

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Москва, пр-кт Рязанский, д 2 к 2

г. Москва, пр-кт Рязанский, д. 2 к. 2

Нежилое здание · Здание торгового назначения

Дата анализа: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Действующий торгово-развлекательный центр
	Площадь	89 582 м ² , арендопригодная площадь 30 227 м ²
	Адрес / район / микролокация	Москва, Рязанский пр-т, д. 2 к. 2, Нижегородский район, узел ТПУ «Нижегородская»
	Этаж / вход / формат	5 этажей, вход с улицы, многоуровневый торговый комплекс

	Текущее использование	Эксплуатируется как ТРЦ с якорями, торговой галереей, фуд-кортом, развлечениями и сервисами
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	4,1–4,7 млрд руб.
	Ориентир за 1 м²	45 800–52 500 руб./м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Удержание и донастройка арендной модели ТРЦ с последующей продажей стабилизированного актива; текущий NOI 406 млн руб./год, ориентир продажи после стабилизации 4,5–5,1 млрд руб., потенциальная доходность при рабочем входе 12–17% годовых по арендному удержанию и 30%+ годовых по value-add сценарию
	Срок	6–12 мес. на доведение и брокеридж аренды + 6–12 мес. на продажу стабилизированного актива
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть: 4,1–4,7 млрд руб., 45 800–52 500 руб./м², срок экспозиции 6–12+ мес.
	Дополнительный сценарий	Частичная перепакровка функционала: часть площадей под услуги/общепит/развлечения/офисный контур, эффект – снижение вакантности и поддержка NOI, но при более высокой сложности реализации
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	ТПУ и магистрали у объекта; действующий арендный поток; крупный паркинг; якорный tenant-mix и сформированный потребительский маршрут
	Слабые стороны	Крупный институциональный лот с узким кругом покупателей; расхождения по части техпараметров в открытых источниках; зависимость от качества tenant-mix и трафика; для полной оценки критичны rent-roll и юридический пакет
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	3,6–3,9 млрд руб. (40 200–43 500 руб./м²): проходят сценарии удержания арендного потока, частичной перепакровки и последующей продажи; ориентир доходности 12–17% годовых по удержанию и 30–40% годовых по mixed/value-add стратегии; есть запас под CAPEX и переговоры
	Комфортный вход	3,3–3,6 млрд руб. (36 800–40 200 руб./м²): устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая более глубокую реконцепцию; ориентир доходности 13–18% годовых по удержанию и 35–50% годовых по value-add стратегии
	Что критично подтвердить до сделки	Актуальный rent-roll, структура вакантности, права и обременения по зданию и земле, инженерные мощности, реальные условия якорных договоров, фактический трафик и CAPEX на доведение

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	г. Москва, пр-кт Рязанский, д. 2 к. 2
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗДАНИЯ	77:04:0002003:2174
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА	77:04:0002003:72
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое здание / здание торгового назначения
НАИМЕНОВАНИЕ	ТРЦ «Город I» / ТРЦ «Город» на Рязанке
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Здание 89 582 м ² ; арендопригодная площадь 30 227 м ² ; земельный участок 51 300 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ЭТАЖНОСТЬ	5 этажей по исходным данным; объект эксплуатируется как многоуровневый торговый комплекс
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Галерейный формат, крупные якорные зоны, фуд-корт, развлекательные и сервисные блоки; по открытому рынку внутри комплекса сдавались помещения от малых до средних форматов
ВХОДНЫЕ ГРУППЫ	Вход с улицы; в открытых брокерских описаниях встречается минимум 3 входа; в рекламных материалах фиксируются центральный вход и входы со стороны паркинга
ФАСАД / ВИТРИНЫ / ВЫВЕСКА	Крупный фасадный фронт вдоль магистрали, развитая навигация и рекламные поверхности, отдельные фасадные вывески якорных операторов
ВЕРТИКАЛЬНЫЕ СВЯЗИ	Эскалаторы, траволаторы, лифтовые холлы; в рекламных материалах подтверждены несколько уровней торговой и парковочной навигации

