

ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



4-комнатная квартира 101 м²

Вологодская область, Сокольский р-н, д.
Литега, д. 21

Квартира · Жилое помещение

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	4-комнатная квартира, эконом-класс
	Площадь	101 м ²
	Адрес / район / микролокация	Вологодская область, Сокольский р-н, д. Литега, д. 21; сельская микролокация рядом с малоэтажной застройкой и рекой
	Этаж / вход / формат	1 этаж; кирпичный малоквартирный дом; семейный крупный лот

	Текущее использование	Жилое помещение, в экспозиции как квартира
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	1,25–1,45 млн ₽
	Ориентир	12 400–14 400 ₽/м²; базовый ориентир близок к нижней части диапазона из-за слабой локационной ликвидности и признаков слабого состояния по фото
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Продажа как есть: 1,25–1,40 млн ₽, 12 400–13 900 ₽/м²; расчетная доходность инвестора при входе ниже рынка — около 30–50% ROI
	Срок	Экспозиция и сделка: ориентировочно 4–8 мес.
	Альтернативный сценарий	Минимальная упаковка/косметика и продажа: 1,45–1,75 млн ₽, 14 400–17 300 ₽/м²
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Резервный сценарий	Долгосрочная аренда: 17 000–22 000 ₽/мес., 168–264 тыс. ₽/год валового потока
	Сильные стороны	Крупная площадь; кирпичный дом; изолированные комнаты; низкий абсолютный бюджет входа для семейного формата
	Слабые стороны	Шаговая доступность базовой инфраструктуры; спокойная сельская среда; 1 этаж удобен для части семейного спроса Очень узкий рынок спроса в деревне; по фото есть признаки слабого состояния дома/окон; отсутствуют балкон/лоджия
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА		Есть правовые сигналы: залог Сбербанка и экспозиция в процедуре торгов; крупный метраж в сельской локации снижает ликвидность
	Целевой вход	0,85–0,95 млн ₽ или 8 400–9 400 ₽/м²; при таком входе рабочими становятся продажа как есть, ограниченная упаковка под верх локального рынка и резервный арендный сценарий; ожидаемая вилка доходности: около 15–20% годовых для аренды или 30–50% ROI для перепродажи
	Комфортный вход	0,70–0,80 млн ₽ или 6 900–7 900 ₽/м²; создает запас под юридические и технические риски, CAPEX и торг; устойчиво выдерживает почти все реалистичные сценарии объекта
	Критично подтвердить до сделки	Актуальную выписку ЕГРН и статус обременений/торгов; фактическое состояние квартиры и инженерии внутри; корректную этажность и техдокументацию дома/квартиры

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	162106, Вологодская обл., Сокольский р-н, д. Литега, д. 21
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	35:26:0401001:233
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Квартира / жилое помещение
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	101 м ² ; 4 комнаты; кухня 7 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА	4-комнатная квартира; комнаты изолированные; санузел раздельный; балкон/лоджия отсутствуют
ЭТАЖ / ЭТАЖНОСТЬ	Квартира расположена на 1 этаже; по объекту и объявлениям фигурирует 2-этажный дом, при этом в открытых карточках дома есть расхождение по этажности
ТИП ДОМА	Кирпичный многоквартирный дом 1986 года постройки
ДОМ	Малоквартирный формат: 2 подъезда, 4 квартиры по открытым источникам
ИНЖЕНЕРИЯ ДОМА	По дому указаны вертикальная разводка отопления, радиаторы, ресурсоснабжающие организации по ХВС/ГВС/электроэнергии/газу/ водоотведению
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Подтвержденного описания ремонта внутри нет; по внешним фото видны признаки слабого состояния фасадной части и части окон, что может влиять на цену и сроки продажи
ДОСТУП / ДВОР / ПАРКОВКА	Открытая придомовая территория; формализованных сведений о выделенной парковке нет

