

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Томская обл, Томский р-н, мкр
Новоспасский (с Коларово), ул Казачья, уч
13/2

ЖИЛОЙ ДОМ 166,8 м²

634592, Томская обл., Томский р-н, мкр Новоспасский (с. Коларово), ул. Казачья, уч. 13/2
Частный жилой дом · Жилое здание
Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Частный жилой дом, формат дуплекса, 1 общая стена с соседним домом
	Площадь	166,8 м²
	Адрес / район / микролокация	Томская обл., Томский р-н, мкр Новоспасский (с. Коларово), КП «Заповедный»
	Этаж / вход / формат	2 этажа, отдельный вход, навес на 2 автомобиля

	Текущее использование	Свободный объект, white box / требуется ремонт
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный диапазон	11,0–11,8 млн ₽
	Ориентир верхней продажи после упаковки	11,8–12,3 млн ₽
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Продажа как есть конечному покупателю: 11,0–11,8 млн ₽, 65,9–70,7 тыс. ₽/м²; срок экспозиции 2–6 мес.
	Альтернативный сценарий	Доведение до жилого состояния и продажа в верхней части рынка: 11,8–12,3 млн ₽, 70,7–73,7 тыс. ₽/м²
	Дополнительный сценарий	Долгосрочная аренда после доведения: 55–75 тыс. ₽/мес., 330–450 ₽/м²/мес., поток 660 тыс.–900 тыс. ₽/год
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Новый кирпичный дом 2023 г.; организованный поселок; заведены газ, вода, электричество; удобная семейная планировка; ИЖС; благоустроенный участок и навес на 2 авто
	Слабые стороны	Формат дуплекса дает дисконт к отдельному коттеджу; white box требует вложений; узкий локальный рынок; есть существенный правовой риск по участку из открытых источников
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	7,8–8,2 млн ₽, 46,8–49,2 тыс. ₽/м²; работает сценарий перепродажи как есть с целевой доходностью около 35–45%, появляется запас на торг и срок экспозиции
	Комфортный вход	7,0–7,5 млн ₽, 42,0–45,0 тыс. ₽/м²; устойчиво работают продажа как есть и доведение/упаковка → продажа, запас по рискам выше
	Критично подтвердить до сделки	Актуальные обременения по дому и участку, состав и состояние инженерии, фактический объем недоделок и CAPEX, юридическую связку дом–земля, параметры отопления и подключения

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	634592, Томская обл., Томский р-н, мкр Новоспасский (с. Коларово), ул. Казачья, уч. 13/2
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ДОМА	70:14:0300095:4718
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР УЧАСТКА	70:14:0300095:4455
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Жилой дом, формат дуплекса, жилое использование
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Дом 166,8 м ² + участок 623 м ² (6,23 сотки), ИЖС

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ЭТАЖНОСТЬ / КОМНАТЫ	2 этажа, 3 комнаты, жилая площадь 65,7 м ²
МАТЕРИАЛ / ГОД ПОСТРОЙКИ	Кирпич, 2023 год
ПЛАНИРОВКА	На 1 этаже кухня-студия и санузел; на 2 этаже 3 спальни и санузел
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	White box, требуется ремонт
ИНЖЕНЕРИЯ	Заведены газ, вода, электричество; водоотведение — септик; санузел в доме
ДОСТУП / ПАРКОВКА	Два подъездных пути; навес на 2 автомобиля
УЧАСТОК	ИЖС, ограждение с лицевой стороны, калитка и ворота, отмостка, дорожка к крыльцу, отсыпка гравием к навесу

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	КП «Заповедный», мкр Новоспасский, с. Коларово, организованная коттеджная застройка
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Коларовский тракт; заявлено 15 мин. до пл. Южной на автомобиле; есть автобусное сообщение
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА	Семейный формат поселка, природное окружение, близость Томи и Синего Утеса; в Коларово доступны базовые магазины и сервисы, в Синем Утесе – лицей и детсад
СРЕДА	Пригородная жилая среда комфорт-класса с низкой плотностью, единым архитектурным стилем и благоустройством

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследовано **12 ОБЪЯВЛЕНИЙ ПРОДАЖИ** из предоставленного массива, дополнительно учтен широкий контекст по Коларово, мкр Заповедный и конкурентным пригородным поселкам Томска из входной рыночной справки.