ПАРКОВКА	Подземная / многоуровневая, ориентир по емкости 2 000 м/м; режим работы круглосуточный
РАЗГРУЗКА	Формат ТРЦ предполагает организованную товарную логистику, но детальные параметры зоны разгрузки в открытых источниках не раскрыты
ИНЖЕНЕРИЯ	Подтверждены центральное кондиционирование, приточно-вытяжная вентиляция, противопожарные системы; по энергоснабжению в открытых источниках упоминается энергоцентр ТК «Город»
МОЩНОСТИ	Точная выделенная электрическая мощность по зданию в исходном пакете не раскрыта, что ограничивает точную оценку потенциала перепакетки отдельных зон
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Действующий объект в эксплуатации; по фото и описаниям — современная торговая галерея, отделка в рабочем состоянии, в 2025–2026 годах проводились обновления отдельных зон и парковки
ТЕКУЩИЙ БИЗНЕС-ПОКАЗАТЕЛЬ	NOI 406 000 000 руб./год

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Крупный торгово-транспортный узел у ТПУ «Нижегородская», рядом Рязанский проспект, ТТК и Юго-Восточная хорда
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Станция метро, МЦК, МЦД и городской транспорт в пешей доступности; по открытому источнику на ТПУ приходится около 100 тыс. поездок в день
АВТОТРАФИК	Фронт к магистрали; в брокерском описании коридора указывается более 4 000 автомобилей в час на Рязанском проспекте
ПЕШЕХОДНЫЙ ТРАФИК	Формируется ТПУ, жилой застройкой, ежедневным shopping-trip и транзитным потоком
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ	АШАН, М.Видео, Детский мир, Spirit Fitness, Zamania, фуд-корт, банковские и сервисные операторы; рядом ТЦ/МЦ «Декоратор» и другие торговые форматы
КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА	Конкуренция идет не только с ТЦ, но и со street retail у ТПУ, помещениями в новых ЖК и локальными районными торговыми центрами

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа использован широкий массив рынка: по микролокации Нижегородской — 55 активных объявлений продажи торговых площадей, по Нижегородскому району — 74, по коридору Рязанского проспекта — около 30–33, по м. Рязанский проспект — 87, по Москве — 10 893 объявления по продаже торговых площадей, из них 1 051 — формат «помещение в торговом центре».

Для оценки именно крупного торгового здания базой служили прежде всего публичные предложения по торговым центрам, торгово-офисным комплексам и крупным ГАБ Москвы, а локальные мелкие блоки использовались как индикатор премии за делимость, но не как прямой ориентир стоимости здания целиком.

Сильные стороны базы: хорошее покрытие городской выборки, наличие релевантных предложений по крупным ТЦ, возможность увидеть разницу между ценой целого здания и ценой мелких торговых блоков.

Ограничения базы: прямых публичных аналогов регионального ТРЦ такого же масштаба в одном и том же коридоре немного; часть крупных объектов экспонируется через закрытый рынок; фактические цены сделок раскрываются ограниченно.

Надежность базы для диапазона стоимости здания как инвестиционного продукта — средняя/выше средней; для оценки премии за нарезку и делимость — высокая.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/ -)
1	s5d.ru / ТРК MARI	Москва, Поречная ул., 10	88 547 м ²	7,5 млрд руб.	84 701 руб./м ²	Крупный ТРК, 6 этажей, участок 44 887 м ² , парковка 941 м/м, NOI 612 млн руб.	Сопоставим по масштабу, но сильнее по публично заявленному NOI на 1 м ² и продается как более дорогой институциональный актив	+
2	s5d.ru / ТРЦ «Косино Парк»	Москва, Святоозерская, 1А	31 000 м ²	3,024 млрд руб.	97 548 руб./м ²	ТРЦ, 4 этажа, арендная площадь 14 000 м ² , подземная/ наземная парковка	Меньше по масштабу; меньший чек сделки обычно поддерживает более высокий руб./м ²	+
3	s5d.ru / ТЦ «Миллион Мелочей»	Москва, Пришвина, 26	26 270 м ²	2,3 млрд руб.	87 552 руб./м ²	Специализированный торговый центр, 1 мин от метро, участок 2,6 га	Меньше и уже по формату; близость к метро и меньший размер поддерживают цену за м ²	+

