

ДАТА АНАЛИЗА: 21.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Российская Федерация,
Красноярский край, г. Красноярск, ул.
Молокова, д. 40, кв. 8

КВАРТИРА

Российская Федерация, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Молокова, д. 40, кв. 8
Квартира · жилое назначение
Дата анализа: 21.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Квартира, 4-комнатная
	Площадь	78,6 м ²
	Адрес / район / микрорайон	г. Красноярск, ул. Молокова, 40, кв. 8; Советский район, мкр. Взлётка
	Этаж / формат	3 этаж из 10; семейная квартира в панельном доме 2006–2007 г.п.

	Текущее использование	Жилое использование; квартира готова к проживанию
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий ориентир	9,0–9,6 млн ₽
	Типовой уровень	около 9,2–9,4 млн ₽, что соответствует 117–120 тыс. ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Продажа как жилого семейного лота после легкой упаковки; 9,3–9,6 млн ₽, 118–122 тыс. ₽/м²; типовой срок 2–5 месяцев
	Альтернативный сценарий	Долгосрочная аренда семье; 58–63 тыс. ₽/мес., 738–802 ₽/м²/мес., поток 696–756 тыс. ₽/год; справочная валовая доходность при рыночной стоимости около 7,5–8,3% годовых
	Дополнительный сценарий	Продажа “как есть” с ценовым позиционированием ближе к нижней границе рынка; 8,9–9,2 млн ₽, срок 1–3 месяца
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Взлётка как ликвидная семейная локация; 4 отдельные комнаты; 3 этаж; окна на две стороны; жилое состояние без необходимости капитального ремонта
	Слабые стороны	Панельный дом массового сегмента; крупный семейный формат уже, чем спрос на 1–2-комнатные; ремонт визуально не верх рынка; высокая междомовая конкуренция в локации
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	7,9–8,2 млн ₽ или 101–104 тыс. ₽/м²; позволяет рабоче реализовать продажу как есть и продажу после упаковки; ориентир по доходности 20–35% годовых в продажных сценариях
	Комфортный вход	7,3–7,7 млн ₽ или 93–98 тыс. ₽/м²; создает запас под торг, сроки и косметическую доводку; рабочи и продажные, и арендный резервный сценарий
	Критично подтвердить до сделки	Актуальную структуру права и обременения по ЕГРН, отсутствие ограничений из истории с долей, фактическое состояние инженерии и соответствие планировки документам

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Российская Федерация, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Молокова, д. 40, кв. 8
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	24:50:0400416:1584
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Квартира / жилое помещение
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	78,6 м ² ; по найденным источникам — 4 комнаты, кухня 10 м ² , отдельный санузел, кладовка, балкон

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ЭТАЖ / ЭТАЖНОСТЬ	3 этаж из 10
ПЛАНИРОВКА	Семейный формат; по описанию — 4 отдельные комнаты, окна на две стороны, наличие кладовой
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Жилое состояние, квартира готова к проживанию; по фото — ламинат в жилых комнатах, обои, плитка на кухне и в санузле, встроенная кухня, межкомнатные двери в едином стиле
ОСНАЩЕНИЕ	Застекленный балкон, шкаф-купе, встроенная кухня; мебель присутствует частично
САНУЗЕЛ	Раздельный
ВИДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ / ОКНА	Часть окон во двор, часть — на городской пейзаж; двусторонняя ориентация повышает инсоляцию и удобство семейного проживания
ИНЖЕНЕРИЯ ДОМА	Центральные электроснабжение, отопление, ХВС, ГВС и водоотведение; вентиляция приточно-вытяжная; газ отсутствует
ДОМ	Панельный дом серии 97, 2006 г. постройки / 2007 г. ввода в эксплуатацию, 10 этажей, 9 подъездов, 9 лифтов