- Структура исследованной базы по массиву: **7 объявлений** — Коларово/Заповедный, **5 объявлений** — Томск и иные конкурентные локации.
- География базы: прямая микролокация объекта, с. Коларово в целом, затем конкурентные пригородные и городские локации для проверки верхних и нижних ориентиров.
- Сильная сторона базы: есть несколько очень близких аналогов по площади, формату, году постройки и состоянию именно в проектной логике поселка.
- Ограничение базы: рынок внутри самой микролокации узкий, часть объявлений архивные, часть объектов отличается по формату участка, степени готовности и автономности.
- Надежность базы: достаточна для обоснования текущего рыночного диапазона продажи и для вывода о влиянии размера дома на цену за м²; для точного расчета верхней продажи после доведения требуется осторожность.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	CIAN / 325721824	Коларово, Садовая ул., 5	166,8 м ²	11 300 000 ₽	67 746 ₽/ м ²	2 этажа, 6 сот., кирпич, без отделки, ИЖС	Практически идентичный формат и метраж, но другой адрес внутри того же проекта	Базовый ориентир
2	CIAN / 325721829	Коларово, Садовая ул., 5	167,2 м ²	11 300 000 ₽	67 584 ₽/ м ²	2 этажа, 6 сот., кирпич, без ремонта, ИЖС	Очень близкий аналог по площади и стадии готовности	Базовый ориентир
3	CIAN / 318449657	Коларово, Садовая ул., 5	150 м ²	11 000 000 ₽	73 333 ₽/ м ²	7 сот., ИЖС, центральная вода, гараж	Меньше по площади, лучше по участку и части характеристик	+
4	CIAN / 300807085	Заповедный мкр	128 м ²	12 000 000 ₽	93 750 ₽/ м ²	Новый дуплекс, предчистовая, навес на 2 авто	Сопоставимый формат, но заметно компактнее	+
5	CIAN / 319567660	Заповедный мкр	130 м ²	12 690 000 ₽	97 615 ₽/ м ²	Кирпич, 10 сот., 4 спальни, дом от застройщика	Меньше дом, больше участок, не дуплекс по описанию	+

6	CIAN / 320608852	Томск, мкр Наука	167 м²	15 500 000 ₽	92 814 ₽/м²	8 сот., стандартный ремонт, можно жить	Городская локация и готовность к проживанию сильнее объекта	+
---	------------------	------------------	--------	--------------	-------------	--	---	---

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен в релевантном сегменте:** около 67,6–97,6 тыс. ₽/м² по близким пригородным аналогам; городской и более готовый продукт уходит выше.
- **Типовая рыночная цена для текущего состояния объекта:** 65,9–70,7 тыс. ₽/м², что дает 11,0–11,8 млн ₽ за объект.
- **Средний ориентир внутри прямых аналогов проекта:** около 74–82 тыс. ₽/м², но этот уровень искажается более компактными домами, которые традиционно стоят дороже в пересчете на м².
- **Типовой покупатель:** семья, сравнивающая дом с крупной квартирой или таунхаусом, ценящая поселковую среду, газ и готовую внешнюю инфраструктуру, но чувствительная к бюджету доведения.
- **Ликвидность:** средняя; для дома 160–170 м² в white box разумно ожидать срок экспозиции порядка 2–6 месяцев, дольше при завышенной цене или слабой упаковке.
- **Дисконт “заявлено → факт”:** по открытой базе надежно не измеряется, но длительная экспозиция и архивные публикации в сегменте указывают на наличие переговорного коридора.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:**
 - мелкие дома до 130 м²: ориентир 93–149 тыс. ₽/м² в пределах проекта и близких аналогов; ликвидность выше за счет более доступного бюджета входа;
 - средние дома 130–170 м²: ориентир 67–98 тыс. ₽/м²; это основной сегмент сравнения для объекта;
 - крупные дома 200+ м²: по расширенной базе около 56–58 тыс. ₽/м²; ликвидность ниже из-за большего бюджета и более узкого спроса.
- Вывод по размеру: при росте площади цена за м² снижается, а наиболее ликвидным остается формат примерно 100–140 м²; для объекта это означает ограниченный потенциал “дорогого метра” и преимущество стратегии продажи по честной цене, а не попытки удерживать верх рынка.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследовано **8 ОБЪЯВЛЕНИЙ АРЕНДЫ** из предоставленного массива; база смешанная и включает долгосрочные дома, таунхаус и часть краткосрочных форматов по Коларово.

