

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Республика Саха, у. Мирнинский,
г. Мирный, ул. Советская, д. 4

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС НА УЛ. СОВЕТСКАЯ, 4

Республика Саха (Якутия), г. Мирный, ул. Советская, д. 4

Имущественный комплекс · Имущественный комплекс торгового назначения

Дата анализа: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Имущественный комплекс торгового назначения
	Площадь	1561,5 м ²
	Адрес / район / микролокация	Республика Саха (Якутия), г. Мирный, ул. Советская, д. 4; центральная городская локация
	Этаж / вход / формат	Основное здание 2 этажа; в составе также помещение 117,6 м ² и отдельно стоящее здание 120,3 м ² ; фронтальный вход с ул. Советская, дворовый подъезд

	Текущее использование	Торгово-коммерческий комплекс; по открытым источникам объект/адрес связан с торговой и частично сервисной функцией
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	70–95 млн ₽
	Ориентир за 1 м²	44 800–60 800 ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда по блокам после базовой перепакровки и оптимизации состава арендаторов; ориентир ставки 10 000–13 000 ₽/м²/год в среднем по комплексу, потенциальный арендный поток 1,20–1,45 млн ₽/мес., потенциальная доходность при целевом входе около 16–22% годовых
	Срок	3–6 мес. на приведение в товарный вид и старт заполнения + 4–8 мес. на стабилизацию
	Альтернативный сценарий	Продажа комплекса единым лотом как есть; ориентир 70–95 млн ₽, или 44 800–60 800 ₽/м²
	Дополнительный сценарий	Смешанный: частичная стабилизация арендного потока с последующей продажей как доходного актива
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Центральная локация; сформированная торгово-сервисная среда; делимый состав комплекса; наличие земельного контура 3 038 м² на праве аренды
	Слабые стороны	Смешанное и местами слабое физическое состояние; земля не в собственности; ограниченная глубина рынка Мирного; неполное раскрытие по инженерии, арендаторам и договору аренды ЗУ
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	55–60 млн ₽, или 35 200–38 400 ₽/м²; на этом уровне рабочими становятся сценарии аренды по блокам, смешанный сценарий и консервативная перепродажа; ожидаемая вилка доходности 16–30% годовых
	Комфортный вход	45–50 млн ₽, или 28 800–32 000 ₽/м²; создаёт запас под CAPEX, срок заполнения и торг, позволяет устойчиво реализовывать почти все реалистичные сценарии; ориентир доходности 20–40% годовых
	Критично подтвердить до сделки	Срок и условия аренды земельного участка, фактическое техническое состояние, инженерные мощности, текущий состав арендаторов/заполняемость, правовой статус и делимость всех объектов комплекса

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Республика Саха (Якутия), Мирнинский улус, г. Мирный, ул. Советская, д. 4
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА	14:16:020203:129; 14:16:020203:432; 14:16:020203:149; 14:37:000323:49
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс торгового назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Основное здание 1 323,6 м ² ; помещение 117,6 м ² ; отдельно стоящее здание 120,3 м ² ; право аренды земельного участка 3 038 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Комплекс состоит из основного 2-этажного корпуса и двух дополнительных объектов; по составу лота делимость на отдельные функциональные блоки возможна
ФАСАД / ВИТРИННОСТЬ / ВЫВЕСКА	Есть фронтальный входной узел с ул. Советская; по фото часть фасада обновлена, часть находится в изношенном состоянии; полноценный современный витринный фронт не подтвержден
ВХОДНЫЕ ГРУППЫ	Подтвержден основной вход с лестничным подъемом; по фото есть боковые и дворовые подходы
ГАЛЕРЕЯ / ЗОНИРОВАНИЕ	По характеру использования вероятно блочная или коридорная схема размещения арендаторов; точная поэтажная структура не раскрыта
ЛИФТЫ / ЭСКАЛАТОРЫ	Подтверждений наличия не найдено
ИНЖЕНЕРИЯ	Базовые городские подключения вероятны; по фото видны наружные блоки кондиционирования на части фасада; точные мощности, вентиляция, пожарные системы, число мокрых точек и параметры отопления в раскрытых данных не указаны
ПАРКОВКА	Заявлен наземный паркинг, но количество мест и схема организации не раскрыты

