

ДАТА АНАЛИЗА: 16.06.2026

# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



## КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ

**ОБЪЕКТ:** квартира 78,6 м<sup>2</sup>, ул. Молокова, 40, Взлётка / Советский район, Красноярск.

### ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

Объект можно рассматривать **ТОЛЬКО КАК ДИСКОНТНУЮ ПОКУПКУ ПОД КОРОТКУЮ ПЕРЕПРОДАЖУ**. По рыночной цене инвестиционный потенциал слабый: рабочий выход ограничен коридором семейного спроса, а маржа чувствительна к юридической чистоте, фактической планировке и скрытым затратам на подготовку.

### ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЛОГИКА

Интерес держится на покупке ниже уже протестированного рынком уровня, лёгкой подготовке квартиры и продаже как семейного продукта в нормализованном коридоре. Базовая стратегия – покупка с дисконтом и перепродажа, а не долгосрочное удержание.

### ГЛАВНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ

Платить выше разумно только после снятия ключевых рисков: без подтверждения документов, планировки и состояния маржу может быстро съесть дисконт на выходе, скрытый ремонт и невозможность продать объект выше 9,3–9,5 млн руб.

# КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

МЕТРИКА	ЗНАЧЕНИЕ	ЧТО ОЗНАЧАЕТ
Базовая цена выхода	9,5–9,7 млн руб.	Центральный ориентир продажи после лёгкой подготовки
Целевой вход	7,8 млн руб.	Основной рабочий уровень для сценария перепродажи
Максимальный вход	8,2 млн руб.	Предельный уровень только после снятия ключевых рисков
Потенциал доходности	Индикативно 12–25% годовых	Возможен только при контроле срока, затрат и выходе в рабочем коридоре
Быстрая / защитная реализация	8,8–9,2 млн руб.	Стресс-ориентир для оценки downside

## СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Ликвидная городская локация: Взлётка / Советский район.
- Семейная площадь 78,6 м<sup>2</sup>, вероятно многокомнатный формат.
- 3 этаж – комфортный для семейного спроса.
- Дом 2007 года; визуально квартира и места общего пользования выглядят в нормальном состоянии.

## ОГРАНИЧЕНИЯ

- Комнатность и планировка не подтверждены документально.
- Нет подтверждения отсутствия перепланировок, обременений и зарегистрированных лиц.
- Состояние оценено по фото; скрытые затраты на подготовку не исключены.
- Сам объект уже тестировался рынком в диапазоне 8,9–9,1 млн руб., что ограничивает оптимизм по выходу без улучшений.

## ЧТО КРИТИЧНО ПОДТВЕРДИТЬ

- ЕГРН, состав собственников, доли, обременения, зарегистрированных лиц.
- План, экспликацию и отсутствие несогласованных перепланировок.
- Фактическую комнатность, состояние инженерии и санузлов.
- Историю прежней экспозиции 8,9–9,1 млн руб.: срок, торг и причины снятия.

## 01

# ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

Адрес	ул. Молокова, 40, Красноярск	Взлётка / Советский район
Кадастровый номер	Указан во входных данных	Используется как идентификатор объекта; правовой контур требует проверки
Тип объекта	Квартира	Жилой формат, основной спрос – семейный
Площадь	78,6 м <sup>2</sup>	Семейный размер, влияющий на абсолютный бюджет и ликвидность
Этаж	3 этаж	Комфортный уровень для семейного покупателя
Дом	Панельный, 2007 г., 10 этажей	Не старый советский фонд; это поддерживает ликвидность
Планировка / комнатность	Вероятно 4-комнатная по данным экспозиции	Критичный параметр для цены и сценария продажи, требует подтверждения планом
Состояние	Визуально жилое по фото	Без видимых тяжёлых дефектов, но технически не подтверждено
Лоджия / балконная зона	Вероятно есть остеклённая зона	Учитывается осторожно, как фактор семейного спроса
Правовой контур	Неполный	Юридическая проверка критична для сделки и уровня входа
Микролокация	Развитая жилая городская среда	Поддерживает семейный спрос и ликвидность
Окружение	Встроенная коммерция в доме	Может одновременно поддерживать удобство и создавать шум / давление на парковку
Транспорт и инфраструктура	Сформированная городская локация	Важна прежде всего как фактор удобства для семейного покупателя

**ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ИНВЕСТОРА:** покупается типовая семейная квартира в ликвидной локации, где основная ценность — понятный конечный покупатель. Ограничение — часть ключевых параметров пока подтверждена не полностью.

