

ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Квартира в ЖК «Экополис Верх-Тулинский»

Новосибирская обл., Новосибирский р-н,
с. Верх-Тула, ул. Солнечная, д. 5

Квартира · жилое назначение

Дата анализа: 19.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	1-комнатная квартира / студийный формат
	Площадь	35,3 м ²
	Адрес / район / микролокация	Новосибирская обл., Новосибирский р-н, с. Верх-Тула, ул. Солнечная, д. 5, ЖК «Экополис Верх-Тулинский»

	Этаж / формат	8 из 9, компактный малый лот
	Текущее использование	Не эксплуатируется, продается как квартира без ремонта
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	3,70–3,85 млн ₽
	Типовой ориентир	около 3,75–3,80 млн ₽
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Продажа как есть: 3,70–3,85 млн ₽, 104,8–109,1 тыс. ₽/м ² ; наиболее рыночный и наименее зависимый от дополнительных вложений
	Срок	Ориентир экспозиции 2–5 мес.; для быстрой сделки 1–3 мес. при цене 3,60–3,70 млн ₽
	Альтернативный сценарий	Долгосрочная аренда в текущем состоянии: 20–24 тыс. ₽/мес., 567–680 ₽/м ² /мес., годовой поток 240–288 тыс. ₽
	Доп. альтернатива	Аренда после доведения до готового состояния: 27–29 тыс. ₽/мес., 765–822 ₽/м ² /мес., годовой поток 324–348 тыс. ₽; экономический потенциал выше, но без расчета CAPEX
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Новый сданный дом; ликвидный малый метраж; 8 этаж из 9; балкон; современное благоустройство и социальная инфраструктура рядом
		Формат 35,3 м ² в локации продается дороже по ₽/м ² , чем крупные лоты
	Слабые стороны	Квартира без ремонта; высокая внутренняя конкуренция в самом ЖК; пригородная локация с более медленной экспозицией; текущая цена уже близка к верхней части рынка для состояния «как есть»
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	2,90–3,10 млн ₽ (82,2–87,8 тыс. ₽/м ²): работают сценарии перепродажи как есть с целевой доходностью 20–30% к выходу и аренда с двузначной валовой доходностью; остается запас на торг и рыночные отклонения
	Комфортный вход	2,60–2,85 млн ₽ (73,7–80,7 тыс. ₽/м ²): устойчиво работают быстрая перепродажа, рыночная перепродажа и арендный сценарий; лучший запас к срокам, торгу и неопределенности по ремонту/документам
	Что критично подтвердить до сделки	Актуальную выписку ЕГРН и обременения, реальный статус права, точное состояние квартиры и санузла, фактические коммунальные платежи, состав инженерии и условия сдачи в аренду после доведения

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Новосибирская обл., Новосибирский р-н, с. Верх-Тула, ул. Солнечная, д. 5
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	54:19:060103:4245
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Квартира, жилое помещение
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	35,3 м², 1-комнатная квартира / студийный формат, жилая площадь 27,3 м², кухня 5 м²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ДОМ	ЖК «Экополис Верх-Тулинский», 9 этажей, дом введен в эксплуатацию в 2024 году по открытым источникам; материал указывается как монолитно-кирпичный / кирпич-монолит, в карточке объекта – кирпичный
ЭТАЖ	8 из 9
ПЛАНИРОВКА	Компактная студийная конфигурация; в карточке указаны смежные комнаты
САМУЗЕЛ	1 совмещенный
БАЛКОН	1 балкон
СОСТОЯНИЕ / РЕМОНТ	Без ремонта; по фото — черновая / предчистовая готовность: стены подготовлены, пол без финишного покрытия, потолок без чистовой отделки
МЕБЛИРОВКА	Не представлена

ОКНА / ИНСОЛЯЦИЯ / ВИД	Балкон подтверждается фото; вид и ориентация по сторонам света по материалам достоверно не установлены
------------------------	--

