

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Московская обл., г. Мытищи, ул. Мира, стр.
51

Нежилое здание · Здание торгового
назначения

Дата анализа: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Действующий торгово-развлекательный центр
	Площадь	174 753 м ² общая; 74 037 м ² арендопригодная
	Адрес / район / микролокация	Московская обл., г. Мытищи, ул. Мира, стр. 51; узел ул. Мира / Волковского шоссе / ул. Борисовка
	Этаж / вход / формат	3 наземных торговых уровня; по ряду источников объект включает также 2 подземных уровня; формат регионального ТРЦ

	Фасад / витринность / вывеска	Крупный фасадный объем, хорошая визуальная узнаваемость, возможность крупноформатной навигации и брендингования арендаторов
	Парковка / подъезд / разгрузка	Наземный паркинг 2 486 м/м; подъезд с основной магистрали; по рынку и экспозиции подтверждается наличие зон логистики/дебаркадера, детальные параметры разгрузки в составе сделки критичны
	Текущее использование	Действующий ТРЦ с торговой галереей, гипермаркетом, кинотеатром, фуд-кортом, фитнесом и развлекательными функциями
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий ориентир	5,05–5,57 млрд ₽
	Цена за м²	28 900–31 900 ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Операционное удержание ТРЦ как арендного актива с донастройкой tenant-mix; ориентир по стандартным блокам 1 250–1 900 ₽/м²/мес, по крупным блокам ниже; текущий NOI 631 млн ₽/год; доходность при входе по рыночной экспозиции порядка 11,3–12,5% годовых
	Срок	0–6 мес. на вход и точечную стабилизацию; далее доходный hold
	Альтернативный сценарий	Быстрая продажа институциональному покупателю / special situations инвестору в диапазоне 4,70–5,05 млрд ₽, 26 900–28 900 ₽/м²
	Дополнительный сценарий	Операционное удержание с точечной реконцепцией и последующей продажей после стабилизации дохода и вакантности
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	- Сильная транспортная позиция на магистральном узле и высокая визуальная заметность - Крупный паркинг и сформированный пул якорей - Масштабный действующий формат с диверсифицированным спросом арендаторов - Подтвержденный операционный денежный поток
	Слабые стороны	- Очень узкий круг покупателей при продаже объекта целиком - Чувствительность к качеству трафика, реконцепции и составу якорных арендаторов - Часть критичных параметров сделки требует документального подтверждения - Публичная экспозиция показывает разброс ask-цены и наличие залога в открытых источниках
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	3,8–4,2 млрд ₽, или 21 700–24 000 ₽/м²; позволяет реализовать сценарий доходного удержания с запасом по рискам и оставляет рабочий потенциал для последующего выхода; ориентир по доходности 15–17% годовых на текущем NOI

Комфортный вход

3,4–3,8 млрд ₽, или 19 500–21 700 ₽/м²; дает наибольший запас под CAPEX, торг, вакансию и сценарий быстрой перепродажи; ориентир по доходности 17–19%+ годовых на текущем NOI

Что критично
подтвердить до сделки

Актуальные обременения и структура прав; tenant-roll и условия ключевых договоров; фактическую вакансию и природу NOI; инженерные мощности, разгрузку, парковку и поэтажную конфигурацию

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	141008, Московская область, г. Мытищи, ул. Мира, стр. 51
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	50:12:0100805:3216
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое здание; здание торгового назначения, ТРЦ «Июнь»
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	174 753 м ² общая площадь; 74 037 м ² арендопригодная площадь; земельный участок 103 208 м ² , кад. № 50:12:0100805:119
ГОД ПОСТРОЙКИ	2012

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Многофункциональный ТРЦ с галерейной структурой, якорными блоками, фуд-кортом, кинотеатром, фитнесом и развлекательной функцией; объект эксплуатируется в формате множественной аренды
ЭТАЖНОСТЬ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛОЩАДЕЙ	По исходным данным — 3 этажа; в открытых источниках также встречается описание как 5 уровней, включая 2 подземных. Для торгового использования подтверждены наземные галерейные уровни и подземные/нижние уровни инфраструктуры
ФАСАД / ВИТРИНЫ / ВЫВЕСКА	Крупный узнаваемый фасад, выраженная витринность отдельных зон, высокая пригодность под наружную навигацию и вывески якорных арендаторов
ВХОДНЫЕ ГРУППЫ	Вход с улицы; объект работает как крупный ТРЦ с несколькими пользовательскими входами
ЛИФТЫ / ВЕРТИКАЛЬНЫЕ СВЯЗИ	По экспозиции блоков на территории ТРЦ подтверждаются грузовые лифты; по фото и формату объекта присутствуют развитые вертикальные связи между уровнями

