

ДАТА АНАЛИЗА: 26.05.2026

# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по  
объекту: г Краснодар, ул им. Владимира  
Жириновского, д 7, кв 524

## КВАРТИРА

г. Краснодар, ул. им. Владимира Жириновского, д. 7, кв. 524

Квартира · жилое назначение

Дата анализа: 26.05.2026

## КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

|        |                               |                                                                                                            |
|--------|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОБЪЕКТ | Тип                           | 1-комнатная квартира-студия                                                                                |
|        | Площадь                       | 34,6 м <sup>2</sup>                                                                                        |
|        | Адрес / район /<br>микрорайон | г. Краснодар, ул. им. Владимира Жириновского, д. 7, кв. 524; Карасунский округ; ЖК «Друг» / Новознаменский |

|                                                |                         |                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                | Этаж / формат           | 15 этаж; студийная планировка                                                                                                     |
|                                                | Состояние               | Требуется ремонт; без балкона/лоджии; совмещенный санузел                                                                         |
|                                                | Текущее использование   | Не используется как готовый арендный продукт                                                                                      |
| РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ<br>КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ | Рыночный диапазон       | 3 900 000–4 200 000 ₽                                                                                                             |
|                                                | Ориентир                | ≈ 113 000–121 000 ₽/м²; нижняя/средняя часть локального диапазона из-за состояния и отсутствия балкона                            |
| СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ<br>ОРИЕНТИРЫ               | Основной сценарий       | Продажа как есть: 3 900 000–4 200 000 ₽, или ≈ 113 000–121 000 ₽/м²; срок экспозиции ориентировочно 1–3 мес.                      |
|                                                | Альтернативный сценарий | Базовый ремонт и упаковка под продажу: ориентир выхода 4 400 000–4 700 000 ₽; срок доведения и продажи 3–5 мес.                   |
|                                                | Дополнительный сценарий | Базовый ремонт и долгосрочная аренда: 22 000–25 000 ₽/мес. как стандартный рынок; 24 000–27 000 ₽/мес. при более сильной упаковке |
| СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ                                | 1                       | Новый дом и современная входная группа / двор по фото                                                                             |
|                                                | 2                       | Ликвидный компактный метраж 34,6 м²                                                                                               |
|                                                | 3                       | Формат студии подходит под массовый бюджетный спрос                                                                               |
|                                                | 4                       | Последний этаж может быть плюсом для части покупателей из-за отсутствия соседей сверху                                            |
| СЛАБЫЕ СТОРОНЫ                                 | 1                       | Квартира требует ремонта, что давит на цену и срок продажи                                                                        |
|                                                | 2                       | Нет балкона/лоджии                                                                                                                |
|                                                | 3                       | Высокая конкуренция со стороны первички и почти новой вторички в локации                                                          |
|                                                | 4                       | Есть конфликт данных по характеристикам дома в открытых источниках                                                                |

РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

|                                |                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Целевой вход                   | 2 800 000–2 950 000 Р, или $\approx 80\,900\text{--}85\,300\text{ Р/м}^2$ : рабочий вход для сценария перепродажи как есть; ориентир доходности около 30–40% годовых при коротком цикле и дисциплине по цене               |
| Комфортный вход                | 2 500 000–2 700 000 Р, или $\approx 72\,300\text{--}78\,000\text{ Р/м}^2$ : добавляет запас под торг, сроки и базовую упаковку; позволяет устойчиво реализовать продажный сценарий и частично сценарий ремонта под продажу |
| Критично подтвердить до сделки | Правовой статус и обременения; точные характеристики дома и этажа; фактическое состояние квартиры и объем CAPEX                                                                                                            |

# ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

## 1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

|                       |                                                                  |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------|
| АДРЕС                 | г. Краснодар, ул. им. Владимира Жириновского, д. 7, кв. 524      |
| КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР     | 23:43:0415001:1689                                               |
| ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ      | Квартира; жилое использование                                    |
| ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА | 34,6 м² общая; 11 м² жилая; кухня 3 м²; 1 комната; формат студии |