ИНЖЕНЕРИЯ	По открытым источникам подтверждена общая новизна дома и наличие лифта; по фото видны точки вывода электрики и инженерные коммуникации в МОП
ПОДЪЕЗД / МОП	По фото — новые входные группы, лифтовой холл, современная отделка общих зон
ПАРКОВКА / ДВОР	Для ЖК заявлена гостевая парковка; благоустроенный двор, детская и спортивная площадки, озеленение
ШУМ	Замеры отсутствуют; по фото и формату локации окружение выглядит менее плотным, чем в городе

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	С. Верх-Тула, малоэтажно-смешанная жилая среда, новый жилой комплекс эконом-класса
ТРАНСПОРТ	По карточкам ЖК ближайший ориентир — метро «Площадь Маркса», около 23 минут; на карте рядом с домом отображаются остановки общественного транспорта
ИНФРАСТРУКТУРА	В шаговой доступности заявлены школа, детский сад, амбулатория; по открытым источникам подтверждены адреса школы и амбулатории
ОКРУЖЕНИЕ	Новый жилой фонд, благоустроенная территория, коммерческие помещения на первых этажах, невысокая плотность застройки относительно города
ЛИКВИДНОСТЬ РАЙОНА / ЖК	Для сегмента бюджетного нового жилья локация понятная, но пригородная, поэтому скорость реализации ниже, чем у городских аналогов

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- **Дом / ЖК:** подтверждены предложения в доме Солнечная, 5 и соседнем доме Солнечная, 3, а также агрегированная выдача по ЖК с остатками застройщика.
- **Микрлокация:** Верх-Тула, прежде всего ЖК «Экополис» и ближайшие сопоставимые адреса.
- **Район / пригород:** использованы расширяющие аналоги Верх-Тулы и пригородные рынки-заменители.
- **Город:** Новосибирск использовался только как внешний ориентир по конкурентному спросу, не как прямая база оценки объекта.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: для оценки **РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ ПРОДАЖИ** надежность достаточная; для оценки **СКОРОСТИ СДЕЛКИ** и **ДИСКОНТА ASK→DEAL** выводы умеренно осторожные.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН	Солнечная, 5	36,85 м ²	3 850 000 ₽	104 478 ₽/ м ²	1-комн., 5/9, новый дом, свободная продажа	Тот же дом, близкая площадь; этаж ниже, кухня больше	Нейтрально / умеренно –
2	N1	Солнечная, 5	33,6 м ²	3 300 000 ₽	98 214 ₽/ м ²	8/9, предчистовая отделка, архив	Тот же дом и этаж; меньшая площадь, в карточке есть расхождение по метражу	Умеренно –
3	ЦИАН	Солнечная, 3	37,22 м ²	3 800 000 ₽	102 096 ₽/ м ²	Без ремонта, тот же ЖК	Соседний дом в том же ЖК; площадь немного больше	Нейтрально / умеренно –
4	ЦИАН	Солнечная, 3	35,42 м ²	3 850 000 ₽	108 696 ₽/ м ²	Малый лот в том же ЖК	Соседний дом; близкий формат и площадь	Нейтрально
5	ЦИАН	Советская, 50А	35,3 м ²	3 750 000 ₽	106 232 ₽/ м ²	Без ремонта, снято с публикации	Та же Верх-Тула, но не тот же ЖК	Нейтрально
6	ЦИАН	Радужный город, 17/3	38 м ²	4 500 000 ₽	118 421 ₽/ м ²	Евроремонт, дом 2017 г.	Иная локация в Верх-Туле и готовый ремонт	Существенно +