4	cian.ru / ТЦ «Океан»	Москва, Коломенская ул., 17	4 900 м ²	771,75 млн руб.	157 500 руб./м ²	После капреконструкции, 100% заполнение, 250 кВт, эскалаторы, грузовые лифты	Сильно меньше по масштабу; полностью стабилизирован; малый инвестиционный чек	+
5	cian.ru / «Гвоздь»	Москва, Волоколамское ш., 103	5 843,7 м ²	673,2 млн руб.	115 206 руб./м ²	Часть ТЦ/ТОК, 4 этажа, лифты, эскалаторы, дебаркадеры	Меньше по размеру и продается не весь комплекс, а часть, что повышает цену за м ²	+
6	s5d.ru / ТОЦ	Москва, Снежная ул., 26	23 401 м ²	4,08 млрд руб.	174 352 руб./м ²	Торгово-офисный центр, 99% заполняемость, 1 610 кВт, якоря	Сильнее по инженерии и смешанному формату, существенно меньше по площади	+

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Для крупных торговых зданий и ТЦ публичный ask-коридор по Москве сейчас концентрируется примерно в диапазоне **84 700–174 400 руб./м²**, но верхняя часть коридора относится к меньшим и более «тикетно-ликвидным» объектам.
- Для объекта масштаба 89 582 м² и с учетом собственной текущей рыночной экспозиции наиболее реалистичный ориентир для конечного покупателя — **4,1–4,7 млрд руб.**, или **45 800–52 500 руб./м²**.
- Средние цены выдачи по мелким торговым блокам у Нижегородской и на Рязанском проспекте существенно выше, но этот рынок не является прямым рынком здания целиком.
- Типовой покупатель объекта — институциональный инвестор, профильный владелец retail-недвижимости, инвестплатформа/ЗПИФ или девелопер value-add формата.
- Типовой срок экспозиции для крупного торгового здания — **6–12+ мес.**; на него сильнее всего влияют масштаб лота, прозрачность арендного потока, юридическая структура прав на здание и землю, а также качество текущего tenant-mix.
- Подтвержденный дисконт «заявлено → факт» по крупным ТЦ в открытом рынке ограничен, поэтому практическая переговорная рамка должна опираться на целевую доходность покупателя и качество NOI.
- Влияние размера лота:** мелкие блоки 17–50 м² в коридоре метро продаются примерно по 660 тыс.–1,24 млн руб./м² и наиболее ликвидны; средние блоки 70–200 м² — по 225–550 тыс. руб./м²; крупные блоки 500–1 000 м² — по 150–300 тыс. руб./м²; здания и ТЦ целиком — примерно по 84–174 тыс. руб./м² в публичном ask, а для очень крупного единого актива фактический рынок еще более чувствителен к размеру. Это означает, что деление и перепакровка теоретически создают премию к стоимости, но требуют отдельного CAPEX, времени и управленческой модели.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В аренде использован массив по трем уровням: рядом с м. Нижегородская — 14 активных торговых объявлений, по Нижегородскому району — 20, по Москве — 7 238+ объявлений торговых площадей. Дополнительно учтены публичные лоты по самому коридору Рязанского проспекта и сопоставимым районным ТЦ Москвы.

Сильные стороны базы: достаточная локальная выборка по стрит-ритейлу и средним блокам, наличие ориентиров по малым и крупным форматам, видны условия рынка по КУ/НДС/ОРЕХ.

Ограничения базы: прямых открытых аналогов аренды больших блоков именно в сопоставимых ТРЦ немного; по части объявлений актуальность помечена как неясная; закрытые реальные условия по якорям и оборотным компонентам не раскрыты.

Надежность базы для оценки обычных торговых блоков 30–250 м² — высокая; для blended-ставки всего ТРЦ и крупных якорных площадей — средняя.

