

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Московская обл, г Дмитров, ул
Профессиональная, д 7

Московская обл., г. Дмитров, ул. Профессиональная, д. 7

Нежилое здание · Здание торгового назначения

Дата анализа: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Действующий торгово-развлекательный комплекс / торговый центр
	Площадь	17 338,9 м ² общая площадь; 13 658 м ² арендопригодная площадь
	Адрес / район / микролокация	Московская обл., г. Дмитров, ул. Профессиональная, д. 7; центральная торговая ось города, рядом с крупными городскими потоками
	Этаж / вход / формат	ТЦ с входом с улицы, 4 входные группы, наземный паркинг, формат районного/городского торгового центра

	Текущее использование	Действующий торговый центр с супермаркетом, фуд-сервисом, банком, галереей арендаторов и сервисными пользователями
1) РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущая рыночная стоимость	1,40–1,75 млрд ₽
	Ориентир за м ²	≈ 80 000–101 000 ₽/м ²
2) СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Удержание и эксплуатация как торгового центра с арендной моделью «якоря + галерея»; рыночная ставка по арендопригодной площади ориентировочно 14 000–18 000 ₽/м ² /год, валовый поток 191–246 млн ₽/год, текущий заявленный NOI 221 млн ₽/год, ориентир доходности при правильном входе 12–16% годовых
	Срок	3–9 мес. на стабилизацию арендного состава и доведение торгового продукта
	Альтернативный сценарий	Стабилизация арендного потока и последующая продажа целиком; ориентир выхода 1,55–1,75 млрд ₽
	Дополнительный сценарий	Быстрая продажа целиком крупному инвестору/оператору с дисконтом; ориентир 1,20–1,40 млрд ₽
3) СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Первая линия крупной городской магистрали; узнаваемый фасад и возможность крупной вывески; большой наземный паркинг; действующий пул арендаторов и подтвержденная эксплуатация
	Слабые стороны	Крупный размер лота сужает круг покупателей; часть критичных параметров по трафику и инженерной мощности не раскрыта; есть юридическая сложность банкротной продажи и залога; по ряду характеристик в открытых источниках есть расхождения
4) РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	1,30–1,40 млрд ₽ (≈ 75 000–81 000 ₽/м ²); при таком входе рабочими становятся сценарии арендного удержания, стабилизации с последующей продажей и ограниченно быстрой перепродажи; ориентир доходности 14–18% годовых по удержанию и 20–30% годовых по смешанному сценарию
	Комфортный вход	1,15–1,25 млрд ₽ (≈ 66 000–72 000 ₽/м ²); создает запас на CAPEX, вакансию, торг и юридические/процедурные риски; устойчиво работают почти все реалистичные сценарии; ориентир доходности 16–20% годовых по удержанию и 25–35% годовых по сценарию стабилизации и выхода
	Критично подтвердить до сделки	Юридическую структуру лота и залогов, фактический арендный roll и vacancy, состав земельного контура после изъятий, инженерные мощности, фактическую емкость парковки и схему разгрузки

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Московская обл., г. Дмитров, ул. Профессиональная, д. 7
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗДАНИЯ	50:04:0011102:1309
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ОСНОВНОГО ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА	50:04:0011102:19
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое здание, здание торгового назначения, ТРК / ТЦ «Дмитровский»
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Здание 17 338,9 м ² ; арендопригодная площадь 13 658 м ² ; земельный участок 38 208 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ФАСАД / ВИТРИНЫ / ВЫВЕСКА	Выразительный торговый фасад, крупная кровельная вывеска, фасадная рекламная поверхность, объект визуально читается с магистрали
ВХОДНЫЕ ГРУППЫ	4 входа, вход с улицы, удобный подход и подъезд с парковки
ЭТАЖНОСТЬ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛОЩАДЕЙ	По карточке ТЦ – 2 этажа; в открытых источниках также встречается эксплуатация 3-го этажа отдельными пользователями, что указывает на наличие многоуровневой функциональной структуры комплекса
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Формат торгового центра с якорными блоками и торговой галереей; по фото и составу арендаторов подтверждается работа как мультиарендного объекта
ПАРКОВКА	Наземный паркинг; по исходным данным – 500 машино-мест
РАЗГРУЗКА	Наличие удобного подъезда к входам подтверждено; детализированная схема разгрузки в открытых данных не раскрыта
ИНЖЕНЕРИЯ	Вода и водоотведение, вентиляция, кондиционирование, наружное освещение, сигнализация, интернет, пожаротушительные системы

