

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Иркутская обл, Иркутский р-н, п
Молодежный, ул Сказочная, уч 5Б

ЖИЛОЙ ДОМ С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ

Иркутская область, Иркутский район, п. Молодежный, ул. Сказочная, 5Б

Частный жилой дом · Жилое

Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Частный жилой дом с земельным участком
	Площадь	Дом — 110,1 м ² ; участок — 583 ± 17 м ² (в объявлении также 6 сот.)
	Адрес / район / микролокация	Иркутская область, Иркутский район, п. Молодежный, ул. Сказочная, 5Б; локация Байкальского тракта, внутри поселка с индивидуальной жилой застройкой
	Этаж / вход / формат	2 этажа; индивидуальный жилой дом; гараж на 2 воротных проема

	Текущее использование	Жилой дом
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный диапазон	10,5–12,7 млн ₽
	Ориентир	95–115 тыс. ₽/м² по дому при продаже на обычном рынке; верх рынка возможен при лучшей упаковке и подтвержденной инженерии
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Покупка с дисконтом на торгах → легкая упаковка → продажа на открытом рынке; ориентир выхода 11,8–12,6 млн ₽, или 107–114 тыс. ₽/м²; потенциальный ROI 30–50% при входе в рабочем диапазоне
	Срок	8–12 месяцев, включая оформление, базовое доведение и экспозицию
	Альтернативный сценарий	Перепродажа как есть после оформления; ориентир 10,5–11,2 млн ₽, или 95–102 тыс. ₽/м²
	Дополнительный сценарий	Долгосрочная аренда целиком одной семье: 50–60 тыс. ₽/мес., или 454–545 ₽/м²/мес.; сценарий слабее как инвестиционный
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Сильная локация п. Молодежный; компактный и более ликвидный метраж; участок ИЖС/жилого использования; гараж и ограждение участка
	Слабые стороны	Не полностью раскрыта инженерия; по фото есть локальный физический износ пристройки/кровельных элементов; процедура банкротства и залог; арендная экономика слабая относительно цены продажи
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	7,5–7,9 млн ₽, или 68–72 тыс. ₽/м²: позволяет реализовать сценарии перепродажи как есть и после упаковки, с ориентиром по доходности около 30–45% и запасом на CAPEX и срок экспозиции
	Комфортный вход	6,9–7,2 млн ₽, или 63–65 тыс. ₽/м²: создает запас под скрытые дефекты, торг, доведение и более консервативный выход; рабочими становятся почти все реалистичные сценарии продажи
	Критично подтвердить до сделки	Выписки ЕГРН по дому и участку, состав обременений, фактическое состояние инженерии, законность и состояние пристроек/гаража, отсутствие существенных скрытых дефектов

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Российская Федерация, Иркутская область, Иркутский район, Молодежное муниципальное образование, п. Молодежный, ул. Сказочная, 5Б
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА	Дом — 38:06:143519:5646; участок — 38:06:143519:3017
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Частный жилой дом; жилое
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Жилой дом 110,1 м ² + земельный участок 583 ± 17 м ² ; по описанию — 4 комнаты

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ЭТАЖНОСТЬ / ПЛАНИРОВКА	2 этажа; по исходным данным — 4 комнаты; по фото видны внутренняя лестница, помещения под скатной кровлей, переходная остекленная зона
МАТЕРИАЛ / КОНСТРУКТИВ	В открытых источниках дом указан как кирпичный; по фото фасад отделан сайдингом, кровля скатная
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Дом в жилом состоянии; внутри видны выполненная отделка, радиаторы, межкомнатные двери; по фото фиксируются локальные признаки износа отдельных элементов пристройки и кровельной части
ИНЖЕНЕРИЯ	По фото подтверждаются радиаторы отопления и наличие электропроводки/электроточек; состав водоснабжения, канализации, тип отопления, параметры электроснабжения и наличие газа в открытых данных не раскрыты
ХОЗБЛОК / ГАРАЖ	По фото виден гараж на 2 машиноместа с двумя воротами; также есть остекленная пристройка/переход
УЧАСТОК	Огражден по периметру; свободная дворовая территория, зимнее фото участка, арочная конструкция/каркас; рельеф и грунты не раскрыты

