

ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Санкт-Петербург, пр-кт
Будённого, д 19 к 1 стр 1, кв 68

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Квартира в новом доме комфорт-класса
	Площадь	92,6 м ²
	Адрес / район / микрорасположение	Санкт-Петербург, пр-кт Будённого, 19 к1 стр1, кв. 68; Красносельский район, Сосновая Поляна, ЖК «Солнечный город»
	Этаж / формат	2 этаж, семейный крупный лот в новом массовом жилом комплексе
	Планировка	По исходным данным — 2-комнатная, комнаты изолированные, кухня 12 м ² , лоджия, совмещённый санузел
	Текущее использование	Объект экспонируется на торгах в рамках процедуры банкротства

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	19,0–20,8 млн ₽
	Типовой ориентир	Около 19,7–20,3 млн ₽ при стандартной экспозиции
	Верх рынка	До 21,0–21,5 млн ₽ при сильной упаковке и подтверждённо хорошем состоянии
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Покупка с дисконтом на торгах и последующая продажа как семейного лота; ориентир выхода 19,8–20,3 млн ₽, 214–219 тыс. ₽/м², целевая годовая доходность при правильном входе 30–45%
	Срок	4–6 мес. на сделку и экспозицию; при улучшенной упаковке 6–8 мес.
	Альтернативный сценарий	Косметика / хоумстейджинг / мебелировка и продажа в верхней части диапазона: 21,0–21,5 млн ₽, 227–232 тыс. ₽/м²
	Резервный сценарий	Долгосрочная аренда целиком: 58–65 тыс. ₽/мес., 626–702 ₽/м²/мес., годовой поток 696–780 тыс. ₽
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Новый дом 2023 г.; комфорт-класс; развитая инфраструктура ЖК; редкий для корпуса крупный семейный формат
		2 этаж — комфортен для семейного спроса и не создаёт дисконта верхних этажей без лифтового риска
		ЖК с узнаваемым брендом, действующей коммерцией и сформированной средой проживания
	Слабые стороны	Метраж 92,6 м² нетипичен для локального пула, из-за чего круг покупателей уже
		Есть расхождение по числу комнат в источниках, что влияет на позиционирование и цену
		Фактическое состояние отделки именно этой квартиры не подтверждено
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА		Аукционный формат сделки повышает процедурную сложность
	Целевой вход	16,8–17,2 млн ₽, или 181–186 тыс. ₽/м²; рабочими становятся сценарии перепродажи как есть и после лёгкой упаковки, ожидаемая вилка годовой доходности 35–50%
	Комфортный вход	15,8–16,3 млн ₽, или 171–176 тыс. ₽/м²; создаёт запас на CAPEX, торг, возможную коррекцию выхода и удлинение срока, ожидаемая вилка годовой доходности 40–55%

Критично подтвердить
до сделки

ЕГРН и правовой статус; фактическую планировку и число комнат; реальное состояние отделки; регламент
торгов и последующие расходы

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА	Адрес	Санкт-Петербург, пр-кт Будённого, д. 19 к. 1 стр. 1, кв. 68
	Тип / назначение	Квартира, жилое помещение
	Площадь	92,6 м²
	Состав лота	Квартира в многоквартирном доме; кухня 12 м²; лоджия; совмещённый санузел
КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА	Этаж / этажность	2 этаж; по исходным данным дом 9-этажный, в части открытых источников встречается 8 этажей
	Планировка	По исходным данным — 2 комнаты, комнаты изолированные; в открытых источниках по этому адресу и площади встречается расхождение по комнатности
	Состояние	Подтверждённых данных по отделке именно квартиры нет; по дому и аналогам в корпусе характерна отделка от застройщика
	Балкон / лоджия	Лоджия
	Санузел	Совмещённый
	Конструктив	Дом 2023 года; в источниках встречаются обозначения «кирпичный» и «монолит / кирпично-монолитный»
	Инженерия дома	Центральное горячее водоснабжение, железобетонные перекрытия, лифты; для проекта заявлены поквартирный учёт тепла, панельные радиаторы, клапаны инфильтрации
	Доступ / окружение дома	В доме и у дома работают магазины, аптеки, пункты выдачи, сервисы повседневного спроса
КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ	Микролокация	ЖК «Солнечный город», сформированный жилой массив комфорт-класса в Сосновой Поляне