СОСТОЯНИЕ / КОНФИГУРАЦИЯ	Объект в эксплуатации; по фото — функционирующий ТЦ с оформленными общими зонами, галереей и действующими арендаторами
ТЕКУЩИЙ БИЗНЕС-ПРОФИЛЬ	Действующий объект; заявленный NOI — 221 000 000 Р/год

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	Центральная часть Дмитрова, торгово-городской коридор Профессиональной улицы, рядом сложившаяся жилая и общественно-деловая среда
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Расположение на одной из основных городских магистралей; рядом остановка общественного транспорта «Микрорайон Аверьянова» примерно в 200 м
ПЕШЕХОДНЫЙ И АВТОМОБИЛЬНЫЙ ПОТОК	Локация встроена в главный городской транспортный коридор; фото подтверждают хорошую автомобильную доступность и парковочный контур
ЯКОРЯ СПРОСА И ОКРУЖЕНИЕ	Рядом городские торговые объекты и центральные точки притяжения; в окружении жилые массивы, сервисы, общественные объекты, соседние ТЦ
КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА	В городе присутствуют ТРЦ «Центр», ТЦ «Альбатрос», ТЦ «Дмитровский Пассаж», ТЦ «Арус»; конкуренция сформирована, но локация является одним из основных торговых узлов Дмитрова

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе по продаже учтено 11 предложений из структурированного массива, из них по городу Дмитров – 6, по Дмитровскому округу/району – 5. Дополнительно во входной рыночной справке отражена городская витрина порядка 10 объявлений по торговым площадям Дмитрова и около 18 объявлений по округу.

География базы: основной фокус — Профессиональная улица и центральные торговые коридоры Дмитрова; расширяющий контур — другие торговые объекты города и ближайшие локации округа.

Сильные стороны базы: есть аналоги именно торговых зданий и ТЦ, есть объекты на Профессиональной улице, есть лоты с арендаторами и с паркингом, видна зависимость цены от размера и формата.

Ограничения базы: по крупным торговым центрам выборка узкая; часть предложений представляет не чистые торговые здания, а смешанные форматы, доли или малые ГАБ; рынок отражает ask-price, а не закрытые сделки.

Надежность базы для определения рыночного диапазона объекта — средняя: она достаточна, чтобы обосновать коридор стоимости крупного торгового актива и влияние размера лота на цену, но требует осторожности при выборе верхней границы из-за ограниченного числа прямых аналогов масштаба 10 000+ м².

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН / Move	Дмитров, ул. Профессиональная, 34	4 898,6 м²	600 000 000 ₽	122 500 ₽/м²	Крупный ТК, 1-я линия, современный торговый формат	Существенно меньше subject по площади	+
2	Move	Дмитров, ул. Московская, 23А	851,2 м²	96 000 000 ₽	112 808 ₽/ м²	Торговое здание с арендаторами, 1-2 этажи, первая линия, 150 кВт	Малый формат по сравнению с объектом, более легкий для покупки	+
3	Arendator	Дмитров, ул. Профессиональная, 4	12 000 м²	400 000 000 ₽	33 333 ₽/ м²	Комплекс из 3 строений переменной этажности, ГАБ/ многофункциональный формат	Не чистый единый ТЦ, иная структура актива	—
4	Move	Дмитров, ул. Профессиональная, 5	4 530 м²	80 000 000 ₽	17 660 ₽/ м²	МФЦ/ТЦ с паркингом и арендаторами	Аномально низкий ask для локации; иной формат и качество продукта	—

5	Move	Яхрома, пл. Ген. Кузнецова, 2	4 500 м²	345 000 000 Р	76 700 Р/м²	Заполненный ТЦ, город-спутник округа	Более слабая локация, вне центрального Дмитрова	–
6	Move	Деденево, ул. Заречная, 9	526,5 м²	38 000 000 Р	72 175 Р/м²	ОСЗ с сетевым арендатором «Магнит»	Значительно меньший формат и более слабая локация	–

