



Дата анализа: 19.02.2026

О. ИНВЕСТ-РЕЗЮМЕ

Параметр	Итог
Объект	Имущественный комплекс ТРК/ТРЦ: 2 здания ТРК + 4 ЗУ + инженерные объекты (котельная, ТП, станция перекачки)
Локация	МО, г. Дмитров, ул. Профессиональная, д. 7
Best Use	Сохранение торговой функции (районный ТРК) с управлением арендным потоком и точечной оптимизацией tenant-mix
Продажа (рынок)	1,47–2,08 млрд Р (≈ 85–120 тыс. Р/м ² GBA), типовой ориентир: ~1,70–1,82 млрд Р
Быстрая реализация (≤3 мес)	~1,30–1,47 млрд Р (≈ 75–85 тыс. Р/м ²)
Аренда (факт, фикс)	Поток фикс аренды: 29,75 млн Р/мес (с НДС) / 24,79 млн Р/мес (без НДС); реклама: 0,125 млн Р/мес (с НДС)
NOI (оценка)	~176,8 млн Р/год (консервативно: фикс аренда + реклама без НДС минус средние расходы; переменная аренда (% от оборота) не учтена)
Пороги цены входа (ориентир)	Max: ~1,77 млрд Р (под 10% годовых по NOI) Target: ~1,30–1,55 млрд Р Sweet Spot: ≤1,25–1,35 млрд Р (при учете юр./тех. рисков и CAPEX)
Ликвидность	Типовой срок экспозиции: ~8–15 мес (по справочному фрагменту оценки/рынка для крупного торгового объекта в локации)

- Текущая операционная картина (по срезу 31.10.2025): GLA 13 606,41 м²; занято 13 121,17 м²; вакантно 485,24 м²; заполняемость 96,4%.
- Ключевые якоря по платежам: «Азбука вкуса», «М.Видео», «Детский мир», «Л'Этуаль», «36,6» (по предоставленной справке).
- Экономика OPEX: средние расходы 10,17 млн Р/мес (в т.ч. электроэнергия ~3,09 млн Р/мес; эксплуатация/клининг ~1,83 млн Р/мес; УК/управление ~1,50 млн Р/мес).
- Потенциал апсайда: до-монетизация вакантности (оценка «упущенного потока» ~1,10 млн Р/мес с НДС по средней ставке), систематизация рекламных/временных размещений и переменной аренды (% от оборота).
- ТОП-3 риска: (1) правовой контур/банкротные торги и обременения; (2) земельный риск (уменьшение площадей ЗУ по распоряжению Минтранса МО); (3) прозрачность/устойчивость NOI (переменная аренда, перевыставление части расходов, качество договоров).
- Итоговое решение: Рассматривать при условиях – при входе в цене, компенсирующей юр./земельные риски и при подтверждении договорной базы/NOI/инженерии.

1. ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ

- Адрес: Московская обл., Дмитровский р-н, г. Дмитров, ул. Профессиональная, д. 7
- Функциональный тип / назначение: имущественный комплекс торгового назначения (ТРК/ТРЦ)
- Общая площадь (GBA): 17 338,9 м²
- Арендопригодная площадь (GLA): 13 659 м² (по отраслевому справочнику) / 13 606,41 м² (по внутреннему срезу на 31.10.2025)

Состав комплекса (по исходным данным и карточке торгов):

- Здание ТРК (1-я очередь): к/н 50:04:0011102:1309, 10 329,3 м²
- Здание ТРК (2-я очередь): к/н 50:04:0011102:812, 7 009,6 м²
- ТП: к/н 50:04:0011102:734, 99,1 м²
- Котельная: к/н 50:04:0011102:1807, 437,5 м²
- Станция перекачки конденсата: к/н 50:04:0011102:761, 12,6 м²
- Земельные участки (4 шт.): к/н 50:04:0011102:534 / :19 / :597 / :73 (ВРИ по лоту включает эксплуатацию ТРК; по :19 также торговлю/выставочно-ярмарочную деятельность)

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ (ВЛИЯЮЩИЕ НА ДОХОД/СТОИМОСТЬ)