ПОДЪЕЗД / ПАРКОВКА

По фото виден расчищенный подъезд к гаражу; тип покрытия по всему маршруту не подтвержден

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И
ОКРУЖЕНИЕ

п. Молодежный, локация Байкальского тракта, малоэтажная и индивидуальная жилая застройка; рядом отмечены ЖК «Загородный», Energy Oil, объекты повседневного сервиса

ТРАНСПОРТНАЯ
ДОСТУПНОСТЬ

Поселок расположен примерно в 12 км к юго-востоку от Иркутска, по южной стороне Байкальского тракта; в поселке действует остановка КПП с маршрутами 417, 450 и 777

ИНФРАСТРУКТУРА

В поселке есть школа, частный детский сад, магазины, медицинский центр, МФЦ и сервисные объекты

СРЕДА

Для загородного семейного проживания локация относится к сильным пригородным направлениям Иркутска; спрос поддерживается близостью к городу и форматом индивидуального жилья

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для оценки использована база объявлений по домам и конкурентным форматам в п. Молодежный, а также по ближайшей конкурентной зоне Байкальского тракта и более широкому рынку Иркутска как контрольному фону.

- Исследовано: около 39 объявлений домов в п. Молодежный, около 6 объявлений таунхаусов в поселке, около 25–29 объявлений домов в Новой Разводной, а также широкий фон по Иркутску.
- Глубина рынка: основной фокус — п. Молодежный; дополнительный — конкурентные поселки Байкальского тракта; широкий городской рынок использован только как контрольный фон, а не как база прямых аналогов.
- Сильные стороны базы: достаточное количество предложений в сильной пригородной локации; есть прямые аналоги по формату 100–150 м²; есть понимание конкуренции со стороны таунхаусов.
- Ограничения базы: открытый рынок раскрывает цены предложения, а не фактические сделки; по части лотов параметры инженерии и состояние дома описаны неполно; сильный разброс по классу продукта внутри самого Молодежного.
- Надежность базы: достаточна для определения рыночного диапазона продажи и логики ликвидности; для оценки верхней границы цены влияние качества инженерии и фактического состояния дома критично.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	ЦИАН	п. Молодежный, ул. Солнечная, 53А	119,3 м²	14 000 000 ₽	117 351 ₽/ м²	1 этаж, 2024 г.п., газобетон, участок 3 сот., центральное водоснабжение	Новый дом, подтвержденная современная инженерия, меньший участок	Выше объекта по качеству продукта; цена скорее верхняя для subject
2	ЦИАН	п. Молодежный, ул. Кузнецовой, 4А	138,2 м²	21 990 000 ₽	159 117 ₽/ м²	2 этажа, 2018 г.п., гараж, баня, скважина, участок 6 сот.	Сильнее по набору улучшений и классу исполнения	Существенно выше объекта; показывает верх локального рынка, но не прямой ориентир
3	ЦИАН	п. Молодежный, ул. Звездная, 5	239 м²	22 700 000 ₽	94 979 ₽/ м²	2 этажа, кирпич, 2006 г.п., участок 7 сот., центральное водоснабжение, гараж	Площадь почти в 2,2 раза больше; крупный лот, ниже ликвидность	Подтверждает нижнюю границу ₽/м² для более крупных домов; для compact- формата subject цена за м² обычно выше

4	Рыночная справка/ЦИАН	п. Молодежный, ул. Центральная	115,8 м²	11 199 000 ₽	96 700 ₽/м²	Участок 10,66 сот., компактный формат дома	Близок по площади; по качеству и инженерии описан слабее	Хороший ориентир ниже-среднего диапазона для subject
5	ЦИАН	п. Молодежный, ул. Подгорная, 11	144 м²	18 500 000 ₽	128 472 ₽/м²	Таунхаус, 2024 г.п., кирпичный, центральное водоснабжение	Иной формат – не отдельный дом, а таунхаус; участок 2 сот.	Показывает конкурентную верхнюю рамку для покупателя компактного загородного жилья
6	ЦИАН	г. Иркутск, СНТ Солнышко-2	111,5 м²	12 500 000 ₽	112 108 ₽/м²	2 этажа, брус, 2014 г.п., благоустроенный, участок 5 сот.	Городская, а не байкальская пригородная локация	Контрольный ориентир: при схожем метраже рынок 110+ тыс. ₽/м² достижим при понятном состоянии