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	мкр. Взлётка, Советский район; сложившаяся жилая среда с коммерцией на первых этажах
ТРАНСПОРТ	Остановка «Аптека (ул. Молокова)» примерно 250 м / 3 минуты пешком
ИНФРАСТРУКТУРА	Рядом школы №149 и №150, детский сад №98, поликлиника №14, магазины, рынок, торговые объекты Взлётки
ОКРУЖЕНИЕ	Семейная городская локация с развитой социальной и торговой инфраструктурой; поблизости общественные пространства и скверы
ЛИКВИДНОСТЬ РАЙОНА	Взлётка относится к сильным жилым локациям Красноярска, но внутри сегмента панельных домов действует заметная конкуренция по цене и состоянию

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- В исследованной базе использованы уровни: дом / улица / микрорайон / район / город.
- Глубина рынка по открытым данным: ул. Молокова — 31 активное объявление, мкр. Взлётка — 494 объявления, вторичный рынок Советского района — 1 144 объявления, вторичный рынок Красноярска — 3 459 объявлений.
- По самому дому активных предложений в момент среза немного, но есть история публикаций и архивные листинги, что позволяет восстановить локальный ценовой коридор.
- Сильная сторона базы — хорошее покрытие микролокации и наличие прямых исторических аналогов в том же доме.
- Ограничение базы — часть данных по дому представлена архивами и ценами предложения, а не раскрытыми ценами сделок.
- Надежность базы для определения ценового коридора объекта — выше средней; для оценки дисконта “заявлено → сделка” и точной скорости реализации — средняя.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН / архив	ул. Молокова, 40	52,9 м ²	7 700 000 ₽	145 558 ₽/м ²	2-комн., 7/10, косметический ремонт, тот же дом	Существенно меньше площадь, более ликвидный формат 2-комн.	– к применимости по цене за м ² ; подтверждает премию малых лотов
2	AFY / архив	ул. Молокова, 40	67,0 м ²	9 000 000 ₽	134 328 ₽/м ²	3-комн., 10/10, кухня 12 м ² , тот же дом	Меньше площадь, но выше этаж и иной формат планировки	Скорее + к цене аналога; верхний этаж обычно ограничивает ликвидность
3	Move / архив	ул. Молокова, 40	81,4 м ²	9 500 000 ₽	116 708 ₽/ м ²	4-комн., 5/10, косметический ремонт, тот же дом	Очень близкий по формату и площади; этаж немного лучше	+ к цене аналога относительно объекта
4	ЦИАН / архив	ул. Молокова, 64	69,3 м ²	8 700 000 ₽	125 541 ₽/ м ²	3-комн., 6/10, панель, окна во двор	Меньше площадь, другой дом, формат 3-комн.	+ к цене за м ² аналога
5	ЦИАН / архив	ул. Молокова, 66	66,7 м ²	8 199 000 ₽	122 924 ₽/ м ²	3-комн., 6/10, без ремонта	Меньше площадь и худшее состояние	– к цене аналога

6	ЦИАН / архив	ул. Молокова, 66	77,0 м ²	10 800 000 Р	140 260 Р/м ²	3-комн., 5/10, дизайнерский ремонт, кухня 18 м ² , мебель	Сопоставимая площадь, но существенно более сильная упаковка и ремонт	+ к цене аналога
7	ЦИАН / архив	ул. 78-й Добровольческой Бригады, 5	82,5 м ²	7 500 000 Р	90 909 Р/м ²	4-комн., 1/9, панель, 1994 г.п.	Хуже этаж и более слабый дом	– к цене аналога; нижняя граница рынка