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Деревня Литега, сельский формат проживания, малоэтажная застройка
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Есть автобусное сообщение с пунктом назначения Литега; локация удалена от городского рынка Сокола и Вологды
ИНФРАСТРУКТУРА	В шаговой доступности по исходным данным есть школа и магазин; в открытых источниках подтверждаются школа, объект школы искусств, почтовое отделение
КАЧЕСТВО ОКРУЖЕНИЯ	Спокойная сельская среда без плотной городской застройки; для части покупателей это плюс, для ликвидности — ограничение
ЛИКВИДНОСТЬ РАЙОНА/МИКРОЛОКАЦИИ	Низкая глубина спроса на крупные квартиры; объект конкурирует не только внутри Литеги, но и с более ликвидными квартирами в Соколе

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Исследовано **11 объявлений продажи-аналогов** и отдельно **2 объявления собственной экспозиции объекта**.
- Структура базы по уровням: **1 аналог в том же доме**, **4 аналога в д. Литега вне дома**, **1 аналог в пределах района/округа вне Литеги**, **5 аналогов в г. Сокол**.
- География базы построена по принципу от максимально релевантной микролокации к более глубокому районному и городскому рынку: дом/деревня Литега → Сокольский район → Сокол.
- Сильные стороны базы: есть прямой ориентир в том же доме, есть локальные сельские аналоги, а также внешний рынок Сокола, показывающий границу городской цены и разрыв ликвидности.
- Ограничения базы: рынок Литеги очень узкий; часть объявлений архивные; подтвержденных сделок нет; качество и ремонт многих аналогов описаны неполно.
- Надежность базы для определения **ценового коридора продажи** — умеренная; для оценки **верхней цены** и **скорости реализации** — ограниченная, так как спрос на крупные сельские квартиры штучный.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ONREALT	д. Литега, д. 21	101,5 м²	1 860 000 Р	18 325 Р/м²	3-комнатная, 1/2 эт., кирпичный дом, в выдаче указана как двухуровневая	Тот же дом, близкая площадь; иная конфигурация лота	Сильный локальный ориентир; цена выше объекта
2	ONREALT	д. Литега, д. 6	69,4 м²	1 570 000 Р	22 622 Р/м²	3-комнатная, 2/3 эт., панельный дом, косметический ремонт, балкон	Меньше по площади, лучше ликвидность семейного формата, есть балкон	Цена за м² выше объекта
3	ONREALT	д. Литега, д. 24	42 м²	720 000 Р	17 143 Р/м²	2-комнатная, 1/3 эт., кирпичный дом, требует ремонта	Намного меньшая площадь; даже в слабом состоянии мелкий лот ликвиднее	Подтверждает дисконт крупных лотов по м²
4	ЦИАН	д. Чекшино, Сокольский м.о.	110 м²	1 760 000 Р	16 000 Р/м²	4-комнатная, 1/1 эт., кирпичный дом, кухня 12 м² + столовая 12 м²	Похожий крупный сельский формат, но иная локация и конфигурация	Близкий внешний ориентир для крупного сельского лота

5	ЦИАН	г. Сокол, ул. Продольная, 18	71,5 м²	2 850 000 Р	39 860 Р/м²	4-комнатная, 3/5 эт., городской рынок	Существенно более ликвидная городская локация	Сильный плюс к цене относительно объекта
6	ЦИАН	г. Сокол, ул. Менделеева, 23	92 м²	4 400 000 Р	47 826 Р/м²	4-комнатная, 2/2 эт., кирпичный дом 2006 г., кухня 15 м², 2 лоджии	Лучший дом, городской формат, более современный продукт	Верх городской цены; неприменим напрямую, но задает верх границы