РАЗГРУЗКА / ПОДЪЕЗДЫ	По фото и карте есть дворовой проезд и вспомогательная зона; отдельная организованная разгрузка документально не подтверждена
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Состояние неоднородное: часть корпуса выглядит обновленной, часть имеет признаки физического износа и локальных повреждений; это прямо влияет на ставку, ликвидность и CAPEX
ИНЫЕ ФИЗИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ	Основное здание 1978 года постройки; отдельно стоящее здание 1 этаж; фронтальный и дворовый контур позволяют рассматривать смешанную торгово-сервисную модель

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ТИП ОКРУЖЕНИЯ	Центральная часть Мирного, сформированная городская торгово-сервисная среда
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Хорошая по меркам города; рядом улично-дорожная сеть и остановка общественного транспорта
ПЕШЕХОДНЫЙ / АВТОТРАФИК	Локация встроена в активный городской контур; рядом торговые и сервисные объекты, аптека, кинотеатр, магазины
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА	Рядом отмечены ТЦ «Якутский», «Галамарт», аптека, кинотеатр «Алмаз», сервисные и торговые точки; это поддерживает спрос на малые и средние коммерческие блоки
КОНКУРЕНТЫ	В городе действуют локальные торговые объекты «Северянка», «Континент», а также новые организованные форматы, что усиливает конкуренцию за арендатора

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа продажи использована база из не менее 7 публичных предложений по Мирному, включая объявления о продаже коммерческих помещений, отдельно стоящих зданий и торговых/многофункциональных объектов, а также публичные торги как индикатор нижней границы цены.

По глубине рынка база распределяется так: микролокация объекта — прямых продаж по тому же адресу не найдено; центр и сопоставимые торговые коридоры города — основная часть релевантных ориентиров; город Мирный в целом — дополнительные ориентиры по крупным и пакетным объектам.

Сильные стороны базы: рынок собран именно по Мирному; в выборке есть как малые торговые блоки, так и средние и крупные форматы; видна зависимость цены от размера лота и качества продукта.

Ограничения базы: рынок очень неглубокий; часть ориентиров относится к ПСН и банкротным продажам; по крупным торговым комплексам мало прямых аналогов, поэтому для оценки использованы и сопоставимые торговые здания/помещения.

Надежность базы достаточна для определения ценового коридора и ликвидности, но выводы по верхней границе рынка и скорости продажи крупных объектов следует считать осторожными.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН / Ойунского, 24А	г. Мирный, ул. Ойунского, 24А	276 м²	40 000 000 ₽	144 928 ₽/м²	ОСЗ, арендный бизнес, кафе, 70 кВт, земля в собственности	Меньше по площади, лучше монопродукт, объект доходный, земля в собственности	Выше цены объекта
2	ЦИАН / Космонавтов, 5	г. Мирный, ул. Космонавтов, 5	283 м²	17 500 000 ₽	61 837 ₽/м²	Магазин/ПСН, есть склад, центральные коммуникации	Меньше по площади, иная локация, иной формат пакетного объекта	Умеренно выше/сопоставимо
3	TBankrot / Тихонова, 8	г. Мирный, ул. Тихонова, 8	355,2 м²	18 680 000 ₽	52 590 ₽/м²	Публичные торги, средний блок	Стрессовый формат продажи, меньше площадь, не торговый комплекс	Ниже рыночного ориентира объекта

4	ЦИАН / Ленинградский пр-т, 9	г. Мирный, Ленинградский пр-т, 9	250 м²	4 500 000 Р	18 000 Р/м²	3 этаж, коммерческое помещение, 45 квт	Слабая позиция в здании, не street/не комплекс, выраженный дисконт за формат	Сильно ниже
5	ShopAndMall / Комсомольская, 2/3	г. Мирный, ул. Комсомольская, 2/3	11 000 м²	1 300 000 000 Р	118 182 Р/м²	Крупный МФК/ТЦ, 4 этажа, лифты, частичная отделка	Существенно крупнее, современнее по формату, но с очень длинной экспозицией	Формально выше, но с поправкой на слабую ликвидность