Типовые условия рынка: НДС и ОРЕХ в профессионально управляемых объектах часто включены, коммунальные платежи обычно отдельно; на стрит-ритейле часто используется УСН; по части лотов возможны арендные каникулы и депозит 1 месяца.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	move.ru / Нижегородская 70К1	Нижегородский район	130 м²	250 000 руб./мес.	1 923 руб./м²/мес.	Условия подробно не раскрыты	Стрит-ритейл, не ТРЦ, 1-я линия, 2 отдельных входа	+/-
2	move.ru / Нижегородская 70К1	Нижегородский район	109 м²	174 400 руб./мес.	1 600 руб./м²/мес.	Условия подробно не раскрыты	Стрит-ритейл в жилом доме, не молл, ниже трафиковая организованность	-
3	move.ru / Рязанский пр-д 2/2к2	Микролокация объекта	95,7 м²	270 000 руб./мес.	2 821 руб./м²/мес.	Условия подробно не раскрыты	Новый ЖК-формат, не торговый центр, ближе к стрит-ритейлу в новой застройке	+
4	move.ru / Нижегородская 84К1	Нижегородский район	266 м²	450 000 руб./мес.	1 692 руб./м²/мес.	Условия подробно не раскрыты	Крупный уличный блок; ниже премия за организованный mall-трафик	-
5	move.ru / ТЦ Global Mall	Москва, Ленинская Слобода	40,5 м²	152 550 руб./мес.	3 767 руб./м²/мес.	Готовая отделка	Малый ликвидный блок в ином городском коридоре	+
6	move.ru / ТЦ «Март»	Москва, Большая Семёновская	40,6 м²	330 000 руб./мес.	8 128 руб./м²/мес.	Условия подробно не раскрыты	Очень сильная транспортная точка и малый блок; верх рынка по м²	+
7	move.ru / ТЦ «Свод»	Москва, Чертановская 1Г	50 м²	120 000 руб./мес.	2 400 руб./м²/мес.	Условия подробно не раскрыты	Районный ТЦ у метро, малый блок	+

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Для локального рынка аренды вокруг объекта рабочий диапазон запрашиваемых ставок составляет примерно **1 600–3 250 руб./м²/мес.** для обычных блоков в районе и **700–8 100 руб./м²/мес.** для лучших малых блоков в сильных городских ТЦ.
- Для микролокации ТПУ «Нижегородская» и формата ТРЦ типовая рыночная ставка для основной массы средних торговых блоков выглядит как **2 400–3 000 руб./м²/мес.**; для малых ликвидных блоков – выше; для крупных блоков – ниже.
- Типовой арендатор: fashion и аксессуары, услуги, электроника, товары для детей и дома, общепит, daily-service, развлечения и семейные форматы.
- Типовые условия рынка: КУ часто оплачиваются отдельно, в профессионально управляемых объектах ОРЕХ и НДС могут быть включены; для средних и крупных блоков переговорность по каникулам и ступенчатой ставке выше.

- По сильным торговым объектам Москвы вакантность остается умеренной; качественные ТЦ заполняются лучше среднего рынка, а основной вакантный объем концентрируется в небольших блоках и менее удачных форматах.
- Подтвержденный дисконт «заявлено → факт» по аренде публично ограничен, поэтому консервативная модель должна учитывать маркетинговый люфт, особенно по крупным и нестандартным блокам.
- **Влияние размера блока:** малые блоки до 50–100 м² показывают верхнюю ставку и лучшую ликвидность; средние 80–250 м² — лучший баланс ставки и скорости сдачи; крупные 250–600+ м² сдаются по более низкой ставке и с более узким кругом арендаторов. Для ТРЦ это означает, что основная арендная монетизация должна строиться на комбинации «якоря + галерея + сервис/общепит», а не на попытке держать высокую ставку на большие площади.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

В открытом массиве найдено одно публичное объявление продажи именно рассматриваемого объекта целиком.