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Для домов формата 100–150 м² в п. Молодежный рабочий рыночный диапазон предложения находится примерно в коридоре 95–150 тыс. ₽/м², но верхняя часть диапазона относится к более новым и лучше укомплектованным домам.
- Для рассматриваемого объекта реалистичный ориентир обычного рынка – 95–115 тыс. ₽/м², или 10,5–12,7 млн ₽ за объект; верх диапазона возможен при подтвержденной инженерии и аккуратной упаковке.
- Средний показатель по поселку в целом выше, но он смещен вверх дорогими коттеджами и не должен механически применяться к дому 110,1 м².
- Типовой покупатель – семья 2–4 человека, выбирающая компактный дом для постоянного проживания в сильной пригородной локации возле Иркутска.
- Ликвидность у домов 100–150 м² лучше, чем у крупных коттеджей 200+ м², но покупатель чувствителен к состоянию дома, инженерии и юридической чистоте.
- Репрезентативного массива закрытых сделок для оценки дисконта «заявлено → факт» нет; по рынку загородных домов торг вероятен, но его размер в открытой базе не раскрыт.
- **Влияние размера лота:** мелкие дома до 120 м² в локации обычно торгуются примерно по 96,7–117,4 тыс. ₽/м² и ликвиднее; средние дома 120–180 м² дают более широкий коридор около 110–160 тыс. ₽/м² в зависимости от качества; крупные дома 200+ м² могут выставляться и по 95–150 тыс. ₽/м², но срок экспозиции у них обычно длиннее. Для subject это означает, что продажа целиком как компактного дома выглядит более рыночной, чем попытка сложной перепаковки.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Исследовано: прямые и близкие аналоги аренды домов в п. Молодежный, а также более широкий рынок Иркутского муниципального округа и Иркутска. Локальная база домов в самом Молодежном тонкая и в основном архивная.
- Глубина рынка: микролокация – штучные предложения; районный рынок – около 16 объявлений; городской рынок – около 9 объявлений домов как контрольный фон.
- Сильные стороны базы: есть несколько прямых ориентиров по Молодежному и близким локациям; видно влияние площади и класса продукта на ставку.
- Ограничения базы: рынок домов в аренду узкий, часть предложений архивные; фактические ставки сделок не раскрываются; условия по мебели, коммунальным платежам и комплектации неоднородны.
- Надежность базы: достаточна для определения ориентировочного диапазона аренды, но недостаточна для точной инвестиционной модели без поправки на вакансию и состояние.
- Условия рынка: встречаются варианты с включенными и невключенными КУ, обычно есть залог, на длинном сроке часто используется формат «от года».

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ЦИАН	п. Молодежный, ул. Звездная, 22	200 м²	110 000 ₽/ мес.	550 ₽/м²/ мес.	КУ не включены, залог 130 000 ₽, комиссия 50%	Больше по площади и участок существенно больше	Хороший верхний ориентир рабочего семейного сегмента; для subject абсолютная ставка должна быть ниже
2	ЦИАН	п. Молодежный, ул. Школьная	343 м²	80 000 ₽/ мес.	233 ₽/м²/ мес.	КУ включены без счетчиков, залог 30 000 ₽, комиссия 50%	Крупный дом, иной размерный сегмент	Подтверждает, что крупные дома сдаются дешевле в пересчете на м² и менее ликвидны
3	ЦИАН	пос. Плишкино	100 м²	50 000 ₽/ мес.	500 ₽/м²/ мес.	КУ и счетчики включены, без залога и без комиссии	Иная локация, но близкий размер дома	Подтверждает рабочий уровень ставки для дома около 100 м²
4	ЦИАН	Иркутск, СНТ Маяк-1	100 м²	35 000 ₽/ мес.	350 ₽/м²/ мес.	Долгосрочно	Более слабая локация и иной продукт	Нижний контрольный ориентир
5	Onrealt	Новая Разводная, ул. Светлая, 13	133 м²	130 000 ₽/ мес.	977 ₽/м²/ мес.	Долгосрочно	Новый коттедж, дизайнерский ремонт, гараж, более сильный продукт	Верхняя премиальная рамка, недостижима для subject без другого класса качества