## 2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

### 2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для оценки использован прежде всего **ДОМОВОЙ И БЛИЖАЙШИЙ МИКРОЛОКАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ**, а не широкий фон по улице или району. Такой подход лучше отражает реальный семейный спрос на квартиры сопоставимого бюджета и формата. Сильная сторона базы — наличие прямых ориентиров в самом доме и рядом. Ограничения — часть рынка архивная, фактические сделки не раскрыты, а отдельные параметры объекта требуют подтверждения, поэтому вывод по цене следует считать рабочим рыночным ориентиром, а не безусловным фактом сделки.

**ВЫВОД ПО БАЗЕ:** для данного объекта база достаточна, чтобы обосновать рабочий коридор продажи, но недостаточна для агрессивного оптимизма по верхней границе.

### 2.1.2. ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОРИЕНТИРЫ ПРОДАЖИ

#	ОБЪЕКТ / ИСТОЧНИК	ТИП ОРИЕНТИРА	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	ЧТО ПОДТВЕРЖДАЕТ	ОГРАНИЧЕНИЕ ПРИМЕНИМОСТИ
1	Молокова, 40	Наиболее сопоставимый объект	79,1 м <sup>2</sup>	9,6 млн руб.	≈121 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Центральный ориентир выхода для квартиры близкой площади	Комнатность и состояние должны быть сопоставимы
2	Молокова, 40	Наиболее сопоставимый объект	73 м <sup>2</sup>	8,8 млн руб.	≈121 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Нижнюю часть рабочего диапазона по дому	Меньшая площадь и другой формат комнатности
3	Молокова, 40	Нижний ориентир	66,8 м <sup>2</sup>	8,0 млн руб.	≈120 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Защитный уровень по дому	Слабее по площади / состоянию / этажу
4	Молокова, 66	Микролокальный ориентир	77 м <sup>2</sup>	11,0 млн руб.	≈143 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Показывает верх соседней микролокации	Вероятна премия, напрямую не переносится
5	Молокова, 64	Верхний ориентир	67 м <sup>2</sup>	10,999 млн руб.	≈164 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Условный верх при лучших вводных	Меньшая площадь и верхняя ценовая зона рынка

Рынок подтверждает **РАБОЧИЙ КОРИДОР 9,3–10,0 МЛН РУБ.** для обычной семейной квартиры без премиального ремонта. Центральный ориентир по основному сценарию — **9,5–9,7 МЛН РУБ.** Верхние соседние предложения показывают только дополнительный потенциал при лучших условиях и не должны использоваться как базовая цена объекта.

### 2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Для объекта применим не широкий ценовой фон, а домовый и ближайший микролокальный сегмент семейных квартир.
- Рабочий рыночный коридор продажи – **9,3–10,0 млн руб.**, базовый ориентир для инвестиционного сценария – **9,5–9,7 млн руб.**
- Цену поддерживают локация Взлётки, семейная площадь, 3 этаж и нестарый дом.
- Цену ограничивают неподтверждённая комнатность, юридическая неопределённость, оценка состояния только по фото и уже тестировавшийся уровень экспозиции самого объекта.
- Лоты 73–79 м<sup>2</sup> конкурируют прежде всего по абсолютному бюджету; меньшие квартиры 66–69 м<sup>2</sup> могут показывать более высокую цену за м<sup>2</sup>, но этот уровень нельзя механически переносить на объект 78,6 м<sup>2</sup>.
- Верх рынка 10,6 млн руб.+ возможен только как сценарий при подтверждённых условиях и улучшении продукта.
- Широкий фон 8,0–11,0 млн руб. и удельные цены верхних соседних квартир нельзя воспринимать как стоимость именно этого объекта.