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Публичный диапазон цен по Мирному широкий: примерно от 18 000 до 145 000 Р/м², но крайние значения связаны с особыми форматами – верхние с малыми доходными ОСЗ, нижние с неликвидными или стрессовыми объектами.
- Для средних торгово-коммерческих блоков 180–355 м² рабочий диапазон выглядит около 52 000–62 000 Р/м².
- Для малых блоков до 150 м² в центральных локациях рынок платит премию: ориентир 114 000–165 000 Р/м² и выше, если в цену зашит действующий бизнес или сильный арендный поток.
- Для крупных комплексов и крупных делимых корпусов публичный ask может быть выше 100 000 Р/м², но ликвидность слабая, а срок экспозиции измеряется многими месяцами и даже годами.
- Типовая цена для рассматриваемого объекта как средне-крупного торгового комплекса со смешанным состоянием и правом аренды земли оценивается на уровне 44 800–60 800 Р/м², что соответствует 70–95 млн Р за весь комплекс.
- Типовой покупатель – локальный инвестор/оператор, который либо будет управлять объектом как доходным комплексом, либо перепакует его и сдаст по блокам.
- Влияние размера лота выражено резко: малые блоки дороже и ликвиднее; средние блоки дешевле, но ещё продаваемы; крупные комплексы целиком продаются дольше и требуют дисконта за масштаб, состояние и узкий круг покупателей.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа аренды использована база из не менее 6–7 открытых индикаторов по Мирному: малые блоки в торговых объектах, отдельно стоящие торговые здания, крупные коммерческие блоки и площади в действующих торговых центрах.

По географии рынок собран по центральным торговым коридорам Мирного и конкурентным торговым объектам города. Прямых публичных аналогов аренды по тому же адресу немного, поэтому база дополнена релевантными конкурентными форматами.

Сильные стороны базы: хорошо читается зависимость ставки от размера блока; есть данные по малым, средним и крупным площадям; видны типовые условия рынка.

Ограничения базы: экспозиция города очень тонкая; по части объектов условия указаны неполно; фактические закрытые ставки недоступны, поэтому анализ опирается на заявленные уровни.

Надежность базы достаточна для обоснования коридора ставок и выбора сценария аренды. Типовые условия рынка: предоплата 1 месяц, коммунальные платежи часто оплачиваются отдельно, по крупным блокам возможны арендные каникулы; часть объектов экспонируется с НДС, часть – на УСН.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	Olan / ТЦ «Северянка»	г. Мирный, ул. Аммосова, 97В	16 м²	32 000 ₽/мес.	2 000 ₽/м²/мес.	Не раскрыты полностью	Очень малый блок в действующем ТЦ с высоким трафиком	Выше средней ставки объекта
2	Olan / Павлова, 8А	г. Мирный, ул. Павлова, 8А	130 м²	130 000 ₽/мес.	1 000 ₽/м²/мес.	КУ отдельно, каникулы возможны	Меньший ОСЗ, более простой и автономный формат	Сопоставимо / чуть выше для малых автономных блоков
3	Olan / Ленинградский пр-т, 25	г. Мирный, пр-т Ленинградский, 25	557 м²	340 402 ₽/мес.	611 ₽/м²/мес.	Не раскрыты полностью	Крупный коммерческий блок	Ниже ставки мелкоблочного формата объекта
4	МФЦ «Ангар» / Энергетиков, 6	г. Мирный, пр. Энергетиков, 6	373–895 м²	от 373 000 ₽/мес.	1 000 ₽/м²/мес.	Не раскрыты полностью	Крупные блоки в организованном объекте	Сопоставимо для средних и крупных блоков
5	ЦИАН / Иреляхская, 2/12	г. Мирный, ул. Иреляхская, 2/12	257 м²	150 000 ₽/мес.	584 ₽/м²/мес.	Прямая аренда, каникулы возможны	Средний блок, торгово-сервисный формат	Ниже при сдаче крупным блоком
6	ЦИАН / Ленинградский пр-т, 21	г. Мирный, Ленинградский пр-т, 21	40–44 м²	80 000–88 000 ₽/мес.	2 000 ₽/м²/мес.	НДС включен	Малые блоки на 1 этаже в сильной локации	Сильно выше средней ставки объекта