## 1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

|                        |                                                                             |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| ЭТАЖ / ЭТАЖНОСТЬ       | 15 этаж; по исходным данным дом 15-этажный                                  |
| ПЛАНИРОВКА             | Студия; тип комнат указан как смежные                                       |
| СОСТОЯНИЕ / РЕМОНТ     | Требуется ремонт                                                            |
| САМУЗЕЛ                | Совмещенный                                                                 |
| БАЛКОН / ЛОДЖИЯ        | Отсутствует                                                                 |
| МЕБЛИРОВКА             | Не подтверждена                                                             |
| ОКНА / ВИД / ИНСОЛЯЦИЯ | По исходному описанию заявлен открытый вид; ориентация окон не подтверждена |

|                |                                                                                                                                                                           |
|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ИНЖЕНЕРИЯ ДОМА | По открытым карточкам дома: централизованные сети, горизонтальная разводка отопления в стяжке, ПВХ-окна, металлическая входная дверь, без чистовой отделки от застройщика |
|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

|                          |                                                                                                                                                    |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ | Карасунский округ, ЖК «Друг», зона активной новой жилой застройки массового сегмента                                                               |
| ТРАНСПОРТ                | Локация обеспечена наземным транспортом; ближайшая зафиксированная остановка — «ЖК Смородина»                                                      |
| ИНФРАСТРУКТУРА           | Подтверждены школа №108, детский сад №229, медцентр «Наследие», магазин «Магнит»                                                                   |
| КАЧЕСТВО СРЕДЫ           | По фото — благоустроенный двор, спортивная/игровая зона, современные МОП; по материалам проекта заявлены двор без машин, парковки, приватные дворы |
| ЛИКВИДНОСТЬ РАЙОНА / ЖК  | Локация с высокой конкуренцией нового жилья; спрос есть, но цена чувствительна к состоянию квартиры и качеству упаковки                            |

## 2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

### 2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В базе продаж исследовано **15 ОБЪЯВЛЕНИЙ**, из них: дом/ЖК «Друг» — 6, микролокация ул. Жириновского / соседний ЖК «Смородина» — 4, городской контрольный пул — 5.

География базы выстроена по приоритету: **САМ ДОМ / ЖК → БЛИЖАЙШАЯ МИКРОЛОКАЦИЯ → РАЙОН / ГОРОД**. Это позволяет видеть не только прямые аналоги, но и ценовую границу конкурирующего продукта.

Сильные стороны базы: есть аналоги в самом доме, в соседнем сопоставимом новом жилом продукте, а также городской контроль по массовому сегменту 1-комнатных квартир аналогичного бюджета.

Ограничения базы: по строго идентичным студиям 34–35 м<sup>2</sup> без ремонта именно в доме 7 выборка узкая; часть объявлений относится к первичной продаже в корпусах 7к1/7к2 и не полностью сопоставима с готовой квартирой; часть объявлений архивная.

Надежность базы для определения рыночной стоимости объекта — **СРЕДНЯЯ/ВЫШЕ СРЕДНЕЙ**: стоимости диапазона и ценовой логики достаточно для вывода по рынку, но верхнюю границу следует трактовать осторожно из-за различий по состоянию и стадии готовности конкурентов.