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Для долгосрочной аренды домов релевантный диапазон по близким аналогам находится примерно в коридоре 350–550 ₽/м²/мес. для обычного семейного сегмента и существенно выше для премиальных новых коттеджей.
- Для рассматриваемого дома реалистичная ставка аренды целиком — 50–60 тыс. ₽/мес., или 454–545 ₽/м²/мес.; верхняя зона около 60–66 тыс. ₽/мес. возможна только при хорошей мебелировке, аккуратном ремонте и качественной упаковке.
- Типовой арендатор — семья 2–4 человека, рассматривающая дом как альтернативу квартире в сильной пригородной локации.
- Рынок тонкий: прямая конкуренция невысока, но межформатная конкуренция с квартирами и таунхаусами сильная.
- Дисконт «заявлено → факт» по открытому рынку надежно не измеряется; на практике по частным домам возможен переговорный люфт.
- Влияние размера блока:** малые дома до 80 м² могут показывать 500–700 ₽/м²/мес., но это иной продукт; средние дома около 100–120 м² чаще попадают в рабочий коридор 400–550 ₽/м²/мес. и ликвиднее; крупные дома 200+ м² нередко сдаются дешевле в пересчете на м² — около 230–550 ₽/м²/мес., а срок поиска арендатора у них длиннее. Для subject размер 110,1 м² является скорее плюсом для аренды, но сама доходность сценария остается ограниченной.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

- Найдено 1 актуальное объявление самого объекта на открытом рынке.
- Формат экспозиции: продажа целиком как жилой дом с участком.
- Площадка: ЦИАН; тип продажи — аукцион в процедуре банкротства физического лица.
- Текущая цена экспозиции: 8 447 400 ₽.
- Статус: активно; прием заявок 18.05.2026–17.06.2026; дата торгов 19.06.2026.
- Признак переупаковки: повторные торги.

- Краткий вывод: текущая экспозиция указывает на форсированную продажу и не должна отождествляться с обычной рыночной стоимостью, но она ограничивает излишне оптимистичный взгляд на быстрый вход и подтверждает значимость процедурного торга.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент компактных домов в сильных пригородах Иркутска остается активным, но внутри Байкальского тракта предложение насыщено разными форматами: отдельные дома, таунхаусы, более дорогие коттеджи. Для рассматриваемого объекта это означает, что спрос есть, но победит не только локация, а сочетание цены входа, состояния, инженерии и корректной упаковки.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Покупка на торгах → легкая упаковка → продажа на открытом рынке	Рынок 100–150 м ² в Молодежном формирует рабочий коридор около 95–115 тыс. ₽/м ² ; объект расположен в сильной локации, при этом текущая экспозиция проходит с выраженным дисконтом к обычному рынку	Семья 2–4 человека для постоянного проживания	Оформить право, освободить объект, выполнить косметическое доведение, привести в порядок пристройку/двор/ фотоупаковку, вывести в открытую продажу	Повышение ликвидности и возможность выхода в рыночный диапазон 11,8–12,6 млн ₽
Покупка на торгах → перепродажа как есть	Даже нижняя граница обычного рынка по Молодежному для компактных домов выше текущей цены аукциона; метраж 110,1 м ² ликвиднее крупных коттеджей	Покупатель, готовый сам дорабатывать дом после сделки	Оформить право и вывести объект в открытую продажу без существенного САРЕХ	Более короткий цикл, но ниже цена выхода и меньший запас по доходности
Долгосрочная аренда целиком одной семье	По рынку аренды рабочая ставка для домов около 100–120 м ² оценивается в 50–60 тыс. ₽/мес.; формат дома и участка подходит для семейного проживания	Семья, рассматривающая дом как альтернативу квартире в пригороде	Провести базовое доведение, доукомплектовать дом под заезд, подготовить договорный пакет и экспозицию	Создание денежного потока, но при текущих ценах продажи доходность ниже инвестиционных требований