Транспорт

Около 1 км до ж/д станции Сергиево; доступ к КАД и ЗСД; метро удалено, основная связь — наземный транспорт и автомобиль

Инфраструктура

В составе проекта заявлены школы, детские сады, парк, коммерция на первых этажах, дворы без машин

Среда

Новый жилой район с семейным профилем спроса и высокой долей современных квартир небольших площадей

Фотофиксация

По фото подтверждается современный фасад и новый дом; интерьер квартиры по фото не представлен

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- **Дом / соседние корпуса:** база узкая по прямым аналогам крупного семейного формата; в самом доме в актуальной экспозиции преобладают студии, 1-комнатные и компактные 2-комнатные квартиры.
- **Микролокация:** по проспекту Будённого и ЖК «Солнечный город» база достаточна для понимания ценового коридора по новому комфорт-классу.
- **Район:** широкая база по Сосновой Поляне и Красносельскому району даёт надёжный фон по уровню цен и ликвидности.
- **Сильные стороны базы:** хорошее покрытие по новому фонду в той же локации, наличие объявлений по соседним корпусам и понимание размерного эффекта.
- **Ограничения базы:** прямых аналогов 90+ м² в этом же доме и ЖК мало; часть источников расходится по этажности дома и комнатности именно данного объекта.
- **Надёжность базы:** достаточна для определения рыночного диапазона продажи и оценки ликвидности; влияние крупного метража на цену за м² оценивается уверенно, но верхняя граница цены более чувствительна к состоянию и планировке.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	Move.ru	пр-кт Будённого, 19к1	56,3 м ²	13 000 000 ₽	230 906 ₽/м ²	2-комн., 5/8, евроремонт, тот же дом	Существенно меньше площадь, лучше типовая ликвидность, выше этаж	Для объекта удельная цена должна быть ниже (–)
2	ЦИАН / открытые источники	пр-кт Будённого, 19к2	46,9 м ²	10 499 000 ₽	223 859 ₽/м ²	2-комн., соседний корпус нового фонда	Более компактный и массовый формат	Подтверждает верх среднего диапазона для малых 2-комн.; для объекта нужен дисконт по ₽/м ² (–)
3	Move.ru	ул. Генерала Кравченко, 7к3	57,9 м ²	11 999 990 ₽	207 254 ₽/м ²	2-комн., 2 лоджии, районный аналог нового фонда	Меньше площадь, другая улица, сопоставимый массовый сегмент	Поддерживает нижнюю часть диапазона (+/-)
4	ЦИАН / открытые источники	пр-кт Будённого, 23к4	55,3 м ²	13 300 000 ₽	240 506 ₽/м ²	2-комн., новый дом, сильная упаковка	Меньше площадь, более ликвидный формат	Скорее ориентир верхнего ask для компактных лотов; напрямую к объекту неприменим без дисконта (–)

5	Move.ru	пр-кт Ленинский, 72к1	90 м²	17 300 000 Р	192 222 Р/м²	3-комн., 4/14, Красносельский район	Другая микролокация и другой проект, но близкий метраж	Поддерживает нижнюю границу для крупного семейного лота (+)
6	Move.ru	пр-кт Ленинский, 39с2, ЖК «Огни залива»	80,18 м²	19 884 000 Р	238 088 Р/м²	2-комн., 18/24, более сильный проект и видовой этаж	Лучший по восприятию продукт и локации, но сопоставимый бюджет	Показывает потолок для более сильного продукта; для объекта корректировка вниз (–)