- Структура базы: **5 объектов** — Томский район, **3 объекта** — Томск.
- География и глубина рынка: прямых долгосрочных аналогов именно в Новоспасском/Коларово почти нет, поэтому ставка валидируется через сопоставимые пригородные дома Томского района и более сильные городские продукты.
- Сильная сторона базы: виден реальный коридор долгосрочной аренды по пригородным домам и отдельный подтвержденный краткосрочный спрос по Коларово.
- Ограничение базы: прямой локальный долгосрочный рынок тонкий, часть предложений архивные, условия аренды раскрыты неполно.
- Надежность базы: достаточна для ориентировочной ставки после доведения объекта до жилого состояния; для точной ставки “как есть” надежность низкая, поскольку white box плохо представлен на рынке аренды.
- Условия рынка: по части объявлений встречаются меблировка, залог и коммунальные условия, но единая сопоставимая статистика по КУ/депозиту/каникулам не сформирована.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
---	------------------	---------	---------	--------	---------------	----------------------------	---------	-------------------------

1	CIAN / 314804450	Калтай	240 м²	50 000 ₽/мес.	208 ₽/м²/мес.	Условия раскрыты частично	Крупнее объекта, иная локация, готовый дом	–
2	ONREALT / 83417979	Тахтамышево	118 м²	60 000 ₽/мес.	508 ₽/м²/мес.	Условия раскрыты частично	Меньше по площади, евро-ремонт, готовность выше	+
3	CIAN / 325519813	Кисловка, Северный	110 м²	90 000 ₽/мес.	818 ₽/м²/мес.	Меблирован, новый ремонт	Таунхаус в более ликвидном готовом формате	+
4	CIAN / 327835245	Томск, Аникино	300 м²	130 000 ₽/мес.	433 ₽/м²/мес.	Условия раскрыты частично	Городская локация, благоустроенный коттедж, баня, гараж	+
5	CIAN / 326626311	Томск, ул. Блок-Пост	400 м²	130 000 ₽/мес.	325 ₽/м²/мес.	Условия раскрыты частично	Сильно крупнее, город, частично недоделан ремонт	Смешанное