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен** по наиболее релевантным малым лотам Верх-Тулы и ЖК читается на уровне **98–115 тыс. Р/м²**, что для площади 35,3 м² дает коридор примерно **3,46–4,06 млн Р**. Практически рабочий рыночный диапазон уже более узкий: **3,70–3,85 млн Р**.
- **Типовая рыночная цена** для объекта без ремонта — около **3,75–3,80 млн Р**, или **106–108 тыс. Р/м²**.
- **Цена быстрой продажи** — **3,60–3,70 млн Р**, или **102–105 тыс. Р/м²**.
- **Верх рынка** для этого метража начинается от **3,90 млн Р+**, но обычно требует более сильной упаковки и упирается в конкуренцию с остатками застройщика и готовыми аналогами в том же ЖК.
- **Что сильнее всего двигает цену** в этом сегменте: состояние/ремонт, принадлежность к новому дому/ЖК, корректный абсолютный бюджет входа, а также формат малого лота.
- **Типовой покупатель** — покупатель первого жилья, пара или один человек, выбирающие новый дом с более низким входным билетом, чем в городе.
- **Ликвидность** — средняя; для пригородной локации экспозиция может занимать **2–5 месяцев**, а при завышенной цене — дольше. Безремонтное состояние расширяет торг и увеличивает срок.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по открытым сделкам не подтвержден; практически разумно закладывать переговорный коридор в пределах нескольких процентов от стартовой цены.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:**
 - **мелкие блоки** до ~40 м²: **98–115 тыс. Р/м²**, наиболее широкая аудитория и лучшая ликвидность;
 - **средние блоки** ~40–60 м²: около **100–106 тыс. Р/м²**, ликвидность средняя;
 - **крупные лоты** ~77–81 м²: около **91–97 тыс. Р/м²**, ликвидность ниже.Для объекта это плюс: формат 35,3 м² относится к наиболее ликвидной размерной группе.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база аренды включает **НЕ МЕНЕЕ 8 ОБЪЯВЛЕНИЙ** из массива, а также расширенную справку по самому ЖК, Верх-Туле, Краснообску и пригородным конкурентам.

- **Дом / ЖК:** есть единичные предложения в ЖК «Экополис», но часть из них выбросы по ставке и формату.
- **Микролокация:** рынок Верх-Тулы тонкий, с малым числом активных объявлений.
- **Район / пригород:** для калибровки ставки использованы Краснообск и сопоставимые пригородные новостройки.
- **Условия рынка:** по аналогам встречаются варианты с включенными КУ, иногда счетчики отдельно; залог обычно 0,5–1 мес.; комиссия зависит от канала, встречаются варианты без комиссии.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: есть прямой ориентир по 35 м² в том же ЖК после готового ремонта, а также широкий пригородный пояс для проверки реалистичности ставок.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: локальный рынок очень тонкий; часть адресных ставок выглядит аномально; открытых подтвержденных ставок сделок нет.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: для диапазона аренды после доведения до рынка — умеренная; для аренды в текущем состоянии — осторожная.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

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

1	ЦИАН	Солнечная, 3, ЖК «Экополис»	35 м²	30 000 ₽/мес.	857 ₽/м²/мес.	ЖКХ включено, без комиссии, залог 20 000 ₽	Прямой ориентир в том же ЖК, но с евроремонтом	Существенно +
2	ЦИАН	Краснообск, 102	38,7 м²	25 000 ₽/мес.	646 ₽/м²/мес.	Типовые условия массового рынка	Иная локация, косметический ремонт	Умеренно –
3	ЦИАН	Краснообск, 246	46,4 м²	22 000 ₽/мес.	474 ₽/м²/мес.	Массовый рынок	Больше площадь, иная локация, более слабая удельная ставка	–
4	ЦИАН	пос. Садовый, ЖК «Приозерный»	41 м²	22 000 ₽/мес.	537 ₽/м²/мес.	Евроремонт	Иная локация и большой метраж	–
5	ЦИАН	пос. Садовый, ЖК «Околица»	22 м²	18 000 ₽/мес.	818 ₽/м²/мес.	Без комиссии, евроремонт, без мебели	Меньшая площадь, студия, иной рынок	+ по ₽/м²