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен предложения по релевантному рынку:** около 192–241 тыс. Р/м²; для объекта 92,6 м² в данной микролокации рабочий диапазон оценивается в 205–225 тыс. Р/м².
- **Типовая рыночная цена объекта:** 19,7–20,3 млн Р, или примерно 214–219 тыс. Р/м².
- **Рыночный диапазон для конечного покупателя:** 19,0–20,8 млн Р; верх рынка 21,0–21,5 млн Р возможен только при сильной упаковке и подтверждённом хорошем состоянии.
- **Что сильнее всего двигает цену в сегменте:** новый фонд / класс дома, качество отделки, формат планировки, этаж и размер лота. Для данного объекта ключевой фактор — именно крупный нетипичный метраж.
- **Типовой покупатель:** семейный покупатель, ищущий новый фонд комфорт-класса с готовой инфраструктурой; не массовый инвестор.
- **Ликвидность:** компактные квартиры в ЖК продаются быстрее; для крупного семейного лота 92,6 м² реалистичный срок экспозиции — 3–5 месяцев, при завышенной цене дольше.
- **Дисконт “заявлено → факт” по рынку Петербурга:** ориентир 4,5–8%.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:**
 мелкие блоки до 40 м² — около 200–260 тыс. Р/м², ликвидность выше средней;
 средние блоки 45–60 м² — около 207–241 тыс. Р/м², наилучшая ликвидность в ЖК;
 крупные лоты 80–95 м² — около 192–224 тыс. Р/м² в массовом сегменте района, ликвидность ниже, срок продажи длиннее.
 Для объекта это означает: деление как инвестиционная идея не читается рынком, а правильное позиционирование — продажа как семейной квартиры с акцентом на метраж и новый дом.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- **Дом / ближайшие корпуса:** база по малым и средним форматам хорошая, по прямым аналогам 90+ м² — слабая.
- **Микролокация:** аренда внутри ЖК активна, но основная масса предложений — студии, 1-комнатные и евро-2/евро-3.
- **Сильные стороны базы:** понятны ставки по новому фонду и хорошо виден размерный эффект.
- **Ограничения базы:** прямых аналогов для 92,6 м² в том же доме почти нет; верхняя ставка сильно зависит от мебелировки и готовности к заселению.
- **Надёжность базы:** достаточна для ориентировочной ставки долгосрочной аренды; недостаточна для агрессивной модели арендной доходности.
- **Типовые условия рынка:** в объявлениях встречаются варианты с залогом, комиссией и отдельной оплатой КУ; единых стандартных условий по массиву нет.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	ЦИАН	пр-кт Будённого, 19к2	56 м²	38 000 ₽/мес.	679 ₽/м²/мес.	КУ отдельно	Близкая локация, но существенно меньше площадь	Подтверждает базу по семейному формату в кластере (+)
2	ЦИАН / открытые источники	пр-кт Будённого, 19к2	53,5 м²	45 000 ₽/мес.	841 ₽/м²/мес.	КУ отдельно	Евро-3, меньше метраж, сильнее упаковка	Для объекта удельная ставка должна быть ниже (–)
3	ЦИАН	пр-кт Будённого, 19к1	40,9 м²	45 000 ₽/мес.	1100 ₽/м²/мес.	Новый дом	Малый формат, сдаётся дороже за метр	Показывает премию за компактность; к объекту перенос ограничен (–)
4	ЦИАН	пр-кт Будённого, 23к1	39,2 м²	30 000 ₽/мес.	765 ₽/м²/мес.	Без комиссии	Меньше площадь, евро-2	Поддерживает нижнюю часть диапазона для нового фонда (+/–)
5	ЦИАН	Ленинский пр-кт, 82к3	87 м²	80 000 ₽/мес.	920 ₽/м²/мес.	Без комиссии	Лучше вид, выше этаж, дизайнерский ремонт, иная микролокация	Это верхний ориентир для более сильного продукта; для объекта корректировка вниз (–)
6	ЦИАН	пр-кт Будённого, 21к1	36,2 м²	32 000 ₽/мес.	884 ₽/м²/мес.	Проверено в Росреестре	Компактный формат в той же оси локации	Подтверждает активный рынок малых квартир, но не прямую ставку объекта (–)

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок по новому фонду в микролокации:** около 679–1100 ₽/м²/мес., при этом верх диапазона приходится на малые квартиры.
- **Типовая ставка для объекта 92,6 м²:** 58–65 тыс. ₽/мес., или 626–702 ₽/м²/мес.
- **Быстрая сдача:** 55–58 тыс. ₽/мес.; **верх рынка:** 65–75 тыс. ₽/мес. при сильной мебелировке и семейной упаковке.
- **Типовой арендатор:** семья с 1–2 детьми либо пара, которой нужен дополнительный кабинет / вторая спальня.
- **Ликвидность:** компактные лоты сдаются быстрее; для квартиры 90+ м² реалистичный срок поиска арендатора – 2–8 недель в зависимости от комплектации и ставки.
- **Дисконт “заявлено → факт”:** по открытому рынку надёжно не подтверждён; чаще уступки идут через условия, КУ, комиссию, депозит или комплектацию.
- **Влияние размера блока на ставку и ликвидность:**
 мелкие блоки до 35 м² – 880–1124 ₽/м²/мес., ликвидность высокая;
 средние блоки 35–60 м² – 679–884 ₽/м²/мес., ликвидность хорошая;
 крупные лоты 85–95 м² – от ~706 ₽/м²/мес. в обычном фонде до ~920 ₽/м²/мес. в более сильных проектах и отделке.
 Для объекта это означает: аренда возможна, но как инвестиционный драйвер слаба; она логичнее как временный сценарий ожидания продажи, а не как основной инвестиционный выход.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