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен по исследованной базе:** от 15 815 до 47 826 Р/м², но для релевантного сельского сегмента крупных квартир ориентир уже — примерно **12 400–18 300 Р/м²**.
- **Типовая рыночная цена для объекта:** около **1,25–1,45 млн Р** или **12 400–14 400 Р/м²**; верх локального рынка при сильной упаковке и подтвержденном состоянии — до **1,60–1,75 млн Р**.
- **Средняя цена по всей базе** малоинформативна из-за смешения сельских и городских рынков; для объекта важнее локальный коридор Литеги и сопоставимых сельских крупных лотов.
- **Типовой покупатель** — локальная или районная семья, для которой важен низкий абсолютный бюджет и большая площадь; реже — покупатель из Сокола/Вологды, готовый принять сельскую локацию ради цены.
- **Ликвидность** низкая/ниже средней: для крупного 4-комнатного лота в деревне реалистичен срок экспозиции **4–8 мес.** и дольше, если цена уходит в верх локального диапазона.
- **Дисконт “заявлено → факт”** прямыми сделками не подтвержден; для такого формата объекта разумно ожидать необходимость торга, особенно при долгой экспозиции.
- **Что сильнее всего двигает цену в этом сегменте:** локация, фактическое состояние/ремонт, размер лота и принадлежность к городскому либо сельскому рынку.
- **Влияние размера лота:** мелкие блоки в Литеге (около 37,5–47,7 м²) обычно торгуются примерно по **15 800–40 800 Р/м²**, но основной массовый уровень без премиального ремонта — около **16 000–19 000 Р/м²**; средние квартиры 69–83 м² — около **18 000–22 600 Р/м²**; крупные лоты 101–110 м² — около **12 400–18 300 Р/м²**.
- **Вывод по размеру:** с ростом площади цена за м² в сельской локации снижается, а ликвидность падает; поэтому крупный формат требует дисконта за размер и не дает очевидной выгоды от дальнейшей “нарезки” в рамках квартиры.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Исследована слабая база аренды: **7 карточек** в структурированном массиве, из них **2 каталога/витрины** и **5 адресных объявлений**; прямых релевантных объявлений по Литеге не выявлено.
- По уровням база выглядит так: **Литега — прямых адресных аналогов нет**, **Сокол — несколько адресных объявлений малого и среднего формата**, **Вологда — использована как внешний бенчмарк крупного семейного формата**.
- Сильная сторона базы: она показывает, как падает ставка за м² с ростом площади и насколько сельский объект должен быть дешевле городских ориентиров.
- Ограничения базы: почти нет прямых аналогов 4-комнатных квартир в сопоставимой сельской локации; часть объявлений ориентирована на специфический спрос и дает завышенные ставки.
- Надежность базы для оценки аренды объекта — **низкая/умеренная**; арендный сценарий можно считать только как резервный.
- Условия рынка по найденным объявлениям неоднородны: по части лотов фигурируют депозит, отдельные коммунальные условия и краткосрочный/корпоративный спрос; единый стандарт условий не просматривается.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ONREALT	г. Сокол, Клубная, 12	50 м²	15 000 Р/ мес.	300 Р/м²/ мес.	Не раскрыты	Меньшая площадь, городской рынок, 2-комнатный формат	Для объекта ставка за м² должна быть не выше, а чаще ниже
2	ONREALT	г. Сокол, Клубная, 12	70 м²	35 000 Р/ мес.	500 Р/м²/ мес.	Не раскрыты	Городской, вероятно более упакованный или корпоративный спрос	Скорее верхний ориентир, для Литеги завышен
3	Move.ru	г. Вологда	99 м²	38 000 Р/ мес.	384 Р/м²/ мес.	Не раскрыты	Почти тот же размер, но городской рынок большего масштаба	Сильный плюс к ставке относительно объекта
4	ЦИАН	г. Вологда	140 м²	55 000 Р/ мес.	393 Р/м²/ мес.	+10 000 Р КУ, залог 25 000 Р	Крупный городской лот лучшей локации	Задаёт только верхний внешний бенчмарк