- Формат: районный ТРК с якорями (продуктовый + электроника + детские товары + дрогери/аптека) и торговой галереей; выделен блок «офисы».
- Планировка/делимость: галерейная схема с нарезкой под inline-ритейл; крупные «коробки» якорей; наличие островов/киосков/банкоматов (по срезу арендаторов).
- Витринность/вывеска: по фото – выраженные фасадные плоскости, места под крупные вывески, рекламные конструкции на фасаде.
- Входные группы: в отраслевом справочнике заявлено 4 входа (подтверждение по проекту/планам не представлено).
- Вертикальный транспорт: по фото – эскалаторы и пассажирский лифт.
- Инженерия (наличие): отдельные здания котельной и ТП; по фото – системы кондиционирования, видеонаблюдение, контейнерная дизель-электростанция (резерв).
- Парковка/подъезды: по фото – крупная открытая парковочная зона и подъезды; в открытых источниках есть разночтения по количеству мест (100 vs ~500), что влияет на оценку «пропускной способности» объекта.
- Разгрузка: по фото – тыловые зоны/ворота/подъезд грузового транспорта к периметру (детали режимов и схемы разгрузки не представлены).
- Окружение/якоря спроса: центральная городская локация; в описании отраслевого справочника упомянута близость к городским точкам притяжения (кремль/ледовая арена).

1.3. ПЛЮСЫ/МИНУСЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Плюсы:

- Высокая заполняемость **96,4%** (на 31.10.2025) и наличие федеральных якорей.
- Сформированная инфраструктура ТРК: галерея, вертикальный транспорт, рекламные поверхности.
- Инженерная автономность: котельная и ТП в составе ИК (управляемость эксплуатации при корректных договорах снабжения).
- Диверсификация по форматам: якоря/inline/офисы/киоски.

Минусы:

- Юридическая сложность контура: объект фигурирует в банкротных торгах/как залоговое имущество (по открытым источникам).
- Земельный риск: публично указано уменьшение площадей нескольких ЗУ по распоряжению Минтранса МО (влияет на парковку/подъезды/периметр).
- Неполная прозрачность «чистого» NOI: переменная аренда (% от оборота), рекламные доходы и перевыставление части расходов требуют подтверждения документами.
- Потенциальный CAPEX по инженерии/пожарке/общим зонам (по фото видно рабочее состояние, но возраст объекта и состав инженерии предполагают регулярные вложения).

2. АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Кол-во объявлений в массиве: 6
- География/масштаб: г. Дмитров + Дмитровский р-н/округ; аналоги включают ТЦ/торговые комплексы 4 400–12 000 м² и районный ТЦ 6 000 м² (Ермолино).
- Замечания о сопоставимости:
 - Сделки «продажа ТЦ целиком» редки; часть базы – ОСЗ/ТОЦ меньшего масштаба, что может завышать $\text{P}/\text{м}^2$ относительно крупного ТРК 17,3 тыс. м².
 - В массиве присутствует лот с явно некорректной ценой (940 м² за 2,15 млн P) – как ценовой ориентир не применим.
 - Набор аналогов «с арендаторами» ближе по инвестиционной сути (ГАБ), но отличается по формату (ОСЗ на шоссе vs городской ТРК).

2.1.2. ИТОГИ ПО МАССИВУ (ВЫВОДЫ)

- Диапазон цен (min–max): 29 тыс. – 167 тыс. $\text{P}/\text{м}^2$ (по валидным лотам из массива; экстремумы обусловлены различием форматов и состава: ТОЦ/офисная компонента, земельный пакет, локация).
- Наиболее вероятный уровень для крупного действующего торгового объекта (ориентир): ~85–120 тыс. $\text{P}/\text{м}^2$ для масштаба 10–20 тыс. м² в городе/округе при наличии арендного потока.
- Ликвидность: для крупных торговых объектов типовой срок экспозиции в локации оценен как ~8–15 мес (сильнее всего влияет подтвержденный NOI, юридическая чистота, земельный контур и качество якорей).
- Дисконт «заявлено → факт»: по массиву данных о фактических сделках нет; корректно учитывать торг/дисконт сценарно в зависимости от юридических рисков и качества подтверждения потока.