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок** для массового пригородного сегмента 1-комнатных / студийных квартир читается на уровне **20–30 тыс. ₽/мес.**; для объекта после доведения до готового состояния наиболее реалистичен диапазон **26–30 тыс. ₽/мес.**
 - **Типовая ставка** для квартиры 35,3 м² после базового ремонта и комплектации – **27–29 тыс. ₽/мес.**, или примерно **765–822 ₽/м²/мес.**
 - **В текущем состоянии** без ремонта ориентир заметно ниже: порядка **20–24 тыс. ₽/мес.**, но с повышенным риском долгой экспозиции.
 - **Типовой арендатор** – 1 человек, пара или молодая семья, которым важны новый дом, спокойная среда и приемлемый бюджет.
 - **Типовые условия рынка:** залог 0,5–1 мес.; КУ либо включены частично, либо счетчики отдельно; комиссия варьируется.
 - **Ликвидность** у арендного сценария умеренная только для готового продукта; безремонтное состояние делает лот низколиквидным для найма.
 - **Дисконт “заявлено → факт”** по открытому рынку локально не подтвержден; для практики разумно учитывать небольшой переговорный коридор.
 - **Влияние размера блока:**
 - **мелкие блоки** до ~27,5 м²: около **800–895 ₽/м²/мес.**, ликвидность хорошая, но абсолютная ставка ниже;
 - **средние блоки** ~31–40 м²: около **500–917 ₽/м²/мес.**, наиболее массовый и ликвидный сегмент;
 - **крупные блоки** 41–55 м²: чаще **530–575 ₽/м²/мес.**, удельная ставка ниже.
- Формат 35,3 м² находится в наиболее удобной размерной группе, но только при готовности к заселению.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

Найдено **1 АКТИВНОЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ САМОГО ОБЪЕКТА** по продаже на ЦИАН, с признаками повторной рыночной упаковки через другое агентство.

- **Формат экспозиции:** продажа целиком.
- **Текущая ask-цена:** **3 856 700 ₽**, или **109 255 ₽/м²**.
- **Статус:** активно, обновлено в день среза.
- **Параметры:** 35,3 м², 8/9 этаж, без ремонта, ЖК «Экополис Верх-Тулинский».

- **Краткий вывод:** текущая цена стоит в верхней части рыночного диапазона для состояния «как есть». Это не отменяет реализуемость, но повышает зависимость результата от срока экспозиции и размера торго.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Объект находится в сегменте новой готовой «вторички» эконом-класса, где покупатель активно сравнивает с остатками застройщика и с пригородными заменителями. Для такого рынка решают не только метры, но и готовность к заезду, понятный бюджет входа и отсутствие переоценки. Для рассматриваемого объекта это означает: малый метраж поддерживает ликвидность, а отсутствие ремонта — сдерживает цену и срок сделки.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ	Рынок малых лотов 35–37 м ² в ЖК и Верх-Туте подтверждает уровень около 3,70–3,85 млн ₽; формат 35,3 м ² относится к наиболее ликвидной размерной группе	Покупатель первого жилья, пара, инвестор с небольшим бюджетом входа	Корректно выставить цену, упаковать объявление, подчеркнуть новый дом, 8 этаж, балкон, инфраструктуру и благоустройство	Наиболее простой и реалистичный выход без дополнительного CAPEX; основная монетизация — продажа по рынку
БЫСТРАЯ ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ	Рынок чувствителен к цене, а пригородная локация дает преимущество тем лотам, которые правильно выставлены в нижней части рыночного коридора	Покупатель с ограниченным бюджетом, ищущий скидку в новом доме	Поставить цену в нижнюю часть диапазона и акцентировать готовность к сделке	Сокращение срока экспозиции ценой уступки 100–200 тыс. ₽ относительно рыночного центра
ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА В ТЕКУЩЕМ СОСТОЯНИИ	Широкий рынок дает ориентир 20–24 тыс. ₽/мес. для слабоупакованных объектов, но прямой аналог 30 тыс. ₽ в ЖК уже был после ремонта	Арендатор с очень чувствительным бюджетом, готовый принять низкую готовность квартиры	Минимально привести объект в пригодное состояние для проживания и вывести на рынок как бюджетный лот	Временный денежный поток, но повышенный риск длительной экспозиции и слабой ставки
ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА ПОСЛЕ ДОВЕДЕНИЯ ДО РЫНКА	Прямой аналог в том же ЖК подтверждает 30 тыс. ₽/мес. для 35 м ² с евроремонтом; широкий пригородный пояс подтверждает рабочий уровень 27–29 тыс. ₽/мес.	1 человек, пара, молодая семья	Сделать базовую отделку, установить кухню, свет, сантехнику, базовую мебель и технику, подготовить объект к заселению	Рост ставки и ликвидности по сравнению с текущим состоянием; сценарий рабочий, но сильно зависит от затрат на доведение