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Рабочий диапазон заявленных ставок по Мирному – примерно 584–2 000 ₽/м²/мес. в зависимости от площади, формата и качества локации.
- Для крупных блоков 250–900 м² ориентир составляет около 584–1 000 ₽/м²/мес.; для средних блоков порядка 1 000 ₽/м²/мес.; для малых ликвидных блоков 16–60 м² – 1 560–2 000 ₽/м²/мес.
- Типовой арендатор – локальный ритейл, услуги, ювелирный и сувенирный сегмент, офисы продаж, сервис, медицинские и бытовые форматы; для крупных блоков нужен якорный или полужакорный пользователь.
- Типовые условия рынка: предоплата 1 месяц, коммунальные платежи часто отдельно, для средних и крупных блоков возможны каникулы.
- Ликвидность выше у малых блоков на 1 этаже с отдельным входом и понятным торговым фронтом; крупные площади поглощаются заметно медленнее.
- Для рассматриваемого комплекса наиболее реалистичен смешанный арендный продукт: мелкие фронтальные блоки по более высокой ставке и средние/глубинные площади по умеренной ставке.
- Спрос на ставку в этом сегменте напрямую зависит от трафика, состава арендаторов, понятной концепции комплекса, качества входной группы и управляемости объекта.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

В открытых источниках выявлена экспозиция объекта единым лотом на площадке банкротных торгов. Первая найденная дата публикации – 22.03.2026. Формат экспозиции – единый лот, включающий здания, помещение и право аренды земельного участка. В доступном контексте цена экспозиции не раскрыта, поэтому этот блок используется

только как сигнал о том, что объект уже выводился на рынок в формате пакетной продажи. Сам факт банкротной экспозиции повышает вероятность торга и указывает на потенциально более длительную и сложную продажу крупного лота целиком.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент торговой недвижимости Мирного активен, но рынок мал по объему и сильно зависит от локального спроса. Основной спрос сосредоточен в компактных торгово-сервисных форматах, а не в крупных классических ТЦ. Для рассматриваемого объекта это означает, что стратегия через управляемую аренду и деление на блоки рыночно сильнее, чем ставка на быструю продажу комплекса целиком.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда по блокам после базовой перепаковки	Рынок Мирного платит премию за малые блоки; объект расположен в центральной торговой зоне и уже имеет торгово-сервисный контур; состав комплекса позволяет разнести функции на фронтальные и глубинные зоны	Локальный ритейл, услуги, ювелирный сегмент, ПВЗ, медицина, сервис, офисы продаж	Перепаковать входную группу, выделить ликвидные блоки, обновить фасадные и общие зоны, настроить аренду по типам арендаторов	Повышение ставки за м ² на лучшем фронте, снижение вакантности, рост управляемости и возможность последующей продажи как доходного актива
Продажа комплекса единым лотом как есть	На рынке есть спрос на коммерческие объекты под перепаковку, но крупные лоты продаются с дисконтом; сценарий реалистичен за счет центральной локации и понятного торгового назначения	Локальный инвестор, оператор торгово-сервисного объекта, покупатель под собственное использование	Сформировать понятную лотовую упаковку, представить состав имущества, юридическую схему и функциональную модель комплекса	Более быстрый выход из актива без долгой стабилизации, но с дисконтом к потенциалу арендного сценария
Смешанный сценарий: частичная стабилизация аренды + последующая продажа	Доходный объект в центре города продается понятнее, чем пустой или технически неоднородный комплекс; рынок аренды подтверждает рабочий поток при блочной модели	Инвестор под готовый арендный бизнес	Заполнить ключевые блоки, выровнять внешний вид и базовую эксплуатацию, сформировать арендный реестр	Улучшение ликвидности объекта на продаже, шанс на более высокий выходной мультипликатор, но больший срок и зависимость от качества управления