04

ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	САРЕХ / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Легкая упаковка → продажа	Выход: 11,8–12,6 млн ₽; 107–114 тыс. ₽/м²	8–12 мес.	0,6–1,0 млн ₽ на косметику, благоустройство, устранение видимых недочетов, маркетинг и сделку; риск скрытых дефектов	7,1–8,4 млн ₽	30–60% годовых	30–50%	Основной рабочий сценарий
Перепродажа как есть	Выход: 10,5–11,2 млн ₽; 95–102 тыс. ₽/м²	4–8 мес.	0,15–0,30 млн ₽ на оформление, уборку, минимальную упаковку и продажу; сильная зависимость от рынка и документов	6,9–8,1 млн ₽	25–55% годовых	30–50%	Быстрее, но маржа ниже
Долгосрочная аренда	Ставка: 50–60 тыс. ₽/мес.; 454– 545 ₽/м²/мес.; поток: 600–720 тыс. ₽/год брутто	1–3 мес. доведение и поиск арендатора	0,2–0,5 млн ₽ на доукомплектацию и приведение дома в арендный вид; риск простоя и ремонта	3,1–6,0 млн ₽	10–20% годовых при целевом входе; около 6–8% брутто при покупке близко к цене торгов	Нерелевантно как короткий ROI	Слабый инвестиционный сценарий

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Главная переменная — фактическая цена выхода на продажу: снижение даже на 0,8–1,0 млн ₽ заметно сжимает допустимый вход.
- Сильная чувствительность к скрытым затратам по инженерии, пристройке, кровельным и отделочным элементам.
- Срок экспозиции критичен для сценариев перепродажи: удлинение цикла на несколько месяцев снижает годовую доходность даже при сохранении цены выхода.
- Юридическая и процедурная чистота лота напрямую влияет на скорость оформления и возможность перепродажи без дополнительного дисконта.
- Арендный сценарий наиболее чувствителен к ставке, простоя и расходам на доукомплектацию; при входе близко к обычному рынку он теряет инвестиционный смысл.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 8,3–8,4 млн ₽, или 75–76 тыс. ₽/м². На этом уровне еще работает сценарий «легкая упаковка → продажа», но запас по рискам уже минимальный. Ориентир по доходности — около 25–35% при хорошем выходе и контроле затрат.
- **Целевой уровень входа:** 7,5–7,9 млн ₽, или 68–72 тыс. ₽/м². Это основной рабочий диапазон: устойчиво работают оба сценария перепродажи, а сценарий с упаковкой дает наиболее сбалансированную комбинацию доходности и реализуемости. Ориентир по доходности — около 30–45%.

- **Комфортный уровень входа:** 6,9–7,2 млн Р, или 63–65 тыс. Р/м². Такой вход создает запас под скрытые дефекты, затяжную экспозицию, корректировку цены выхода и дополнительный CAPEX. При нем устойчиво работают практически все реалистичные сценарии продажи, а вилка доходности смещается к 40–55%.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ТЕХ/ РЫНОК/ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Продажа в процедуре банкротства и наличие залога	юр / процедура	Высокий	Реализуемость сделки, срок, цена входа	Заходить в сделку только с полным пониманием регламента торгов, порядка перехода права и снятия обременений	Лот-документация, положение о торгах, порядок погашения/снятия залога, судебные акты и условия передачи имущества
Скрытые технические дефекты дома и пристроек	тех	Высокий	CAPEX, срок, цена выхода	Закладывать резерв на доведение и технический осмотр до участия	Состояние кровли, пристройки, фундамента, гаража, оконных узлов, следы протечек и конструктивных деформаций
Нехватка критичной информации по инженерии	данные / тех	Высокий	CAPEX, ликвидность, арендный сценарий, цена выхода	Не считать верх рынка без подтверждения коммуникаций; использовать консервативный бюджет входа	Тип отопления, источник воды, канализация, мощность электроснабжения, наличие газа, договоры и техусловия
Нехватка критичной информации по правовому статусу дома и участка	данные / юр	Высокий	Реализуемость, срок, цена выхода	Опирайтесь только на подтвержденные регистрационные документы перед сделкой	Свежие выписки ЕГРН, категория земли и ВРИ, состав прав, ограничения, сервитуты, зарегистрированные улучшения и постройки
Слабая маржа при входе близко к текущей цене торгов	рынок	Средний	Цена, доходность, срок	Сохранять дисциплину по уровню входа и не строить модель от верхнего рынка	Фактический итог торгов, наличие конкуренции на лоте, сопоставление с расчетным целевым входом
Ограниченная ликвидность верхнего ценового диапазона	рынок	Средний	Срок, цена выхода	Планировать продажу в ниже-среднем рыночном коридоре, а не в пиковых значениях	Сроки экспозиции конкурентов 100–150 м² в Молодежном, активность покупателей, качество конкурентных лотов
Слабая арендная доходность	рынок	Средний	Доходность, вакансия	Рассматривать аренду только как резервный сценарий, а не как основу инвестиции	Готовность дома к сдаче, объем мебелировки, реальная ставка спроса, коммунальная нагрузка