04

ЭКОНОМИКА
СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа как есть	Цена реализации 3,70–3,85 млн ₽; 104,8–109,1 тыс. ₽/м ²	2–5 мес.	Существенный CAPEX не требуется; риск — срок и торг при высокой конкуренции	2,47–2,96 млн ₽ при целевом ROI 50–25%	Ориентир 25–50% к капиталу сценария	25–50%	Базовый рабочий сценарий
Быстрая продажа как есть	Цена реализации 3,60–3,70 млн ₽; 102,0–104,8 тыс. ₽/м ²	1–3 мес.	CAPEX близок к нулю; риск — необходимость ценовой уступки	2,40–2,85 млн ₽ при целевом ROI 50–30%	Ориентир 30–50% к капиталу сценария	30–50%	Сценарий для быстрого выхода
Аренда в текущем состоянии	Ставка 20–24 тыс. ₽/мес.; 567–680 ₽/м ² /мес.; поток 240–288 тыс. ₽/год	1–4 мес. с учетом поиска арендатора	Без корректно рассчитанного доведения ликвидность низкая; риск простоя выше среднего	1,20–2,88 млн ₽ при целевой валовой доходности 20–10% годовых	10–20% валовых	Нерелевантен без сценария выхода	Слабый резервный сценарий
Аренда после доведения до рынка	Ставка 27–29 тыс. ₽/мес.; 765–822 ₽/м ² /мес.; поток 324–348 тыс. ₽/год	Срок зависит от объема доведения; после стабилизации ориентир 1–2 мес. на поиск арендатора	Экономика зависит от CAPEX на ремонт и комплектацию, который в текущем контексте не оцифрован	1,62–3,48 млн ₽ при целевой валовой доходности 20–10% годовых, без учета CAPEX	10–20% валовых	Нерелевантен без корректного учета CAPEX	Потенциал есть, но расчет ограничен неполнотой данных по затратам

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют **цена входа** и **срок экспозиции**: объект уже находится рядом с верхней частью рынка для состояния «как есть».
- Продажные сценарии наиболее чувствительны к **конкуренции с остатками застройщика** и другими малыми лотами в самом ЖК.
- Арендные сценарии наиболее чувствительны к **степени готовности квартиры**: без ремонта объект резко теряет ставку и ликвидность.
- Критичное допущение для входа — отсутствие учтенного CAPEX по сценарию доведения под аренду или «верх рынка» при продаже.
- Отсутствие подтвержденных данных по фактическим сделкам повышает чувствительность расчета к переговорам и торгу.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 3,00–3,10 МЛН ₽ (85,0–87,8 ТЫС. ₽/М²). На этом уровне еще работает сценарий рыночной перепродажи как есть; арендный сценарий возможен только как временный. Ориентир доходности — около **20–28%** по продажному сценарию.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 2,85–3,00 МЛН Р (80,7–85,0 ТЫС. Р/М²). Здесь рабочими становятся быстрая и рыночная перепродажа как есть, а также арендный сценарий с двузначной валовой доходностью. Это основной рекомендованный диапазон, так как он сочетает реалистичность сделки и запас к торгу.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 2,60–2,85 МЛН Р (73,7–80,7 ТЫС. Р/М²). На этом уровне устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии, включая быструю продажу и аренду с запасом к срокам, торгу и возможным затратам на доведение.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Высокая внутренняя конкуренция в ЖК и со стороны остатков застройщика	Рынок	Высокий	Цена, срок, реализуемость	Ставить объект в рынок, не заходить в верхний диапазон без сильной упаковки	Текущий объем предложений 1-комнатных в ЖК и динамику цен на момент сделки
Безремонтное состояние квартиры	Тех	Высокий	Цена, срок, ставка аренды, CAPEX	Либо продавать как есть по корректной цене, либо заранее закладывать доведение и упаковку	Фактическое состояние санузла, инженерных выводов, окон, балкона, стяжки и объема необходимых работ
Нехватка критичной информации по правовому статусу и обременениям	Данные	Высокий	Цена, срок, реализуемость сделки	До сделки опираться только на подтвержденные правоустанавливающие документы	Актуальную выписку ЕГРН, историю переходов права, наличие обременений, запретов, ипотек, арестов
Тонкий рынок аренды в самой Верх-Туле	Рынок	Средний	Ставка, вакансия, срок стабилизации	Не использовать аренду как основной сценарий без готового продукта и без ценовой дисциплины	Актуальные предложения аренды в ЖК, скорость их ухода и условия сделок на момент вывода
Нехватка критичной информации по инженерии и коммунальным платежам	Данные	Средний	CAPEX, ставка аренды, ликвидность	Привязать экономику к документам дома и фактическому осмотру	Тип отопления, вода, вентиляция, мощность, фактические коммунальные платежи и тарифы УК
Риск завышенных ожиданий по цене входа или цене выхода	Рынок	Средний	Цена, срок	Опира́ться на рыночный коридор 3,70–3,85 млн ₽ для продажи как есть	Сопоставимость новых аналогов по этажу, метражу и состоянию непосредственно перед сделкой
Противоречия в открытых источниках по параметрам дома	Данные	Низкий	Ликвидность, восприятие покупателем	Использовать единый пакет подтверждающих документов по дому и квартире	Материал дома, число лифтов, точный год ввода и техдокументацию