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Прямой рынок аренды в Литеге почти не просматривается**; поэтому ставка объекта оценивается через ближайший рынок Сокола и внешний городской бенчмарк Вологды.
- **Реалистичный диапазон для объекта**: маркетингово **15 000–25 000 Р/мес.**, наиболее вероятная ставка сделки – **17 000–22 000 Р/мес.**
- **Типовой арендатор** – семья либо организация/подрядчик под размещение сотрудников; второй формат потенциально ликвиднее при наличии мебели и базовой комплектации.
- **Типовые условия рынка** по базе неоднородны; для массового найма в малой локации более реалистичен простой договор долгосрока с депозитом и торгом по ставке.
- **Ликвидность аренды** невысокая: срок поиска арендатора для крупной квартиры в сельской локации может быть длинным, особенно без мебелировки и при ставке по “городской” логике.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по сделкам не подтвержден; как рабочая гипотеза допустим маркетинговый зазор 5–15%.
- **Влияние размера блока**: на ближайших рынках компактные квартиры 30–40 м² обычно стоят примерно **350–625 Р/м²/мес.**; средние 50–70 м² – около **300–500 Р/м²/мес.**; крупные 99–140 м² в городе – около **384–393 Р/м²/мес.**
- **Вывод по размеру**: по мере роста площади ставка за м² снижается; для 101 м² в Литеге корректнее применять заметный дисконт к городским ставкам, поэтому аренда – резервный, а не основной драйвер инвестиционного кейса.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

- Найдено **2 объявления/карточки экспозиции самого объекта** по адресу и кадастровому номеру 35:26:0401001:233.
- Площадки экспозиции: **ONREALT** и **Probankrot**.
- Формат экспозиции: **квартира целиком**.
- Диапазон цены по найденным карточкам: **1 252 800 Р** или **12 404 Р/м²**; расхождений по цене между найденными площадками не выявлено.
- Статус карточек: ONREALT – архив; Probankrot – карточка торгов 2024 года.

- Первая явно зафиксированная дата экспозиции по торгам — **2024 год**; это указывает на длинную историю вывода объекта на рынок.
- Есть признаки повторной упаковки одного и того же объекта через разные площадки, включая витрину торгового/банкротного происхождения.
- **Краткий вывод:** текущая и прошлая экспозиция подтверждают слабую ликвидность, длительный срок продажи и вероятную необходимость ценовой уступки или более качественной упаковки объекта.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Продажа как есть	Рынок Литеги показывает рабочий коридор крупных сельских лотов около 12–16 тыс. ₽/м ² ; объект уже экспонировался по 12,4 тыс. ₽/м ² , что подтверждает нижнюю часть рынка	Локальная семья, покупатель из района с ограниченным бюджетом, редкий покупатель из Сокола/Вологды под большую площадь	Очистка объекта, базовая консервация, корректная фотосъемка, точная упаковка по документам и состоянию	Минимальный CAPEX, самый простой и реалистичный выход; цена ближе к нижней части рынка, но и риск по сроку ниже
Минимальная упаковка / косметика и продажа	В локальной базе меньшие и более ухоженные квартиры стоят дороже за м ² ; даже ограниченная упаковка может сократить дисконт за состояние	Семья, для которой важна готовность к заселению и понятное состояние	Уборка, вывоз, замена критичных оконных/дверных элементов, локальная косметика, хоумстейджинг в базовом объеме	Позволяет претендовать на 14,4–17,3 тыс. ₽/м ² и сократить срок продажи, но требует аккуратного CAPEX и зависит от реального состояния внутри
Долгосрочная аренда	Арендный рынок слабый, но для семейного или корпоративного размещения возможен диапазон 17–22 тыс. ₽/мес.; большая площадь подходит для семейного проживания или размещения сотрудников	Семья 3–5 человек, организация/подрядчик под сотрудников	Базовая меблировка, приведение квартиры в пригодное для проживания состояние, настройка простого договора долгосроча	Создает временный денежный поток, но не является сильнейшим сценарием из-за узкого спроса и слабой глубины арендного рынка