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- По всему исследованному полю ask-цены крайне неоднородны: от 17 000–33 000 Р/м² по слабым или смешанным форматам до 110 000–123 000 Р/м² по качественным торговым зданиям в Дмитрове. Верх рынка для небольших и средних ГАБ уходит выше 170 000 Р/м², но для subject это нерелевантно.
- Для крупных и средне-крупных торговых объектов в Дмитрове рабочий рыночный коридор составляет примерно 80 000–125 000 Р/м², при этом для очень крупного лота subject требуется скидка за масштаб и узкий круг покупателей.
- Типовая рыночная цена для объекта такого масштаба оценивается на уровне около 90 000–100 000 Р/м², что соответствует 1,56–1,73 млрд Р; с учетом текущего локального рынка разумный рыночный диапазон для конечного покупателя – 1,40–1,75 млрд Р.
- Типовой покупатель – инвестор в арендный поток, локальный/региональный капитал, реже – профильный оператор или частный капитал, готовый приобретать крупный торговый актив целиком.
- Ликвидность крупных торговых зданий в Дмитрове ниже, чем у малых ГАБ: типовой срок экспозиции для средних и крупных объектов – от нескольких месяцев до 9+ месяцев; наиболее быстро уходят малые лоты с понятным сетевым арендатором.
- Подтвержденного дисконта «заявлено → факт» по закрытым сделкам база не дает; по экспозиции рынка разумно закладывать торг выше именно для крупных и сложных лотов.
- Влияние размера лота выражено явно: малые блоки до 250 м² – примерно 108 000–175 000 Р/м² и выше, со сравнительно высокой ликвидностью; средние лоты 800–1 500 м² – примерно 96 000–123 000 Р/м², с умеренной ликвидностью; крупные ТЦ 4 500–12 000 м² – примерно 33 000–123 000 Р/м², при этом реалистичный рабочий коридор без аномалий – ближе к 75 000–123 000 Р/м². Для subject это означает давление на цену за м² при продаже единым лотом и повышенную ценность делимости/стабильного NOI.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе аренды учтено 15 предложений и каталогов, из них наиболее релевантных адресных оферов – 12. База охватывает Профессиональную улицу, центральную часть Дмитрова, конкурирующие ТЦ и альтернативные форматы торговой недвижимости.

География и глубина рынка достаточны для оценки торговой аренды в Дмитрове: в городской выборке представлены помещения в ТЦ, отдельные блоки на первых этажах, крупные якорные площади и вторичные этажи/цоколи.

Сильные стороны базы: есть оферы в той же торговой оси Профессиональной, есть предложения в конкурирующих ТЦ, хорошо читается влияние размера блока, этажа, входа и формата на ставку.

Ограничения базы: прямых публичных оферов именно внутри subject на дату исследования нет; часть лотов архивные; условия аренды раскрыты неравномерно.

Надежность базы – средняя/выше средней для оценки диапазона ставок по форматам блоков внутри торгового центра. Она позволяет уверенно определить коридоры ERV для мелких, средних и крупных блоков, но не заменяет фактический rent-roll subject.

По условиям рынка встречаются УСН, коммунальные платежи отдельно, обеспечительный платеж, арендные каникулы; сравнивать ставки без поправки на условия некорректно.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	Move	Дмитров, ул. Профессиональная, 34, ТЦ «Арус»	150 м²	330 000 ₽/ мес.	2 200 ₽/м²/ мес.	Не раскрыты	Небольшой ликвидный блок в сильной торговой точке	+
2	ЦИАН	Дмитров, ул. Профессиональная, 34, ТЦ «Арус»	628 м²	1 067 600 ₽/мес.	1 700 ₽/м²/ мес.	Каникулы заявлены	Крупный блок, 2 этаж	–
3	Move	Дмитров, ул. Профессиональная, 5В	100 м²	170 000 ₽/ мес.	1 700 ₽/м²/ мес.	Не раскрыты	Малый блок в трафиковой локации	+
4	ЦИАН	Дмитров, ул. Профессиональная, 3	50 м²	75 000 ₽/ мес.	1 500 ₽/м²/ мес.	Обеспечительный платеж 75 000 ₽	Очень малый блок, более высокая ставка за м²	+
5	ЦИАН	Дмитров, Советская пл., 2, ТЦ «Дмитровский Пассаж»	395,3 м²	434 500 ₽/ мес.	1 099 ₽/м²/ мес.	Не раскрыты	Цоколь, отдельный вход, центр города	–
6	ЦИАН	Дмитров, ул. Профессиональная, 4, ТЦ «Юность»	1 581,5 м²	623 600 ₽/ мес.	394 ₽/м²/ мес.	Не раскрыты	Очень крупный блок, иной формат комплекса	–
7	Move	Дмитров, ул. Березовая, 30	440 м²	352 000 ₽/ мес.	800 ₽/м²/ мес.	Не раскрыты	Первая линия, бывший супермаркет, отдельная разгрузка	–