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Это малогабаритная квартира в новом сданном ЖК эконом-класса в Верх-Туле, которая как инвестиционный кейс прежде всего интересна **ЛИКВИДНОСТЬЮ МАЛОГО МЕТРАЖА**, а не сложной стратегией перепакровки. Для продажи как есть рыночный ориентир составляет **3,70–3,85 МЛН Р**, а наиболее типичная точка — **3,75–3,80 МЛН Р**. Для аренды в готовом виде реалистичный поток находится на уровне **27–29 ТЫС. Р/МЕС.**, но в текущем безремонтном состоянии арендный потенциал заметно слабее. Ключевые параметры объекта — новый дом, 8 этаж, балкон, формат 35,3 м² и высокая конкуренция внутри самого ЖК.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Новый сданный дом в современном ЖК с благоустроенной территорией.
- Малый метраж 35,3 м² — самый ликвидный формат внутри локального рынка.
- 8 этаж из 9 и наличие балкона — хорошие потребительские характеристики для сегмента.
- Социальная инфраструктура рядом, понятный продукт для покупателя первого жилья.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Квартира без ремонта, что сужает круг покупателей и ухудшает арендную ликвидность.
- Высокая конкуренция с другими квартирами в том же ЖК, включая остатки застройщика.
- Пригородная локация с более медленным сроком экспозиции по сравнению с городом.
- Текущая экспозиционная цена объекта уже близка к верхней части рынка для состояния «как есть».

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ ПО РЫНКУ. Это наиболее рациональный сценарий для данного актива: он подтвержден адресными аналогами, не требует обязательного CAPEX и лучше соответствует текущему состоянию квартиры. Количественно сценарий опирается на рыночный диапазон **3,70–3,85 МЛН Р**; организационно он проще, чем доведение квартиры до арендного продукта; по срокам он также более предсказуем, чем попытка реализовать «верх рынка» после вложений.

АЛЬТЕРНАТИВА — АРЕНДА ПОСЛЕ ДОВЕДЕНИЯ. Она имеет смысл только как резервный сценарий или при покупке с существенным дисконтом, потому что арендная экономика упирается в тонкий локальный рынок и неоцифрованный CAPEX. Без точного бюджета доведения этот сценарий уступает продаже по прозрачности и управляемости.

БЫСТРАЯ ПРОДАЖА — рабочая тактика, если приоритетом является сокращение срока выхода. Она менее выгодна по цене, но хорошо согласуется с рыночной чувствительностью локации.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: вход в правильный ценовой диапазон, отсутствие юридических сюрпризов по объекту и дисциплина по стартовой цене без завышения относительно рынка.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

КОНКУРЕНЦИЯ ВНУТРИ ЖК.