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Для крупных семейных квартир в доме и близкой микролокации наблюдаемый коридор составляет примерно 113–140 тыс. Р/м², но для панельных 3–4-комнатных квартир без премиального ремонта наиболее типичный уровень ближе к 115–125 тыс. Р/м².
- Для рассматриваемого объекта реалистичный рыночный диапазон продажи оценивается в 9,0–9,6 млн Р; типовой уровень – около 9,2–9,4 млн Р.
- Средние показатели по улице и Вzlётке в целом выше, чем у данного дома; для оценки объекта важнее локальный рынок панельных домов семейного формата, а не усреднение по всей Вzlётке.
- Типовой покупатель – семья для собственного проживания, для которой важны школы, детсады, этаж, количество изолированных комнат и возможность въехать без капитального ремонта.
- Ликвидность средняя: по истории дома экспозиция колеблется от нескольких недель до 4–5 месяцев; ключевые факторы срока – стартовая цена, состояние, качество презентации и готовность к торгу.
- Подтверждаемый публичный дисконт по самому объекту составил около 2,2% от замеченной более ранней цены 9,1 млн Р до 8,9 млн Р; по локальному рынку наблюдаемый торг обычно выражается через корректировку ask-цены, но точные цены сделок не раскрыты.
- Влияние размера лота по дому выражено явно: малые блоки 50–55 м² торгуются около 145–153 тыс. Р/м² и обычно ликвиднее; средние 66–73 м² – около 120–134 тыс. Р/м²; крупные 78–81 м² – около 113–117 тыс. Р/м² в обычном состоянии. Для объекта это означает, что большая площадь снижает цену за м², а доходность через перепродажу формируется не делением, а упаковкой и дисциплиной входа.
- В этом сегменте сильнее всего двигают цену: качество ремонта и визуальной упаковки, конкретный дом, этаж и формат квартиры; сама локация Вzlётки поддерживает спрос, но не убирает дисконт панельного семейного продукта к более новым и статусным домам.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Исследованы предложения аренды по дому, ул. Молокова, мкр. Вzlётка и городу.
- По открытым данным по ул. Молокова доступно 17 объявлений 1-комнатных, 15 объявлений 2-комнатных и 3 объявления 3-комнатных квартир; по Вzlётке – 48 / 63 / 15 соответственно; по городу – 737 / 560 / 133.
- Для прямых аналогов объекта база уже, чем на продажу: семейные 3-комнатные и крупные квартиры в этой микролокации представлены ограниченно.
- Сильная сторона базы – локация Вzlётки хорошо раскрыта и дает устойчивый ориентир по ставкам.
- Ограничение базы – часть объявлений относится к 2-комнатным квартирам, а не к прямым 4-комнатным аналогам; рынок использует взаимозаменяемость с крупными 2-комнатными и евроформатами.
- Надежность базы для определения справочной ставки аренды – средняя; для точной оценки срока сдачи и фактического торга – средняя/ниже средней.
- Типовые условия рынка: залог 0,3–1,0 месячной ставки; коммунальные услуги часто включаются частично, счетчики – отдельно; комиссия посредника часто 40–70% месячной ставки.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	N1	ул. Молокова, 40	54 м ²	50 000 ₽/мес.	926 ₽/м ² /мес.	Залог 30 000 ₽	Тот же дом, но меньше площадь и дизайнерский ремонт	+ к ставке аналога
2	Яндекс Недвижимость	ул. Молокова, 40	53 м ²	40 000 ₽/мес.	755 ₽/м ² /мес.	Условия частично не раскрыты	Тот же дом, меньше площадь, иной формат спроса	Смешанное влияние; подтверждает нижнюю границу по дому
3	ЦИАН / архив	ул. Молокова, 64	51 м ²	40 000 ₽/мес.	784 ₽/м ² /мес.	Залог 20 000 ₽, евроремонт	Меньше площадь, другой дом, более компактный формат	+ к ставке аналога
4	Архивный локальный аналог	ул. Молокова, 64	70 м ²	48 000 ₽/мес.	686 ₽/м ² /мес.	КУ включены без счетчиков, залог 24 000 ₽	Близкая площадь, но ставка умеренная	– к ставке аналога
5	Архивный локальный аналог	ул. Молокова, 64	72 м ²	35 000 ₽/мес.	486 ₽/м ² /мес.	Залог 15 000 ₽	Близкая площадь, но слабая упаковка и более низкий уровень ставки	– к ставке аналога
6	Локальный аналог Вzlётки	ул. Молокова, Вzlётка	68 м ²	62 000 ₽/мес.	912 ₽/м ² /мес.	Счетчики отдельно	Хорошо укомплектованная квартира, более сильная упаковка	+ к ставке аналога

