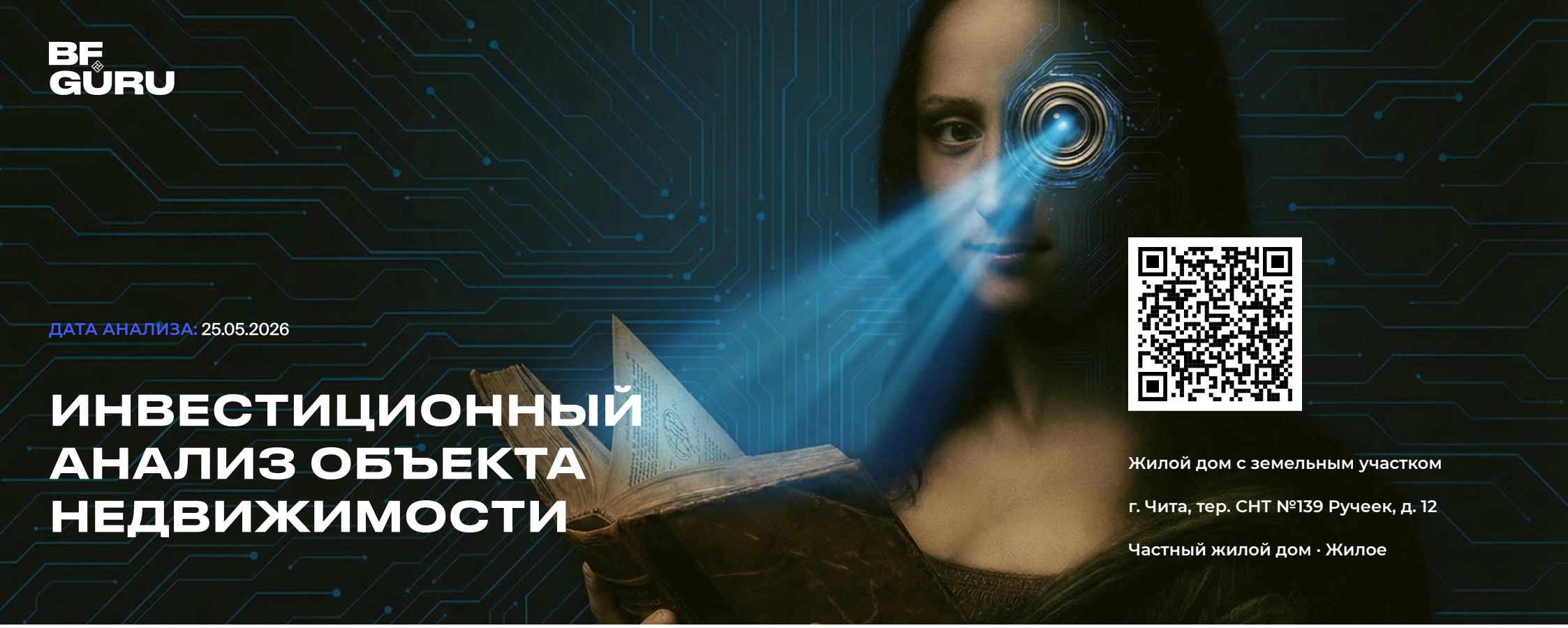


ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Жилой дом с земельным участком

г. Чита, тер. СНТ №139 Ручеек, д. 12

Частный жилой дом · Жилое

Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Частный жилой дом с земельным участком
	Площадь дома	105 м²
	Участок	809 м² / 8,09 сотки
	Адрес / район / микролокация	г. Чита, тер. СНТ №139 Ручеек, д. 12; массив Каштак / Центральный район