Это ключевой риск, потому что покупатель сравнивает объект не с абстрактным рынком, а с соседними лотами в том же комплексе. Риск напрямую влияет на цену и срок сделки. Критичное действие — перед входом сопоставить объект с актуальными 1-комнатными предложениями в ЖК и не платить цену, близкую к конечной розничной.

02

БЕЗРЕМОНТНОЕ СОСТОЯНИЕ.

Это второй по значимости фактор, так как он снижает и продажную ликвидность, и арендную привлекательность. Риск влияет на цену, срок, ставку аренды и возможный CAPEX. Критичное действие — зафиксировать реальный объем работ по санузлу, инженерии и чистовой отделке, если рассматривается не только продажа как есть.

03

НЕПОЛНОТА ПРАВОВОЙ И ТЕХНИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ.

Без актуальной выписки ЕГРН и подтвержденной техдокументации нельзя корректно оценить чистоту сделки и часть затрат. Риск влияет на реализуемость сделки, срок и цену входа. Критичное действие — проверить ЕГРН, историю права, обременения и ключевые технические документы до принятия решения о покупке.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочая логика входа следующая:

- **Максимальный вход** имеет смысл только в диапазоне **3,00–3,10 млн Р**, если ставка делается на рыночную перепродажу как есть и объект юридически чист.
- **Целевой вход** — **2,85–3,00 млн Р**. Именно этот диапазон лучше всего соответствует балансу доходности и риска: он оставляет место для торга, не ставит экономику в зависимость от оптимистичного выхода и сохраняет резерв под арендный сценарий.
- **Комфортный вход** — **2,60–2,85 млн Р**. Это оптимальный диапазон для инвестора, который хочет иметь запас к срокам, торгу, непредвиденным затратам и конкуренции в ЖК.

До сделки критично подтвердить: актуальную выписку ЕГРН, отсутствие обременений, фактическое состояние квартиры и санузла, параметры инженерии, коммунальные платежи, а также текущий объем конкурирующих 1-комнатных квартир в ЖК.

Первоочередные действия зависят от выбранной стратегии. Если стратегия продажная — фиксировать вход не выше целевого диапазона и сразу готовить корректную рыночную упаковку. Если рассматривается аренда — сначала оцифровать бюджет доведения, иначе арендный сценарий нельзя считать полноценным инвестиционным решением.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [1-комн. квартира, ул. Солнечная, 5 — ЦИАН](#)
- [1-комн. квартира, ул. Солнечная, 5 — N1](#)
- [2-комн. квартира, ул. Солнечная, 5 — N1](#)
- [3-комн. квартира, ул. Солнечная, 5 — N1](#)

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [3-к. квартира, ул. Солнечная, 5 — ЦИАН](#)
- [2-к. квартира, ул. Солнечная, 3 — ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, Краснообск, 246 — ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, Краснообск, 109 — ЦИАН](#)

- [1-комн. квартира, мкр Радужный город, 17/3 — ЦИАН](#)
- [1-комн. квартира, ул. Солнечная — ЦИАН](#)
- [1-комн. квартира, ул. Береговая, 1 стр. — N1](#)
- [1-комн. квартира, ул. Кирова, 354 — ЦИАН](#)
- [1-комн. квартира, ул. Волховская, 31 — N1](#)
- [1-комн. квартира, ул. Коминтерна, 89/2 — N1](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [1-комн. квартира, ул. Солнечная, 5 — ЖК «Экополис Верх-Тулинский», ЦИАН](#)

- [1-к. квартира, Краснообск, 102 — ЦИАН](#)
- [Студия, мкр Околица, 6, пос. Садовый — ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, ул. Онежская, 4, пос. Садовый — ЦИАН](#)
- [2-к. квартира, мкр Околица, 2, пос. Садовый — ЦИАН](#)
- [Список квартир в аренду в Новосибирском районе — ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [1-к. квартира, ул. Солнечная, 5 — экспозиция объекта, ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)