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон долгосрочных ставок:** по релевантной расширенной базе около 50–130 тыс. ₽/мес.; для пригородной базы Томского района ближе 50–90 тыс. ₽/мес.
- **Типовая ставка для объекта после доведения:** 55–75 тыс. ₽/мес., или ориентировочно 330–450 ₽/м²/мес.
- **Типовой арендатор:** семья для загородного проживания; для краткосрочной модели в Коларово виден отдельный спрос на дома отдыха, но это уже другой операционный продукт.
- **Типовые условия рынка:** готовность к проживанию и меблировка заметно повышают ставку; по white box устойчивого массового спроса не видно.
- **Ликвидность:** средняя или ниже средней без доведения; после ремонта и базовой комплектации срок поиска арендатора может составить 1–3 месяца.
- **Дисконт “заявлено → факт”:** по открытой базе не верифицируется.
- **Влияние размера блока на ставку и ликвидность:**
 - мелкие блоки/секции до 120 м²: около 500–818 ₽/м²/мес.; ликвидность выше при готовом ремонте;
 - средние дома 120–200 м²: ориентир около 330–500 ₽/м²/мес.; это наиболее близкая зона для объекта;
 - крупные дома 225+ м²: около 208–433 ₽/м²/мес.; абсолютная ставка выше, но удельная эффективность и ликвидность ниже.
- Вывод по размеру: рынок аренды тоже платит премию за компактный и готовый продукт; объект с площадью 166,8 м² потенциально сдается лучше, чем дома 250+ м², но только после доведения до состояния “заезжай и живи”.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент пригородных семейных домов Томска остается рабочим, но локально в Коларово рынок узкий. В продаже конкуренция внутри поселка невысокая, однако покупатель сравнивает объект со всем ближним пригородом. В аренде прямой долгосрочный рынок тонкий, а краткосрочный спрос в Коларово выражен заметнее. Для рассматриваемого объекта это означает, что продажа как конечного жилья выглядит рыночно сильнее, чем классическая доходная аренда.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Продажа как есть	Прямые аналоги по проекту и соседним домам формируют базовый диапазон около 11,0–11,8 млн ₽; состояние white box и формат дуплекса ограничивают верх цены	Семья, готовая делать чистовую отделку под себя	Корректно упаковать объект, представить планировку, инженерные вводы, участок и поселковую инфраструктуру	Наиболее реалистичный и быстрый способ монетизации с умеренным сроком экспозиции
Доведение до жилого состояния и продажа	Верхняя часть рынка в поселке и близких аналогах достигается у более компактных и более готовых домов; для крупного дома рост цены ограничен, но возможен	Семья, ищущая готовый дом в организованном поселке	Сделать базовую чистовую отделку, сантехнику, свет, кухонный минимум, привести участок и фасадную подачу к жилому виду	Повышение ликвидности и шанс выйти в верхний коридор 11,8–12,3 млн ₽, но с риском слабой окупаемости CAPEX
Долгосрочная аренда после доведения	Расширенная база аренды подтверждаетвилку 55–75 тыс. ₽/мес. для готового пригородного дома; в текущем виде спрос ограничен	Семья для длительного проживания за городом	Довести дом до пригодного для проживания состояния и базово меблировать	Создание арендного потока 660–900 тыс. ₽/год, но доходность на инвестиционный вход ограничена
Краткосрочная аренда как резервный формат	По Коларово есть подтвержденный посуточный рынок 6–10 тыс. ₽/сутки для меньших домов и до 10–18 тыс. ₽/сутки для более полноценных рекреационных форматов	Гости выходного дня, семейный отдых, небольшие мероприятия	Меблировать объект, дооснастить его под гостевой формат и организовать управление бронированием	Потенциально выше выручка, но выше операционная сложность, сезонность и требования к продукту

04

ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа как есть	Продажа 11,0–11,8 млн ₽; 65,9–70,7 тыс. ₽/м ²	2–6 мес.	Маркетинг и сделка: условно 0,2–0,4 млн ₽; риск торга и удлинения экспозиции	7,4–8,6 млн ₽	30–50% годовых	14–50% за цикл	Главный рабочий сценарий
Доведение и продажа	Продажа 11,8–12,3 млн ₽; 70,7–73,7 тыс. ₽/м ²	4–8 мес.	Чистовая отделка и комплектация: 2,0–3,5 млн ₽; риск перерасхода и слабой окупаемости вложений	4,4–7,3 млн ₽	30–50% годовых	Низкий или пограничный при покупке выше целевого входа	Работает только при глубоком входе
Долгосрочная аренда после доведения	Ставка 55–75 тыс. ₽/мес.; 330–450 ₽/м ² /мес.; поток 660 тыс.–900 тыс. ₽/год	2–4 мес. доведение и поиск арендатора	CAPEX 2,0–3,5 млн ₽; риск вакансии и ограниченного спроса в локации	1,0–7,0 млн ₽	10–20% годовых	Для классической инвестиционной покупки слабый	Скорее резервный, чем основной
Краткосрочная аренда	Потенциальная ставка по рынку локации: ориентир 8–12 тыс. ₽/ сутки для рабочего семейного формата после оснащения	3–6 мес. доведение и запуск	CAPEX и оснащение 2,5–4,5 млн ₽; высокий операционный риск, сезонность, управление	Полноценно не оцифровывается на текущей базе как базовый инвест- сценарий	Зависит от загрузки	Нерелевантен без модели загрузки	Условный сценарий, не базовый