- Найдены объявления именно этого объекта / совпадающего по адресу и площади: **2**.

- Формат экспозиции: квартира целиком, в том числе как лот на электронных торгах.
- Диапазон ask-цены по найденной экспозиции: **20 800 000 Р**, или **224 622 Р/м²**.
- Статус: активная экспозиция; по одной площадке срок видимой экспозиции не менее 27 дней на дату анализа.
- Есть расхождение по позиционированию: в текущей экспозиции объект проходит как 3-комнатный, в исходных данных — как 2-комнатный.
- Краткий вывод: текущая цена находится в верхней части рыночного диапазона для данного продукта; сама по себе экспозиция подтверждает, что объект уже тестируется рынком на уровне, близком к верхней границе типовой стоимости, а значит для инвест-входа этот ask не создаёт достаточного запаса доходности.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент нового комфорт-класса в Красносельском районе активен, но основной оборот сосредоточен в компактных лотах. Для крупных семейных квартир конкуренция внутри конкретного ЖК ниже, но по бюджету они начинают соперничать уже с более сильными проектами района и юго-запада города. Для рассматриваемого объекта это означает нормальную реализуемость как жилого семейного актива, но без права на агрессивную цену за м².

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
ПОКУПКА НА ТОРГАХ И ПЕРЕПРОДАЖА КАК ЕСТЬ	Рынок продажи для объекта читается в диапазоне 19,0–20,8 млн ₽; основной спрос — семейный покупатель на новый фонд. Сценарий реалистичен, если вход будет заметно ниже текущего ask.	Семья, покупающая квартиру для собственного проживания	Оформить покупку, сделать корректную рыночную упаковку лота, подготовить фото и позиционирование как семейной квартиры большого метража	Наиболее простой и быстрый сценарий монетизации; даёт лучший баланс срока, сложности и доходности
ЛЁГКАЯ УПАКОВКА / ХОУМСТЕЙДЖИНГ И ПРОДАЖА В ВЕРХНЕЙ ЧАСТИ РЫНКА	Верх рынка возможен при хорошем фактическом состоянии и сильной подаче; для семейного покупателя важны готовность к заселению и понятная планировочная логика.	Семья с бюджетом выше среднего по ЖК, ориентированная на готовый продукт	Косметика, уборка, расхламление, частичная меблировка / хоумстейджинг, усиление визуальной упаковки объекта	Потенциальный прирост цены выхода и лучшая рыночная презентация, но выше срок и зависимость от состояния квартиры
ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА ЦЕЛИКОМ	Рынок аренды подтверждает ставку 58–65 тыс. ₽/мес.; формат подходит для семейного арендатора, но доходность по отношению к рыночной цене покупки низкая.	Семья с 1–2 детьми, пара с потребностью в дополнительной комнате	Меблировать квартиру, укомплектовать техникой, подготовить семейный арендный продукт “заезжай и живи”	Создаёт денежный поток и может использоваться как временный сценарий ожидания продажи, но не является сильной инвестиционной стратегией при рыночной цене покупки