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	САРЕХ / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа как есть	Цена реализации: 1,25–1,40 млн ₽; 12 400–13 900 ₽/м ²	4–8 мес.	50–100 тыс. ₽ на расчистку, упаковку и сделку; ключевой риск — длинная экспозиция и торг	0,80–0,95 млн ₽	45–100% годовых	30–50%	Базовый рабочий сценарий
Минимальная упаковка / косметика и продажа	Цена реализации: 1,45–1,75 млн ₽; 14 400–17 300 ₽/м ²	6–12 мес.	200–500 тыс. ₽; главный риск — фактическое состояние внутри может сделать косметику недостаточной	0,65–0,95 млн ₽	30–80% годовых	30–50%	Работает только при контроле САРЕХ
Долгосрочная аренда	Ставка: 17 000–22 000 ₽/мес.; 168–264 тыс. ₽/год валового потока	1–3 мес. доведение + поиск арендатора; далее стабилизация	100–300 тыс. ₽ на приведение в жилое состояние и меблировку; риск вакансии выше обычного	0,95–1,55 млн ₽	10–20% годовых	Нерелевантен как основная метрика для жилого удержания	Резервный сценарий, не основной драйвер

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Сильнее всего на экономику влияет **фактическое состояние квартиры внутри**: при скрытых дефектах сценарий “упаковка и продажа” быстро теряет рентабельность.
- Второй ключевой фактор — **срок экспозиции**; для сельского крупного лота даже хорошая цена не гарантирует быструю сделку.
- Экономика чувствительна к **правовому статусу**: обременения, торги и ограничения по сделке могут увеличить срок и сократить пул покупателей.
- Для аренды наиболее критичны **реальная пригодность к проживанию**, меблировка и наличие платежеспособного спроса в радиусе локации.
- Итоговые уровни входа особенно зависят от того, подтверждается ли сценарий продажи в диапазоне от 1,25 млн ₽ без существенного дополнительного ремонта.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 1,00–1,05 млн ₽** или **9 900–10 400 ₽/м²**. При этом уровне еще работает продажа как есть, а аренда может давать приемлемую доходность только при успешной стабилизации. Это верхняя граница, выше которой запас к рискам быстро исчезает.
- **Целевой уровень входа: 0,85–0,95 млн ₽** или **8 400–9 400 ₽/м²**. Это основной рабочий уровень: проходят продажа как есть, ограниченная упаковка под верх локального рынка и резервная аренда; ожидаемая вилка — около 15–20% годовых по аренде или 30–50% ROI по перепродаже.

- **Комфортный уровень входа: 0,70–0,80 млн Р или 6 900–7 900 Р/м².** Такой вход создает запас к рискам по состоянию, срокам, торгу и правовым ограничениям; при нем устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая вариант с ограниченной упаковкой и возможной арендой.