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой компактный жилой дом 110,1 м² с участком около 6 соток в сильной пригородной локации п. Молодежный. Для такого формата ключевое значение имеют не только сам метраж и адрес, но и подтвержденное состояние дома, качество инженерии и юридическая чистота лота. По обычному рынку продажи разумный ориентир оценивается в диапазоне 10,5–12,7 млн ₽. По аренде реалистичный поток при сдаче целиком — 50–60 тыс. ₽/мес., что делает аренду резервным, а не основным инвестиционным сценарием.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Сильная и понятная локация п. Молодежный на Байкальском тракте рядом с Иркутском.
- Компактный метраж 110,1 м² — более ликвидный сегмент, чем крупные коттеджи 200+ м².
- Наличие участка, ограждения и гаража повышает привлекательность для семейного покупателя.
- Текущая аукционная цена заметно ниже обычного рыночного коридора по поселку.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Не раскрыт полный состав инженерии, что ограничивает уверенность в верхней цене выхода.
- По фото видны признаки локального износа отдельных элементов пристройки и кровли.
- Сделка идет через банкротство, дополнительно указан залог.
- Арендный сценарий не обеспечивает сильной доходности при входе близко к цене торгов.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **ПОКУПКА С ДИСКОНТОМ НА ТОРГАХ, ЛЕГКАЯ УПАКОВКА И ДАЛЬНЕЙШАЯ ПРОДАЖА НА ОТКРЫТОМ РЫНКЕ**. Именно она лучше всего опирается одновременно на характеристики объекта и рыночную логику: дом находится в сильной локации, имеет удобный семейный размер и может быть перепозиционирован из форсированной аукционной продажи в обычный розничный рынок. Количественно эта стратегия дает наилучшее соотношение реализуемости и доходности: при рабочем входе 7,5–7,9 млн ₽ и умеренном CAPEX она позволяет рассчитывать на выход 11,8–12,6 млн ₽ и ROI порядка 30–45%.

Альтернатива в виде перепродажи как есть тоже реальна, но менее приоритетна: она короче по сроку, однако сильнее зависит от того, насколько покупатель примет юридические и технические особенности объекта без дополнительного доведения. Аренда целиком возможна, но уступает по экономике: ставка 50–60 тыс. ₽/мес. недостаточна, чтобы оправдать вход близко к обычной рыночной цене или к верхней границе цены торгов.

Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: дисциплины по цене входа, подтверждения юридической и технической чистоты лота, а также способности быстро довести объект до продаваемого рыночного состояния без перерасхода CAPEX.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ПРОЦЕДУРНО-ЮРИДИЧЕСКИЙ РИСК БАНКРОТСТВА И ЗАЛОГА.

Это ключевой риск, потому что он влияет не только на безопасность входа, но и на скорость последующей перепродажи. Ошибка на этом этапе способна заблокировать сделку или увеличить срок владения. Критичное действие — детально пройти весь пакет документов по торгам, обременениям и порядку перехода права.

02

СКРЫТЫЕ ДЕФЕКТЫ И НЕПОЛНАЯ ЯСНОСТЬ ПО ИНЖЕНЕРИИ.