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	САРЕХ / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Перепродажа как есть	Цена реализации: 19,8–20,3 млн ₽ 214–219 тыс. ₽/ м ²	4–6 мес.	0,15–0,30 млн ₽ на упаковку и экспозицию; риск удлинения продажи из-за крупного метража	16,0–18,0 млн ₽ 173–194 тыс. ₽/м ²	30–45% годовых	10–22% за цикл	Основной рабочий сценарий
Упаковка и продажа в верхней части рынка	Цена реализации: 21,0–21,5 млн ₽ 227–232 тыс. ₽/ м ²	6–8 мес.	0,40–1,00 млн ₽ на косметику, хоумстейджинг, меблировку; риск зависит от реального состояния	15,3–18,1 млн ₽ 165–195 тыс. ₽/м ²	30–50% годовых	15–33% за цикл	Работает только при хорошем состоянии и точной упаковке
Долгосрочная аренда целиком	Ставка: 58–65 тыс. ₽/мес. 626–702 ₽/м ² / мес. Поток: 696– 780 тыс. ₽/год	1–2 мес. на доведение и поиск арендатора	0,40–1,00 млн ₽ на меблировку и технику; риск вакантности и ограниченного семейного спроса	3,0–7,4 млн ₽ 32–80 тыс. ₽/ м ²	10–20% годовых при требуемой инвест- доходности	Нерелевантно как основной сценарий: при рыночной покупке окупаемость слишком длинная	Резервный сценарий, но не базовая инвестиционная логика

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют фактическое состояние квартиры и подтверждённая комнатность / планировочная логика: это напрямую меняет цену выхода и срок экспозиции.
- Продажные сценарии чувствительны к уровню входа: разница в 1,0 млн ₽ по цене покупки заметно сдвигает доходность.
- Для верхнего сценария критична способность вывести объект в верхнюю часть рынка без существенного ремонта.
- Арендный сценарий чувствителен к объёму мебелировки и к сроку поиска арендатора, но даже в хорошем варианте не формирует инвест-привлекательную доходность при рыночной цене входа.
- Процедура торгов и связанные издержки могут снизить фактическую доходность относительно расчётной.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** около 18,0 млн ₽, или 194 тыс. ₽/м². На этом уровне ещё работает сценарий перепродажи как есть, а сценарий продажи после упаковки остаётся рабочим только при хорошем подтверждённом состоянии. Ориентировочная доходность — 25–35% годовых. Это верхний допустимый вход без запаса.
- **Целевой уровень входа:** 16,8–17,2 млн ₽, или 181–186 тыс. ₽/м². На этом уровне рабочими становятся оба продажных сценария: перепродажа как есть и упаковка с продажей в верхней части рынка. Ориентировочная доходность — 35–50% годовых. Это базовый рекомендованный вход.

- **Комфортный уровень входа:** 15,8–16,3 млн ₽, или 171–176 тыс. ₽/м². На этом уровне создаётся запас к рискам по состоянию, сроку и возможной коррекции цены выхода; оба продажных сценария реализуются устойчиво. Ориентировочная доходность – 40–55% годовых.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Процедурные особенности аукциона / банкротства	процедура	Высокий	Цена, срок, реализуемость	Входить только с полным пониманием регламента торгов, сроков, обременений процедуры и расходов после покупки	Извещение о торгах, регламент, условия оплаты, порядок передачи объекта, основания продажи
Нехватка критичной информации о правовом статусе	данные / юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость	Снизить риск через документальную верификацию права и ограничений до участия в сделке	Актуальная выписка ЕГРН, правообладатель, обременения, зарегистрированные лица, кадастровые сведения
Нехватка критичной информации о фактическом состоянии квартиры	данные / тех	Высокий	CAPEX, цена, срок	Подтвердить состояние и объём необходимых работ перед ставкой на сценарий “верх рынка”	Очный осмотр, фото/видео интерьера, дефектная ведомость, состояние отделки, сантехники, окон, лоджии
Расхождение по комнатности и параметрам объекта в источниках	данные	Средний	Цена, срок, реализуемость	Привести объект к единому корректному позиционированию в документах и будущей экспозиции	Позэтажный план, экспликация, технический паспорт, фактическая планировка
Ниже ликвидность из-за крупного метража для данного ЖК	рынок	Средний	Цена, срок	Сразу позиционировать объект как семейный лот, не пытаться конкурировать по Р/м ² с компактными квартирами	Конкурентная карта по 80–95 м ² в Красносельском районе и близких проектах
Текущий ask объекта близок к верхней части рынка	рынок	Средний	Цена, доходность	Опираясь на расчётную экономику, не принимать текущую экспозицию как основание для инвест-входа	Сопоставление текущей цены 20,8 млн Р с допустимыми уровнями входа
Расхождения по характеристикам дома в открытых источниках	данные	Низкий	Ликвидность, упаковка	Использовать в экспозиции только подтверждённые характеристики дома	Этажность, материал стен, управляющая компания, паспорт дома