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияет **реальная глубина торга на входе**: при покупке близко к 11 млн ₽ инвестиционная перепродажа почти не работает.
- Второй ключевой фактор – **объем фактического CAPEX** для доведения white box до жилого состояния.
- Сценарии чувствительны к **сроку экспозиции**: каждый дополнительный месяц ухудшает годовую доходность продажной модели.
- Для аренды критична **готовность продукта**: рынок почти не платит премию за площадь без ремонта и мебелировки.
- На все сценарии существенно влияет **юридическая чистота участка и дома**, поскольку правовые ограничения могут обнулить ликвидность или сорвать сделку.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 8,4–8,6 млн ₽. На этом уровне еще работает только сценарий продажи как есть с приемлемой доходностью ближе к нижней границе целевых 30% годовых. Запас к рискам ограничен.
- **Целевой уровень входа:** 7,8–8,2 млн ₽. Это основной рабочий уровень: устойчиво работает продажа как есть, а при хорошем рынке возможна упакованная продажа с умеренной прибавкой. Ориентир доходности — около 35–45% годовых.
- **Комфортный уровень входа:** 7,0–7,5 млн ₽. Этот вход создает запас к торгу, срокам, юридическим и техническим рискам и позволяет рассматривать не только продажу как есть, но и доведение с последующей продажей. Потенциальная вилка доходности — около 40–50%+ годовых по продажным сценариям.

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)
Возможные ограничения / обременения по участку	юр	Высокий	Реализуемость сделки, цена, срок	Сделку строить только после документального подтверждения статуса прав и снятия ограничений либо понятной схемы их отсутствия	Актуальные выписки ЕГРН на дом и участок, основания возникновения и прекращения обременений, сведения о запретах регистрационных действий
Нехватка критичной информации по составу и качеству инженерии	данные	Высокий	CAPEX, цена, срок доведения, реализуемость сценариев аренды и продажи после упаковки	До сделки провести предметную техническую инвентаризацию дома и инженерных вводов	Тип отопления, мощность электроподключения, схема водоснабжения, работоспособность газа, состояние септика, наличие договоров и ТУ
Недооценка объема внутренних работ в white box	тех	Высокий	CAPEX, срок, ROI	Считать сценарии только с консервативным бюджетом и запасом на непредвиденные работы	Смета по чистовой отделке, сантехнике, электрике, освещению, лестнице, дверям, кухне, благоустройству
Формат дуплекса ограничивает часть спроса	рынок	Средний	Цена, срок экспозиции	Позиционировать объект как семейный дом в поселке, а не как автономный премиальный коттедж	Шумоизоляция общей стены, визуальная автономность входа и участка, режим пользования общей частью
Узкий локальный рынок в микролокации	рынок	Средний	Срок, цена	Ставить конкурентную цену и использовать расширенную экспозицию на внешний пригородный спрос Томска	Текущая конкуренция по поселку и соседним поселкам, сроки публикации аналогов, реакция на первые показы
Слабая экономика арендного сценария при высокой цене входа	рынок	Средний	Ставка, вакансия, доходность	Рассматривать аренду только как резервный сценарий после доведения, а не как основной инвестиционный тезис	Фактический бюджет доведения, целевая ставка, условия спроса на долгосрок в Коларово