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Для крупных семейных квартир на ул. Молокова рабочий коридор ask-ставок находится примерно в диапазоне 50–70 тыс. ₽/мес.; по Вzlётке средний уровень 3-комнатного сегмента – около 60 тыс. ₽/мес.
- Для рассматриваемой квартиры справедливая рыночная ставка при обычной упаковке оценивается в 58–63 тыс. ₽/мес.; сильная меблировка и презентация могут подтянуть ставку ближе к верхней границе.
- Типовой арендатор – семья, реже 2–3 взрослых арендатора или корпоративный пользователь по договору.
- Типовые условия рынка: залог в размере части или одного месячного платежа; коммунальные расходы частично включаются, счетчики часто оплачиваются отдельно.
- Ликвидность аренды ниже, чем у 1–2-комнатных квартир: крупные блоки имеют более узкий спрос и чувствительнее к качеству ремонта, мебели и готовности квартиры к быстрому заселению.
- Подтверждаемый наблюдаемый дисконт ask-to-ask в локальном рынке аренды – порядка 5–10% по отдельным кейсам; фактические ставки сделок в открытых источниках почти не раскрываются.
- Влияние размера блока на аренду выражено прежде всего через ликвидность: малые блоки до 45 м² имеют самый глубокий спрос; средние 50–60 м² – устойчивый спрос и ставки около 730–930 ₽/м²/мес.; крупные 68–80 м² – более узкий спрос и рабочий коридор около 630–890 ₽/м²/мес. Для объекта это означает, что ставка зависит не столько от площади, сколько от состояния и укомплектованности.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

- Найдены 2 публикации, по совокупности признаков относящиеся именно к данному объекту.

- Площадки экспозиции: ЦИАН и Move.
- Формат экспозиции: продажа квартиры целиком.
- Наблюдаемый диапазон цен: 8,9–9,1 млн ₽.
- Статус объявлений: архив / снято / неясно по текущей актуальности.
- Первая отмеченная публичная цена – 9,1 млн ₽; позднее в публичном поле фиксировалась цена 8,9 млн ₽.
- Есть признаки переупаковки через разные площадки, но не признаки массовой многократной републикации.
- Краткий вывод: текущая и прошлая экспозиция подтверждают, что рынок воспринимает объект как массовый семейный продукт с чувствительностью к цене; диапазон около 8,9–9,1 млн ₽ выступает важным ориентиром ликвидности и ограничивает излишне оптимистичную оценку.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент семейных квартир на Взлётке остается активным за счет сильной локации, но внутри него заметно расслоение: новые и более статусные дома удерживают высокие цены, а панельные дома семейного формата конкурируют прежде всего ценой, ремонтом и качеством презентации. Для рассматриваемого объекта это означает: локация поддерживает спрос, но верх рынка достижим только при аккуратной упаковке и корректной стартовой цене.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Продажа после легкой упаковки	Рынок дома для крупных 3–4-комнатных лотов — около 113–125 тыс. ₽/м ² в обычном состоянии; по фото квартира в жилом состоянии и не требует капитального ремонта	Семья для собственного проживания	Расхламление, локальная косметика, светлая фотосессия, хоумстейджинг, корректная ценовая упаковка	Повышает шанс выйти в диапазон 9,3–9,6 млн ₽ и ускоряет продажу относительно экспозиции “как есть”
Продажа как есть	Публичная экспозиция объекта и близкий аналог в этом же доме подтверждают нижнюю часть рыночного диапазона; семейный формат и 3 этаж поддерживают ликвидность	Семья с ограниченным бюджетом, покупатель, готовый к косметическим доработкам	Стандартная рыночная экспозиция без значимого CAPEX, качественное описание планировки и преимуществ локации	Позволяет продать быстрее, но с ограничением по цене — ближе к 8,9–9,2 млн ₽
Долгосрочная аренда	Взлётка — сильная арендная зона; по улице и микрорайону для крупных квартир рабочий коридор 50–70 тыс. ₽/мес., типично около 58–63 тыс. ₽/мес.	Семья, реже корпоративный арендатор	Доукомплектование мебелью и техникой, приведение квартиры в формат “заезжай и живи”, настройка арендной упаковки	Создает временный денежный поток, но как инвестиционный сценарий уступает продаже по требуемой доходности входа