### 2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

| # | ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК | ЛОКАЦИЯ               | ПЛОЩАДЬ             | ЦЕНА           | ЦЕНА ЗА ЕД.                  | СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ                        | ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА                                                 | ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)                   |
|---|------------------|-----------------------|---------------------|----------------|------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| 1 | АУАХ             | ул. Жириновского, 7   | 36,6 м <sup>2</sup> | 4 290 000<br>₽ | 117 213 ₽/<br>м <sup>2</sup> | 5/16 эт., лоджия, предчистовая, ЖК «Друг»           | Есть лоджия, ниже этаж, площадь чуть больше                        | Для объекта скорее – по цене аналога    |
| 2 | Яндекс           | ул. Жириновского, 1к4 | 37,9 м <sup>2</sup> | 4 200 000<br>₽ | 110 818 ₽/<br>м <sup>2</sup> | 10/16 эт., сдан в 2023, ЖК «Смородина»              | Больше площадь, другой ЖК, состояние не раскрыто как «без ремонта» | Нижняя граница; для объекта сопоставимо |
| 3 | Яндекс           | ул. Жириновского, 1к1 | 31,5 м <sup>2</sup> | 4 600 000<br>₽ | 146 032 ₽/<br>м <sup>2</sup> | 13/16 эт., требуется ремонт, балкон, дом 2022       | Меньше площадь, есть балкон, другой ЖК                             | Для объекта скорее + к цене аналога     |
| 4 | ЦИАН             | ул. Валерия Гассия, 7 | 37,8 м <sup>2</sup> | 4 550 000<br>₽ | 120 370 ₽/<br>м <sup>2</sup> | 9/17 эт., косметический ремонт, с мебелью, дом 2019 | Другая локация, но квартира готова к проживанию                    | Для объекта – по цене аналога           |

|   |      |                                 |         |             |              |                                                     |                                               |                                   |
|---|------|---------------------------------|---------|-------------|--------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------|
| 5 | ЦИАН | Московский микрорайон           | 37,8 м² | 3 900 000 ₽ | 103 175 ₽/м² | 11/16 эт., вторичка                                 | Городской нижний контрольный ориентир         | Поддерживает нижнюю границу рынка |
| 6 | ЦИАН | просп. писателя Знаменского, 15 | 37,8 м² | 3 700 000 ₽ | 97 884 ₽/м²  | 9/16 эт., косметический ремонт, с мебелью, дом 2016 | Не новая локация, но дешевый городской аналог | Давит на нижний ценовой предел    |

## 2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Рабочий диапазон предложения для релевантного сегмента 31–38 м² в локации — около **4,0–4,9 млн ₽**, или примерно **111–146 тыс. ₽/м²**; городской контрольный низ у массовой вторички начинается примерно от **98–103 тыс. ₽/м²**.
- Типовая рыночная цена для рассматриваемого объекта с учетом состояния «требуется ремонт», отсутствия балкона и конкуренции с новыми квартирами — **3,9–4,2 млн ₽**, или примерно **113–121 тыс. ₽/м²**.
- Средний уровень по локальному новому продукту выше, но он в значительной степени сформирован квартирами с отделкой, балконом, лучшей упаковкой или первичной продажей в новых корпусах; для данной квартиры это не базовый ориентир.
- Типовой покупатель — частный пользователь на первое жилье, молодая пара, реже инвестор под недорогой вход; ключевой выбор идет по бюджету, состоянию и готовности к заселению.
- Ликвидность в сегменте есть, но она не быстрая: для правильно оцененного объекта типовой срок экспозиции по рынку **1–3 месяца**, при завышении цены или слабой упаковке срок заметно растягивается.
- Подтвержденного дисконта «заявлено → факт» по сделкам в базе нет, однако структура рынка и наличие торга в части объявлений указывают на чувствительность покупателей к цене в нижнем и среднем сегменте.
- **Что сильнее всего двигает цену в этом сегменте:** состояние/ремонт, наличие балкона, готовность к заселению, принадлежность к новому ЖК и уровень конкурирующей первички.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:** мелкие блоки 30–33 м² — около 146–150 тыс. ₽/м² в новых проектах, но чувствительны к качеству продукта; средние 34–38 м² — около 111–121 тыс. ₽/м² без сильной упаковки и до 120–146 тыс. ₽/м² при лучшем продукте; крупнее 50 м²+ — около 107–121 тыс. ₽/м². Наиболее ликвиден для массового спроса диапазон **31–38 м²**, но только при конкурентной цене.

## 2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

### 2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В массиве аренды исследовано **13 позиций**, из них полноценные адресные аналоги — 10, подборки-каталоги для контроля ширины рынка — 3. По уровню географии: дом/адрес — 3, микролокация Жириновского / соседние ЖК — 4, городские контрольные аналоги — 3.

Глубина рынка достаточна для вывода по долгосрочной аренде компактных квартир в новой застройке локации. Внутри улицы и ближайших ЖК виден устойчивый пул 1-комнатных и студий.