	Этаж / формат	1 этаж; жилой дом в СНТ
	Текущее использование	Жилой дом, эксплуатируемый формат
	Сегмент	Доступный частный дом для постоянного проживания в городской черте / дачном массиве
	Состояние	Жилое, с эксплуатируемой внутренней отделкой; по фото без признаков незавершенного строительства
	Инженерия	Подтверждено электроснабжение массива; по фото видны печь и наружный блок кондиционера
	Участок	Огорожен, с насаждениями и частичным благоустройством
	Подъезд	Внутримассивная улично-дорожная сеть подтверждена; качество круглогодичного подъезда влияет на ликвидность
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный диапазон	4,6–5,2 млн руб.
	Ориентир	Около 4,9–5,0 млн руб. или 46,7–49,5 тыс. руб./м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Покупка с дисконтом и перепродажа как готового жилого дома без глубокой реконструкции; ориентир продажи 4,8–5,2 млн руб., 45,7–49,5 тыс. руб./м², целевая доходность 30–50% за цикл при входе ниже рынка
	Срок	4–8 месяцев: доведение/упаковка + экспозиция + сделка
	Альтернативный сценарий	Легкая упаковка и продажа ближе к верхней границе рынка; ориентир 5,3–5,7 млн руб., 50,5–54,3 тыс. руб./м²
	Дополнительный сценарий	Долгосрочная аренда дома целиком одной семье; ориентир 30–40 тыс. руб./мес., 286–381 руб./м²/мес., поток 360–480 тыс. руб./год
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Городская черта Читы; формат дома 105 м² и участок 8,09 сотки соответствуют массовому спросу; жилое состояние; рынок продажи в сегменте достаточно активен
	Слабые стороны	СНТ-формат снижает ликвидность относительно ИЖС; по инженерии есть критичные неизвестные; участок имеет ВРИ «для ведения огородничества»; зафиксирована неуспешная рыночная экспозиция на торгах

РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	3,7 млн руб. или около 35,2 тыс. руб./м²; позволяет работать сценарием перепродажи как есть и сценарием упаковки, а также удерживать резерв под затраты и торг; ожидаемая доходность 30–50% в продажном сценарии и 10–13% годовых в арендном
	Комфортный вход	3,3 млн руб. или около 31,4 тыс. руб./м²; дает запас под технические и юридические риски, делает устойчивыми почти все реалистичные сценарии; ожидаемая доходность 40–50% в продажных сценариях и 11–15% годовых в арендном
	Критично подтвердить до сделки	Фактический состав инженерии, правовой режим дома и участка, состояние конструкций и круглогодичный подъезд

01 ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА	Адрес	672038, г. Чита, тер. СНТ №139 Ручеек, д. 12
	Кадастровые номера	Дом: 75:32:030164:238; участок: 75:32:030164:71
	Тип / назначение	Частный жилой дом / жилое
	Состав лота	Жилой дом 105 м² + земельный участок 809 м²
КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА	Дом	2012 года постройки, 1 этаж, 3 комнаты, материал стен — бревно
	Планировка / конфигурация	Жилой одноэтажный формат; по фото есть объединенные жилые зоны и отдельные комнаты
	Состояние / отделка	Эксплуатируемая внутренняя отделка: обои, натяжные потолки в части помещений, напольные покрытия, кухонный гарнитур
	Кровля / конструктив	Скатная крыша, по фото наружное покрытие похоже на металлочерепицу; фасад облицован декоративными панелями
	Инженерия	Подтверждено электроснабжение массива; по фото видны печь/твердотопливный прибор и кондиционер; параметры воды, канализации и основного отопления в открытых данных не раскрыты
	Вход / доступ	Отдельный вход, деревянное крыльцо / тамбур
	Участок	8,09 сотки, огорожен, с насаждениями и открытой дворовой зоной; рельеф визуально ровный
	Статус земли	Категория — земли населенных пунктов; по карточке торгов ВРИ — для ведения огородничества
КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ	Микролокация	Дачный / садоводческий массив в границах Каштака, город Чита

Окружение	Малоэтажная индивидуальная застройка, внутренняя сеть проездов; внутри массива читаются улицы Солнечная, Огородная, Тупиковая, Георгиевская
Транспорт	В районе Каштака подтверждены остановки «Каштакский микрорайон» и «Солнечный микрорайон» с городскими маршрутами
Инфраструктура	В Каштаке есть школа №55, детские сады, торговые объекты «Солнечный», «Крона», ТЦ «ЛЕТО»
Территориальные ограничения	Кадастровый квартал входит в подзоны приаэродромной территории аэродрома Чита (Кадала)

02 АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база продаж включает 10 СТРУКТУРИРОВАННЫХ АНАЛОГОВ из предоставленного массива и более широкий рыночный фон из открытых данных: 141 ОБЪЯВЛЕНИЕ ДОМОВ В СНТ ПО ЧИТЕ, 240 ДОМОВ В ЦЕНТРАЛЬНОМ РАЙОНЕ, 641 ДОМ ПО ЧИТЕ В ЦЕЛОМ. В микролокации №139 «Ручеек» и соседних сопоставимых массивах присутствуют прямые и близкие аналоги.

География базы построена каскадом: РУЧЕЕК → СОПОСТАВИМЫЕ ДНТ/СНТ ЦЕНТРАЛЬНОГО РАЙОНА → ГОРОД ЧИТА. Это сильная сторона базы для определения рыночного коридора дома с участком и влияния локации на цену.