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГODOVAYA ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда по блокам после базовой перепакровки	Средняя ставка 10 000–13 000 ₽/м²/год; потенциальный валовый поток 15,6–20,3 млн ₽/год; консервативный эффективный поток при частичной вакантности 14,0–17,0 млн ₽/год; 1,17–1,42 млн ₽/мес.	7–14 мес. (3–6 мес. доведение + 4–8 мес. заполнение и стабилизация)	CAPEX 8–15 млн ₽; риски: техническое состояние, медленное заполнение крупных блоков, слабая подтвержденность инженерии	50–80 млн ₽	14–22% годовых	24–45% на горизонте 2–3 лет	Основной рабочий сценарий
Продажа как есть единым лотом	Цена реализации 70–95 млн ₽; 44 800–60 800 ₽/м²	6–12 мес. экспозиции и сделки	Подготовка лота и минимальная предпродажная упаковка 1–3 млн ₽; риски: узкий круг покупателей, дисконт за размер и состояние	44–70 млн ₽	30–50% годовых	25–45%	Сценарий выхода без аренды
Смешанный: частичная стабилизация аренды + продажа	Арендный поток после стабилизации 12,0–15,0 млн ₽/год; предполагаемая цена последующей продажи 80–105 млн ₽	12–24 мес.	CAPEX 10–18 млн ₽; риски: срок стабилизации, необходимость управления арендаторами, зависимость от концепции и трафика	50–70 млн ₽	18–28% годовых	30–45%	Лучше продажи как есть, но сложнее в исполнении

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика наиболее чувствительна к фактическому состоянию здания и объему обязательного CAPEX: при росте затрат на 5–10 млн ₽ допустимый вход заметно снижается.
- Сильнее всего на арендный сценарий влияет скорость заполнения и возможность деления на ликвидные блоки.
- На итоговую цену продажи сильно влияет формат упаковки объекта: пустой комплекс целиком продается слабее, чем частично стабилизированный доходный актив.
- Сценарии чувствительны к условиям по земельному участку: аренда земли ограничивает оценку и девелоперскую гибкость.
- Критичны подтверждение инженерных параметров и состава арендаторов: без них нельзя точно оценить верхнюю границу ставки и сроки стабилизации.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** около 70 млн ₽, или 44 800 ₽/м². На этом уровне еще работает сценарий аренды по блокам и в верхнем диапазоне — продажа как есть. Ориентир доходности: 14–18% годовых по аренде или 30%+ годовых в случае удачного выхода на продажу. Это верхний допустимый уровень без существенного запаса к рискам.

- **Целевой уровень входа:** около 55–60 млн ₽, или 35 200–38 400 ₽/м². На этом уровне рабочими становятся основная аренда по блокам, смешанный сценарий и консервативная продажа. Ориентир доходности: 16–30% годовых. Это базовая рекомендация, так как она сочетает реалистичность сделки и достаточный запас под CAPEX.
- **Комфортный уровень входа:** около 45–50 млн ₽, или 28 800–32 000 ₽/м². На этом уровне устойчиво проходят почти все реалистичные сценарии, включая более длинную стабилизацию и непредвиденные затраты. Ориентир доходности: 20–40% годовых. Такой вход создает лучший запас по рискам и торгу.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ТЕХ/ РЫНОК/ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ (ЦЕНА/СРОК/ СТАВКА/ВАКАНСИЯ/CAPEX/ РЕАЛИЗУЕМОСТЬ)	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Слабое и неоднородное техническое состояние части комплекса	тех	Высокий	CAPEX, ставка, срок запуска, реализуемость арендного сценария	Закладывать консервативный CAPEX, запускать объект поэтапно, выделять первоочередные зоны ремонта	Техническое обследование конструкций, кровли, фасадов, инженерных узлов и вспомогательных строений
Земельный участок реализуется на праве аренды, а не в собственности	юр	Высокий	Цена, реализуемость реконцепции, ликвидность при перепродаже	Оценивать сделку с поправкой на ограниченную девелоперскую гибкость	Договор аренды ЗУ: срок, арендодатель, ставка, условия перехода и продления
Нехватка критичной информации по инженерии	данные	Высокий	Ставка, CAPEX, сценарии общепита/услуг, сроки заполнения	Строить модель консервативно и не закладывать премиальные сценарии до подтверждения параметров	Электрическая мощность, вентиляция, отопление, вода, канализация, пожарные системы, число мокрых точек
Нехватка критичной информации по фактическим арендаторам и оссирапсу	данные	Высокий	Ставка, вакансия, поток, выходная цена при продаже как доходного актива	Опирается на консервативную вакантность и не капитализировать неподтвержденный доход	Реестр арендаторов, договоры, ставки, сроки, дебиторская задолженность, фактическая заполняемость
Ограниченная глубина рынка Мирного для крупных торговых лотов	рынок	Высокий	Цена, срок продажи, торг	Делать ставку на арендный сценарий и делимость, а не на быструю продажу целиком	Актуальный пул конкурентов и фактическая активность по похожим объектам на дату сделки
Зависимость ставки от трафика и качества торговой концепции	рынок	Средний	Ставка, вакансия, срок заполнения	Формировать понятный tenant-mix, усиливать фронтальные блоки и входную группу	Фактический пешеходный и автомобильный поток, состав конкурентов, профиль спроса по локации
Слабая подтвержденность парковки и разгрузки	тех	Средний	Ставка, состав арендаторов, вакансия	Ограничивать сценарии, требующие интенсивной логистики, до подтверждения параметров	Количество машиномест, схема подъезда, возможность разворота и разгрузки