Сильные стороны базы: есть ставки в самом доме, в соседнем конкурентном продукте и в близких новых домах массового сегмента.

Ограничения базы: часть объявлений архивная; часть лотов относится к более сильному продукту с дизайнерским ремонтом; по фактическим подписанным ставкам статистики нет; один аналог в выборке — посуточный и используется только как дополнительный маркер верхней границы.

Надежность базы для определения рыночной ставки после приведения квартиры в жилое состояние — **СРЕДНЯЯ**. Для оценки текущей сдачи «как есть» надежность ниже, потому что квартира без ремонта практически не соответствует типичному жилому спросу.

Типовые условия рынка по базе: чаще всего аренда указывается **В МЕСЯЦ**, коммунальные услуги нередко оплачиваются отдельно, депозит — обычно 1 месячная ставка или близко к ней, встречаются варианты без комиссии и с нулевым залогом как инструмент ускорения сдачи.

### 2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

| # | ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК          | ЛОКАЦИЯ               | ПЛОЩАДЬ | СТАВКА         | СТАВКА ЗА ЕД.    | УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)                     | ОТЛИЧИЕ                                     | ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)                      |
|---|---------------------------|-----------------------|---------|----------------|------------------|------------------------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------|
| 1 | ЦИАН                      | ул. Жириновского, 7   | 39,8 м² | 25 000 ₽/ мес. | 628 ₽/м²/ мес.   | Условия не детализированы полностью; архив     | Дизайнерский ремонт, лоджия, больше площадь | Для объекта – по ставке аналога              |
| 2 | ЦИАН                      | ул. Жириновского, 7   | 38,0 м² | 38 000 ₽/ мес. | 1 000 ₽/м²/ мес. | Архив                                          | Дизайнерский ремонт; выраженный верх рынка  | Не базовый ориентир, только верхняя граница  |
| 3 | Яндекс Аренда             | ул. Жириновского, 1к4 | 37,0 м² | 33 000 ₽/ мес. | 892 ₽/м²/ мес.   | Без комиссии, залог 0, КУ оплачивает арендатор | Евроремонт, сильная сервисная упаковка      | Выше базового рынка                          |
| 4 | ЦИАН                      | ул. Природная, 10Бк20 | 30,0 м² | 23 000 ₽/ мес. | 767 ₽/м²/ мес.   | Архив                                          | Готовая студия в новом доме                 | Поддерживает ставку после ремонта            |
| 5 | Яндекс                    | ул. Наставников, 14   | 33,0 м² | 26 000 ₽/ мес. | 788 ₽/м²/ мес.   | Архив/неясно                                   | Косметический ремонт, другой новый дом      | Поддерживает средний уровень                 |
| 6 | Рыночная справка по улице | ул. Жириновского      | 35,0 м² | 22 000 ₽/ мес. | ≈629 ₽/м²/ мес.  | + 2 000 ₽ КУ, без комиссии, залог 23 000 ₽     | Готовый долгосрочный лот                    | Нижняя/средняя база для стандартной упаковки |

### 2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Рабочий диапазон ставок для компактных квартир 30–40 м² в локации — примерно **22 000–28 000 ₽/мес.** для обычного долгосрочного рынка; верхняя зона **30 000–38 000 ₽/мес.** относится к более сильной отделке и упаковке.
- Типовая ставка для квартиры 34,6 м² после приведения в стандартное жилое состояние оценивается в **22 000–25 000 ₽/мес.**, или примерно **636–723 ₽/м²/мес.**
- При более сильной упаковке — аккуратный ремонт, мебель, техника, хранение, кондиционер — возможен диапазон **24 000–27 000 ₽/мес.**
- Типовой арендатор — один человек или пара, ориентированные на новый дом и доступный ежемесячный бюджет; семейный спрос для студийного формата ограничен.
- Рынок чувствителен к условиям сделки: депозит, комиссия, включение/не включение КУ и качество фото заметно влияют на скорость сдачи.
- Для готового продукта типовой срок сдачи можно оценивать как **2–6 недель**; для квартиры без ремонта стандартная аренда фактически нерелевантна и требует либо вложений, либо существенного дисконта.
- **Влияние размера блока на ставку и ликвидность:** мелкие лоты 28–33 м² — около 767–833 ₽/м²/мес. в готовом состоянии; средние 34–40 м² — около 628–892 ₽/м²/мес. в зависимости от ремонта; крупные 50 м²+ — около 599–660 ₽/м²/мес. Наиболее ликвиден диапазон **28–40 м²**, но ставка резко зависит от готовности к заселению.