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)
Залог и история экспозиции в банкротной/торговой процедуре	юр/процедура	Высокий	Цена, срок, реализуемость сделки, пул покупателей	Проводить сделку только через понятную структуру расчетов и полный комплект правоустанавливающих документов	Актуальная выписка ЕГРН; карточка лота/дела; статус залога ПАО Сбербанк; основания и порядок снятия обременений
Нехватка критичной информации о состоянии квартиры внутри	данные/тех	Высокий	Цена, CAPEX, срок, реализуемость сценария упаковки и аренды	Опирается на консервативную цену входа и считать сценарии только с запасом	Осмотр квартиры; фото/видео интерьера; состояние окон, пола, стен, сантехники, электрики, отопления
Низкая ликвидность крупного 4-комнатного лота в сельской локации	рынок	Высокий	Цена, срок, торг, вакансия	Ставить цену ближе к нижней части рынка, делать простую и понятную упаковку, не закладывать оптимистичный срок	Актуальная конкурентная витрина в Литеге и ближайших населенных пунктах на момент выхода в рынок
Признаки слабого состояния дома и части окон по фото	тех	Средний	Цена, CAPEX, срок продажи, арендная ставка	Учесть дисконт за состояние и закладывать расходы на приведение в безопасный/жилой вид	Осмотр фасада, окон, кровли, следов протечек, мест общего пользования, инженерных вводов
Расхождение источников по этажности дома	данные/юр	Средний	Реализуемость сделки, корректность описания объекта, ликвидность	Использовать в продаже только параметры, подтвержденные документами	Техпаспорт/поэтажный план дома и квартиры; выписка ЕГРН по дому
Нехватка полной информации по коммунальной и инженерной конфигурации квартиры	данные/тех	Средний	CAPEX, ставка аренды, пригодность к проживанию	Оценивать объект с запасом к затратам на запуск	Тип отопления, водоснабжения, состояние радиаторов, труб, счетчиков, электропроводки
Слабая база аренды для прямого подтверждения ставки	данные/рынок	Средний	Ставка, вакансия, доходность арендного сценария	Рассматривать аренду только как резервный сценарий и не переоценивать поток	Локальный спрос на семейную и корпоративную аренду в Литеге/районе на дату запуска

1 этаж, отсутствие балкона/
лоджии

рынок

Низкий

Цена, ликвидность

Делать акцент на удобстве первого
этажа для семейного спроса и низком
бюджете входа

Фактическая инсоляция, уровень
сырости, состояние цоколя и окон
первого этажа



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Низкий абсолютный бюджет входа для крупного семейного формата.
- Кирпичный малоквартирный дом и изолированная 4-комнатная планировка.
- Потенциал продажи “как есть” без обязательного тяжелого CAPEX.
- Наличие базовой инфраструктуры в шаговой доступности и спокойное сельское окружение.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Очень узкая ликвидность: крупная квартира в деревне продается дольше и требует дисконта за размер.
- Слабая прозрачность по состоянию квартиры внутри и инженерии.
- Правовые сигналы по объекту: залог и история торговой/банкротной экспозиции.
- Слабый и неглубокий рынок аренды, особенно для прямого подтверждения ставки.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — ПОКУПКА ТОЛЬКО С ГЛУБОКИМ ДИСКОНТОМ И ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ ЛИБО ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНОЙ УПАКОВКИ.

Именно она лучше всего согласуется с характеристиками объекта и рынком. Качественно этот сценарий подтверждается тем, что в Литеге и сопоставимых сельских локациях крупные квартиры продаются с дисконтом к более компактным форматам, а рынок аренды остается слабым и вторичным. Количественно экономика работает только при входе заметно ниже текущего ask: в диапазоне около 0,85–0,95 млн ₽ сценарий продажи уже дает требуемую инвестдоходность, а при 0,70–0,80 млн ₽ появляется полноценный запас к рискам.

Сценарий **“УПАКОВКА И ПРОДАЖА ДОРОЖЕ”** является рабочей альтернативой, но менее приоритетен: он требует CAPEX, сильнее зависит от фактического состояния квартиры и может быстро потерять экономику при скрытых технических дефектах. **АРЕНДА** логична только как резервная стратегия удержания или временного денежного потока, а не как основной инвестиционный тезис, потому что база аренды слабая, а спрос на крупную квартиру в сельской локации ограничен.

Реализация базовой стратегии зависит от трех условий: подтверждение юридической чистоты сделки, отсутствие тяжелого ремонта, который ломает экономику, и возможность купить актив по инвестиционной, а не по розничной цене.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ПРАВОВОЙ РИСК ПО ЗАЛОГУ И ИСТОРИИ ТОРГОВ.

Это ключевой риск, потому что он напрямую влияет на реализуемость сделки, сроки и круг потенциальных покупателей. Если обременения не урегулированы, объект может потребовать дополнительного времени и скидки. Критичное действие — подтверждение актуального статуса ЕГРН и порядка снятия ограничений.