2.1.3. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ (ПРОДАЖА)

#	Ссылка/источник	Локация	Площадь	Цена	Цена за ед.	Состояние/ключевые параметры	Отличие от объекта	Влияние на цену (+/-)
1	NI	Дмитров, Профессиональная, 4	12 000 м ²	350 000 000 P	~29 167 $\text{P}/\text{м}^2$	ТОЦ/ОСЗ; 3 строения (3/4/5 эт.); ЗУ 6 679 м ² ; указана высокая мощность; автономная котельная; заполняемость арендаторами	Сильная офисная/многоэтажная компонента и иной формат; цена выглядит ниже типового уровня для «чистого» retail-ГАБ	– (как ориентир для ТРК может занижать)
2	NI	Дмитров, Профессиональная, 34	4 898,6 м ²	600 000 000 P	~122 486 $\text{P}/\text{м}^2$	Торговый комплекс 2 эт.; витрины; высота ~5 м; парковка ~200 м/м; ЗУ 14 660 м ² ; заполнен арендаторами	Меньший масштаб и более «коробочный» формат; иная структура якорей/галереи	+ (может быть дороже за м ² из-за меньшего размера/более простого контура)
3	Intermark	Дмитров (1-я линия Рогачёвского ш.)	4 434,5 м ²	490 000 000 P	110 497 $\text{P}/\text{м}^2$	ОСЗ 3 эт.; 7 входов; витрины; разгрузка; парковка ~200 м/м; 250 кВт; арендаторы	Трассовый/шоссеиный формат, не ТРК; меньше GLA и другая «торговая механика»	+ (для крупного ТРК обычно ниже $\text{P}/\text{м}^2$)
4	MalinaProperty (PDF)	пос. Ермолино, Центральная, 40	6 000 м ²	1 000 000 000 P	166 667 $\text{P}/\text{м}^2$	ТЦ; высота 4,6 м; земля 2,09 га; парковка ~200 м/м; заявлены якоря	Другая локация (поселок), но очень высокий ask/м ² ; вероятно премия за земельный пакет/концепцию/якоря	+ (верх рынка, применимо только при сильном подтвержденном потоке)

2.1.4. ВЫВОД ПО РЫНКУ ПРОДАЖИ

- Главные драйверы цены: подтвержденный NOI и качество якорей; юридическая чистота (обременения/банкротство); земельный контур (парковка/подъезды); инженерия и CAPEX; управляемость комплекса (концепция/реклама/сервисы).
- Реалистичный уровень цены: для крупного районного ТРК в Дмитрове при наличии устойчивого потока – ~85–120 тыс. $\text{P}/\text{м}^2$ GVA с поправкой на юридические и земельные риски.
- Чтобы претендовать на верх рынка: нужен пакет подтверждений по NOI (в т.ч. переменная аренда и реклама), прозрачный реестр договоров (сроки/индексации/опционы), подтверждение статуса ЗУ после изъятий/сервитутов, и понятная модель перевыставления OPEX.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ (РЕЛЕВАНТНО)

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Кол-во объявлений в массиве: 5
- Типовой арендатор/спрос: торговые блоки в ТЦ (галерея), ПСН в центральных ТЦ; спрос формируют ритейл/услуги/общепит, для малых

площадей – высокая ставка за м².

- **Условия рынка (НДС/КУ/каникулы):** в источниках условия раскрыты частично; для сопоставимости в модели важны «база» vs «все включено», НДС и эксплуатация.

2.2.2. ИТОГИ ПО МАССИВУ (ВЫВОДЫ)

- **Диапазон ставок (по объявлению), ₽/м²/мес:** ~1 500 – 3 500 ₽/м²/мес (рост на малых площадях и «у входа»).
- **Типовая ставка для блоков 30–240 м² в центральных ТЦ:** ~1 500 ₽/м²/мес (по трем сопоставимым лотам 31–240–99 м²).
- **Сопоставление с фактом по объекту (внутренние данные):** средняя по занятым площадям 2 267 ₽/м²/мес (с НДС) по фикс-потоку – находится в рыночном диапазоне, при этом структура (якоря/киоски/галерея) естественно повышает среднюю.
- **Ликвидность:** по открытым данным средние сроки экспозиции не извлекаются; практический вывод – малые блоки закрываются быстрее, крупные – дольше (зависит от трафика/этажа/инженерии и ремонта).
- **Дисконт “заявлено → факт”:** по сделкам данных нет; для модели корректно учитывать скидки/каникулы сценарно, особенно по крупным вакансиям.