- Площадка экспозиции: s5d.ru
- Формат: продажа здания/ТРЦ целиком
- Диапазон цены: 4,04 млрд руб. / 44 889 руб./м²
- Статус: активно
- Первая найденная дата экспозиции и динамика ask-цены по открытой карточке не раскрыты
- Параметры объявления в целом совпадают с исходной ведомостью: около 90 000 м², 5 этажей, GLA около 31 000 м², участок 51 300 м², паркинг 2 000 м/м

Краткий вывод: текущая публичная экспозиция на уровне около 4,04 млрд руб. служит важным ограничителем оптимизма при переговорах и подтверждает, что рынок воспринимает объект как крупный институциональный лот с длительной экспозицией. Для оценки это не заменяет рынок, но задает верхний ориентир практической переговорной рамки продавца.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Фон московского retail-сегмента умеренно благоприятный для сильных торговых объектов: в качественных ТЦ вакантность невысока, новое предложение ограничено, а спрос концентрируется в понятных локациях и ликвидных форматах. Для рассматриваемого объекта это означает, что основной потенциал лежит не в смене функции, а в усилении торгового продукта и удержании качественного tenant-mix у сильного транспортного узла.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Основной: удержание ТРЦ как торгового актива с донастройкой «якоря + галерея» и последующей продаж	Объект уже работает как действующий ТРЦ, имеет NOI 406 млн руб./год, сильную транспортную локацию и парковку; рынок аренды подтверждает спрос на малые и средние торговые блоки, а рынок продажи — интерес к стабилизированным retail-активам	Сетевые арендаторы, сервисы, общепит, развлечения, fashion и household-операторы; на выходе — институциональный инвестор	Усилить tenant-mix, оптимизировать вакантные и слабоэффективные зоны, обновить фасадную и навигационную упаковку, приоритизировать малые и средние ликвидные блоки в торговой галерее	Поддержка и рост NOI, снижение вакантности, повышение ликвидности актива на продаже
Альтернативный: продажа как есть	Есть текущая публичная экспозиция объекта; рынок продажи крупных ТЦ существует, хотя и с более узким кругом покупателей и длинным сроком экспозиции	Профильный собственник retail-недвижимости, ЗПИФ, инвестплатформа, value-add инвестор	Подготовить прозрачный пакет по объекту, упаковать текущий арендный поток и юридическую структуру сделки, вывести актив в институциональный брокеридж	Наиболее простой по структуре сценарий, но с меньшей премией к стоимости, чем при стабилизации и перепакровке
Альтернативный: частичная перепакровка функционала	Локация у ТПУ и фактическая многоформатность здания допускают расширение доли услуг, food, family leisure и части сервисно-офисных зон; рынок подтверждает спрос на средние блоки и сервисные форматы	Операторы услуг, общепита, семейного досуга, fitness/light entertainment, сервисные арендаторы	Переразметить слабые зоны, перераспределить площади в пользу более ликвидных форматов, адаптировать рекламную и навигационную структуру	Снижение риска вакансии и более устойчивый поток, но выше срок и CAPEX, чем в сценарии «как есть»

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа как есть	Цена реализации 4,1–4,7 млрд руб.; 45 800–52 500 руб./м²	6–12+ мес. экспозиции и сделки	20–40 млн руб. на упаковку продажи, юридический блок, брокеридж; риск длинной экспозиции и узкого круга покупателей	2,7–3,6 млрд руб.	30–50% годовых при покупке в допустимом диапазоне и продаже в базовом коридоре	15–42% за цикл	Подходит как сценарий прямого выхода, но чувствителен к цене входа
Удержание арендного потока как есть	NOI 406 млн руб./ год; эквивалентная доходность на вход 10–20% требует цены 2,03–4,06 млрд руб.	Стабилизированное удержание 12 мес.	Поддерживающий CAPEX 50–120 млн руб./год; риск вакантности и ротации арендаторов	2,0–4,1 млрд руб.	10–20% годовых	Нерелевантен для бессрочного hold-сценария	Верх допустимого входа совпадает с текущей рыночной экспозицией объекта
Удержание + донастройка + продажа стабилизированного актива	NOI 406–446 млн руб./год; ориентир продажи 4,5–5,1 млрд руб.; 50 200–56 900 руб./ м²	12–24 мес. суммарно	CAPEX 150–300 млн руб. на фасад, общие зоны, навигацию, брокеридж, адаптацию слабых блоков; риск недостижения планового NOI	3,5–4,0 млрд руб.	30–50% годовых	31–56% за цикл	Наиболее сбалансированный сценарий по цене входа и ликвидности на выходе
Частичная функциональная переупаковка	Целевой NOI 420– 470 млн руб./год; ориентир продажи 4,6–5,2 млрд руб.	18–30 мес.	CAPEX 250–500 млн руб.; риск более длинной реализации, зависимости от инженерии и концепции	3,2–3,8 млрд руб.	30–50% годовых	35–60% за цикл	Потенциально самый доходный, но наиболее зависим от качества исполнения

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют фактический NOI и структура rent-roll: даже отклонение на 5–10% заметно меняет справедливую цену входа.
- Сценарии value-add наиболее чувствительны к CAPEX на доведение, сроку стабилизации и качеству подписания новых арендаторов.