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Общий ask-диапазон на рынке торговой аренды Дмитрова – примерно 7 200–36 000 ₽/м²/год, но для ТЦ и средне-крупных блоков рабочий коридор значительно уже.
- Для ликвидных блоков внутри ТЦ на 1 этаже в хорошей локации типовая ставка составляет около 18 000–24 000 ₽/м²/год; для вторичных этажей, цоколя и крупных блоков – чаще 8 000–15 000 ₽/м²/год.
- Для subject как действующего ТЦ наиболее реалистична средневзвешенная рыночная ставка по арендопригодной площади на уровне 14 000–18 000 ₽/м²/год при смешанной модели «якоря + галерея». Это соответствует валовому потоку порядка 191–246 млн ₽/год по 13 658 м².
- Типовой арендатор рынка – операторы повседневного спроса, телеком, дрогери, общепит, сервисы, детские и бытовые форматы; спрос лучше всего поддерживают малые и средние блоки с понятным трафиком.
- Ликвидность по аренде: наиболее быстро сдаются блоки 30–120 м² на 1 этаже, особенно с отдельным входом; крупные блоки 200+ м² сдаются медленнее и требуют либо привязки к якорю, либо более мягкой ставки.
- Подтвержденного дисконта «заявлено → факт» база не показывает, однако архивность части объявлений и длительная экспозиция крупных блоков указывают на необходимость торга и гибкой упаковки.
- Влияние размера блока выражено четко: малые блоки 10–80 м² – примерно 24 000–36 000 ₽/м²/год и высокая ликвидность; средние блоки 70–220 м² – примерно 12 000–22 800 ₽/м²/год и лучшая рыночная глубина; крупные блоки 200–1 500+ м² – примерно 4 700–13 000 ₽/м²/год при более длинной экспозиции. Для subject это

поддерживает стратегию мультиаренды и аккуратной нарезки фронтальных зон.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

В открытых данных объект фигурирует в аукционной документации как часть имущественного комплекса, реализуемого в процедуре банкротства. Это не используется как рыночный ориентир цены, но является важным сигналом по ликвидности и переговорной конструкции сделки.

- Найдено как минимум 1 публичное упоминание экспозиции комплекса в формате продажи в рамках банкротной процедуры.
- Формат экспозиции — имущественный комплекс, а не стандартная брокерская розничная продажа торгового объекта.
- Публичная экспозиция подтверждает наличие сделки со специальной процедурой, а не обычного открытого рыночного процесса.
- Вывод: для инвестора это повышает потенциал входа ниже обычной рыночной стоимости, но одновременно повышает юридическую и процедурную сложность сделки.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Торговая недвижимость Дмитрова — локальный, но не пустой рынок с выраженной концентрацией спроса в центральных коридорах Профессиональной, Советской и Московской улиц. Основной покупатель и арендатор ориентируются на повседневный трафик, доступность на автомобиле и понятный арендный поток. Для крупного ТЦ это означает: ценность формируют не столько «коробка» и площадь, сколько устойчивость якорей, удобство парковки, видимость и управляемость галереи.



СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Эксплуатация как ТЦ «якоря + галерея»	Локация на главной городской магистрали, большой паркинг, узнаваемый фасад, действующий пул арендаторов; рынок аренды Дмитрова подтверждает спрос на малые и средние блоки в ТЦ	Федеральные и локальные торговые операторы, общепит, услуги, телеком, дрогери, медсервис	Сохранить якорные блоки, донстроить tenant-mix, обновить навигацию/фасадную упаковку, гибко переупаковать слабые зоны под более ликвидные форматы	Основной денежный поток, лучшая реализуемость объекта как operating asset, поддержка ликвидности при последующей продаже
Стабилизация арендного потока и последующая продажа целиком	Рынок продажи в Дмитрове ориентирован на покупку арендного потока; заявленный NOI 221 млн ₽/год создает инвестиционную основу для выхода из актива	Инвестор в ГАБ/ТЦ, региональный капитал, профильный оператор	Зафиксировать и структурировать rent-roll, снизить вакансию, усилить якорную часть, упаковать отчетность по денежному потоку и арендному составу	Повышение инвестиционной понятности объекта, снижение дисконта за неопределенность, более сильная цена выхода
Быстрая продажа целиком без глубокой перепакровки	Крупный лот уже обладает узнаваемостью, действующей эксплуатацией и масштабом; возможен интерес инвестора, готового принять объект с текущей структурой	Оппортунистический инвестор, профильный покупатель крупного торгового актива	Сделать короткую инвестиционную упаковку, показать текущий NOI, юридическую структуру лота и актуальный арендный профиль	Более короткий срок выхода, но с дисконтом за размер, процедуру сделки и объем неопределенности
Смешанное использование внутри ТЦ: торговля + услуги + food/service	Фактический состав пользователей уже смешанный; локальный рынок хорошо воспринимает повседневный ритейл, услуги и общепит	Медицинские, сервисные, образовательные, бытовые и food-операторы	Перенастроить слабые торговые зоны под сервисные и квазиякорные форматы, перераспределить площади по этажам и трафиковым зонам	Снижение вакантности вторичных зон, более устойчивый tenant-mix, но больший объем управленческой работы

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Эксплуатация как есть + стабилизация	Рыночная ставка 14 000–18 000 ₽/м²/год по GLA; валовый поток 191– 246 млн ₽/год; текущий заявленный NOI 221 млн ₽/год	3–9 мес.	20–60 млн ₽ на ротацию арендаторов, навигацию, фасадную упаковку, локальное доведение зон; риск вакантности вторичных блоков	1,38–1,84 млрд ₽ по целевой доходности 12–16%; рыночно оправданный верх дополнительно ограничен диапазоном продажи 1,40–1,75 млрд ₽	12–16%	Нерелевантен для hold- сценария	Базовый operating- сценарий
Стабилизация + продажа целиком	NOI 221 млн ₽/год; предполагаемая цена выхода 1,55–1,75 млрд ₽	12–24 мес.	30–80 млн ₽ на стабилизацию и упаковку; риск задержки выхода и дисконта при узком круге покупателей	1,15–1,45 млрд ₽ при целевом ROI 30–50%	18–30%	30–50%	Оптимальный сценарий для инвестора с активным управлением
Быстрая продажа целиком	Цена реализации 1,20– 1,40 млрд ₽; 69 000–81 000 ₽/м²	6–12 мес. экспозиции/ сделки	0–15 млн ₽ на предпродажную упаковку; риск высокого дисконта за размер и процедуру	0,80–1,05 млрд ₽ при целевом ROI 30–50%	20–35%	30–50%	Сценарий ликвидности, а не максимизации цены
Смешанная переупаковка: торговля + услуги + food/service	Ставка 13 000–18 500 ₽/ м²/год по релевантным зонам; потенциал снижения васапсу и удержания потока; цена выхода 1,60–1,80 млрд ₽	12–24 мес.	50–120 млн ₽; риск реализации tenant-mix и более длительного доведения	1,10–1,40 млрд ₽ при целевом ROI 30–50%	18–28%	30–50%	Требует активного управления и концептуальной работы