2.2.3. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	Ссылка/источник	Локация	Площадь	Ставка	Ставка за ед.	Условия (НДС/КУ/каникулы)	Отличие	Влияние на ставку (+/–)
1	ЦИАН	Дмитров, Загорская, 22 (ТРЦ «Центр»)	48,9 м²	130 000 ₽/мес	~2 658 ₽/м²/мес	не раскрыто	Другой ТРЦ, 3 этаж	– (этаж обычно снижает ликвидность/ставку, но малый метраж повышает ₽/м²)
2	Arendator	Дмитров, Советская пл., 2 (ТЦ «Дмитровский Пассаж»)	240 м²	360 000 ₽/мес	1 500 ₽/м²/мес	не раскрыто	ПСН, 1 этаж, отдельный вход (по описанию)	+ (1 этаж/вход повышают применимость как «база» рынка)
3	Arendator	Дмитров, Советская пл., 2 (ТЦ «Дмитровский Пассаж»)	31 м²	46 500 ₽/мес	1 500 ₽/м²/мес	не раскрыто	2 этаж (по описанию: есть лифт)	– (2 этаж обычно дешевле 1-го, но малый формат держит ₽/м²)
4	Move.ru	Дмитров, Советская пл., 2	10 м²	35 000 ₽/мес	3 500 ₽/м²/мес	не раскрыто	Микро-площадь у главного входа	+ (премия за «точку» и трафик)
5	ЦИАН	Дмитров, Профессиональная, 4 (ТЦ «Юность»)	99 м²	148 500 ₽/мес	1 500 ₽/м²/мес	не раскрыто	Конкурирующий ТЦ на той же улице	+ (сопоставимая городская локация)

2.2.4. ВЫВОД ПО РЫНКУ АРЕНДЫ

- **Реалистичная ставка:** для «массовых» блоков в центральных ТЦ города ориентир ~1 500 ₽/м²/мес (по открытой экспозиции); внутри объекта средняя выше из-за структуры (якоря/острова) и фактического денежного потока.
- **Что улучшить для роста ставки/снижения вакансии:** усиление «горячих зон» (входы/эскалаторы), контроль витрин/вывесок, пакетные условия по сервисам, и управляемая ротация категорий (добавление услуг/общепита там, где позволяет инженерия).

3. ПОТЕНЦИАЛ/СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Сценарий	Почему проходит (1–2 тезиса)	Типовой пользователь/арендатор	Что нужно сделать/проверить	Ожидаемый эффект (цена/ставка/срок)
1) Базовый (основной): ТРК “как есть” + активное управление арендаторами	<ul style="list-style-type: none"> • Высокая текущая заполняемость и якорный состав • Поток фикс аренды уже покрывает расходы ~2,93x (без учета переменной аренды) 	Федеральные и локальные ритейлеры, услуги, дрогери/аптеки, общепит; офисные арендаторы в выделенном блоке	<ul style="list-style-type: none"> • Подтверждение реестра договоров (сроки/индексации/опционы/расторжения) • Разделение OPEX на «перевыставляемые арендаторам» и «собственные» • Монетизация переменной аренды (% от оборота) и рекламных поверхностей 	Стабилизация NOI, снижение риска кассовых разрывов; потенциал повышения оценки при продаже за счет прозрачного потока
2) Альтернатива: усиление общепита/“фуд-зоны” и сервисов	<ul style="list-style-type: none"> • Формат районного ТЦ поддерживает рост времени пребывания • По фото есть инженерные элементы, но параметры по ОВиК/мощностям нужно подтвердить 	Фастфуд/кофейни/пекарни/семейные форматы, сервисные операторы	<ul style="list-style-type: none"> • Проверка мощностей (кВт), вентиляции/вытяжек, мокрых точек и пожарных решений • Планировочная привязка к входам/эскалаторам 	Рост ставок на “точках” и в прилегающей галерее; снижение вакантности за счет более «трафиковых» резидентов
3) Альтернатива: частичный mixed-use (офисы/медицина/образование) в непрайм-зонах	<ul style="list-style-type: none"> • Офисный сегмент уже присутствует (высокая заполняемость) • Подходит для стабилизации дохода на слабых торговых участках 	Медицинские услуги, образовательные центры, бэк-офисы, бытовые сервисы	<ul style="list-style-type: none"> • Проверка соответствия ВРИ/ПЗЗ и режима использования • Организация отдельных входов/навигации и разделения потоков 	Снижение вакантности и волатильности арендного потока; потенциально ниже ставка за м², но выше устойчивость

Короткий вывод: основной сценарий (торговля с активным asset/lease management) оптимален, так как объект уже демонстрирует высокую заполняемость и значимый фикс-поток; ключевой апсайд – не в «смене функции», а в повышении прозрачности и монетизации доходов (переменная аренда/реклама) при контроле OPEX и юридического контура.

4. ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА/ЦЕНОВОЙ КОРИДОР

4.1. ПРОДАЖА: СЦЕНАРИИ ЦЕНЫ И СРОКОВ

Сценарий продажи	Цена (итог)	Цена за ед.	Срок экспозиции	Условия достижения	Комментарий
Быстрая реализация	1,30-1,47 млрд Р	~75-85 тыс. Р/м ²	≤3 мес	Цена с дисконтом под юридические/земельные риски и «скорость денег»	Подходит, если цель – быстрый выход/снижение рисков, но снижает потенциал доходности продавца
Рыночная продажа (типовая)	1,70-1,82 млрд Р	~98-105 тыс. Р/м ²	~8-15 мес	Подтвержденный арендный поток, понятный OPEX, базовые юр. риски закрыты	Опирается на бенчмарки по торговым зданиям/ТЦ в Дмитрове при поправке на масштаб объекта
Верх рынка	2,08-2,43 млрд Р	~120-140 тыс. Р/м ²	~12-18 мес	Максимальная прозрачность NOI (в т.ч. переменная аренда), подтвержденные права/ЗУ, сильный tenant-mix и управляемость OPEX	Достижимо только при «инвест-упаковке» потока и снижении perceived risk

4.2. АРЕНДА: СЦЕНАРИИ СТАВКИ И ПОТОКА

Исходные факты (предоставлено):

- Занято: 13 121,17 м² из GLA 13 606,41 м² (вакантно 485,24 м²).
- Фикс-поток аренды: 29 751 237,25 Р/мес (с НДС) = 24 792 697,71 Р/мес (без НДС, расчет в справке).
- Реклама (где есть суммы): 125 235,24 Р/мес (с НДС) ≈ 104 362,70 Р/мес (без НДС).
- Расходы средние: 10 169 190,93 Р/мес (переменная аренда % от оборота не включена в поток).

Сценарий аренды	Ставка (за ед.)	Валовый доход/мес	Валовый доход/год	Допущения	Комментарий
Консервативный (как сейчас, только фикс)	Факт: средняя 2 267 Р/м ² /мес (с НДС) по занятым	~24,90 млн Р/мес (без НДС)	~298,8 млн Р/год	Фикс аренда (без НДС) + реклама (без НДС); без переменной аренды	База для оценки «низкого риска» по доходу
Стабилизация (закрывать вакансию по средней ставке)	По вакантным блокам – по средней фикс-ставке объекта	+ ~0,92 млн Р/мес (без НДС)	+ ~11,0 млн Р/год	Оценка упущенного потока дана в справке как ~1,10 млн Р/мес (с НДС)	Без учета затрат на маркетинг/ремонт под новых арендаторов
Оптимистичный (фикс + переменная аренда + реклама "по максимуму")	Не рассчитано	Не рассчитано	Не рассчитано	Нет параметров по % от оборота (база/порог/период) и фактических оборотов	Потенциальный апсайд существует (переменная часть в файле заявлена для ряда арендаторов), но без параметров денежно не подтверждается

4.3. ПОРОГИ ЦЕНЫ ВХОДА (ОБРАТНЫЙ СЧЁТ ПОД ДОХОДНОСТЬ)

А) ПОД СТРАТЕГИЮ ПЕРЕПРОДАЖИ

Стратегия	30% годовых (max вход)	50% годовых (max вход)	100% годовых (max вход)	Ключевые допущения
Перепродажа от «рыночной продажи (типовая)»	~1,31 млрд Р	~1,13 млрд Р	~0,85 млрд Р	Выход (sale) = 1,70 млрд Р; горизонт = 12 мес; транзакционные/налоговые издержки не учтены

В) ПОД СТРАТЕГИЮ АРЕНДЫ (ПО NOI)

Стратегия	5% годовых (max вход)	10% годовых (max вход)	20% годовых (max вход)	Ключевые допущения
Долгосрочное владение (CORE/CORE+)	~3,54 млрд Р	~1,77 млрд Р	~0,88 млрд Р	NOI (консервативно) = ~176,8 млн Р/год; без учета CAPEX и переменной аренды; расходы взяты «средний месяц 2025»

Краткий вывод по цене входа: при консервативном NOI ~176,8 млн Р/год **верхняя экономически оправданная** цена под 10% годовых – около 1,77 млрд Р. С учетом юридических/земельных рисков и потенциального CAPEX, практическая зона входа для инвестора – **Target ~1,30-1,55 млрд Р**, а комфортный «запас прочности» – **Sweet Spot ≤1,25-1,35 млрд Р**.