**ВЫВОД ПО РЫНКУ:** объект имеет понятный рыночный коридор, но не тянет на верх сегмента без подтверждённых улучшений. Для инвестиционного решения ключевой ориентир – выход 9,5–9,7 млн руб., а не широкий диапазон предложений.

## 2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

Аренда используется только как **СПРАВОЧНАЯ ПРОВЕРКА ЛИКВИДНОСТИ**, а не как база цены входа.

#	ОБЪЕКТ / ИСТОЧНИК	ТИП ОРИЕНТИРА	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА ЗА ЕД./ МЕС.	МЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЁЖ	ФОРМАТ	ЧТО ПОДТВЕРЖДАЕТ
1	Молокова, 68	Наиболее сопоставимый объект	66,2 м <sup>2</sup>	≈680 руб./м <sup>2</sup> /мес.	45 тыс. руб./мес.	Квартира	Верх справочного диапазона семейного спроса
2	78-й Добровольческой Бригады, 21	Наиболее сопоставимый объект	70 м <sup>2</sup>	≈571 руб./м <sup>2</sup> /мес.	40 тыс. руб./мес.	Квартира	Типовую ставку для семейного формата
3	Молокова, 64	Нижний ориентир	72 м <sup>2</sup>	≈486 руб./м <sup>2</sup> /мес.	35 тыс. руб./мес.	Квартира	Нижнюю границу спроса по крупным лотам
4	Молокова, 1к3	Верх ставки	81 м <sup>2</sup>	≈642 руб./м <sup>2</sup> /мес.	52 тыс. руб./мес.	Квартира	Потолок при лучших вводных

Применимый справочный коридор аренды – **40–45 ТЫС. РУБ./МЕС.**, или **480–540 ТЫС. РУБ./ГОД** валового потенциального арендного потока. Аренда подтверждает ликвидность семейного формата на Взлётке, но не формирует инвестиционный вход: договорного потока и чистого операционного дохода нет.

**ВЫВОД ПО АРЕНДЕ:** удержание возможно как запасной вариант, но доходность для инвествхода выглядит слабой и не должна быть базовой логикой сделки.

## 2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

Сам объект уже экспонировался в диапазоне **8,9–9,1 МЛН РУБ.:**

- ЦИАН – 8,9 млн руб., 78,6 м<sup>2</sup>, 3 этаж, указание на 4-комнатный формат, объявление снято.
- Move.ru – 9,1 млн руб., повторная / зеркальная экспозиция.

Это **НЕ АНАЛОГ**, а важный сигнал уже протестированного уровня рынка. Такая экспозиция ограничивает оптимизм по перепродаже без улучшений и усиливает значение проверки срока показа, причин снятия и фактического спроса.

**ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ИНВЕСТОРА:** собственная история объекта повышает риск слабого выхода без доупаковки и поддерживает логику покупки только с дисконтом.



# СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	СТАТУС	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Покупка с дисконтом и перепродажа после лёгкой подготовки	Основной рабочий	Рынок подтверждает выход 9,5–9,7 млн руб.; локация и семейная площадь поддерживают ликвидность	Семья, покупающая квартиру для собственного проживания	Провести юридическую очистку, базовый осмотр, лёгкую косметическую подготовку и нормальную упаковку продажи	Основной способ монетизации при контролируемых затратах и сроке
Покупка + косметическая подготовка + перепродажа в верхней части коридора	Рабочий альтернативный	Возможен выход 9,6–10,0 млн руб. при более качественной подаче, но сценарий чувствителен к смете и сроку	Семья, готовая платить за более готовый продукт	Сделать косметическое улучшение и более сильную рыночную упаковку	Может поднять цену выхода, но увеличивает затраты и риски некупаемости части работ
Более глубокий ремонт с попыткой выхода к верхнему уровню	Условный	Ориентир 10,6 млн руб.+ есть только как верх рынка; прямой перенос на объект не подтверждён	Покупатель, ищущий лучше подготовленный продукт в этой микролокации	Сделать более глубокий ремонт и сильную упаковку объекта	Даёт только дополнительный потенциал, но не должен быть базой цены входа
Долгосрочная аренда	Индикативный	Рынок подтверждает 40–45 тыс. руб./мес., но только как справочный ориентир	Семейный арендатор	Подготовить квартиру к сдаче в долгосрочный найм	Даёт резерв по ликвидности, но не поддерживает инвестиционный вход как основной сценарий