Ограничения базы: часть объявлений архивные; по ряду объектов нет подтвержденного срока экспозиции и фактической цены сделки; часть прямых аналогов отличается по этажности, инженерии и правовому режиму земли.

Надежность базы для РЫНКА ПРОДАЖИ — УМЕРЕННО ВЫСОКАЯ: она позволяет обосновать ценовой диапазон, типовую цену и влияние размера дома на цену за м². Для точной оценки верхней границы рынка критично состояние инженерии и юридическая чистота конкретного объекта.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	Циан	ДНТ №139 Ручеек	130 м²	4 500 000 руб.	34 615 руб./м²	2 этажа, деревянный, участок 1,4 сот., скважина, электроотопление	Та же микролокация, но участок существенно меньше и дом больше	Меньший участок должен давить цену вниз, больший метраж снижает цену за м²
2	Циан	ДНТ №139 Ручеек, 253А	166,1 м²	4 500 000 руб.	27 092 руб./м²	Новый капитальный дом, 2 этажа, 8 сот., пеноблок, гараж в цоколе; архив	Та же локация, но дом заметно больше и другой конструктив	Большой метраж тянет удельную цену вниз; лучшая комплектация частично компенсирует
3	Циан	мкр. Светлый	112 м²	5 950 000 руб.	53 125 руб./м²	2024 г.п., 2 этажа, 15 сот., ИЖС, скважина, септик, электрокотел	Сильнее по земле, инженерии и правовому режиму	Более сильный объект должен стоить дороже оцениваемого
4	Циан	ДНТ №32 Целинник	118 м²	4 980 000 руб.	42 203 руб./м²	1 этаж, брус, 6 сот., гараж, баня, скважина, до центра 5 минут	Сопоставимый формат, но более сильная транспортная связность и понятная инженерия	Более сильная локация и комплектность поддерживают цену выше базы

5	Циан	п. Ивановка	86,8 м²	4 160 000 руб.	47 926 руб./м²	1 этаж, брус, 13,27 сот., печное отопление, ремонт	Меньше дом, больше участок, иная локация	Больший участок поддерживает цену, меньший метраж повышает цену за м²
6	Циан	мкр. Черемушки	143,4 м²	7 000 000 руб.	48 815 руб./м²	2015 г.п., 2 этажа, 10 сот., ИЖС, скважина 30 м, электрокотел, гараж на 2 машины	Выше класс продукта, сильнее инженерия и участок	Формирует верх рынка, выше оцениваемого объекта
7	Циан	ул. Уральская	120 м²	3 700 000 руб.	30 833 руб./м²	2 этажа, блочный, недостроенный, 8 сот., газгольдер, центральная вода	Недострой, но лучше часть инженерии	Недостроенность резко снижает цену; это нижняя граница рынка

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Диапазон наблюдаемых цен по сопоставимому сегменту домов с участками в дачных массивах и близких локациях Читы: примерно 3,7–7,0 млн руб., при этом для наиболее сопоставимых домов формата 85–120 м² рабочий коридор уже и лежит в зоне 4,2–5,95 млн руб..
- Типовая рыночная цена для оцениваемого объекта при текущем состоянии и без подтвержденной премиальной инженерии: 4,6–5,2 млн руб., ориентир около 4,9–5,0 млн руб..
- Средний ориентир по доверительным аналогам находится около 40–49 тыс. руб./м²; более высокий уровень 50+ тыс. руб./м² характерен для объектов с ИЖС, лучшей инженерией и более сильной локацией.
- Типовой покупатель — семья 2-4 человека, сравнивающая дом с квартирой в Чите и готовая принять формат СНТ ради большей площади дома и участка.
- Ликвидность средняя: для домов 80–120 м² в городской доступности спрос есть, но он чувствителен к инженерии, круглогодичному подъезду, юридической чистоте и реальному состоянию дома. Типовой срок экспозиции для рыночного предложения — порядка 3–6 месяцев; у объектов с завышенной ценой или неясной инженерией срок растягивается.
- Дисконт “заявлено → факт” по сегменту верифицировать по сделкам нельзя, но архивность части объявлений и повторные публикации показывают наличие переговорного торга.
- Влияние размера дома на цену и ликвидность:
  - Мелкие блоки / дома до 80 м² — ориентир 48–60+ тыс. руб./м², ликвидность выше за счет меньшего абсолютного чека.
  - Средние дома 80–120 м² — ориентир 42–49 тыс. руб./м², это самый рыночный и ликвидный формат для семейного спроса.
  - Крупные дома 120+ м² — ориентир 27–49 тыс. руб./м², цена за м² снижается, а срок продажи обычно длиннее.
- Для оцениваемого объекта размер 105 м² — это сильная точка: он попадает в наиболее ликвидную среднюю группу. Рыночной логике больше соответствует продажа единым лотом “дом+участок”, а не деление.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база аренды включает 12 ПОЗИЦИЙ из предоставленного массива, но значительная часть из них — архивные объявления, агрегированные списки и карточки со слабой верификацией. Дополнительно в открытых данных зафиксированы 4 АКТУАЛЬНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЯ ДОМОВ ПО ЗАБАЙКАЛЬСКОМУ КРАЮ, из них минимум 3 релевантны Чите.