5. РИСКИ

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

Риск	Категория	Уровень	На что влияет	Как снизить/что сделать	Что проверить (чек-пункт)
Банкротный/залоговый контур и обременения	юр/процедура	H	Реализуемость, срок сделки, дисконт к цене	Юр. заключение по цепочке прав, обременениям и рискам оспаривания	Выписки ЕГРН по всем к/н (ОКС и ЗУ), наличие ипотеки/арестов/сервитутов; условия торгов/продажи
Уменьшение площади ЗУ (распоряжение Минтранса МО)	юр/данные	H	Парковка/подъезды/логистика, трафик, ставка и ликвидность	Фиксация актуальных границ, оценка влияния на парковочные места и схему движения	Актуальные планы/кадастровые выписки ЗУ; фактическая схема подъездов/парковки после изъятий
Не полностью подтвержденный «чистый» NOI	данные/рынок	H	Цена (через yield), способность обслуживать долг, срок окупаемости	Нормализация P&L: разделить OPEX на перевыставляемые/собственные, подтвердить доходы (фикс/переменный/реклама)	Реестр договоров, отчеты по начислениям/оплатам, дебиторка, условия % от оборота и фактические обороты
Инженерные мощности и состояние (ТП/котельная/ОВиК/пожарка)	тех	M	CAPEX, вакансия, способность размещать общепит/якорей	Техаудит, оценка жизненного цикла оборудования, план CAPEX	Паспорта/акты, выделенная мощность (кВт), параметры котельной, протоколы пожарных систем
				Анализ долей топ-арендаторов,	Доли выручки/платежей топ-

Концентрация дохода на якорях	рынок	M	NOI, вакансии, стоимость релета	сроки договоров, опционы, план замещения	10, WALT, условия досрочного расторжения
Нехватка критичной информации по ZU/ПЗЗ/ЗООИТ	данные/юр	M	Реализуемость альтернативных сценариев, риски ограничений	Свести ограничения в «карту ограничений»	ПЗЗ/терзона, ЗООИТ, сервитуты, ограничения по рекламе/въездам/режиму эксплуатации

5.2. ТОП-3 РИСКА (САМЫХ ВЛИЯЮЩИХ)

- 1) **Правовой контур (банкротство/заклад/обременения).**
 - Влияние на экономику: рост срока сделки и дисконт к цене; риск невозможности финансирования/страхования титула.
 - Действие/проверка №1: выписки ЕГРН по всем к/н + анализ условий реализации/обременений.
- 2) **Земельный риск (изъятия/уменьшение площадей ЗУ).**
 - Влияние на экономику: снижение парковочного предложения и удобства логистики → давление на трафик, ставки и NOI.
 - Действие/проверка №1: актуальные границы ЗУ и фактическая схема парковки/подъездов после изъятий.
- 3) **Подтверждаемость NOI (переменная аренда, реклама, перевыставление OPEX).**
 - Влияние на экономику: изменение NOI на 10–20% напрямую двигает допустимую цену входа на сотни млн ₽.
 - Действие/проверка №1: реестр договоров и платежная дисциплина + методика «что перевыставляется арендаторам».

6. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГОВЫЕ ЦИФРЫ (КОРОТКО)

- Рыночная стоимость (коридор): 1,47–2,08 млрд ₽ (≈ 85–120 тыс. ₽/м²), типовой ориентир: ~1,70–1,82 млрд ₽.
- Быстрая реализация (≤3 мес): ~1,30–1,47 млрд ₽.
- Аренда (факт, фикс): 29,75 млн ₽/мес (с НДС) + реклама 0,125 млн ₽/мес (с НДС); расходы 10,17 млн ₽/мес; NOI (оценка) ~176,8 млн ₽/год.
- Порог цены входа: Max ~1,77 млрд ₽ (под 10% годовых по NOI) / Target ~1,30–1,55 млрд ₽ / Sweet Spot ≤1,25–1,35 млрд ₽.