### 2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент компактных квартир в новой массовой застройке локации активен, но насыщен предложением. Основной покупатель и арендатор здесь выбирает по совокупности «цена + готовность к заезду + качество дома». Для рассматриваемого объекта это означает, что отсутствие ремонта сильнее влияет на монетизацию, чем сам факт нового ЖК.

# СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

| СЦЕНАРИЙ                             | НА ЧЕМ ОСНОВАН                                                                                                                                                           | ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР                                                     | ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ                                                                                                                    | ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ                                                                                                                                                 |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Продажа как есть                     | Рынок для лотов 34–38 м <sup>2</sup> в локации читается около 3,9–4,2 млн ₽; объект новый, но без ремонта и без балкона, поэтому логика — нижняя/средняя часть диапазона | Покупатель с ограниченным бюджетом под собственное проживание или самостоятельный ремонт | Корректная цена экспозиции, расчистка и базовая визуальная упаковка, качественная фотосъемка, продажа без попытки выйти в верх рынка | Самый реалистичный и быстрый сценарий; минимальный CAPEX; основная монетизация — через ликвидную цену                                                            |
| Базовый ремонт и упаковка → продажа  | Верхняя часть локального рынка платит за готовность к заселению; для малых квартир ремонт и визуальная упаковка повышают как цену, так и скорость отклика                | Покупатель первого жилья, пара, инвестор под готовый арендный продукт                    | Базовая чистовая отделка, установка кухни и сантехники, свет, двери, минимальная мебель, хоумстейджинг                               | Потенциал повышения цены продажи и расширения круга покупателей, но сценарий чувствителен к стоимости ремонта и входной цене                                     |
| Базовый ремонт и долгосрочная аренда | Компактные квартиры 28–40 м <sup>2</sup> — самый ликвидный арендный формат в локации; по базе стандартный уровень 22–25 тыс. ₽/мес.                                      | Один человек или пара                                                                    | Сделать ремонт, укомплектовать кухню, хранение и базовую технику, запустить рекламу с понятными условиями аренды                     | Дает кэш-флоу и резервный сценарий удержания, но как чисто инвестиционный вход слабее сценария продажи из-за невысокой доходности относительно стоимости покупки |

| СЦЕНАРИЙ                             | КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ                                                                  | СРОК                       | CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ                                                                              | ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ | ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ | ROI                                                         | КОММЕНТАРИЙ                                 |
|--------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Продажа как есть                     | Выход 3 900 000–4 200 000 ₽; 113 000–121 000 ₽/м <sup>2</sup>                            | 1–3 мес.                   | Подготовка/упаковка 50 000–150 000 ₽; риск затяжной экспозиции при завышении цены                    | 2 700 000–3 100 000 ₽       | 30–45% годовых     | 10–18% за цикл                                              | Рабочий базовый сценарий для инвестора      |
| Базовый ремонт и упаковка → продажа  | Выход 4 400 000–4 700 000 ₽; 127 000–136 000 ₽/м <sup>2</sup>                            | 3–5 мес.                   | Ремонт и комплектация 600 000–900 000 ₽; главный риск — перерасход CAPEX и неполучение премии в цене | 1 950 000–2 800 000 ₽       | 30–50% годовых     | 12–22% за цикл                                              | Сценарий возможен только при глубоком входе |
| Базовый ремонт и долгосрочная аренда | Ставка 22 000–25 000 ₽/мес.; 636–723 ₽/м <sup>2</sup> /мес.; поток 264 000–300 000 ₽/год | 2–3 мес. доведение и сдача | Ремонт и мебель 700 000–1 000 000 ₽; риск вакансии при слабой упаковке                               | 1 600 000–2 200 000 ₽       | 10–14% годовых     | Нерелевантен как короткий цикл; доходный сценарий удержания | Резервный сценарий, не основной             |