ПАРКОВКА	Наземный паркинг на 2 486 м/м; в открытых описаниях встречаются и более высокие значения по парковочному комплексу, что указывает на необходимость сверки фактической емкости и состава парковки
----------	--

РАЗГРУЗКА	Для помещений на территории ТРЦ в экспозиции упоминаются дебаркадер и логистическая инфраструктура; детальная схема разгрузки в составе сделки влияет на работу якорей и крупных арендаторов
ИНЖЕНЕРИЯ	Подтверждены водоснабжение и водоотведение, вентиляция, кондиционирование, наружное освещение, сигнализация, интернет, системы пожаротушения
МОЩНОСТИ / МОКРЫЕ ТОЧКИ	Для части блоков в составе ТРЦ подтверждаются мокрые точки; детальная электрическая мощность по объекту в целом в предоставленных данных не раскрыта
СОСТОЯНИЕ / КОНФИГУРАЦИЯ	Действующий торговый объект в эксплуатации; по фото — качественные общие зоны, галереи и фуд-корт; объект проходил реконцепцию
ТЕКУЩИЙ БИЗНЕС-ПРОФИЛЬ	Действующий арендный бизнес; заявленный NOI 631 млн ₽/год

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	Крупный торговый узел в Мытищах, рядом жилая застройка, действующие торговые и сервисные объекты, городской и межрайонный спрос
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Объект расположен на основной транспортной артерии, соединяющей Москву и Мытищи; удобный автодоступ с Волковского шоссе и ул. Мира
ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ	В непосредственной близости остановка «ТРЦ Июнь»; подтвержден проход нескольких автобусных маршрутов
ТРАФИК / ВИДИМОСТЬ	Высокая визуальная заметность с дороги; объект работает на смешанном автотрафике и семейно-районном посещении
ЯКОРЯ СПРОСА	О’КЕЙ, Hoff, М.Видео, DNS, Спортмастер, Mori Cinema, Joki Joya, DDX Fitness и др.

КОНКУРИРУЮЩИЕ ТОРГОВЫЕ ФОРМАТЫ	ТРЦ 4Daily, ТЦ «Красный Кит», ТЦ/МЦ «Формат», районный и ЖК-стрит-ритейл
--------------------------------	--

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе по продаже использовано **9 СТРУКТУРИРОВАННЫХ АНАЛОГОВ** из массива объявлений и более широкий рыночный фон по Мытищам: в открытой витрине города фиксировалось около **255 ОБЪЯВЛЕНИЙ ПО ПРОДАЖЕ ПОМЕЩЕНИЙ** и **158 ОБЪЯВЛЕНИЙ ИМЕННО ПО ТОРГОВЫМ ПЛОЩАДЯМ**. География базы: микролокация объекта, основные торговые коридоры Мытищ, районные и городские торговые объекты.

Сильная сторона базы — хорошее покрытие сегмента **МАЛЫХ И СРЕДНИХ ТОРГОВЫХ ЛОТОВ**, а также наличие нескольких отдельно стоящих торговых зданий. Ограничение базы — **ПОЧТИ ПОЛНОЕ ОТСУТСТВИЕ ПРЯМЫХ ПУБЛИЧНЫХ АНАЛОГОВ ТРЦ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МАСШТАБА** в пределах Мытищ; поэтому стоимость объекта целиком подтверждается не только аналогами, но и собственной рыночной экспозицией объекта, логикой доходного актива и масштабным дисконтом за размер лота.

Надежность базы для оценки **АБСОЛЮТНОЙ СТОИМОСТИ ЦЕЛОГО ТРЦ — СРЕДНЯЯ**; для вывода о влиянии размера лота на цену за м² и ликвидность — **ВЫСОКАЯ**. Рынок убедительно показывает: чем крупнее торговый лот, тем ниже цена за м² и уже круг покупателей.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/ КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	red.recrm.ru/3639	Мытищи, Волковское ш., 36	2 600 м ²	180 000 000 ₽	69 231 ₽/ м ²	Отдельно стоящий ТЦ, 2 этажа, витрины, 3 входа, арендаторы «Светофор», KFC	Сильно меньше по масштабу, проще по управлению, не ТРЦ полного профиля	Цена за м ² выше объекта
2	move.ru/... 16250_kvм...	Мытищи, Волковское ш., 42	16 250 м ²	3 182 000 000 ₽	195 815 ₽/ м ²	Торгово-складской комплекс, 2018 г., 5 МВт, участок 5,91 га	Иной формат: trade/warehouse, а не классический ТРЦ; новее, но функционально уже	Не сопоставим напрямую; подтверждает премию за меньший и более специализированный формат
3	mytishchi.cian.ru/... 303281930...	Пирогово, ул. Центральная, 93	665 м ²	180 000 000 ₽	270 677 ₽/м ²	Одноэтажное торговое здание, 1-я линия, витрины, 125 кВт, арендаторы «Лента», «Горздрав»	Небольшой полностью делимый арендный продукт с низким билетом входа	Существенно выше объекта по цене за м ²