6.2. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ

Основная стратегия: аренда (CORE/CORE+) + оптимизация состава арендаторов; продажа — как альтернативный выход.

- Объект уже находится в режиме работающего ТРК с высокой заполняемостью и фикс-потоком, что делает «управление NOI» главным источником стоимости.
- Ключевой прирост стоимости достигается не расширением GBA, а повышением прозрачности NOI и снижением perceived risk (юрдидика/земля/инженерия).
- После «упаковки» потока (договоры, дебиторка, OPEX pass-through, переменная аренда, реклама) расширяется пул инвесторов/финансирования и улучшается цена выхода.

6.3. УСЛОВИЯ ВХОДА

- Цена входа (ориентир): 1,30–1,55 млрд ₽ (в зависимости от подтверждения правового контура, земельной ситуации и качества NOI).
- Критические условия:
 - Подтверждение прав на все ОКС и ЗУ и состава обременений (в т.ч. залог/сервитуты/аресты, если есть).
 - Подтверждение фактических границ ЗУ и влияния изъятий на парковку/подъезды/разгрузку.
 - Верификация договоров аренды (сроки, индексации, условия досрочного расторжения, депозит/обеспечения).
 - Нормализация финансов: разделение расходов на перевыставляемые и собственные; подтверждение поступлений (в т.ч. реклама и переменная аренда).
 - Техаудит ключевой инженерии (ТП, котельная, ОВиК, пожарные системы) с оценкой CAPEX.

6.4. NEXT STEPS (ПО ДЕЛУ)

- Собрать единый реестр правоустанавливающих документов и актуальные выписки ЕГРН по всем кадастровым номерам (ОКС и ЗУ).
- Зафиксировать актуальные границы/площади ЗУ с учетом распоряжения Минтранса МО и оценить влияние на парковку/схему движения/разгрузку.
- Получить и структурировать реестр договоров аренды: ставка/площадь/срок/индексация/опционы/депозиты, отдельно по якорям и по галерее; собрать дебиторку.
- Собрать параметры переменной аренды (% от оборота): база, пороги, период расчетов, перечень арендаторов; выгрузить фактические обороты (минимум по якорям/топ-10).
- Нормализовать P&L: выделить перевыставляемые расходы (коммуналка/эксплуатация) и собственные; сверить с условиями договоров аренды.
- Провести техаудит: выделенная мощность (кВт), состояние ТП/котельной/ДГУ, ОВиК, пожарные системы; сформировать 3–5-летний CAPEX-план.
- Инвентаризировать рекламный инвентарь (фасад/внутренние поверхности/стойки) и сопоставить «места в аренде» с фактом поступлений.
- Сформировать «инвест-пакет» (teaser + dataroom) с подтвержденным NOI/WALT/структурой дохода и рисками по земле — для повышения цены выхода и сокращения срока экспозиции.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [ТОЦ 12 000 м², ул. Профессиональная, 4 \(N1, Дмитров\)](#)
- [Торговый комплекс 4 898,6 м², ул. Профессиональная, 34 \(N1, Дмитров\)](#)
- [Арендный бизнес: торговое здание 4 434,5 м² \(Intermark, Дмитров\)](#)
- [ТЦ 6 000 м², пос. Ермолино, ул. Центральная, 40 стр.1 \(Malina Property\)](#)
- [Торговое помещение 940 м², ул. Профессиональная, 111А \(Arendator, Дмитров\)](#)
- [Каталог: продажа торговых площадей в Дмитрове \(Циан\)](#)

АРЕНДА

- [Торговая площадь 48,9 м², ул. Загорская, 22 \(Циан, ТРЦ «Центр»\)](#)
- [ПСН 240 м², Советская пл., 2 \(Arendator, ТЦ «Дмитровский Пассаж»\)](#)

- [ПСН 31 м², Советская пл., 2 \(Arendator, ТЦ «Дмитровский Пассаж»\)](#)
- [Торговое помещение 10 м², Советская пл., 2 \(Move.ru, ТЦ «Дмитровский Пассаж»\)](#)
- [ПСН 99 м², ул. Профессиональная, 4 \(Циан, ТЦ «Юность»\)](#)

[Ссылка на карту](#)