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект — крупная семейная квартира 92,6 м² в новом доме комфорт-класса ЖК «Солнечный город». Как инвестиционный кейс он интересен не сам по себе как арендный актив, а как возможность покупки ниже рынка с последующей перепродажей конечному покупателю. Реалистичный рыночный диапазон продажи оценивается в 19,0–20,8 млн ₽, при типовом ориентире около 19,7–20,3 млн ₽. Реалистичная долгосрочная аренда — 58–65 тыс. ₽/мес., но этот поток слишком слаб, чтобы быть основным инвестиционным обоснованием покупки по рыночной цене. Определяющие параметры кейса — крупный нетипичный метраж, новый фонд, семейный спрос, фактическое состояние квартиры и режим торгов.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Новый дом 2023 года в узнаваемом массовом проекте комфорт-класса.
- Сформированная жилая среда и коммерческая инфраструктура прямо в доме и рядом.
- Редкий крупный лот для данного корпуса, что делает объект заметным для семейного покупателя.
- Основной сценарий монетизации понятен рынку: продажа конечному пользователю.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Метраж 92,6 м² снижает ликвидность относительно основной массы предложения в ЖК.
- Текущая экспозиция 20,8 млн ₽ не оставляет инвестору запаса по доходности.
- Нет подтверждения фактического состояния отделки именно этой квартиры.
- Есть расхождение по комнатности и отдельным параметрам дома в источниках.
- Арендная модель не поддерживает рыночную цену покупки с приемлемой доходностью.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **ПОКУПКА С ДИСКОНТОМ НА ТОРГАХ И ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА КАК СЕМЕЙНОГО ЛОТА**. Именно этот вариант лучше всего согласован с рынком: объект жилой, новый, находится в понятном для покупателя массовом семейном кластере, а его арендный поток недостаточен для инвестиционной покупки по рыночной цене.

Выбор этой стратегии обоснован тремя блоками. Во-первых, рынок продажи подтверждает рыночную стоимость в районе 19,7–20,3 млн ₽, а верх рынка достигим только при хорошем состоянии и грамотной упаковке. Во-вторых, экономика сценариев показывает, что рабочая доходность появляется только при входе заметно ниже текущего ask. В-третьих, этот сценарий сравнительно прост по реализации: не требует сложного редевелопмента, деления или нетипичного формата использования.

Альтернативная стратегия — лёгкая упаковка и продажа в верхней части диапазона — может дать дополнительную маржу, но менее приоритетна, так как сильнее зависит от реального состояния квартиры, требует дополнительного CAPEX и несёт больший риск удлинения срока. Аренда рассматривается только как резервный или временный сценарий: она возможна, но не формирует инвестиционно сильную доходность.

Реализация основной стратегии зависит от трёх триггеров: фактической цены покупки, подтверждения юридической чистоты и подтверждения состояния квартиры без тяжёлого ремонта.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ПРОЦЕДУРА АУКЦИОНА И БАНКРОТСТВА.

Это один из ключевых рисков, потому что он влияет сразу на реализуемость сделки, сроки и итоговую цену входа. Главный критичный шаг — анализ полного регламента торгов, правовых последствий покупки и всех сопутствующих расходов.

02

НЕИЗВЕСТНОЕ ФАКТИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ КВАРТИРЫ.

Этот риск критичен, потому что именно состояние определяет, можно ли рассчитывать на продажу в верхней части диапазона или объект придётся продавать ближе к нижней границе. Он влияет на CAPEX, срок и цену выхода. Главный чек-пункт — очный осмотр и фиксация объёма необходимых работ.

03

НЕТИПИЧНО КРУПНЫЙ МЕТРАЖ ДЛЯ ДАННОГО ЖК.

Это ключевой рыночный риск, так как он ограничивает круг покупателей и повышает чувствительность к ошибке в цене. Он влияет на срок экспозиции и требует очень точного позиционирования объекта. Главный шаг — опираться не на цену компактных 2-комнатных квартир, а на семейный сегмент 80–95 м² в сопоставимых проектах.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту выглядит так:

- **Максимально допустимый вход:** около 18,0 млн ₽. Выше этого уровня объект перестаёт быть уверенным инвест-кейсом и превращается в покупку почти по розничной цене.
- **Рабочий целевой вход:** 16,8–17,2 млн ₽. При таком уровне можно рассчитывать на нормальную перепродажу как есть и сохранять шанс на более сильный выход после лёгкой упаковки.
- **Комфортный вход:** 15,8–16,3 млн ₽. Это уровень с запасом на процедурные издержки, возможный CAPEX, торг и отклонение по срокам.