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа как есть	Цена реализации 8,9–9,2 млн ₽; 113–117 тыс. ₽/м²	1–3 месяца экспозиции и сделки	CAPEX минимальный; риск — цена чувствительна к конкуренции и торгу	7,9–8,5 млн ₽	30–50% годовых	7,5–12,5% за цикл	Работает только при дисциплинированном входе
Продажа после легкой упаковки	Цена реализации 9,3–9,6 млн ₽; 118–122 тыс. ₽/м²	3–5 месяцев: 2–4 недели подготовка + экспозиция	CAPEX 150–350 тыс. ₽; риск — не вся упаковка конвертируется в цену	7,8–8,4 млн ₽	30–50% годовых	10–20% за цикл	Основной рабочий сценарий
Долгосрочная аренда	Ставка 58–63 тыс. ₽/мес.; 738–802 ₽/м²/мес.; поток 58–63 тыс. ₽/мес.; 696–756 тыс. ₽/год	1–2 месяца на подготовку и поиск арендатора	CAPEX 50–150 тыс. ₽ на доукомплектование; риск — простой и износ	3,5–6,9 млн ₽	10–20% годовых	Нерелевантен как краткосрочный flip-показатель	Сценарий резервный, не основной

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Главный драйвер экономики — фактическая цена входа: каждый лишний 0,3–0,5 млн ₽ на входе быстро съедает экономику продажного сценария.
- Продажные сценарии чувствительны к сроку экспозиции: растяжение продажи с 2–3 до 5–6 месяцев снижает годовую доходность даже при той же цене выхода.
- Сценарий упаковки чувствителен к качеству исполнения: слабый хоумстейджинг и формальная косметика могут не дать премию, соразмерную CAPEX.
- Арендный сценарий чувствителен к укомплектованности и качеству мебели/техники; без этого ставка уходит в нижнюю часть коридора.
- На итоговые уровни входа критически влияет юридическая чистота объекта, поскольку история с продажей 1/2 доли в публичном поле может ограничить круг покупателей и сроки реализации.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 8,4–8,5 млн ₽ или 107–108 тыс. ₽/м². На этом уровне еще работает сценарий продажи как есть и ограниченно — продажа после легкой упаковки. Ориентир по доходности: около 15–30% годовых, запас по рискам небольшой.
- **Целевой уровень входа:** 7,9–8,2 млн ₽ или 101–104 тыс. ₽/м². Это основной рабочий уровень: проходят оба реалистичных продажных сценария, а аренда остается резервным вариантом удержания. Ориентир по доходности: около 20–35% годовых.

- **Комфортный уровень входа:** 7,3–7,7 млн ₽ или 93–98 тыс. ₽/м². На этом уровне устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая продажу после упаковки и резервное удержание в аренде; появляется запас под торг, сроки и непредвиденные расходы. Ориентир по доходности: около 30–50% годовых в продажных сценариях.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
История с долевой собственностью и публичной продажей 1/2 доли	юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость сделки	Выходить в сделку только после полной юридической сборки объекта и подтверждения чистой структуры права	Актуальная выписка ЕГРН, основания права, история переходов, отсутствие арестов/запретов, состав собственников
Нехватка критичной информации по обременениям и ограничениям	данные	Высокий	Цена, срок, реализуемость, круг покупателей	Закладывать дисконт к входу до подтверждения правового статуса	ЕГРН, сведения об ипотеке, арестах, судебных ограничениях, зарегистрированных лицах
Переоценка объекта относительно реального рынка дома	рынок	Высокий	Срок, цена	Опирается на локальный рынок дома и ближайших панельных аналогов, а не на средние по всей Взлётке	Сопоставление стартовой цены с коридором 9,0–9,6 млн ₽ и текущей/прошлой экспозицией объекта
Ремонт не верх рынка для Взлётки	рынок	Средний	Цена, срок, ставка аренды	Сделать легкую упаковку и усилить визуальную презентацию	Состояние отделки, мебели, окон, дверей, кухни, санузла по очному осмотру
Нехватка критичной информации по фактическому состоянию инженерии квартиры	тех	Средний	CAPEX, срок, цена	Учитывать резерв на мелкие скрытые работы	Состояние стояков, электрики, радиаторов, окон, сантехники, следы протечек
Крупный семейный формат уже по спросу, чем 1–2-комнатные квартиры	рынок	Средний	Срок, цена, вакансия в аренде	Точно позиционировать объект под семью, не пытаться продавать по логике малых ликвидных лотов	Актуальная конкурентная выборка по 3–4-комнатным квартирам на Молокова и Взлётке
Риск отклонений по сроку экспозиции	процедура	Средний	Годовая доходность, ликвидность	Использовать гибкую ценовую стратегию и сильную презентацию объекта	Статистика просмотра, отклики рынка, корректировка цены в первые недели экспозиции