## ЛОГИКА СЦЕНАРИЕВ:

- Базовым выбран сценарий быстрой перепродажи после лёгкой подготовки, потому что он лучше всего соответствует типу объекта и рабочему рыночному коридору.
- Косметическая подготовка остаётся рабочей альтернативой, но требует строгого контроля сметы и срока.
- Выход к верхней границе рынка – только дополнительный потенциал при выполнении условий, а не база покупки.
- Долгосрочная аренда показывает ликвидность формата, но не формирует инвестиционный вход.

**ВЫВОД ПО СЦЕНАРИЯМ:** для объекта есть один базовый и один рабочий альтернативный сценарий. Всё, что связано с верхом рынка, уместно учитывать только как дополнительный потенциал после подтверждения документов, состояния и затрат.

# 04

## ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	СТАТУС РАСЧЁТА	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	ЗАТРАТЫ	РАЗУМНЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ОРИЕНТИР ГОДОВОЙ ДОХОДНОСТИ	КОММЕНТАРИЙ
Перепродажа после лёгкой подготовки	Расчётный	Выход 9,5–9,7 млн руб.; рабочий коридор 9,3–10,0 млн руб.	4–7 мес.	0,25–0,45 млн руб.	Целевой вход 7,8 млн руб.; максимум 8,2 млн руб.	Индикативно 12–25% годовых	Базовый сценарий, чувствителен к выходу не ниже 9,3–9,5 млн руб.
Косметическая подготовка + перепродажа	Расчётный	Выход 9,6–10,0 млн руб.	6–9 мес.	0,6–0,9 млн руб.	7,5–7,9 млн руб.	Индикативно 15–25% годовых	Рабочий, но чувствительный к смете и сроку
Глубокий ремонт под верх рынка	Условный	Попытка выхода к 10,6 млн руб.+	8–12 мес.	1,0–1,4 млн руб.	7,2–7,6 млн руб.	Корректно не фиксируется как базовая	Высокий риск некупаемости ремонта
Долгосрочная аренда	Индикативный	40–45 тыс. руб./мес.; 480–540 тыс. руб./год	Не задано как основной срок инвестсценария	Не выделены отдельно	Не использовать как базу входа	Gross yield около 5–7%, NOI ниже	Справочный сценарий удержания

**ВЫВОД ПО ЭКОНОМИКЕ:** экономика работает только при покупке с дисконтом. Основной сценарий держится на умеренных затратах и выходе в коридор 9,5–9,7 млн руб.; при росте CAPEX или ухудшении выхода запас маржи быстро исчезает.

### 4.2. ПОЯСНЕНИЯ К ЭКОНОМИКЕ

- Логика входа строится от цены выхода 9,5–9,7 млн руб. с учётом затрат на подготовку, срока экспозиции и дисконта на риски.
- Быстрая / защитная реализация 8,8–9,2 млн руб. используется как стресс-проверка downside, а не как основной ориентир продажи.
- Расчёт чувствителен к состоянию квартиры, юридической чистоте и реальной возможности продать объект не ниже 9,3–9,5 млн руб.; до проверки документов и осмотра уровни входа следует считать предварительными.
- Арендный поток – это рыночный ориентир, а не подтверждённый чистый доход, поэтому он не используется для расчёта цены входа.