- Верх допустимого входа ограничен не только рынком, но и текущей публичной экспозицией самого объекта около 4,04 млрд руб.
- Для смешанного сценария критична возможность поддержать или улучшить трафик и не потерять якорный пул арендаторов.
- Юридическая структура прав на здание и землю напрямую влияет на круг покупателей и срок выхода из актива.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 4,0 млрд руб. или около 44 650 руб./м². При таком входе еще работает сценарий удержания действующего NOI и сценарий умеренной стабилизации с последующей продажей. Ориентир доходности — около 10–12% годовых по hold и 30%+ годовых по mixed-сценарию при успешной стабилизации. Это верхний допустимый вход, близкий к текущей рыночной экспозиции объекта.
- **Целевой уровень входа:** 3,6–3,9 млрд руб. или 40 200–43 500 руб./м². При таком входе рабочими становятся продажа как есть, удержание NOI, донастройка tenant-mix и последующая продажа. Ориентир доходности — 12–17% годовых по арендному удержанию и 30–40% годовых по value-add сценарию. Это базовая рекомендация.
- **Комфортный уровень входа:** 3,3–3,6 млрд руб. или 36 800–40 200 руб./м². При таком входе устойчиво реализуются почти все сценарии, включая более глубокую перепакровку, частичный пересмотр функционала и запас под CAPEX, вакансию и торг. Ориентир доходности — 13–18% годовых по hold и 35–50% годовых по value-add стратегии.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по rent-roll и структуре вакантности	данные	Высокий	Цена, ставка, вакансия, реализуемость сценариев, допустимый уровень входа	Получить арендный ролл по арендаторам, ставкам, срокам, каникулам, turnover-rent и задолженности	Rent-roll, WAULT, вакантность по зонам, доля якорей в доходе
Нехватка критичной юридической информации по правам на здание и землю	юр	Высокий	Цена, срок сделки, реализуемость, круг покупателей	Провести полный правовой due diligence по объекту и земельному участку	Выписки ЕГРН по зданию и участку, вид права на землю, обременения, ограничения, состав собственников
Зависимость от трафика ТПУ и качества покупательского потока	рынок	Высокий	Ставка, вакансия, NOI, цена выхода	Построить leasing-план по наиболее трафиковым маршрутам, удерживать якоря и усиливать сервисные категории	Фактический footfall по входам, по этажам и по часовым поясам; трафик по зонам галереи и food-court
Слабые или нераскрытые параметры инженерии для перепаковки	тех	Средний	CAPEX, ставка, срок доведения, реализуемость перепланировки	Сделать технический аудит критичных систем и картирование мощностей по зонам	Электромощность, вентиляция, дымоудаление, мокрые точки, пожарка, грузовая логистика
Риск высокой зависимости от якорных арендаторов	рынок	Средний	NOI, вакансия, ликвидность на выходе	Оценить концентрацию дохода и подготовить сценарий замещения/переформатирования крупных зон	Доля якорей в арендном потоке, сроки и опции расторжения, break options
Недостаточная прозрачность по зоне разгрузки и операционной логистике	тех	Средний	Ставка, tenant-mix, реализуемость некоторых форматов	Провести операционный осмотр логистики и товарных маршрутов	Разгрузочные ворота, регламент доставки, доступ крупноформатных арендаторов
Конкуренция со street retail у ТПУ и новыми ЖК	рынок	Средний	Ставка, вакансия, скорость сдачи малых и средних блоков	Усилить отличие торгового продукта: family leisure, food, якоря, навигация, кросс-трафик	Сопоставление ставок и заполняемости по ближайшим конкурентам