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой крупную семейную квартиру в сильной жилой локации Взмётки, но в массовом панельном доме, поэтому инвестиционная логика здесь строится не на “премии района”, а на дисциплине цены входа и правильной упаковке. Реалистичный рыночный диапазон продажи составляет 9,0–9,6 млн ₽, с типовым ориентиром около 9,2–9,4 млн ₽. Справочная рыночная ставка долгосрочной аренды — 58–63 тыс. ₽/мес. Ключевые параметры, определяющие результат: формат 4-комнатной семейной квартиры, 3 этаж, двусторонняя планировка, жилое состояние, а также разрыв между сильной локацией Взмётки и более бюджетным позиционированием самого дома.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Ликвидная семейная локация с развитой инфраструктурой и транспортом.
- Хороший для рынка этаж — 3 из 10.
- Функциональная планировка: 4 отдельные комнаты, отдельный санузел, кладовка, балкон, окна на две стороны.
- Квартира в жилом состоянии, что позволяет работать без тяжелого CAPEX.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Панельный дом массового сегмента ограничивает потолок цены относительно более новых и статусных домов Взмётки.
- Крупный семейный формат менее ликвиден, чем 1–2-комнатные квартиры.
- Визуально ремонт не выглядит продуктом верхнего рынка.
- Юридический контур требует повышенного внимания из-за публичной истории с долей.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **ЛЕГКАЯ УПАКОВКА И ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА КАК СЕМЕЙНОГО ЖИЛОГО ЛОТА**. Именно этот сценарий лучше всего согласован с природой объекта, локальным рынком и ожидаемой экономикой. Квартира уже находится в состоянии, пригодном для проживания, поэтому капитальный ремонт не нужен; при этом визуальная доводка, расхламление, улучшение фото и мягкий хоумстейджинг способны повысить привлекательность и поддержать выход в диапазон 9,3–9,6 млн ₽.

Сценарий продажи “как есть” остается реальным, но менее предпочтителен: он быстрее, однако ограничивает цену нижней частью рынка. Аренда логична только как резервный или временный вариант удержания. Локация аренду поддерживает, но при инвестиционном входе, рассчитанном под продажную доходность, арендный сценарий не становится основным драйвером. Дополнительно аренда более чувствительна к укомплектованности и качеству квартиры.

Выбор продажной стратегии обоснован тремя факторами: рынок подтверждает конечную цену для семейного покупателя, CAPEX невысок, а сложность реализации умеренная. Альтернативы уступают: продажа “как есть” — по цене; аренда — по уровню допустимого входа и общей инвестиционной эффективности. Реализация базовой стратегии зависит от трех условий: юридическая чистота объекта, дисциплина цены входа и качественная рыночная упаковка.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ЮРИДИЧЕСКИЙ РИСК ПО СТРУКТУРЕ ПРАВА.

Это ключевой риск, потому что он напрямую влияет на реализуемость сделки и круг покупателей. История с 1/2 долей в публичном поле способна увеличить срок продажи и потребовать дополнительный дисконт. Критичное действие — полная проверка ЕГРН, основания права, ограничений и состава собственников.

02

РИСК ЗАВЫШЕНИЯ ОЖИДАНИЙ ПО ЦЕНЕ.

Он критичен, потому что объект находится на сильной локации, но не в премиальном продукте. Если ориентироваться на средние уровни всей Вzlётки, срок экспозиции резко растёт. Главное действие — привязывать цену к дому и ближайшим панельным аналогам, а не к более статусным ЖК.