### 4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

СЦЕНАРИЙ	СТАТУС	РАЗУМНЫЙ ДИАПАЗОН ВХОДА	ДОХОДНОСТЬ	УЧИТЫВАТЬ В ИТОГОВОЙ РЕКОМЕНДАЦИИ?
----------	--------	-------------------------	------------	------------------------------------

Перепродажа после лёгкой подготовки	Базовый	До 8,2 млн руб.; рабочий 7,8 млн руб.	Индикативно 12–25% годовых	Да
Косметическая подготовка + перепродажа	Рабочий альтернативный	7,5–7,9 млн руб.	Индикативно 15–25% годовых	Да
Глубокий ремонт под верх рынка	Условный	7,2–7,6 млн руб.	Не база расчёта	Только как дополнительный потенциал
Долгосрочная аренда	Справочный	Не использовать как базу входа	Gross yield около 5–7%	Нет

УРОВЕНЬ ВХОДА	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА М <sup>2</sup>	КОГДА ДОПУСТИМ	КАКИЕ СЦЕНАРИИ РАБОТАЮТ	ЧТО ДОЛЖНО ПОДТВЕРДИТЬСЯ
Максимальный	8,2 млн руб.	≈104 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Только при практически снятых ключевых рисках	Базовая перепродажа после лёгкой подготовки	Документы, планировка, отсутствие критичного ремонта, реальность выхода 9,5–9,7 млн руб.
Целевой	7,8 млн руб.	≈99 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Основной рабочий уровень покупки	Базовый сценарий и рабочая косметическая альтернатива	Подтверждение правового контура, состояния и сметы подготовки
Комфортный	7,4–7,5 млн руб.	≈94–95 тыс. руб./м <sup>2</sup>	При наличии сочетания рисков или слабой ликвидности на выходе	Почти все реалистичные сценарии с запасом по марже	Используется как защитный уровень при неполной определённости

**ВЫВОД ПО УРОВНЯМ ВХОДА:** рабочая рекомендация – ориентироваться на 7,8 млн руб. Максимальный вход 8,2 млн руб. допустим только после снятия ключевых рисков, а комфортный уровень 7,4–7,5 млн руб. нужен как запас при сочетании юридических и технических ограничений.

## 5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ / ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ
Неподтверждённая планировка / перепланировка / комнатность	Юр / тех	Высокий	Цена, срок, ликвидность, реализуемость	Сверить документы с фактической конфигурацией квартиры	План, экспликация, техпаспорт, фактическую планировку
Неполный правовой контур	Юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость	Провести полную юридическую проверку до оферты	ЕГРН, собственников, доли, обременения, зарегистрированных лиц
Скрытые затраты на подготовку и ремонт	Тех / данные	Высокий	CAPEX, цена входа, доходность	Осмотреть квартиру и считать сценарий только после сметы	Инженерию, санузлы, окна, электрику, смету косметики / ремонта
Слабый выход ниже 9,3 млн руб.	Рынок	Средний	Цена, срок, доходность	Опирайтесь на консервативный коридор и не платить выше разумного входа	Свежих конкурентов и актуальную глубину спроса перед сделкой
Нехватка критичной информации о прежней экспозиции	Данные	Средний	Цена, срок, ликвидность	Учитывать историю объекта как ограничитель оптимизма	Срок показов, причины снятия, фактический торг по экспозиции 8,9–9,1 млн руб.
Верхний уровень 10,6 млн руб.+ может быть недостижим	Рынок	Средний	Цена, доходность	Не закладывать верх рынка в базовую экономику	Наличие реальных преимуществ объекта относительно верхних ориентиров

**КАКИЕ РИСКИ РЕАЛЬНО ДИСКОНТИРУЮТ ОБЪЕКТ:** юридическая чистота, соответствие планировки документам и скрытые затраты на подготовку. При одном существенном риске максимальный вход должен снижаться на 0,3–0,5 млн руб.; при сочетании юридического риска и CAPEX объект разумно рассматривать только на уровне 7,4–7,5 млн руб. или ниже.



# ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

## 6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Это типовой инвестиционный кейс в формате **ПОКУПКА С ДИСКОНТОМ И ПЕРЕПРОДАЖА СЕМЕЙНОЙ КВАРТИРЫ** в ликвидной локации Взлётки. Рабочий рыночный коридор продажи составляет **9,3–10,0 МЛН РУБ.**, а базовый ориентир по основному сценарию – **9,5–9,7 МЛН РУБ.**. Аренда подтверждает ликвидность семейного формата на уровне **40–45 ТЫС. РУБ./МЕС.**, но не формирует базовую экономику входа. Определяющие параметры кейса – юридическая чистота, подтверждённая планировка, фактическое состояние и возможность реально выйти не ниже 9,3–9,5 млн руб.

## 6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

### СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Ликвидная жилая микролокация с понятным семейным спросом.
- Семейная площадь и комфортный этаж.
- Нестарый дом, что поддерживает ликвидность по сравнению с более старым фондом.
- Базовый сценарий монетизации понятен и не требует сложной перепаковки объекта.

### ОГРАНИЧЕНИЯ

- История собственной экспозиции ограничивает оптимизм по цене выхода без улучшений.
- Комнатность и планировка пока не подтверждены как документальный факт.
- Состояние оценено только визуально, поэтому затраты на подготовку предварительные.
- Аренда слишком слаба, чтобы подстраховывать завышенный вход.

## 6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Основная стратегия – **ПОКУПКА С ДИСКОНТОМ, ПРОВЕРКА ПРАВОВОГО И ТЕХНИЧЕСКОГО КОНТУРА, ЛЁГКАЯ ПОДГОТОВКА И ПЕРЕПРОДАЖА**. Именно она лучше всего обоснована и качественно, и количественно: рынок даёт понятный выход 9,5–9,7 млн руб., затраты на подготовку умеренные, а срок реализации короче, чем у сценариев с более глубоким ремонтом.

Рабочая альтернатива – косметическая подготовка с попыткой выйти в верхнюю часть рабочего коридора. Этот сценарий может быть интересен, но он уже сильнее зависит от сметы, дисциплины работ и реального спроса на улучшенный продукт в данном бюджете.

Сценарий глубокого ремонта под 10,6 млн руб.+ следует рассматривать только как дополнительный потенциал. Он не должен быть базой входа, потому что опирается на условный верх рынка и несёт повышенный риск некупаемости затрат и удлинения срока продажи.

Долгосрочная аренда – только запасной вариант удержания. По доходности она не поддерживает цену входа и не конкурирует с базовой логикой перепродажи.

## 6.4. ТОП-3 РИСКА

# 01

### НЕПОДТВЕРЖДЁННАЯ ПЛАНИРОВКА / КОМНАТНОСТЬ / ВОЗМОЖНАЯ ПЕРЕПЛАНИРОВКА.

Это один из ключевых рисков, потому что напрямую влияет на ликвидность семейного формата и цену выхода. Критичное действие – сверка фактической конфигурации с планом, экспликацией и техпаспортом.

# 02

### НЕПОЛНЫЙ ПРАВОВОЙ КОНТУР.

Риск может сорвать сделку, удлинить сроки и потребовать дополнительный дисконт. Критичное действие – полная проверка ЕГРН, собственников, долей, обременений и зарегистрированных лиц до принятия решения о входе.

# 03

### СКРЫТЫЙ САРЕХ И РИСК ВЫХОДА НИЖЕ 9,3 МЛН РУБ.

Именно этот риск быстрее всего ломает маржу и делает покупку выше 8,2 млн руб. неинтересной. Критичное действие – фактический технический осмотр, смета подготовки и сверка со свежими конкурентами перед офертой.

## 6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

**ПРАКТИЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ ПО ВХОДУ:** объект интересен **ПРИ ЦЕЛЕВОМ ВХОДЕ ОКОЛО 7,8 МЛН РУБ.**, потому что на этом уровне сохраняется логика базового сценария перепродажи и остаётся пространство для умеренных затрат и рыночного торга на выходе. **МАКСИМАЛЬНЫЙ ВХОД 8,2 МЛН РУБ.** допустим только если подтверждены документы, фактическая планировка, отсутствие критичного ремонта и реалистичность выхода 9,5–9,7 млн руб. **КОМФОРТНЫЙ ВХОД 7,4–7,5 МЛН РУБ.** даёт защитный запас на случай сочетания юридических и технических рисков.