02

НЕИЗВЕСТНОЕ СОСТОЯНИЕ КВАРТИРЫ ВНУТРИ.

Это один из главных рисков для цены и CAPEX: сценарий “минимальная упаковка” может превратиться в тяжелый ремонт, если внутри есть серьезные дефекты. Критичное действие — полноценный осмотр и фотофиксация инженерии, окон, полов, стен и санузлов.

03

НИЗКАЯ ЛИКВИДНОСТЬ КРУПНОГО СЕЛЬСКОГО ЛОТА.

Этот риск влияет прежде всего на срок продажи и необходимый дисконт. Даже конкурентная цена не гарантирует быструю сделку, потому что рынок узкий. Критичное действие — входить только с запасом по цене и изначально строить стратегию на консервативной экспозиции.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически решение по объекту должно строиться от цены входа. **МАКСИМАЛЬНЫЙ ВХОД 1,00–1,05 МЛН Р** допустим только если подтверждается приемлемое состояние квартиры и чистая структура сделки; это уровень без большого запаса. **ЦЕЛЕВОЙ ВХОД 0,85–0,95 МЛН Р** является основным рабочим ориентиром: при нем сохраняется логика продажи как есть, допускается ограниченная упаковка и не ломается резервная арендная стратегия. **КОМФОРТНЫЙ ВХОД 0,70–0,80 МЛН Р** предпочтителен в ситуации, когда состояние и документы еще содержат существенную неопределенность.

До сделки критично подтвердить: актуальную выписку ЕГРН, наличие и характер обременений, основания и статус прошлых торгов, техдокументацию квартиры, фактическое состояние внутренних помещений и инженерии. В первую очередь по выбранной стратегии логичны такие действия: зафиксировать юридический контур сделки, провести очный технический осмотр, пересчитать CAPEX по факту состояния и только после этого закреплять цену входа. Если вход подтверждается в целевом или комфортном диапазоне, базовым планом должна быть **ПРОСТАЯ УПАКОВКА И ПРОДАЖА БЕЗ УСЛОЖНЕНИЯ СЦЕНАРИЯ**.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [ONREALT — 3-ком. квартира, д. Литега, 21](#)
- [ONREALT — 2-ком. квартира, д. Литега, 24](#)
- [ONREALT — 2-ком. квартира, д. Литега, 22](#)
- [ONREALT — 2-ком. квартира, д. Литега, 8](#)
- [ONREALT — 3-ком. квартира, д. Литега, 6](#)
- [ЦИАН — 4-ком. квартира, ул. Продольная, 18, Сокол](#)
- [ЦИАН — 4-ком. квартира, д. Чекшино](#)
- [ЦИАН — 4-ком. квартира, ул. Шатенево, 71, Сокол](#)
- [ЦИАН — 4-ком. квартира, ул. Шатенево, 73, Сокол](#)
- [ЦИАН — 4-ком. квартира, ул. Шатенево, 45, Сокол](#)
- [ЦИАН — 4-ком. квартира, ул. Менделеева, 23, Сокол](#)

АРЕНДА

- [ЦИАН — список аренды 1-к. квартир в Сокольском районе](#)
- [Яндекс Недвижимость — список аренды квартир в Соколе](#)
- [Яндекс Недвижимость — 2-к. квартира, ул. Суворова, 22](#)
- [ЦИАН — 2-к. квартира, Лесная ул., 8](#)
- [ЦИАН — 1-к. квартира, ул. Орешкова, 6](#)
- [ЦИАН — 1-к. квартира, ул. Орешкова, 8](#)
- [Яндекс Недвижимость — 1-к. квартира, ул. Шатенево, 77](#)

[Ссылка на карту](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [ONREALT — 4-ком. квартира, д. Литега, 21](#)
- [Probankrot — 4-ком. квартира, д. Литега, 21, кв. 4](#)