География базы: КАШТАК / ЧАСТНЫЙ СЕКТОР ЧИТЫ / РЫНОК ДОМОВ ПО ЧИТЕ И КРАЮ. Сильная сторона базы — она показывает два разных подрынка: недорогой дачный / частный сектор и качественные круглогодичные дома.

Ограничения базы существенные: рынок аренды домов тонкий, мало активных лотов, многие объявления архивные, часть карточек содержит противоречия по адресу, формату и ставке. Поэтому надежность базы для аренды — УМЕРЕННО НИЗКАЯ. Она позволяет дать рыночный коридор, но не точную ставку без осмотра и подтверждения инженерии.

По условиям рынка отдельные данные по НДС, каникулам и депозитам почти не раскрыты; для жилых домов релевантны прежде всего базовая ставка и набор коммунально-бытового комфорта.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	Циан	Чита, ул. Недорезова	90 м²	60 000 руб./мес.	667 руб./ м²/мес.	КУ + 5 000 руб.; комиссия 70%; без залога	Более городской формат, текущий качественный рынок	Сильная локация и городской комфорт поддерживают верхнюю ставку
2	Циан	Чита, мкр. Черемушки	116 м²	60 000 руб./мес.	517 руб./ м²/мес.	КУ не включены; комиссия 70%; без залога	Крупнее и, вероятно, сильнее по городской ликвидности	Формирует верхний рыночный ориентир
3	ONREALT	Чита, Просторная улица	52 м²	15 000 руб./мес.	288 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Меньше площадь, архивная карточка, санузел в доме	Подтверждает нижне-средний рынок простых домов
4	ONREALT	Чита, ул. Ленина / Засопка	45 м²	35 000 руб./мес.	778 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Меньше объект, адресная несогласованность, хороший ремонт, ИЖС	Высокая удельная ставка для малого благоустроенного дома
5	ONREALT	Чита, 2-я Ипподромная	83 м²	4 500 руб./ мес.	54 руб./м²/ мес.	Не раскрыты	Архивный и, вероятно, слабый по качеству объект	Используется только как индикатор нижней границы некачественного рынка

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Диапазон ставок по открытому полю очень широкий из-за разного качества домов: от низких архивных значений до 60 000 руб./мес. у качественных текущих домов в Чите.
- Типовая ставка для оцениваемого дома при сдаче в долгосрочную аренду как жилого дома в СНТ: 30 000–40 000 руб./мес.; при подтвержденном полном благоустройстве — до 40 000–55 000 руб./мес..
- Типовой арендатор — семья 2–4 человека, чаще с автомобилем, для которой важны участок, приватность, парковка и площадь дома.
- Типовые условия рынка слабо стандартизированы; чаще ключевым фактором является не юридическая упаковка аренды, а бытовая готовность дома к круглогодичному проживанию.
- Ликвидность аренды средне-низкая: прямой рынок домов в Чите тонкий, а дом в СНТ конкурирует с 2–3-комнатными квартирами по абсолютному месячному чеку.
- Дисконт “заявлено → факт” по аренде публично не подтверждается; выводы по нему делать нужно осторожно.

- Влияние размера дома на ставку и ликвидность:
  - Мелкие дома до 50 м² — условно 280–780 руб./м²/мес., но абсолютный чек ниже; часто это дачные или упрощенные объекты.
  - Средние дома 50–100 м² — около 280–670 руб./м²/мес., наиболее понятный семейный формат.
  - Крупные дома 100+ м² — около 500–520 руб./м²/мес. у качественных городских аналогов, но абсолютный чек ограничивает спрос.