Именно этот риск сильнее всего влияет на CAPEX и цену выхода. При наличии проблем с отоплением, водой, канализацией или конструктивом дом быстро теряет маржу. Критичное действие — технический осмотр с фокусом на кровлю, пристройку, гараж и коммуникации.

03

НЕДОСТАТОЧНЫЙ ЗАПАС ПО ДОХОДНОСТИ ПРИ ВХОДЕ БЛИЗКО К ТЕКУЩЕЙ ЦЕНЕ ТОРГОВ.

Сам объект интересен только как дисконтная покупка. Если вход сместится к верхней границе аукционной цены без запаса на CAPEX и срок, инвестиционная логика почти полностью сводится к спекуляции на удачном рынке. Критичное действие — жестко держать целевой диапазон покупки и не строить модель от верхней цены выхода.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту должно строиться от цены входа:

- **Максимум** — заходить не выше 8,3–8,4 млн ₽ и только при уверенности в юридической чистоте лота и отсутствии крупных скрытых затрат.
- **Рабочий целевой уровень** — 7,5–7,9 млн ₽: он оставляет место для косметического доведения и нормальной перепродажи без необходимости продавать по верхнему рынку.
- **Комфортный уровень** — 6,9–7,2 млн ₽: лучший вариант для инвестора, который хочет запас на любые отклонения по сроку, торгу и техническому состоянию.

До сделки критично подтвердить: выписки ЕГРН по дому и участку, фактический состав обременений и порядок их снятия, законность и статус пристроек/гаража, фактическую инженерию и состояние ключевых конструкций. Первые действия должны быть следующими: правовой анализ лота и торговой документации, технический осмотр дома, расчет окончательного бюджета входа с резервом на CAPEX, после чего — решение об участии в торгах только в пределах целевого диапазона. Если объект приобретается, следующая логика — быстрое оформление, базовое доведение, визуальная упаковка и вывод в продажу как семейного дома в сильной пригородной локации.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [Таунхаус 144 м² на ул. Подгорная, 11 — CIAN](#)
- [Жилой дом 138,2 м² на ул. Кузнецовой, 4А — CIAN](#)
- [Жилой дом 239 м² на ул. Звездная, 5 — CIAN](#)
- [Жилой дом 350 м² на ул. Солнечная, 14 — CIAN](#)
- [Жилой дом 119,3 м² на ул. Солнечная, 53А — CIAN](#)
- [Жилой дом 110 м² на Рабоче-Крестьянской, 81А — CIAN](#)
- [Жилой дом 89,8 м² на ул. Миронова, 21 — CIAN](#)
- [Жилой дом 111,5 м² в СНТ Солнышко-2, ул. Облепиховая, 120 — CIAN](#)

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [Дом 270 м² на ул. Звёздная, 22 — Onrealt](#)
- [Дом 480 м² на ул. Звёздная, 108 — Onrealt](#)
- [Дом 200 м² на ул. Звездная, 22 — CIAN](#)
- [Коттедж 256 м² на ул. Строителей, 71 — Onrealt](#)
- [Коттедж 133 м² на ул. Светлая, 13 — Onrealt](#)
- [Дом 220,8 м² в СНТ Энергетик, 201 — CIAN](#)
- [Дом 110 м² в ДНТ Байкальская жемчужина — CIAN](#)
- [Дом/таунхаус 85 м² на Култукской, 56/54Б — Onrealt](#)

- [Жилой дом 120 м² на ул. Вилуйская, 109А — CIAN](#)
- [Жилой дом 96 м² на ул. Дмитрия Донского, 50 — CIAN](#)
- [Жилой дом 110,9 м² на Красноярской, 9 — CIAN](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Жилой дом 110,1 м² на ул. Сказочная, 5Б — CIAN](#)

- [Дом 69 м² на ул. Северная, 3 — Onrealт](#)
- [Дом 100 м² в СНТ Маяк-1, 44 — CIAN](#)
- [Дом 70 м² на Ремесленной улице — CIAN](#)
- [Дом 180 м² на ул. Шевцова, 106 — CIAN](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Коттедж 110,1 м² на ул. Сказочная, 5Б — CIAN](#)

[Ссылка на карту](#)