Крупный размер лота и
длинная экспозиция при
продаже

процедура

Средний

Цена, срок, торг

Выводить актив на рынок с
институциональной упаковкой и
несколькими сценариями выхода

Брокеридж-план, пул целевых
покупателей, подготовка data room

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

ТРЦ «Город I» — крупный действующий торговый актив у одного из сильнейших транспортных узлов Москвы. Для него ключевыми являются не столько формальная общая площадь, сколько сочетание трафика ТПУ, действующего tenant-mix, крупного паркинга и способности держать стабильный арендный поток. По рынку продажи ориентир стоимости конечному покупателю выглядит как **4,1–4,7 МЛРД РУБ.**, а текущая публичная экспозиция около **4,04 МЛРД РУБ.** подтверждает нижнюю часть практического коридора. По арендному контуру наиболее рабочими являются ставки на малые и средние блоки, тогда как ценность объекта в целом сейчас лучше всего читается через **NOI 406 МЛН РУБ./ГОД** и потенциал его усиления через донастройку продукта.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Сильная транспортная позиция: ТПУ, метро, МЦК, МЦД и магистрали рядом.
- Действующий крупный торговый объект с уже сформированной арендной моделью и подтвержденным NOI.
- Большой паркинг, развитая вертикальная логистика, фасадная видимость и рекламный потенциал.
- Сложившийся tenant-mix с якорями, food, развлечениями и сервисами, что поддерживает многоканальный спрос.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Крупный единый лот с ограниченным кругом покупателей и длинной продажной экспозицией.
- Часть критичных данных для точной оценки не раскрыта в открытом пакете: rent-roll, права и обременения, инженерная детализация.
- Результат сильно зависит от устойчивости трафика и качества текущих якорных арендаторов.
- Потенциал премии через перепакровку существует, но требует CAPEX, времени и качественного операционного управления.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **АРЕНДА КАК ОСНОВНОЙ СЦЕНАРИЙ + ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА СТАБИЛИЗИРОВАННОГО АКТИВА**. Именно она лучше всего соответствует профилю объекта: ТРЦ уже работает, имеет действующий арендный поток, сильную локацию и понятную розничную функцию. Рынок аренды подтверждает спрос на малые и средние блоки, а рынок продажи показывает, что институциональный покупатель лучше воспринимает прозрачный стабилизированный cash flow, чем «сырой» крупный торговый лот без улучшений.

Альтернатива в виде продажи как есть — реальна, но менее приоритетна, потому что не капитализирует до конца транспортную силу объекта и дает меньше пространства для повышения цены. Альтернатива в виде более глубокой функциональной перепакровки потенциально прибыльнее, но она сложнее по срокам, CAPEX и зависимости от технических и юридических вводных.

Основная стратегия выбрана как базовая, потому что сочетает: понятный стартовый cash flow, умеренную сложность реализации, реалистичный срок, лучшую ликвидность на выходе и возможность улучшить объект точечными, а не радикальными действиями. Ее реализация зависит от трех триггеров: прозрачности rent-roll, подтверждения юридической чистоты прав и возможности технически усилить слабые зоны без непропорционального CAPEX.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПРОЗРАЧНЫЙ RENT-ROLL И СТРУКТУРА ВАКАНТНОСТИ.

Это ключевой риск, потому что именно арендный поток формирует цену объекта как инвестиционного продукта. Он влияет на цену входа, оценку доходности, жизнеспособность сценария стабилизации и саму возможность подтвердить value-add потенциал. Критичное действие — сверка полного rent-roll с разбивкой по арендаторам, ставкам, срокам, льготам и задолженности.

02

ЮРИДИЧЕСКАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПО ПРАВАМ НА ЗДАНИЕ И ЗЕМЛЮ.

Для крупного торгового актива это один из главных ограничителей круга покупателей и скорости сделки. Риск напрямую влияет на реализуемость сделки, на цену и на интерес институционального покупателя. Критичное действие — полная правовая проверка ЕГРН, вида права на землю, обременений и состава правообладателей.

03

СНИЖЕНИЕ ИЛИ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРАФИКА.