Выше **8,3 МЛН РУБ.** объект становится неинтересен как инвестиционная покупка, если только не сняты практически все ограничения и не доказан сильный сценарий выхода. Аналогично, если по свежему рынку реальный выход смещается ниже **9,3 МЛН РУБ.**, экономику нужно считать уже от защитного сценария, а не от базового.

Условные сценарии – прежде всего выход в зону **10,6 МЛН РУБ.+** – можно учитывать только как дополнительный потенциал. Они не должны использоваться как основа цены входа.

### ПЕРВЫЕ ДЕЙСТВИЯ ПОСЛЕ ОТЧЁТА:

- Проверить ЕГРН, собственников, обременения, доли и зарегистрированных лиц.
- Сверить планировку, комнатность и наличие / отсутствие перепланировок по документам и факту.
- Провести короткий технический осмотр и посчитать смету подготовки до входа.
- Поднять историю прежней экспозиции 8,9–9,1 млн руб. и понять, что именно рынок уже не принял.
- Перед офертой сверить свежих активных конкурентов в доме и ближайшей микрорайонации.

**ИТОГОВОЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ:** объект стоит рассматривать как короткий перепродажный кейс только при дисконте. Базовый ориентир выхода – 9,5–9,7 млн руб.; рабочий вход – 7,8 млн руб.; предельный – 8,2 млн руб. Всё, что выше по цене выхода или доходности, уместно учитывать только после снятия ключевых рисков и подтверждения состояния квартиры.

# СПИСКИ ССЫЛОК

## ПРОДАЖА

- [ЦИАН – Молокова, 40, кв. 8, 78,6 м<sup>2</sup>, 4-комнатная](#)
- [Move.ru – Молокова, 40, 78,6 м<sup>2</sup>, 4-комнатная](#)
- [ЦИАН – Молокова, 40, 73 м<sup>2</sup>, 3-комнатная](#)
- [ЦИАН – Молокова, 40, 79,1 м<sup>2</sup>, 4-комнатная](#)
- [ЦИАН – Молокова, 40, 66,8 м<sup>2</sup>, 3-комнатная](#)
- [ЦИАН – Молокова, 64, 69,3 м<sup>2</sup>, 3-комнатная](#)
- [ЦИАН – Молокова, 64, 67 м<sup>2</sup>, 3-комнатная](#)
- [ЦИАН – Молокова, 64, 68,9 м<sup>2</sup>, 3-комнатная](#)
- [ЦИАН – Молокова, 66, 77 м<sup>2</sup>, 3-комнатная](#)
- [ЦИАН – Молокова, 68, 66,5 м<sup>2</sup>, 3-комнатная](#)
- [ЦИАН – Молокова, 68, 66,5 м<sup>2</sup>, 3-комнатная, актуальная выдача](#)
- [ЦИАН – Подборка 3-комнатных квартир на улице Молокова](#)
- [2ГИС – Инфраструктура района и объекты рядом](#)

## АРЕНДА

- [ДомКрасноярск – дом Молокова, 40](#)
- [ЦИАН – Аренда квартир на улице Молокова](#)
- [ЦИАН – Посуточная аренда 3-комнатных на Взлётке](#)
- [ЦИАН – 78-й Добровольческой Бригады, 21, 70 м<sup>2</sup>, 3-комнатная](#)
- [N1 – Молокова, 64, 72 м<sup>2</sup>, 3-комнатная](#)
- [ЦИАН – Молокова, 68, 66,2 м<sup>2</sup>, 3-комнатная](#)
- [ЦИАН – Молокова, 1к3, 81 м<sup>2</sup>, 3-комнатная](#)
- [ЦИАН – Молокова, 28А, ЖК Лагуна, 99 м<sup>2</sup>, 3-комнатная](#)
- [N1 – Молокова, 40, 54 м<sup>2</sup>, 2-комнатная](#)
- [ЦИАН – Аренда 3-комнатных квартир на Взлётке](#)

[Ссылка на карту](#)