4	mytishchi.cian.ru/... 329438454...	Новомиיתיшинский пр-т, 62к1	138,2 м²	36 623 000 Р	265 000 Р/м²	ЖК, 2 входные группы, свободная планировка, соседство с «Пятёрочкой»	Розничный small-ticket retail, а не крупный ТРЦ	Подтверждает сильную премию рынка за делимость
5	mytishchi.cian.ru/... 317701148...	Бул. Тенистый, 14	105,3 м²	22 000 000 Р	209 524 Р/м²	ЖК, 1-я линия, отдельный вход, витрины, арендатор «Столичики»	Малый ГАБ с понятной перепродажей и массовым кругом инвесторов	Существенно выше объекта по цене за м²

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Рыночный диапазон стоимости объекта целиком:** 5,05–5,57 млрд Р, что соответствует 28 900–31 900 Р/м² по общей площади.
- **Типовая рыночная цена:** около 5,2–5,4 млрд Р при условии продажи как действующего доходного ТРЦ, без распродажи по частям.
- **Средняя цена small/mid retail в Мытищах** находится кратно выше — ориентировочно 180 000–320 000 Р/м², а лучшие ГАБ и первые линии могут стоить дороже. Для объекта это не прямой ориентир цены, а подтверждение сильного дисконта масштаба.
- **Типовой покупатель объекта целиком:** институциональный инвестор, фонд, спецситуационный капитал, крупный девелопер или кредиторский/банковский контур, а не розничный инвестор.
- **Ликвидность:** продажа целого ТРЦ существенно менее ликвидна, чем продажа торговых блоков 50–500 м². По крупному объекту срок экспозиции, как правило, длиннее и зависит от качества due diligence, юридической чистоты, tenant-roll и подтверждения денежного потока.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по закрытым сделкам в открытых данных не подтвержден; при этом собственная публичная экспозиция объекта показывает заметный разброс ask-ориентиров, что указывает на чувствительность переговорной цены.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:** малые блоки 50–150 м² в Мытищах обычно экспонируются в диапазоне 200 000–325 000 Р/м² и наиболее ликвидны; средние блоки 150–500 м² — примерно 180 000–320 000 Р/м² при средней ликвидности; крупные здания 1 800–16 250 м² — уже от 69 000 до 196 000 Р/м² и продаются заметно медленнее; ТРЦ масштаба 174 753 м² — отдельный институциональный сегмент с ценой около 29 000–32 000 Р/м² и самым узким кругом покупателей.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе аренды использовано **9 СТРУКТУРИРОВАННЫХ АНАЛОГОВ** из массива и более широкий фон по Мытищам: около **138 ОБЪЯВЛЕНИЙ ПО ТРГОВЫМ ПЛОЩАДЯМ**, **564 ОБЪЯВЛЕНИЙ ПО АРЕНДЕ ПОМЕЩЕНИЙ** и **704 ОБЪЯВЛЕНИЙ КОММЕРЧЕСКОЙ АРЕНДЫ** по более широкому охвату. География: микролокация объекта, конкурирующие ТЦ/ТРЦ города, районные торговые центры и крупные торговые кластеры.

Сильная сторона базы — наличие сопоставимых **ОРГАНИЗОВАННЫХ ТРГОВЫХ ЦЕНТРОВ** и блоков разной площади, что позволяет увидеть влияние формата блока на ставку. Ограничение — по самому ТРЦ «Июнь» нельзя использовать его собственные блоки как рыночную основу оценки всего объекта, поэтому опора делается на конкурирующие ТЦ и форматы. Условия рынка неоднородны: в объявлениях встречаются разные режимы по НДС, КУ, эксплуатации, депозиту и каникулам.