- Для объекта 105 м² наиболее рыночный арендный формат — сдача целиком одной семье; деление на комнаты или блоки рынком не подтверждено.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

Найдены 2 ЭКСПОЗИЦИИ ИМЕННО ЭТОГО ОБЪЕКТА, обе связаны с торгами по банкротству и совпадают по адресу и кадастровым номерам. Формат экспозиции — ЕДИНЫЙ ЛОТ “ЖИЛОЙ ДОМ 105 М² + УЧАСТОК 809 М²”.

Диапазон цены по найденным площадкам — 4 565 000 РУБ. без разброса. Статус объявлений — АРХИВ / ТОРГИ ЗАВЕРШЕНЫ ИЛИ НЕ СОСТОЯЛИСЬ. Первая зафиксированная публикация в массиве — 20.03.2026, прием заявок завершался 04.05.2026.

Расхождений по адресу и кадастровым номерам не выявлено, но в карточках торгов есть машинно подтянутые противоречивые поля по типу объекта. Признак для инвестора: ТЕКУЩИЙ УРОВЕНЬ ЭКСПОЗИЦИИ 4,565 МЛН РУБ. НЕ ДАЛ БЫСТРОЙ РЕАЛИЗАЦИИ, что указывает либо на ограниченную ликвидность по такому прайсу, либо на слабую рыночную упаковку лота, либо на сочетание этих факторов.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент частных домов в Чите активен по числу объявлений, но спрос избирателен. Основной покупатель — семья, сравнивающая дом с квартирой по бюджету. Для оцениваемого объекта это означает, что решающими будут не только площадь и участок, но и понятность инженерии, статус земли и ощущение “готового дома для жизни”, а не просто дома в СНТ.

03 СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Покупка с дисконтом и перепродажа как есть	Дом 105 м² попадает в ликвидный размерный сегмент 80–120 м²; рынок продажи в локации и сопоставимых СНТ подтверждает коридор около 4,6–5,2 млн руб.	Семья 2–4 человека, ищущая альтернативу квартире в Чите	Привести объект в чистое рыночное состояние, сделать фотоупаковку, настроить корректный прайс и позиционирование как дома для круглогодичного проживания	Наиболее простой и быстрый сценарий; монетизация через выход в массовый семейный спрос
Легкая упаковка и продажа ближе к верхней границе рынка	По фото дом выглядит жилым и не требует глубокой реконструкции; верх рынка в сегменте достигается при понятной инженерии, ухоженном участке и качественной подаче	Семья, выбирающая готовый дом без крупных вложений сразу после сделки	Косметическая уборка, мелкий ремонт, освобождение пространства, благоустройство двора, усиление презентации инженерии и участка	Потенциальное повышение цены продажи и качества откликов, но с удлинением срока и зависимостью от подтверждения инженерии
Долгосрочная аренда дома целиком	На рынке Читы есть спрос на семейные дома 90–116 м²; для СНТ рабочий коридор аренды оценивается на уровне 30–40 тыс. руб./мес. при базовом бытовом комфорте	Семья с автомобилем, ориентированная на тихое проживание и использование участка	Подготовить дом к сдаче, укомплектовать базовой мебелью и техникой, привести участок и входную группу в аккуратный вид	Создание регулярного денежного потока, но доходность ограничена, а ликвидность аренды ниже, чем у рынка продажи

04 ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Перепродажа как есть	Цена реализации: 4,8–5,2 млн руб.; 45,7–49,5 тыс. руб./м²	4–8 мес.	150–250 тыс. руб. на сделку, уборку, вывоз, базовую упаковку; риск срока экспозиции и торга	3,1–3,8 млн руб.	45–100% годовых в пересчете на срок цикла	30–50% за цикл	Базовый сценарий
Упаковка и продажа верхнего диапазона	Цена реализации: 5,3–5,7 млн руб.; 50,5–54,3 тыс. руб./м²	6–10 мес.	350–600 тыс. руб. на косметику, хоумстейджинг, благоустройство, маркетинг; риск неполучения премии без подтвержденной инженерии	3,3–4,0 млн руб.	35–75% годовых в пересчете на срок цикла	30–50% за цикл	Требует более качественной упаковки
Долгосрочная аренда целиком	Ставка: 30 000–40 000 руб./мес.; 286–381 руб./м²/мес.; месячный поток: 30–40 тыс. руб.; годовой поток: 360–480 тыс. руб.	1–3 мес. на подготовку и поиск арендатора; далее стабилизация	100–300 тыс. руб. на подготовку, частичную мебель/технику и приведение дома в арендный вид; риск вакантности и сезонности	1,9–4,1 млн руб.	10–20% годовых	Нерелевантен как разовый выход; потоковый сценарий	Резервный сценарий