Банкротный контур сделки	процедура	Средний	Срок, реализуемость, юридическая чистота перехода прав	Строить сделку с процедурным запасом по срокам и документам	Пакет торговой документации, порядок перехода прав, подтверждение отсутствия новых ограничений
--------------------------	-----------	---------	--	---	--

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой средне-крупный торгово-коммерческий имущественный комплекс в центральной части Мирного, состоящий из основного 2-этажного корпуса, отдельного помещения, вспомогательного здания и земельного участка на праве аренды. Это не пассивно стабилизированный торговый центр, а скорее актив формата value-add: у него есть локационное преимущество и делимость, но экономический результат будет зависеть от перепаковки, качества управления и объема CAPEX.

Рыночный ориентир продажи для конечного покупателя — 70–95 млн ₽. Быстрая реализация вероятна ближе к 55–70 млн ₽. Реалистичный арендный ориентир по комплексу при блочной модели — в среднем 10 000–13 000 ₽/м²/год, что соответствует потенциальному эффективному потоку порядка 14–17 млн ₽/год после частичной стабилизации. Ключевые параметры для объекта — центральная локация, делимость, состояние, инженерная готовность, состав арендаторов и условия по земельному участку.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Центральная городская локация в сформированном торгово-сервисном окружении.
- Делимый состав комплекса: можно работать как с единым лотом, так и с несколькими функциональными блоками.
- Потенциал арендной модели подтверждается структурой локального рынка: малые блоки в Мирном сдаются заметно дороже крупных.
- Наличие земельного контура 3 038 м² повышает операционную гибкость комплекса.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Физическое состояние неоднородное; по фото есть признаки существенного износа и локальных повреждений.
- Земля не в собственности, а в аренде, что снижает инвестиционную гибкость и часть премии к цене.
- Рынок Мирного тонкий: крупные торговые объекты целиком продаются медленно.
- Неполное раскрытие по инженерии, парковке, разгрузке и действующему арендному потоку ограничивает верхнюю границу оценки.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Основной стратегией для объекта является **АРЕНДА ПО БЛОКАМ С БАЗОВОЙ РЕКОНЦЕПЦИЕЙ И ОПТИМИЗАЦИЕЙ СОСТАВА АРЕНДАТОРОВ**. Именно этот сценарий лучше всего согласуется с локацией, структурой локального спроса и рыночной логикой Мирного: городской рынок платит премию за небольшие торгово-сервисные блоки, а крупные объекты целиком продаются заметно тяжелее.