Неполнота технической документации по конструктиву	данные	Средний	CAPEX, реализуемость, страхование	Привязать покупку к комплекту техдокументации и очному техническому осмотру	Технический план, поэтажный план, сведения о фундаменте, кровле, перекрытиях, акты ввода и подключения
---	--------	---------	--------------------------------------	---	--

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект — это новый кирпичный дом 166,8 м² в организованном поселке пригородного формата, продаваемый в состоянии white box на участке ИЖС 6,23 сотки. Как инвестиционный кейс он выглядит прежде всего как **ОБЪЕКТ ПЕРЕПРОДАЖИ**, а не как стабильный доходный актив. Реалистичный рыночный диапазон продажи для конечного покупателя в текущем виде составляет **11,0–11,8 МЛН Р**. При доведении до жилого состояния возможен верхний коридор **11,8–12,3 МЛН Р**, но экономический эффект улучшений ограничен. Реалистичный долгосрочный арендный ориентир после доведения — **55–75 ТЫС. Р/МЕС**. Ключевыми параметрами для объекта являются формат дуплекса, степень готовности, подтвержденные коммуникации, качество правового статуса и узость локального рынка.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Новый кирпичный дом 2023 года в единой поселковой среде.
- Газ, вода и электричество заведены в дом; участок ИЖС с базовым благоустройством.
- Семейная планировка и навес на 2 автомобиля.
- Хорошая внешняя среда и понятный спрос со стороны семей, рассматривающих переезд из квартиры в дом.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- White box требует заметных вложений до полноценного жилого стандарта.
- Формат дуплекса ограничивает верх цены и часть аудитории.
- Инвестиционная экономика не работает при покупке близко к рыночной цене конечного пользователя.
- Есть существенный юридический риск по участку, который напрямую влияет на реализуемость сделки.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **ПОКУПКА ТОЛЬКО С ГЛУБОКИМ ДИСКОНТОМ И ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ ЛИБО С МИНИМАЛЬНОЙ УПАКОВКОЙ**. Именно этот сценарий лучше всего опирается на рынок: прямые аналоги в проекте показывают, что текущий конечный рынок находится около 11–12 млн Р, а не существенно выше. Экономика из раздела 4 подтверждает, что при покупке по рыночной цене конечного покупателя инвестиционная маржа исчезает, а при глубоком входе продажный сценарий становится рабочим и дает приемлемую доходность.

Сценарий **ДОВЕДЕНИЯ И ПРОДАЖИ** является альтернативой, но менее приоритетен: он требует 2,0–3,5 млн Р дополнительных вложений, а прирост выходной цены ограничен. Такой сценарий имеет смысл только при очень сильном входе и полном контроле бюджета ремонта.

Сценарий **ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ** рассматривается как резервный. Он подтверждается рынком лишь после доведения объекта до жилого состояния, но при типовых ставках 55–75 тыс. Р/мес. не создает сильной инвестиционной доходности для классического инвестора. Краткосрочная аренда в Коларово рыночно существует, но требует уже другой операционной модели, мебелировки и активного управления, поэтому не должна быть базовой ставкой инвестиционного решения.

Таким образом, выбор стратегии определяется тремя условиями: возможностью войти существенно ниже рыночной цены конечного пользователя, подтверждением юридической чистоты и понятным объемом доведения.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ПРАВОВОЙ РИСК ПО УЧАСТКУ И ДОМУ.

Это ключевой риск, потому что он влияет не только на цену, но и на саму возможность безопасной сделки. При подтверждении действующих ограничений объект может потерять ликвидность, а сделка — сорваться. Критичное действие: получить актуальные выписки ЕГРН и основания ограничений.

02

НЕОПРЕДЕЛЕННЫЙ ОБЪЕМ САРЕХ ПО ДОВЕДЕНИЮ WHITE BOX.