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют фактический rent-roll, доля вакантности и подтверждаемость заявленного NOI 221 млн ₽/год.
- Сценарии особенно чувствительны к цене входа: разница 10 000–15 000 ₽/м² по покупке существенно меняет реализуемость сценариев перепродажи.
- Для арендной модели критичны арендопригодность вторичных зон, качество якорей и способность удерживать трафик на 2-м и выше уровне.
- Для выходной цены ключевыми являются юридическая чистота банкротной сделки, структура земельного контура и прозрачность арендного потока.
- На CAPEX и сроки влияют нераскрытые параметры инженерной мощности, разгрузки и фактической парковочной емкости.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 1,50–1,55 млрд ₽. На этом уровне еще работает сценарий удержания как operating asset с доходностью порядка 12–14% годовых и ограниченно работает сценарий стабилизации с последующей продажей при сильном подтвержденном NOI. Запас по рискам невысокий.
- **Целевой уровень входа:** 1,30–1,40 млрд ₽. Это основной рабочий диапазон: становятся реалистичными сценарии арендного удержания, стабилизации и дальнейшей продажи, а также частичная переупаковка tenant-mix. Ориентир доходности – 14–18% годовых по удержанию и 20–30% годовых по смешанному сценарию.
- **Комфортный уровень входа:** 1,15–1,25 млрд ₽. Этот уровень создает запас на юридические сложности, CAPEX, торг, вакантность и отклонения по rent-roll. Устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая стабилизацию и выход с ROI 30–50%.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Банкротная процедура продавца и залог в пользу Сбербанка	юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость сделки	Входить только через полностью структурированную сделку с анализом лота, порядка торгов и перехода обременений	Полный пакет аукционной документации, порядок погашения залога, условия перехода прав, судебный статус дела
Частичное изъятие земельных участков для госнужд	юр	Высокий	Цена, реализуемость, парковка, транспортная схема	Оценить влияние на доступ, парковку, зону маневрирования и дальнейшую эксплуатацию	Актуальные кадастровые планы, новые площади участков, схема границ после изъятий, влияние на въезды/выезды
Нехватка критичной информации по фактическому rent-roll и vacancy	данные	Высокий	Цена, ставка, вакансия, доходность, реализуемость сценариев	Привязать цену входа к подтверждаемому арендному потоку и фактической структуре договоров	Пообъектный roll, сроки договоров, индексация, ставки, вакансии, задолженность арендаторов, история ротации
Нехватка критичной информации по инженерной мощности и техническому контуру	тех	Средний	CAPEX, ставка, реализуемость	Закладывать запас на модернизацию и ограничивать оптимизм по food/service сценариям	Выделенная электрическая мощность, категории надежности, схема вентиляции, пожарные системы, разгрузка, лифты/подъемники
Падение или перераспределение трафика внутри торгового коридора	рынок	Средний	Ставка, вакансия, цена	Укреплять якоря, усиливать фасадную упаковку и навигацию, поддерживать повседневный tenant-mix	Фактический трафик по входам, динамика посещаемости, распределение потоков по этажам
Зависимость части стоимости от крупных арендаторов/якорей	рынок	Средний	Цена, ставка, вакансия	Диверсифицировать tenant-mix и избегать концентрации денежного потока в одном-двух арендаторах	Доля крупнейших арендаторов в выручке, сроки их договоров, опции выхода, обеспечительные меры
Недостаточная подтвержденность трафика, парковки и разгрузки по документам	данные	Средний	Ставка, ликвидность, CAPEX	Учитывать консервативный сценарий использования вторичных зон и логистики	Схема парковки, фактическая емкость, схема разгрузки, режим движения, ограничения вывески и фасада

Расхождения открытых источников по этажности, парковке и году ввода	данные	Средний	Цена, срок, реализуемость	Определять цену и сценарии только по первичным документам и фактическому осмотру	Техпаспорт, поэтажные планы, экспликации, разрешительная документация, фактический BOMA/GLA
---	--------	---------	---------------------------	--	---

Высокий размер лота и узкий круг покупателей	рынок	Средний	Цена, срок	Ставить реалистичную цену входа и делать упор на понятный NOI, а не только на площадь	Сценарии продажи единым лотом и альтернативные схемы упаковки актива
--	-------	---------	------------	---	--