Надежность базы для определения **РЫНОЧНОЙ СТАВКИ ПО СТАНДАРТНЫМ ТРГОВЫМ БЛОКАМ ТРЦ** — средняя/хорошая; для точного расчета эффективной ставки по всему объекту требуется фактический tenant-roll.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	mytishchi.cian.ru/...316407419...	ТРЦ 4Daily, ул. Мира, 32/2	120 м²	180 000 ₽/мес	1 500 ₽/м²/мес	Детальные условия не раскрыты	Сопоставимый торговый центр, но меньше и иного масштаба	Близкий ориентир для стандартного блока
2	mytishchi.cian.ru/...328948539...	ТК «Артимолл», Станционная, 7	39,6 м²	61 050 ₽/мес	1 542 ₽/м²/мес	ТК, кондиционирование, отопление, пожаротушение	Районный формат, меньший размер блока	Ставка поддержана малой площадью
3	mytishchi.cian.ru/...313463549...	ТК «Артимолл», Станционная, 7	239,5 м²	299 375 ₽/мес	1 250 ₽/м²/мес	Цоколь, мокрая точка, вентиляция, парковка	Хуже этажность, районный формат	Снижает ориентир
4	mytishchi.cian.ru/...323220125...	ТЦ «Красный Кит», Шараповский пр., вл2с4	65 м²	195 000 ₽/мес	3 000 ₽/м²/мес	Архив; детальные условия не раскрыты	Более сильный транспортный узел у станции, малый блок	Ставка выше объекта
5	mytishchi.cian.ru/...320843493...	ТЦ «Красный Кит», Шараповский пр., вл2с4	118 м²	273 000 ₽/мес	2 314 ₽/м²/мес	Архив; 1 этаж	Более сильный пешеходный узел и меньший лот	Ставка выше объекта
6	arendator.ru/...1341447...	ТЦ/МЦ «Формат», Олимпийский пр., 29	272 м²	521 334 ₽/мес	1 917 ₽/м²/мес	Детальные условия не раскрыты	Специализированный центр, не классический fashion-mall	Ставка подтверждает верх среднего диапазона
7	gladston.ru/59291	ТЦ «XL Оутлет», Коммунистическая, 1	1 500 м²	875 000 ₽/мес	583 ₽/м²/мес	Открытая планировка, 1-я линия, витрины	Крупный якорный блок	Подтверждает скидку за большой размер

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок в организованных торговых форматах Мытищ:** около 1 250–1 900 ₽/м²/мес для стандартных блоков; лучшие малые блоки в сильных узлах — 2 300–3 000 ₽/м²/мес; крупные якорные площади — от 580 ₽/м²/мес и выше.
- **Типовая ставка для блока внутри качественного ТЦ/ТРЦ:** 1 500–1 850 ₽/м²/мес. Для объекта это реалистичный рыночный ориентир по стандартной галерее без учета премиальных локаций и якорных скидок.
- **Типовой арендатор:** fashion, обувь, электроника, сервисы, food & beverage, развлечения и спортивно-досуговые операторы; для внешнего фронта и районного спроса — аптеки, услуги, кафе, банки, ПВЗ, повседневный ритейл.
- **Типовые условия рынка:** встречаются НДС включен/не включен, КУ отдельно, эксплуатация отдельно или частично включена, депозит 1 мес., арендные каникулы на запуск. Для сравнения ставок важна нормализация условий.
- **Ликвидность:** быстрее всего сдаются малые и средние блоки 30–150 м² в сильных узлах; крупные блоки 500+ м² сдаются дольше и по более низкой ставке за м².
- **Дисконт “заявлено → факт”** в открытых данных по подписанным ставкам не подтверждается; на практике он чаще реализуется не через снижение headline rate, а через каникулы, льготный старт и распределение расходов.

- **Влияние размера блока на ставку и ликвидность:** малые блоки 30–90 м² — примерно 1 540–3 000 ₽/м²/мес и наиболее ликвидны; средние 100–300 м² — 1 250–1 920 ₽/м²/мес и являются рабочим ядром спроса; крупные 1 000–1 500 м² — порядка 580–900 ₽/м²/мес и требуют ограниченного круга арендаторов. Для объекта это поддерживает стратегию “якоря + галерея”, а не сдачу крупными массивами.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

В массивах и открытых данных обнаружено **2 ОБЪЯВЛЕНИЯ САМОГО ОБЪЕКТА** или его прямой экспозиции.