Это один из главных рисков для экономики, потому что именно вложения определяют, имеет ли смысл сценарий упаковки или аренды. Ошибка в бюджете напрямую снижает ROI. Критичное действие: составить детальную смету по фактическому состоянию.

03

УЗКИЙ РЫНОК И ОГРАНИЧЕНИЕ СПРОСА ИЗ-ЗА ФОРМАТА ДУПЛЕКСА.

Этот риск влияет на срок экспозиции и верх цены. Объект конкурирует не только с домами, но и с таунхаусами и более компактными коттеджами, а часть покупателей изначально отсекает общую стену. Критичное действие: реалистично позиционировать объект и не пытаться продавать его по метрикам отдельного готового коттеджа.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту выглядит так:

- **Максимальный вход 8,4–8,6 млн Р** допустим только если подтверждается чистый юридический статус и объект покупается под быструю перепродажу как есть. Это некомфортный уровень: запас к торгу, сроку и скрытым работам минимален.
- **Целевой вход 7,8–8,2 млн Р** — основной рабочий уровень. Он позволяет реализовать продажу как есть с приемлемой доходностью и оставляет небольшой резерв на упаковку, маркетинг и срок экспозиции.
- **Комфортный вход 7,0–7,5 млн Р** — лучший вариант для инвестора. При таком входе уже можно выбирать между быстрой перепродажей и доведением до жилого состояния с последующей продажей без критического давления на экономику.

До сделки критично подтвердить: актуальные права и ограничения по дому и участку, состав инженерии, фактическое состояние дома, работоспособность газо- и водоснабжения, смету доведения, а также юридическую корректность формата дуплекса и режима пользования участком.

Первые действия по выбранной стратегии:

- получить и сверить актуальные выписки ЕГРН на дом и участок;
- сделать технический осмотр с фиксацией объема незавершенных работ и инженерных параметров;
- собрать короткую смету “минимальная упаковка” и “полное доведение до жилого стандарта”;
- принять решение между двумя рабочими моделями: перепродажа как есть или минимальная упаковка → продажа;
- если цена входа не опускается в рабочий диапазон инвестора, рассматривать объект не как инвестиционный, а как пользовательский продукт для конечного покупателя.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АРЕНДА

- [Коттедж 167,2 м², Садовая ул., 5 – ЦИАН](#)
- [Коттедж 166,8 м², Садовая ул., 5 – ЦИАН](#)
- [Дом 150 м², Садовая ул., 5 – ЦИАН](#)
- [Дом 128 м², мкр. Заповедный – ЦИАН](#)
- [Коттедж 95,86 м², ул. Казачья – ЦИАН](#)
- [Дом 120,89 м², мкр. Заповедный – ЦИАН](#)
- [Дом 130 м², мкр. Заповедный – ЦИАН](#)
- [Дом 216 м², ул. 1-я Заречная, 6Б – ЦИАН](#)
- [Дом 272,3 м², ул. Пастера, 46 – ЦИАН](#)
- [Коттедж 152 м², Басандайская ул. – ЦИАН](#)
- [Дом 167 м², ул. Академика Сахарова, 41 – ЦИАН](#)
- [Дом 160 м², Школьная ул., 2 – ЦИАН](#)

- [Таунхаус 110 м², Северный мкр, Кисловка – ЦИАН](#)
- [Дом 240 м², ул. Кольцевая, Калтай – ЦИАН](#)
- [Дом 118 м², Звёздная ул., Тахтамышево – Onrealt](#)
- [Дом 100 м², Садовая ул., Коларово – Onrealt](#)
- [Дом 30 м², Счастливая ул., Коларово – Onrealt](#)
- [Коттедж 300 м², Басандайская ул., Аникино – ЦИАН](#)
- [Коттедж 400 м², ул. Блок-Пост, Томск – ЦИАН](#)
- [Дом 140 м², Континентальная ул., Томск – Onrealt](#)

[Ссылка на карту](#)