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

ТЦ «Дмитровский» — крупный действующий торговый центр в одной из сильнейших торговых локаций Дмитрова, с хорошей визуальной заметностью, большим парковочным контуром, действующим арендным профилем и подтвержденной эксплуатацией. Для конечного покупателя рыночный диапазон объекта оценивается в 1,40–1,75 млрд ₽, что соответствует примерно 80 000–101 000 ₽/м². Для арендной модели реалистичная средневзвешенная ставка по арендопригодной площади — около 14 000–18 000 ₽/м²/год, что дает валовый поток порядка 191–246 млн ₽/год; при этом по объекту заявлен текущий NOI 221 млн ₽/год. Определяющие параметры для кейса — не только локация и площадь, но и качество арендного потока, устойчивость якорей, парковка, видимость, а также юридическая структура сделки.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Сильная микролокация на Профессиональной улице — одном из ключевых торговых коридоров Дмитрова.
- Узнаваемый фасад, крупная вывеска, визуальная читаемость с дороги, подтвержденный автомобильный поток.
- Большой торговый формат с якорными блоками и галереей, что поддерживает мультиарендную модель.
- Действующая эксплуатация и широкий пул фактических пользователей помещений.
- Существенный парковочный потенциал и городской масштаб объекта.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Крупный размер лота снижает ликвидность при продаже единым активом и требует дисконта за масштаб.
- Юридическая сложность сделки из-за банкротной процедуры и залогового статуса.
- По части критичных параметров отсутствует первичная верификация: rent-roll, инженерная мощность, фактическая схема разгрузки, точная поэтажная структура.
- Рынок крупных ТЦ в Дмитрове неглубокий, а значит верхняя граница стоимости достижима только при качественной упаковке актива.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **АРЕНДНАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ КАК ТОРГОВОГО ЦЕНТРА С ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ПРОДАЖЕЙ ПОСЛЕ СТАБИЛИЗАЦИИ**. Именно она лучше всего соответствует характеру объекта: у него уже есть действующая торговая функция, узнаваемость, арендный профиль и параметры, важные для повседневного ритейла — фасад, входы, парковка и городская доступность.

Качественно этот сценарий опирается на рыночную логику Дмитрова: спрос в городе лучше всего поддерживается через малые и средние торговые блоки, якорные арендаторы и смешанный tenant-mix. Количественно сценарий поддерживается заявленным NOI 221 млн ₽/год и рыночным диапазоном продажи 1,40–1,75 млрд ₽, что делает покупку по цене ниже рыночного коридора инвестиционно оправданной.

Альтернатива в виде быстрой продажи целиком менее приоритетна, потому что требует глубокого дисконта за размер, юридическую процедуру и ограниченный круг покупателей. Альтернатива в виде более глубокой переупаковки с перераспределением функций может дать дополнительный эффект, но она сложнее по исполнению, требует большего CAPEX и сильнее зависит от технических параметров и качества управления.

Основная стратегия становится особенно сильной при выполнении трех условий: подтвержденный rent-roll, юридически чистая структура приобретения, а также возможность сохранить или усилить якорную часть и управляемость галереи.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

БАНКРОТНАЯ ПРОЦЕДУРА И ЗАЛОГ.

Это ключевой риск, потому что он влияет одновременно на реализуемость сделки, сроки, структуру платежа и чистоту перехода прав. Без ясной юридической конструкции даже привлекательная цена входа может оказаться экономически ложной. Критичное действие — полный анализ лота, залоговой конструкции и документов торгов.

02

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЙ ФАКТИЧЕСКИЙ АРЕНДНЫЙ ПОТОК.

Для данного кейса стоимость в значительной степени опирается на NOI и устойчивость арендаторов. Если rent-roll, vacansy или сроки договоров окажутся слабее ожиданий, это ударит и по текущей доходности, и по цене выхода. Критичное действие — поарендный аудит с выгрузкой договоров, индексации, задолженности и структуры дохода.

03

ЧАСТИЧНОЕ ИЗЪЯТИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ВНЕШНЕГО КОНТУРА.