- **Где экспонируется:** probankrotstvo.ru и лот-портал/витрина торгов.
- **Формат экспозиции:** продажа объекта целиком.
- **Диапазон цен по площадкам:** 5,055–5,57 млрд ₽, или 28 886–31 874 ₽/м².
- **Статус:** одна публикация активна, одна указана как завершенная/архивная.
- **Расхождения по параметрам:** площадь 174 753–175 000 м²; NOI в одной из карточек 577 млн ₽/год против 631 млн ₽/год в исходных данных; это не меняет порядок оценки, но влияет на переговорную рамку.
- **Признаки ликвидности:** публичный диапазон ask-цены показывает чувствительность стоимости к формату продажи и глубине due diligence; наличие нескольких витрин одного объекта указывает на длительную и не полностью синхронизированную рыночную упаковку.

ВЫВОД: собственная экспозиция подтверждает рыночный коридор порядка 5,0–5,6 млрд ₽, но одновременно сигнализирует о длинном цикле сделки, высокой роли торга и зависимости спроса от качества юридической и операционной упаковки актива.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент торговой недвижимости в Московском регионе остается конкурентным: качественные торговые объекты продолжают работать на семейный досуг и смешанный retail/entertainment спрос, но арендаторы активно сравнивают ТРЦ с ЖК-стрит-ритейлом и более компактными районными форматами. Для рассматриваемого объекта это означает, что ключ к доходности — не только размер, а качество трафика, tenant-mix, удобство парковки и способность удерживать якорей.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
ОПЕРАЦИОННОЕ УДЕРЖАНИЕ ТРЦ КАК АРЕНДНОГО АКТИВА	Объект уже действует как ТРЦ с подтвержденным NOI 631 млн ₽/год; рынок аренды Мытищ поддерживает формат «якоря + галерея», а спрос на стандартные блоки в организованных ТЦ остается рабочим	Сетевые ритейлеры, услуги, общепит, развлечения, спорт, семейный досуг	Удерживать ключевых якорей, донастраивать tenant-mix, управлять вакантностью и коммерческими условиями по зонам трафика	Стабильный денежный поток, лучшая защита от дисконта масштаба, повышение инвестиционной ликвидности через подтвержденный cash flow
ОПЕРАЦИОННОЕ УДЕРЖАНИЕ С ТОЧЕЧНОЙ РЕКОНЦЕПЦИЕЙ И ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ПРОДАЖЕЙ	У объекта сильная фасадная и транспортная позиция, уже есть развлекательный контур и подтвержден рост посещаемости; рынок платит за качественно упакованный доходный актив выше, чем за слабо упакованный крупный лот	Институциональный покупатель, инвесткомпания, фонд, крупный девелопер коммерческой недвижимости	Обновить коммерческую концепцию слабых зон, усилить навигацию и витринность, перераспределить площади под более ликвидные форматы, улучшить арендную упаковку актива	Снижение вакантности, повышение качества потока арендаторов и аргументов для выхода по верхней границе рынка
БЫСТРАЯ ПРОДАЖА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМУ ПОКУПАТЕЛЮ	Рынок целых ТРЦ в Мытищах узкий, но объект известен и публично экспонируется; для части инвесторов это может быть готовый special situations актив с действующим доходом	Покупатель под доходный hold или реструктуризацию, спецситуационный капитал	Собрать короткий инвестиционный пакет по правам, доходу и арендаторам, вести продажу в ограниченный пул крупных инвесторов	Быстрый выход из актива, но с дисконтом к верхнему рыночному ориентиру

04

ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
ОПЕРАЦИОННОЕ УДЕРЖАНИЕ КАК ДЕЙСТВУЮЩЕГО ТРЦ	Текущий NOI 631 млн ₽/ год; 52,6 млн ₽/мес; рыночный ориентир аренды по стандартным блокам 1 250–1 900 ₽/м ² / мес; валовый поток по GLA при таких ask- ставках до OPEX и вакантности порядка 1,11–1,69 млрд ₽/год	0–6 мес. на стабилизацию и вход; далее доходный hold	Точечный CAPEX на реконцепцию, навигацию, брокеридж и доведение отдельных зон: ориентир 50–150 млн ₽; ключевой риск — вакантность и зависимость от якорей	3,2–5,6 млрд ₽	11,3–19,7% годовых в зависимости от цены входа	Нерелевантно для бессрочного hold	Основной рабочий сценарий
ОПЕРАЦИОННОЕ УДЕРЖАНИЕ + ТОЧЕЧНАЯ РЕКОНЦЕПЦИЯ + ПРОДАЖА	NOI 631 млн ₽/год как текущая база; предполагаемая цена последующей продажи 5,3–5,7 млрд ₽; ориентир продажи 30 300–32 600 ₽/м ²	12–24 мес.	CAPEX 100–250 млн ₽; риск — срок стабилизации, качество tenant-mix, юридическая и кредитная упаковка сделки	3,4–4,2 млрд ₽	13–22% годовых	29–50% за цикл при входе в диапазоне и выходе по верхней части рынка	Работает только при хорошем входе
БЫСТРАЯ ПРОДАЖА	Цена реализации 4,7– 5,05 млрд ₽; 26 900–28 900 ₽/м ²	6–12 мес. экспозиции и сделки	CAPEX минимальный; риск — узкий круг покупателей и переговорный дисконт	3,1–3,9 млрд ₽	15–35% годовых	30–50% при входе ближе к нижней границе диапазона	Сценарий для глубоко дисконтированного входа