## 4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика максимально чувствительна к **фактическому объему ремонта**: разница в CAPEX по студии такого формата быстро съедает потенциальную премию в цене.
- Второй ключевой фактор — **цена входа**. При покупке близко к рыночной стоимости объект как инвест-кейс становится слабым и для перепродажи, и для аренды.
- Сценарий ремонта под продажу чувствителен к **сроку экспозиции**: дополнительный месяц ожидания заметно ухудшает годовую доходность.
- Арендный сценарий зависит от **готовности к заселению и комплектации**; без полноценной упаковки ставка быстро уходит ниже базового коридора.
- Критично влияет и **правовая/техническая определенность по объекту**, поскольку в текущем контексте есть конфликт данных по самому дому.

## 4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

**МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА:** 3 100 000 ₽, или около 89 600 ₽/м<sup>2</sup>. На этом уровне еще работает сценарий продажи как есть при дисциплине по сроку и цене; ориентир доходности — около 30–35% ГОДОВЫХ. Это верхний допустимый вход без запаса под серьезный CAPEX.

**ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА:** 2 800 000–2 950 000 ₽, или около 80 900–85 300 ₽/м<sup>2</sup>. Это основной рабочий диапазон: продажа как есть становится устойчивой, появляется частичный запас на упаковку, а зависимость от идеального рынка снижается. Ориентир доходности — около 30–40% ГОДОВЫХ.

**КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 2 500 000–2 700 000 Р**, или около **72 300–78 000 Р/М²**. Этот уровень создает запас под торг, сроки, локальные дефекты и частичную отделку; при нем устойчиво работает продажа как есть и становится реалистичнее сценарий ремонта под продажу. Ориентир доходности — около **35–50% ГОДОВЫХ** по продажной стратегии.

## 5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

| РИСК                                                                              | КАТЕГОРИЯ | УРОВЕНЬ | НА ЧТО ВЛИЯЕТ                                 | КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ                                                                                                                | ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)                                                                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------|---------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Конфликт данных по дому: этажность, материал стен, год постройки/ввода            | данные    | Высокий | Реализуемость, цена, срок, доверие покупателя | Опора на правоустанавливающие документы и официальную техдокументацию дома; единая корректная упаковка объекта в рекламе и переговорах | Выписка ЕГРН, технический паспорт/ поэтажный план, сведения о доме из официальных реестров                           |
| Нехватка критичной информации о правовом статусе и обременениях                   | юр        | Высокий | Реализуемость сделки, срок, цена              | Юридический аудит до внесения обеспечительного платежа                                                                                 | Актуальная выписка ЕГРН по кадастровому номеру 23:43:0415001:1689, основания права, наличие ипотеки/арестов/запретов |
| Фактическое состояние квартиры может потребовать CAPEX выше базового допущения    | тех       | Высокий | CAPEX, доходность, срок                       | Закладывать резерв на ремонт и покупать только с дисконтом к рынку                                                                     | Очный осмотр квартиры, дефектная ведомость, смета на отделку и комплектацию                                          |
| Высокая конкуренция новой первички и почти новой вторички в локации               | рынок     | Средний | Цена, срок, ликвидность                       | Ставить объект в нижнюю/среднюю часть рынка для быстрой продажи; не пытаться выходить в верх рынка без ремонта                         | Актуальная витрина предложений по ЖК «Друг» и соседним ЖК на дату выхода в экспозицию                                |
| Неликвидные для части спроса параметры: студия, нет балкона, маленькая кухня      | рынок     | Средний | Цена, срок, ставка аренды                     | Упаковка под целевую аудиторию 1 человека/ пары и корректная ценовая стратегия                                                         | Сопоставление с фактическими откликами по аналогам 30–38 м <sup>2</sup>                                              |
| Последний этаж может сужать пул покупателей                                       | рынок     | Средний | Срок, цена                                    | Подавать этаж как плюс приватности, но учитывать возможный дисконт в цене                                                              | Состояние кровли/верхнего технического уровня, отсутствие следов протечек                                            |
| Нехватка подтвержденных данных по ориентации окон, шуму и видовым характеристикам | данные    | Низкий  | Цена, ставка аренды                           | Учитывать объект консервативно, без премии за видовые характеристики                                                                   | Очный осмотр, фото из окон, фиксация сторон света и окружения                                                        |