Этот риск критичен для торгового объекта, потому что прямо влияет на парковку, логистику, видимость, подъезды и дальнейшую эксплуатацию. Даже ограниченное сокращение участка может ухудшить торговый продукт. Критичное действие — анализ обновленных границ земельных участков и их влияния на доступ, парковку и разгрузку.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим следует считать **ЦЕЛЕВОЙ ВХОД 1,30–1,40 МЛРД Р**. На этом уровне объект уже позволяет реализовать основную стратегию — удержание и эксплуатацию с последующей продажей после стабилизации, при этом остается запас на локальный CAPEX, вакансию и временные задержки по сделке. Если вход смещается к 1,50 млрд Р и выше, инвестиционная логика становится слишком зависимой от безошибочного подтверждения NOI и от успешного выхода по верхней границе рынка.

КОМФОРТНЫЙ ВХОД 1,15–1,25 МЛРД Р предпочтителен, если в процессе проверки выявятся юридические, технические или арендные шероховатости. Именно этот диапазон создает лучший запас прочности и позволяет не только удерживать объект как operating asset, но и проводить более активную переупаковку tenant-mix.

До сделки критично подтвердить: юридический состав лота и обременений; точный земельный контур после изъятий; полный rent-roll; фактическую вакансию; структуру и сроки договоров якорей; инженерную мощность; поэтажную схему и делимость; фактическую емкость парковки и контур разгрузки.

Первые действия по выбранной стратегии:

- получить и проанализировать аукционную и правоустанавливающую документацию по всему комплексу;
- собрать пообъектный rent-roll и сверить его с фактической заполняемостью;
- проверить технический паспорт, планы этажей, инженерный контур и фактическую арендопригодность зон;
- оценить, какие блоки являются фронтальными и могут удерживать премиальную ставку, а какие требуют сервисной переупаковки;
- после верификации — фиксировать переговорную цену в диапазоне не выше целевого входа, а при выявлении слабых мест опираться на комфортный диапазон как на базу для торгов.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АРЕНДА

- [БЦ/ТЦ «Юность», ул. Профессиональная, 4 – Arendator](#)
- [МФЦ/ТЦ с паркингом, ул. Профессиональная, 5 – Move.ru](#)
- [Доля в ТЦ, ул. Профессиональная, 2 – Move.ru](#)
- [Торговое здание с арендаторами, ул. Московская, 23А – Move.ru](#)
- [ГАБ, ул. Гравийная, 8 – Move.ru](#)
- [Торговое помещение, ул. Внуковская, 8 – Move.ru](#)
- [ОСЗ с «Магнитом», рп Деденево, ул. Заречная, 9 – Move.ru](#)
- [Магазин стройматериалов, д. Лифаново – Move.ru](#)
- [Здание магазина, г. Яхрома, ул. Большевистская, 17 – Move.ru](#)
- [Торговое помещение, с. Рогачево, ул. Мира, 34 – Move.ru](#)
- [Магазин «у дома», д. Малая Черная, 3В – Move.ru](#)

- [ТЦ «Дмитровский Пассаж», блок 395 м², Советская пл., 2 – ЦИАН](#)
- [ТЦ на Советской, 535 м², Советская пл., 3А – Move.ru](#)
- [ТЦ «Арус», блок 150 м², ул. Профессиональная, 34 – Move.ru](#)
- [ТЦ «Арус», блок 628 м², ул. Профессиональная, 34 – ЦИАН](#)
- [Торговое помещение 100 м², ул. Профессиональная, 5В – Move.ru](#)
- [Торгово-офисный комплекс, 50 м², ул. Профессиональная, 3 – ЦИАН](#)
- [ТЦ «Юность», блок 1 581,5 м², ул. Профессиональная, 4 – ЦИАН](#)
- [Каталог аренды в ТЦ «Дмитровский Пассаж», Советская пл., 2 – ЦИАН](#)
- [Городской каталог помещений в ТЦ Дмитрова – ЦИАН](#)
- [Торгово-офисный центр, 440 м², ул. Березовая, 30 – Move.ru](#)
- [Торговый комплекс, 340 м², ул. Оборонная, 21к2 – Move.ru](#)
- [Торговое помещение 482 м², ул. Оборонная, 7 – Move.ru](#)
- [ТК «Сирень», 66 м², ул. Сиреневая, 2 – ЦИАН](#)
- [ЖК «Лесной квартал», 100 м², мкр. им. В.Н. Махалина, 39 – ЦИАН](#)
- [ТЦ «Русь», ул. Загорская, 24 – ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)