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияет **фактический подтвержденный NOI**: любое отклонение вниз сразу меняет допустимый уровень входа.
- Критична **структура tenant-roll**: концентрация дохода на нескольких якорях повышает риск просадки потока и CAPEX на перезаполнение.
- Сценарии чувствительны к **сроку выхода**: у сверхкрупного торгового актива увеличение экспозиции быстро снижает годовую доходность перепродажи.
- Существенное влияние оказывает **качество юридической упаковки**: залог, ограничения и несогласованность данных сдерживают круг покупателей и цену.
- Для сценария удержания важны **вакантность, качество трафика и эффективность слабых зон**, а не только headline-ставки по отдельным блокам.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 4,8–5,0 МЛРД Р или 27 500–28 600 Р/м². На таком уровне еще работает сценарий доходного удержания с ориентиром около 12,6–13,1% годовых на текущем NOI. Это верхняя граница, где актив можно покупать как cash-flow объект, но запас по рискам и CAPEX уже ограничен.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 3,8–4,2 МЛРД Р или 21 700–24 000 Р/м². При таком входе уверенно работает основной сценарий удержания, а также становится рабочим сценарий удержания с последующей продажей после стабилизации. Ориентир по доходности — около 15,0–16,6% годовых на текущем NOI, с апсайдом при улучшении операционных показателей.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 3,4–3,8 МЛРД Р или 19 500–21 700 Р/м². Этот уровень дает наибольший запас под торг, CAPEX, вакансию и сценарий быстрой перепродажи. На нем устойчиво работают почти все реалистичные сценарии; ориентир по доходности — около 16,6–18,6% годовых на текущем NOI, а сценарий быстрой продажи становится экономически приемлемым.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ ТЕХ/РЫНОК/ ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Обременения и залог по объекту	юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость сделки	Структурировать сделку с учетом текущего кредитора и режима обременений	Актуальная выписка ЕГРН по зданию и земле; кредитная документация; условия снятия/перевода залога
Нехватка критичной информации по tenant-roll и качеству NOI	данные	Высокий	Цена, ставка, вакансия, доходность, допустимый уровень входа	Опираться на верифицированный rent-roll, структуру арендаторов и расшифровку NOI до подписания SPA	Список арендаторов, площади, ставки, сроки договоров, индексация, доля якорей, вакантность, OPEX, arrears
Падение трафика / изменение потребительских потоков	рынок	Высокий	Ставка, вакансия, NOI, CAPEX	Поддерживать сценарий семейного досуга и якорные функции, усиливать слабые зоны и трафик-менеджмент	Фактическая посещаемость по месяцам, heatmap по зонам, динамика оборотов арендаторов
Зависимость от крупных арендаторов	рынок	Высокий	NOI, вакансия, срок стабилизации, CAPEX	Оценить долю дохода и трафика от якорей, подготовить план замещения и реформатирования	Доля NOI на топ-10 арендаторов, сроки выхода/опционы, условия расторжения, гарантийные инструменты
Нехватка подтвержденных данных по инженерным мощностям, разгрузке и парковке	тех	Средний	Ставка, CAPEX, реализуемость смены tenant-mix	Привязать бизнес-план к фактическим инженерным возможностям объекта, а не к рекламным описаниям	Электромощность по вводам, резервирование, HVAC, пожарка, мокрые точки, схема дебаркадеров, фактическая емкость парковки
Расхождения в публичных параметрах объекта	данные	Средний	Цена, срок, доверие покупателя, due diligence	Свести единый data room и синхронизировать ключевые показатели в маркетинговых материалах	Площадь, этажность, NOI, вакантность, состав земельного контура, статус экспозиции на всех площадках
Конкуренция со стороны ТЦ и ЖК-стрит-ритейла	рынок	Средний	Ставка, вакансия, срок сдачи, CAPEX	Усиливать уникальные функции TRPЦ: развлечения, family leisure, крупные якоря, событийность	Матрица конкурентов, ротация арендаторов, заполняемость ближайших ТЦ и новых ЖК-коммерций