## 6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект — компактная квартира-студия 34,6 м<sup>2</sup> в новом жилом комплексе массового сегмента в Карасунском округе Краснодара. Как инвестиционный кейс она выглядит прежде всего как **ЛИКВИДНЫЙ ПРОДАЖНЫЙ ПРОДУКТ ПРИ ПРАВИЛЬНОЙ ЦЕНЕ ВХОДА**, а не как сильный арендный актив. Рыночная стоимость для конечного покупателя оценивается в **3,9–4,2 МЛН Р**. Реалистичная долгосрочная аренда после доведения квартиры до жилого состояния — **22–25 ТЫС. Р/МЕС.**, при более сильной упаковке — до **24–27 ТЫС. Р/МЕС.** Главные драйверы стоимости здесь: состояние квартиры, конкуренция с новой первичкой, компактный метраж и качество самого ЖК.

## 6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

### СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Новый жилой продукт и современная среда ЖК по фото.
- Ликвидный метраж для массового спроса: 34,6 м<sup>2</sup>.
- Подходит под типовой бюджет первой покупки.
- Арендный формат 1 человек / пара для такой площади в локации рыночно понятен после ремонта.

### ОГРАНИЧЕНИЯ

- Требуется ремонт; без этого объект слабо монетизируется в аренде и продается только через дисконт.
- Нет балкона/лоджии, что для части аудитории снижает привлекательность.
- Формат студии с маленькой кухонной зоной уже, чем полноценная 1-комнатная квартира.
- Высокая конкуренция с новыми квартирами в соседних ЖК.
- Есть конфликт данных по характеристикам дома, что повышает значение юридико-технической проверки.

## 6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **ПОКУПКА ТОЛЬКО С ДИСКОНТОМ И ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ ЛИБО ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНОЙ УПАКОВКИ**. Именно этот сценарий лучше всего соответствует сочетанию объекта и рынка: квартира находится в ликвидном бюджетном сегменте, но ее текущее состояние не дает основания считать верх рынка базовым ориентиром.

Сценарий полного ремонта под продажу существует, но он менее приоритетен: премия в цене ограничена конкуренцией со стороны новых квартир, а экономику легко ухудшает перерасход по ремонту. Сценарий долгосрочной аренды реалистичен как резервный способ удержания актива, но не как главный инвестиционный мотив: доходность аренды при входе близко к рыночной стоимости слишком слабая.

Выбор основной стратегии подтверждается и качественно, и количественно: продажи в локации есть, метраж объекта ликвиден, а в таблице экономики именно сценарий «продажа как есть» дает лучший баланс между простотой реализации, сроком и потенциальной доходностью. Для работы стратегии критично, чтобы объект был куплен заметно ниже рыночной стоимости конечного покупателя.

## 6.4. ТОП-3 РИСКА

# 01

### КОНФЛИКТ ДАННЫХ ПО ДОМУ И ОБЪЕКТУ.

Это один из ключевых рисков, потому что он влияет сразу на доверие к объекту, юридическую чистоту упаковки и реализуемость сделки. Если не совпадают этажность, материал стен и год постройки, покупатель может требовать дополнительный дисконт или откладывать сделку. Критичное действие — сверка объекта по выписке ЕГРН и технической документации.

# 02

### НЕДООЦЕНКА САРЕХ.

При квартире в состоянии «требуется ремонт» любое отклонение сметы напрямую бьет по доходности. Этот риск особенно важен для сценария ремонта под продажу и аренду. Главное действие — очный осмотр и точная смета до входа в сделку.