Чтобы такой вход был оправдан, до сделки критично подтвердить: правовой статус и обременения, фактическую планировку и комнатность, реальное состояние отделки, а также все особенности аукционной процедуры. Если хотя бы один из этих блоков подтверждается негативно, объект должен оцениваться по нижней части диапазона и только с дополнительным дисконтом ко входу.

Первые действия по выбранной стратегии:

- получить и проанализировать комплект документов по торгам и правам на объект;
- организовать осмотр квартиры и зафиксировать состояние;
- сверить планировку с документами и определить корректное рыночное позиционирование по комнатности;
- сформировать предельную ставку участия, не выходящую за рамки целевого входа;
- после покупки — быстро подготовить объект к экспозиции: чистка, косметика при необходимости, фото, корректное семейное позиционирование, ценовой коридор без завышенного старта.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен только как дисконтная покупка под последующую продажу. По текущей цене экспозиции 20,8 млн ₽ инвест-вход не выглядит оправданным. Рациональная стратегия — участвовать только при возможности покупки в зоне 16,8–17,2 млн ₽ или ниже.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [1-к. квартира, пр-кт Будённого, 19к1 — Move.ru](#)
- [2-к. квартира, пр-кт Будённого, 19к1 — Move.ru](#)
- [Студия, пр-кт Будённого, 19к1 — Move.ru](#)
- [Студия, пр-кт Будённого, 21к1 — Move.ru](#)
- [Студия, пр-кт Будённого, 21к1 — Move.ru](#)
- [1-к. квартира, ул. Генерала Кравченко, 9к1 — Move.ru](#)
- [1-к. квартира, Красносельское ш., 56к1 — Move.ru](#)
- [2-к. квартира, ул. Генерала Кравченко, 7к3 — Move.ru](#)
- [2-к. квартира, пр-кт Ленинский, 39с2 — Move.ru](#)
- [3-к. квартира, пр-кт Ленинский, 72к1 — Move.ru](#)
- [2-к. квартира, пр-кт Авиаконструкторов, 54 — Move.ru](#)
- [2-к. квартира, ул. Лизы Чайкиной, 20 — Move.ru](#)
- [2-к. квартира, пр-кт Добролюбова, 19 — Move.ru](#)
- [2-к. квартира, Кадетская линия, 7/2 — Move.ru](#)
- [3-к. квартира, пр-кт Будённого, 19к1 — RemosPro](#)
- [Квартира на торгах, пр-кт Будённого, 19к1 — RemosPro](#)

АРЕНДА

- [1-комн. квартира \(евро-2\), пр-кт Буденного, 19к1 — ЦИАН](#)
- [1-комн. квартира, пр-кт Буденного, 19к1 — ЦИАН](#)
- [Студия, пр-кт Буденного, 21к1 — ЦИАН](#)
- [1-комн. квартира, пр-кт Буденного, 21к1 — ЦИАН](#)
- [2-комн. квартира \(евро-2\), пр-кт Буденного, 21к1 — ЦИАН](#)
- [1-комн. квартира \(евро-2\), пр-кт Буденного, 23к1 — ЦИАН](#)
- [Студия, пр-кт Буденного, 23к1 — ЦИАН](#)
- [Студия, пр-кт Буденного, 23к1 — ЦИАН](#)
- [Студия, пр-кт Буденного, 19к2 — ЦИАН](#)
- [2-комн. квартира, пр-кт Буденного, 19к2 — ЦИАН](#)
- [2-комн. квартира, Ленинский пр-кт, 82к3 — ЦИАН](#)
- [3-комн. квартира, пр-кт Патриотов, 33 — ЦИАН](#)
- [3-комн. квартира, пр-кт Патриотов, 34 — ЦИАН](#)
- [2-комн. квартира, пр-кт Энгельса, 93 — ЦИАН](#)
- [2-комн. квартира, Кременчугская ул., 19к3 — ЦИАН](#)
- [2-комн. квартира, Разъездная ул., 15 — ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)