Риск недооценки CAPEX на реконцепцию и доведение слабых зон	тех	Средний	CAPEX, доходность, срок стабилизации	Формировать резерв по бюджету и приоритизировать работы, влияющие на трафик и заполняемость	Смета по общим зонам, навигации, фасадам, брокериджу, переустройству блоков
---	-----	---------	--------------------------------------	---	---

Длинный цикл продажи сверхкрупного лота	процедура	Средний	Срок, цена, реализуемость альтернативного сценария	Работать через ограниченный пул целевых инвесторов и заранее готовить полный инвестиционный пакет	Список целевых покупателей, структура сделки, готовность кредитора и продавца к переговорам
---	-----------	---------	--	---	---

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

ТРЦ «Июнь» в Мытищах — это крупный действующий торгово-развлекательный актив с сильной транспортной позицией, большим паркингом, сформированным набором якорей и подтвержденным операционным потоком. Для конечного покупателя рыночный ориентир объекта целиком находится в диапазоне **5,05–5,57 млрд Р**, или **28 900–31 900 Р/м²**. С точки зрения аренды рынок подтверждает рабочий коридор порядка **1 250–1 900 Р/м²/мес** для стандартных блоков в организованных торговых центрах и более низкий уровень для крупных якорных площадей. Ключевые параметры объекта как инвесткейса — это не только площадь, а **ТРАФИК, ЯКОРЯ, ПАРКОВКА, ЛОГИСТИКА, КАЧЕСТВО TENANT-MIX И ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ NOI 631 млн Р/год**.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Сильная микролокация на магистральном узле с высокой визуальной заметностью.
- Крупный действующий ТРЦ с диверсифицированной функциональной моделью: retail, food, cinema, fitness, family entertainment.
- Большой паркинг и понятная инфраструктура для массового посещения.
- Подтвержденный денежный поток и действующий состав известных арендаторов.
- Потенциал для повышения качества дохода через донастройку tenant-mix, а не через капитальный редевелопмент.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Объект целиком относится к узкому институциональному сегменту с ограниченным кругом покупателей.
- Публичная экспозиция указывает на длительный цикл маркетинга и чувствительность к переговорному дисконту.
- Экономика покупки сильно зависит от подтверждения tenant-roll, качества NOI и структуры обременений.
- Часть ключевых технических параметров и характеристик логистики не раскрыта в полном объеме.
- Доходность зависит от устойчивости трафика и сохранения/замещения якорных арендаторов.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА КАК ОСНОВНОЙ СЦЕНАРИЙ С ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ПРОДАЖЕЙ КАК ВЫХОДОМ. Это лучший выбор для данного актива, потому что объект уже является работающим доходным ТРЦ, а рынок целиком не платит премию за масштаб без подтвержденного cash flow и качественной операционной упаковки.

Качественно этот сценарий поддерживается сильной локацией, фасадной узнаваемостью, якорным составом и действующей торгово-развлекательной функцией. Количественно его поддерживает текущий **NOI 631 млн Р/год**: даже без агрессивных допущений актив способен давать двузначную текущую доходность при входе ниже публичного ask, а после стабилизации лучше продается как подтвержденный доходный продукт.

Альтернатива в виде **БЫСТРОЙ ПРОДАЖИ** менее приоритетна, потому что требует существенно более низкой цены входа и зависит от узкого пула покупателей. Сценарий **УДЕРЖАНИЯ С ТОЧЕЧНОЙ РЕКОНЦЕПЦИЕЙ И ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ПРОДАЖЕЙ** выглядит рабочим, но только при аккуратном CAPEX и хорошем контроле за tenant-mix; он

сложнее основного сценария, зато дает шанс выйти по верхней части рыночного диапазона.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: подтверждения качества NOI, удержания ключевых якорей и возможности провести сделку без юридических ограничений, которые съедают цену и срок.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЙ TENANT-ROLL И КАЧЕСТВО NOI.

Это ключевой риск, потому что именно поток, а не “кирпич”, определяет инвестиционную ценность ТРЦ. Он напрямую влияет на цену входа, расчет доходности, допустимый CAPEX и возможность последующей продажи. Главное критичное действие — верифицировать rent-roll, структуру договоров, вакансию, arrears и расшифровку NOI.

02

ЮРИДИЧЕСКИЕ ОБРЕМЕНЕНИЯ И ЗАЛОГ.

Для крупного торгового актива этот риск способен не только снизить цену, но и сорвать или затянуть сделку. Он влияет на реализуемость входа, структуру расчетов и круг покупателей. Главное критичное действие — получить актуальные выписки ЕГРН и полную кредитно-залоговую картину по объекту и земле.