03

РИСК НЕДООЦЕНКИ ФАКТИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ КВАРТИРЫ И ИНЖЕНЕРИИ.

Он влияет на CAPEX, срок подготовки и итоговую цену. По фото квартира выглядит жилой, но скрытые дефекты могут ухудшить экономику сценария. Главное действие — технический осмотр с фокусом на сантехнику, электротехнику, следы протечек и состояние отделки.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Рабочим уровнем входа по объекту следует считать **7,9–8,2 МЛН Р**. Именно этот диапазон позволяет реализовать основной сценарий продажи после упаковки и оставляет запас на торг, сроки и умеренный CAPEX. Вход выше 8,4–8,5 млн Р допустим только если юридический контур безупречен, а состояние квартиры подтверждает возможность быстрой продажи почти без вложений. Комфортный вход **7,3–7,7 МЛН Р** особенно интересен, если предполагается более осторожная стратегия или нужен резервный арендный выход.

До сделки критично подтвердить: актуальные права и обременения, отсутствие регистрационных ограничений, фактическое состояние квартиры, соответствие планировки документам, а также реальный объём мелких вложений для доведения до товарного вида. В первую очередь логично выполнить юридическую проверку объекта и очный технический осмотр. После этого — сформировать ценовую стратегию входа с опорой на диапазон 9,0–9,6 млн Р конечной продажи и отдельный бюджет на легкую упаковку.

Если объект покупается под перепродажу, первые действия после входа должны быть прикладными: расхламление, локальная косметика, усиление освещения и текстиля, фотосъёмка, корректное позиционирование как семейной квартиры во Вzlётке. Если продажный рынок в моменте окажется слабее ожиданий, резервным планом может быть временная сдача в долгосрочную аренду по ставке 58–63 тыс. Р/мес., но этот сценарий не должен быть базой для обоснования высокой цены покупки.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [2-к. квартира, ул. Молокова, 40 — ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, ул. Молокова, 40 — AFY](#)
- [4-к. квартира, ул. Молокова, 40 — Move.ru](#)
- [3-к. квартира, ул. Молокова, 60 — ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, ул. Молокова, 64 — ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, ул. Молокова, 68 — ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, ул. Молокова, 66 — ЦИАН](#)
- [4-к. квартира, ул. 78-й Добровольческой Бригады, 5 — ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, ул. Молокова, 66, 77 м² — ЦИАН](#)
- [2-к. квартира, ул. Авиаторов, 21, ЖК SkySEVEN — ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, ул. Алексеева, 51 — ЦИАН](#)
- [4-к. квартира, ул. Забобанова, 12 — ЦИАН](#)

АРЕНДА

- [2-к. квартира, ул. Молокова, 40 — N1](#)
- [2-к. квартира, ул. Молокова, 40 — Яндекс Недвижимость](#)
- [2-к. квартира, ул. Батурина, 20 — Яндекс Недвижимость](#)
- [2-к. квартира, ул. Вzlётная, 7 — Яндекс Недвижимость](#)
- [1-к. квартира, ул. Молокова, 46 — ЦИАН](#)
- [2-к. квартира, ул. Молокова, 64 — ЦИАН](#)
- [2-к. квартира, Северный проезд, 4 — Яндекс Недвижимость](#)
- [1-к. квартира, ул. Петра Подзолкова, 4 — Яндекс Недвижимость](#)
- [2-к. квартира, пр-т Металлургов, 41 — Яндекс Недвижимость](#)
- [2-к. квартира, пр-т Красноярский Рабочий, 90А — Яндекс Недвижимость](#)
- [1-к. квартира, ул. Дмитрия Мартынова, 43 — Яндекс Недвижимость](#)

- [4-к. квартира, ул. Республики, 46 – ЦИАН](#)
- [4-к. квартира, ул. Вейнбаума, 38/31 – ЦИАН](#)
- [4-к. квартира, ул. Копылова, 70 – ЦИАН](#)
- [4-к. квартира, ул. Молокова, 40, 78,6 м² – ЦИАН](#)
- [4-к. квартира, ул. Молокова, 40, 78,6 м² – Move.ru](#)

[Ссылка на карту](#)