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Главная переменная — подтвержденный состав инженерии: вода, канализация, отопление и фактическая пригодность для круглогодичного проживания напрямую влияют и на цену продажи, и на арендную ставку.
- Сценарии продажи чувствительны к сроку экспозиции и размеру торга: если объект воспринимается рынком как “дача”, а не как дом для постоянной жизни, премия верхнего диапазона не реализуется.
- Сценарий упаковки чувствителен к объему скрытых затрат: даже умеренный дополнительный CAPEX быстро съедает доходность.
- Арендный сценарий чувствителен к качеству подъезда, мебели и бытовой готовности, поскольку дом в СНТ конкурирует не только с домами, но и с квартирами.
- На допустимые уровни входа сильно влияет правовой режим участка и фактическая возможность беспроблемной регистрации сделки.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 4,2 МЛН РУБ. или около 40,0 ТЫС. РУБ./М². На этом уровне еще работает сценарий аренды при хорошем бытовом состоянии и может работать сценарий продажи при удачной упаковке, но запас по рискам ограничен. Ориентировочная вилка доходности: 10–11% ГОДОВЫХ в аренде и ДО 30% ЗА ЦИКЛ в лучшем продажном сценарии.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 3,7 МЛН РУБ. или около **35,2 ТЫС. РУБ./М²**. Это основной рабочий уровень: становятся реалистичными перепродажа как есть, упаковка с выходом в верхнюю половину рынка и резервно — аренда. Ориентировочная вилка доходности: **10–13% ГОДОВЫХ** в аренде и **30–50% ЗА ЦИКЛ** в продажных сценариях.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 3,3 МЛН РУБ. или около **31,4 ТЫС. РУБ./М²**. Этот уровень создает запас на торг, CAPEX, юридические и технические отклонения, а также делает устойчивыми почти все реалистичные сценарии. Ориентировочная доходность: **11–15% ГОДОВЫХ** в аренде и **40–50% ЗА ЦИКЛ** в продажных сценариях.

05 РИСКИ

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по инженерии дома	данные / тех	Высокий	Цена, ставка, CAPEX, реализуемость сценариев аренды и продажи верхнего диапазона	Закрепить в модели консервативный бюджет и не платить верхний вход до подтверждения	Вода, канализация, основной тип отопления, мощность электроснабжения, состояние печи и электрики
Правовой режим участка: ВРИ «для ведения огородничества» при продаже жилого дома единым лотом	юр	Высокий	Цена, круг покупателей, ипотечность, срок сделки, реализуемость перепродажи	Опираться на консервативный прайс и заранее готовить прозрачную юридическую позицию по дому и земле	Актуальная выписка ЕГРН, вид права, ограничения, соответствие объекта ВРИ и режиму использования
Скрытые дефекты конструкций и износ	тех	Средний	CAPEX, срок, цена продажи	Закладывать резерв на локальный ремонт и не планировать верх рынка без осмотра	Фундамент, кровля, состояние бревна, утепление, следы сырости, деформации и промерзаний
Неуспешная текущая экспозиция на торгах по цене 4,565 млн руб.	рынок	Средний	Цена входа, срок выхода, размер торга	Использовать эту отметку как ограничитель оптимизма при входе	Историю торгов, фактический интерес участников, условия продажи и причины отсутствия результата
Приаэродромные ограничения по кварталу	юр	Средний	Реализуемость отдельных улучшений, круг покупателей, юридическая понятность актива	Не закладывать сценарии достройки и реконструкции без учета режима территории	Состав подзон и ограничения использования именно для данного участка
Сезонность и СНТ-формат локации	рынок	Средний	Срок продажи, арендную ликвидность, цену	Позиционировать объект как дом для круглогодичного проживания, а не как дачу	Качество круглогодичного подъезда, очистка дорог, фактическая зимняя доступность
Слабая и неоднородная база рынка аренды	данные	Средний	Точность арендной ставки и доходности, расчет допустимого входа под аренду	Использовать аренду только как резервный сценарий и считать консервативно	Актуальные активные лоты по аренде домов 80–120 м² в Чите и подтвержденные условия сдачи

Процедурные особенности сделки из банкротства	процедура	Средний	Срок, реализуемость сделки, дополнительные расходы	Заранее учитывать сроки и сопутствующие затраты в бюджете входа	Порядок торгов, сроки передачи, условия расчетов, возможные процессуальные ограничения

06 ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой МАССОВЫЙ СЕМЕЙНЫЙ ФОРМАТ ЧАСТНОГО ДОМА В СНТ В ГОРОДСКОЙ ЧЕРТЕ ЧИТЫ: дом 105 м² на участке 8,09 сотки. Его инвестиционная логика строится не на девелопменте и не на делении, а на покупке с дисконтом и последующей монетизации как готового домовладения.