Эта стратегия обоснована и качественно, и количественно. Качественно — потому что объект стоит в сформированной центральной зоне, а состав комплекса позволяет сделать фронтальные малые блоки и более глубокие средние площади. Количественно — потому что арендный сценарий дает наиболее понятный денежный поток и позволяет выйти на рабочую доходность уже при входе около 55–60 млн ₽.

Альтернативой остается продажа как есть единым лотом. Она проще по реализации, но менее приоритетна, потому что рынок крупных торговых лотов в Мирном неглубокий, а состояние объекта будет давить на цену. Смешанный сценарий «стабилизировать и затем продать» выглядит сильнее чистой продажи как есть, но требует времени, управленческой вовлеченности и большей зависимости от качества исполнения.

Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: подтверждения инженерной пригодности, управляемого объема CAPEX и возможности быстро сформировать первые ликвидные блоки на фронтальной части комплекса.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ТЕХНИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ.

Это ключевой риск, потому что он напрямую влияет на CAPEX, сроки запуска, уровень ставки и круг арендаторов. При ухудшении фактической картины экономика арендного сценария быстро сжимается. Критичное действие — техническое обследование конструкций и инженерии до входа в сделку.

02

ЗЕМЛЯ В АРЕНДЕ И НЕПОЛНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ РАСКРЫТОСТЬ ЗЕМЕЛЬНОГО КОНТУРА.

Этот фактор влияет на ликвидность, оценку и возможность дальнейшей реконцепции. Для инвестора это один из главных ценовых ограничителей. Критичное действие — анализ договора аренды ЗУ и условий перехода прав.

03

НЕХВАТКА ПОДТВЕРЖДЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО АРЕНДАТОРАМ И ФАКТИЧЕСКОМУ ПОТОКУ.

Без реестра арендаторов нельзя корректно подтвердить стабилизированный доход и цену последующей продажи как арендного бизнеса. Критичное действие — получить и сопоставить фактическую оссирапсу, ставки и сроки договоров.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим уровнем входа по объекту следует считать **55–60 МЛН Р**. Такой вход позволяет реализовать основной сценарий аренды по блокам, оставляет пространство для умеренного CAPEX и не делает сделку полностью зависимой от быстрой перепродажи. Если удастся войти ближе к **45–50 МЛН Р**, объект становится существенно устойчивее как инвестиционный кейс: появляется запас на ремонт, более длинную вакансию и возможный торг с арендаторами на старте.

Вход на уровне около **70 МЛН Р** допустим только при подтверждении лучшей фактической картины по зданию, инженерии и оссирапсу, поскольку на этом уровне запас по ошибке уже ограничен.

До сделки критично подтвердить: правовой режим земельного участка и срок аренды; выписки ЕГРН по всем объектам; техническое состояние и инженерные мощности; фактическую заполняемость и арендные договоры; делимость и планировочную структуру; параметры парковки и дворовой разгрузки.

Первыми действиями по выбранной стратегии должны стать: аудит документов и земли, техническое обследование, составление краткого CAPEX-плана по фасаду/входным группам/общим зонам, нарезка будущих арендных блоков и формирование новой арендной концепции с акцентом на малые и средние площади. Именно эти шаги напрямую вытекают из логики рынка, экономики сценариев и ключевых рисков объекта.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Торговый центр на Комсомольской, 2/3 — ShopAndMall](#)
- [Магазин/ПСН 283 м² на ул. Космонавтов, 5 — ЦИАН](#)
- [Отдельно стоящее здание 276 м² на ул. Ойунского, 24А — ЦИАН](#)
- [ПСН 250 м² на Ленинградском проспекте, 9 — ЦИАН](#)
- [Коммерческий участок 25 сот. на Чернышевском шоссе, 5В — ЦИАН](#)
- [Список продажи коммерческих помещений в Мирном — ЦИАН](#)

АРЕНДА

- [Торговое помещение 16 м² на ул. Аммосова, 97В — Olan](#)
- [Торговое здание 130 м² на ул. Павлова, 8А — Olan](#)
- [ПСН 557 м² на Ленинградском проспекте, 25 — Olan](#)
- [Торговые площади 373–895 м² на проезде Энергетиков, 6](#)

[Ссылка на карту](#)