03

РИСК ПРОСАДКИ ТРАФИКА И ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЯКОРЕЙ.

Для ТРЦ именно трафик и якоря поддерживают ставки, заполняемость и устойчивость общих зон. Выход крупного арендатора или ухудшение потребительских потоков может потребовать CAPEX и снизить NOI. Главное критичное действие — проверить фактическую посещаемость, долю якорей в трафике и доходе, а также сроки их договоров.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочая логика входа выглядит так:

- **Максимальный вход 4,8–5,0 млрд Р** оправдан только для инвестора, готового брать объект как доходный hold с ограниченным запасом по рискам и без расчета на быструю перепродажу.
- **Целевой вход 3,8–4,2 млрд Р** — основная рекомендуемая зона. Она позволяет реализовать базовый сценарий удержания, профинансировать точечную реконцепцию, выдержать возможные отклонения по вакантности и сохранить потенциал выхода.
- **Комфортный вход 3,4–3,8 млрд Р** — зона с наибольшим запасом к рискам; при ней устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая более быстрый выход.

Чтобы такой вход был оправдан, до сделки критично подтвердить: актуальные права и обременения; tenant-roll по всем крупным арендаторам; расшифровку NOI; фактическую вакантность; инженерные мощности, схему разгрузки, парковку и поэтажную конфигурацию; состав земельного контура сделки.

Первые действия, логично вытекающие из выбранной стратегии:

- Открыть полный data room по правам, арендаторам и операционным показателям.
- Сверить все публичные параметры объекта в единой модели: площадь, этажность, NOI, загрузка, парковка, состав земли.
- Построить нормализованную финансовую модель по rent-roll с выделением якорей, shortfall по вакантности и CAPEX на слабые зоны.
- Подготовить короткий план улучшения торгового продукта: навигация, витринность, зонирование слабых участков, логистика разгрузки, усиление событийной и семейной функции.
- Вести переговоры по цене, опираясь на длинный цикл продажи, дисконты масштаба и необходимость подтверждения качества дохода.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: актив интересен прежде всего как **ДОХОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ ОБЪЕКТ С ПОСЛЕДУЮЩИМ ВЫХОДОМ**, а не как спекулятивная быстрая перепродажа. Покупка выглядит обоснованной при входе ниже публичной рыночной экспозиции и только после подтверждения юридической и операционной основы денежного потока.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [Торгово-складской комплекс 16 250 м², Волковское ш., 42 — Move.ru](#)
- [Действующий ТЦ 2 600 м², Волковское ш., 36 — Recrm](#)
- [ПСН 103 м², ул. Мира, 9к1 — ЦИАН](#)
- [ПСН 100 м², ул. Мира, 19/11 — ЦИАН](#)
- [Торговое помещение 138,2 м², Новомытищинский просп., 62к1 — ЦИАН](#)
- [Торговое здание 665 м², Пирогово, ул. Центральная, 93 — ЦИАН](#)
- [Торговое помещение 149 м², ЖК «Белый Grad», к11.3 — ЦИАН](#)
- [Торговое помещение 105 м², бул. Тенистый, 14 — ЦИАН](#)
- [Торговое помещение 126 м², Бородино, ул. Малая Бородинская, 1к3 — ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [ТРЦ «Июнь», ул. Мира, стр. 51 — Probankrotstvo](#)
- [ТРЦ «Июнь» в Мытищах — лот-портал](#)

АРЕНДА

- [ПСН 107 м², ТРЦ «Июнь», ул. Мира, 51 — Move.ru](#)
- [ПСН 120 м², ТРЦ 4Daily, ул. Мира, 32/2 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 1 500 м², ТЦ «XL Оутлет», Коммунистическая, 1 — Gladston](#)
- [ПСН 39,6 м², ТК «Артимолл», Станционная, 7 — ЦИАН](#)
- [ПСН 239,5 м², ТК «Артимолл», Станционная, 7 — ЦИАН](#)
- [ПСН 65 м², ТЦ «Красный Кит», Шараповский проезд, вл2с4 — ЦИАН](#)
- [ПСН 118 м², ТЦ «Красный Кит», Шараповский проезд, вл2с4 — ЦИАН](#)
- [Торговое помещение 36 м², Мытищинская ярмарка, Ярмарочная, стр. 4Б — Arendator](#)
- [ПСН 272 м², МЦ «Формат», Олимпийский проспект, 29 — Arendator](#)

[Ссылка на карту](#)