По рынку продажи реалистичный ориентир для конечного покупателя — 4,6–5,2 МЛН РУБ., при типовом уровне около 4,9–5,0 МЛН РУБ.. По рынку аренды базовый коридор — 30–40 ТЫС. РУБ./МЕС., однако арендная база слабее и используется как вспомогательный ориентир.

Ключевые факторы цены для объекта: ФОРМАТ СНТ, ПОДТВЕРЖДЕННОСТЬ ИНЖЕНЕРИИ, ЮРИДИЧЕСКИЙ РЕЖИМ УЧАСТКА, КРУГЛОГОДИЧНЫЙ ПОДЪЕЗД, ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ДОМА И КАЧЕСТВО УПАКОВКИ ПРИ ПРОДАЖЕ.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Площадь дома 105 м² попадает в наиболее рыночный семейный сегмент.
- Участок 8,09 сотки соответствует ожидаемому формату для домов в садоводческих массивах.
- Дом визуально жилой и эксплуатируемый, без признаков незавершенного строительства.
- Объект расположен в городской черте Читы, что поддерживает базовый спрос.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- СНТ-формат и ВРИ участка снижают круг покупателей относительно ИЖС.
- Не раскрыт критичный блок инженерии, а именно он определяет верхнюю границу цены и арендную ставку.
- Текущая экспозиция на торгах по 4,565 млн руб. не дала быстрой реализации.
- Подзоны приаэродромной территории ограничивают потенциал любых будущих изменений объекта.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — ПОКУПКА С ДИСКОНТОМ И ПЕРЕПРОДАЖА КАК ГОТОВОГО ЖИЛОГО ДОМА ПОСЛЕ ЛЕГКОЙ РЫНОЧНОЙ УПАКОВКИ. Это лучший баланс между доходностью, сложностью реализации, сроками и рисками.

Почему именно она приоритетна:

- рынок продажи по данному сегменту существенно глубже и прозрачнее, чем рынок аренды;
- объект уже находится в ликвидном размерном формате и не требует сложной перепаковки продукта;
- CAPEX для базового сценария умеренный и ограничен упаковкой, а не реконструкцией;

- при целевом входе около 3,7 млн руб. сценарий дает приемлемую целевую доходность 30–50% за цикл.

АЛЬТЕРНАТИВА — УПАКОВКА С ПОПЫТКОЙ ПРОДАТЬ БЛИЖЕ К ВЕРХНЕЙ ГРАНИЦЕ РЫНКА. Она может дать дополнительную выручку, но менее приоритетна, потому что сильнее зависит от фактической инженерии, качества документов и готовности покупателя принять СНТ-формат по цене, близкой к сильным аналогам.

АРЕНДА остается резервной стратегией. Она возможна, но уступает продаже по двум причинам: рынок домов в аренду в Чите тонкий, а доходность приемлема только при низком входе. Этот сценарий разумен как временное удержание, а не как главный инвестиционный смысл объекта.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: ЦЕНЫ ВХОДА НИЖЕ РЫНКА, ПОДТВЕРЖДЕНИЯ БЫТОВОЙ ПРИГОДНОСТИ ДОМА ДЛЯ КРУГЛОГОДИЧНОЙ ЖИЗНИ И ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРОЗРАЧНОСТИ ЛОТА.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕЯСНОСТЬ ИНЖЕНЕРИИ ДОМА.

Это ключевой риск, потому что он напрямую определяет, является ли объект “домом для жизни” или “дачей в СНТ”. От этого зависят цена продажи, арендная ставка, объем CAPEX и срок выхода. Критично установить фактические параметры воды, канализации, отопления и электроснабжения.

02

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ УЧАСТКА И ЮРИДИЧЕСКАЯ УПАКОВКА ЛОТА.

ВРИ «для ведения огородничества» при продаже жилого дома может сузить круг покупателей и усложнить дальнейшую перепродажу, особенно покупателям с ипотекой. Этот риск влияет на цену, срок сделки и реализуемость сценария выхода. Критично проанализировать актуальные выписки ЕГРН и ограничения использования.