Объект завязан на силу ТПУ и на устойчивость покупательских маршрутов внутри комплекса. Любое ухудшение маршрутизации, tenant-mix или потребительского потока бьет по ставкам, вакантности, NOI и цене выхода. Критичное действие — анализ фактического footfall по входам, этажам и ключевым зонам с последующим корректирующим leasing-планом.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по входу выглядит так:

- **Максимальный вход до 4,0 млрд руб.** оправдан только если покупатель подтверждает реальный текущий NOI, устойчивость якорных арендаторов и отсутствие существенных юридических ограничений. Это вход для инвестора, который готов работать в режиме удержания cash flow и умеренной стабилизации.
- **Целевой вход 3,6–3,9 млрд руб.** — основной рабочий ориентир. Он позволяет реализовать базовую стратегию: донастройка арендного продукта, удержание NOI, точечный CAPEX и дальнейшая продажа в более сильной упаковке.
- **Комфортный вход 3,3–3,6 млрд руб.** дает запас на сценарии с более активной перепаковкой, на возможный торг, вакансию и дополнительные вложения в фасад, навигацию, галерею и функциональные зоны.

До сделки критично подтвердить: правовой статус здания и участка, rent-roll, структуру якорных договоров, фактическую вакантность по зонам, инженерные ограничения по мощности и вентиляции, а также реальные показатели трафика и оборота по ключевым зонам.

Первые действия в рамках выбранной стратегии:

- собрать полноценный data room по объекту для инвестиционной проверки;
- сверить фактический NOI с арендным роллом и картой вакантности;
- провести технический аудит критичных инженерных систем и логистики;
- подготовить план улучшения торгового продукта: фасад, входы, навигация, слабые зоны, tenant-mix;
- сформировать двойной выход: удержание как cash-flow актива и продажа стабилизированного объекта институциональному покупателю.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [Помещение 95,7 м², Рязанский пр-т 2/2к2 — cian.ru](#)
- [Торговая площадь 95,7 м², Рязанский пр-т 2/2к2 — cian.ru](#)
- [ПСН 130 м², Нижегородская ул. 70К1 — cian.ru](#)
- [Здание / ПСН 1 200 м², Подъемная ул. 14С26 — cian.ru](#)
- [Торговая площадь 63,6 м², ЖК Level Нижегородская — cian.ru](#)
- [Торговая площадь 123,5 м², Скотопрогонная ул. 31 — cian.ru](#)
- [ТПК MARI, Поречная ул. 10 — s5d.ru](#)
- [Торгово-офисный центр 23 401 м², Снежная ул. 26 — s5d.ru](#)
- [ТОК «Гвоздь» 5 843,7 м² — cian.ru](#)
- [ТЦ «Океан» 4 900 м², Коломенская ул. 17 — cian.ru](#)
- [ТПЦ «Косино Парк» 31 000 м² — s5d.ru](#)
- [ТЦ «Миллион Мелочей» 26 270 м² — s5d.ru](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [ТПЦ «Город I», Рязанский пр-т 2к2 — s5d.ru](#)

АНАЛОГИ

- [Торговое помещение 130 м², Нижегородская ул. 70К1 — move.ru](#)
- [Стрит-ритейл 109 м², Нижегородская ул. 70К1 — move.ru](#)
- [Торговое помещение 95,7 м², Рязанский пр-д 2/2к2 — move.ru](#)
- [Торговая площадь 12,3 м², Нижегородская ул. 72/2 — move.ru](#)
- [Торговое помещение 266 м², Нижегородская ул. 84К1 — move.ru](#)
- [Торговое помещение 110 м², ш. Фрезер 7/2 — move.ru](#)
- [Торговое помещение 117 м², Рязанский пр-д 3Б — move.ru](#)
- [ТЦ «Март», помещение 40,6 м² — move.ru](#)
- [ТЦ «Заря», помещение 27,4 м² — move.ru](#)
- [ТЦ Global Mall, помещение 40,5 м² — move.ru](#)
- [ТЦ «Свод», помещение 50 м² — move.ru](#)
- [ТЦ «Черёмушки», помещение 479 м² — move.ru](#)
- [Торговая площадь 129 м², ул. Поляны 8 — move.ru](#)

[Ссылка на карту](#)