03

РЫНОЧНАЯ ЛИКВИДНОСТЬ ПО ТЕКУЩЕМУ УРОВНЮ ПРАЙСА.

Объект уже экспонировался на торгах по 4,565 млн руб. без быстрого результата. Это важный сигнал, потому что он ограничивает излишний оптимизм в модели. Риск влияет на уровень допустимого входа и срок перепродажи. Критичное действие — использовать текущую неуспешную экспозицию как верхний ориентир переговорной позиции, а не как безусловный рыночный benchmark.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочая логика входа по объекту выглядит так:

- Максимум 4,2 млн руб. — допустимо только если подтверждается полноценная инженерия, хорошее фактическое состояние и отсутствие юридических сюрпризов. Это вход без существенного запаса.
- Целевой вход 3,7 млн руб. — базовая рекомендация. Он позволяет реализовать основной продажный сценарий и сохраняет резерв под упаковку, сроки и торг.
- Комфортный вход 3,3 млн руб. — предпочтителен, если по инженерии и документам остаются вопросы или если сделка несет процедурные риски.

До сделки критично подтвердить: АКТУАЛЬНЫЕ ПРАВА И ОГРАНИЧЕНИЯ ПО ДОМУ И УЧАСТКУ, РЕАЛЬНЫЙ СОСТАВ ИНЖЕНЕРИИ, СОСТОЯНИЕ КОНСТРУКЦИЙ, ЗИМНИЙ ПОДЪЕЗД, ОТСУТСТВИЕ СКРЫТЫХ ЗАТРАТ ПО ПРОЦЕДУРЕ И ПЕРЕДАЧЕ ОБЪЕКТА.

Первые действия, которые логично следуют из выбранной стратегии:

- юридически разобрать лот и сверить данные ЕГРН с фактическим объектом;
- провести технический осмотр дома с акцентом на отопление, воду, канализацию, электрику, кровлю и бревенчатые конструкции;
- зафиксировать бюджет легкой упаковки и не расширять его до капитального ремонта;
- после входа выводить объект на рынок как готовый дом для постоянного проживания, а не как обычную дачу в СНТ.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен **ТОЛЬКО ПРИ ПОКУПКЕ С ЗАМЕТНЫМ ДИСКОНТОМ К РЫНОЧНОЙ ПРОДАЖЕ**. Для инвестора это не история про “купить по рынку и заработать на росте”, а кейс про **ДИСЦИПЛИНИРОВАННЫЙ ВХОД, КОРОТКУЮ ПЕРЕПРОДАЖУ И ОСТОРОЖНУЮ РАБОТУ С ЮРИДИЧЕСКИМИ И ТЕХНИЧЕСКИМИ НЕИЗВЕСТНЫМИ**.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- Жилой дом 130 м², ДНТ Ручеек №139 — ЦИАН
- Жилой дом 166,1 м², ДНТ Ручеек 253А — ЦИАН
- Коттедж 112 м², мкр. Светлый — ЦИАН
- Дом 118 м², ДНТ Целинник, ул. Луговая, 13 — ЦИАН
- Дом 27 м², СНТ Заимка, 44 — ЦИАН
- Дом 52 м², ДНТ Солнечная поляна, 181 — ЦИАН
- Дом 86,8 м², пос. Ивановка — ЦИАН
- Дом 143,4 м², мкр. Черемушки, 264 — ЦИАН
- Дом 120 м², ул. Уральская, 43 — ЦИАН
- Дом 76,4 м², СНТ Геодезист, 226 — ЦИАН

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- Лот: жилой дом 105 м² и участок 809 м², ДНТ Ручеек, 12 — TBankrot
- Лот №3207405: участок 809 м² при доме, ДНТ Ручеек, 12 — BAIDS

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- Дом 48 м², Дачный проезд, Каштак — ONREALT
- Дом 25 м², 3-я Каштакская, 43 — ONREALT
- Коттедж 290 м², 5-я Каштакская — ONREALT
- Дом 83 м², 2-я Ипподромная — ONREALT
- Дом 46 м², СНТ Биофабрика, 33 — ONREALT
- Дом 52 м², Просторная улица — ONREALT
- Дом 45 м², ул. Ленина, 105А / Засопка — ONREALT
- Дом 40 м², Локомотивная, 46 — ONREALT
- 1/2 дома 25 м², ул. Рахова, 122 — ONREALT
- Список аренды домов в Чите — Этажи
- Список аренды домов в Чите — ONREALT
- Список недорогих домов в аренду, Чита — ONREALT

Ссылка на карту