# 03

### КОНКУРЕНЦИЯ С НОВОЙ ПЕРВИЧКОЙ.

В локации много нового жилья, поэтому покупатель легко сравнивает объект с более готовыми альтернативами. Риск влияет на цену и срок экспозиции. Главное действие — консервативная цена входа и отказ от попытки продать объект выше рыночной логики сегмента.

## 6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим решением по объекту является **ВХОД НЕ ВЫШЕ 2,8–2,95 МЛН Р**. На этом уровне продажный сценарий уже имеет запас к рискам и срокам, а инвестиционная логика не строится на слишком оптимистичном выходе. **МАКСИМАЛЬНЫЙ ВХОД 3,1 МЛН Р** допустим только если стратегия строго ограничена быстрой перепродажей как есть. **КОМФОРТНЫЙ ВХОД 2,5–2,7 МЛН Р** предпочтителен, если инвестор хочет иметь пространство для торга, частичной упаковки и возможного резервного сценария с ремонтом.

До сделки критично подтвердить три группы параметров: **ПРАВО И ОБРЕМЕНЕНИЯ**, **ТОЧНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДОМА И КВАРТИРЫ**, **ФАКТИЧЕСКИЙ ОБЪЕМ РЕМОНТА**. Именно они определяют, оправдан ли вход и какой сценарий реально доступен.

Первоочередные действия по выбранной стратегии:

- сверить объект по выписке ЕГРН и документам на квартиру;
- подтвердить характеристики дома и квартиры через официальные документы, чтобы устранить конфликт данных;
- сделать очный техосмотр и смету по ремонту;
- пересчитать входную цену после сметы и юридической проверки;
- если вход подтверждается — готовить объект к продаже через чистую упаковку, фото и цену в нижней/средней части рынка.

Итоговая рекомендация: **РАССМАТРИВАТЬ ОБЪЕКТ КАК ПРОДАЖНЫЙ КЕЙС ТОЛЬКО ПРИ ГЛУБОКОМ ДИСКОНТЕ К КОНЕЧНОЙ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ**. Для покупки по рыночной цене 3,9–4,2 млн Р объект больше подходит конечному пользователю, чем инвестору.

## СПИСКИ ССЫЛОК

### ПРОДАЖА

- [1-к. квартира, ЖК «Друг», ул. Владимира Жириновского, 7 – Аякс](#)
- [2-к. квартира, ул. Владимира Жириновского, 7 – ЦИАН](#)
- [2-к. квартира, ул. Владимира Жириновского, 7, без ремонта – ЦИАН](#)

### АРЕНДА

- [1-к. квартира, ЖК «Друг», ул. Владимира Жириновского, 7 – ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, ЖК «Друг», дизайнерский ремонт, ул. Владимира Жириновского, 7 – ЦИАН](#)

- [1-к. квартира, ЖК «Друг», ул. Владимира Жириновского, 7к1 – ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, ЖК «Друг», ул. Владимира Жириновского, 7к1, 32,95 м<sup>2</sup> – ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, ЖК «Друг» – Яндекс Недвижимость](#)
- [1-к. квартира, ЖК «Смородина», ул. Владимира Жириновского, 1к8 – ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, ЖК «Смородина», ул. Владимира Жириновского, 1к4 – Яндекс Недвижимость](#)
- [1-к. квартира, ул. Владимира Жириновского, 1к1 – Яндекс Недвижимость](#)
- [1-к. квартира, ЖК «Смородина», ул. Владимира Жириновского, 1 – Аякс](#)
- [1-к. квартира, ЖК «Светлоград», ул. Красных Партизан, 1/4к16 – ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, ЖК «Почтовый», ул. Валерия Гассия, 7 – ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, ЖК «Краснодар», ул. Железнодорожная, 23/1 – ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, просп. писателя Знаменского, 15 – ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, Московский микрорайон – ЦИАН](#)

- [2-к. квартира, ЖК «Друг», ул. Владимира Жириновского, 7 – ЦИАН](#)
- [2-к. квартира, ЖК «Смородина», ул. Владимира Жириновского, 1к4 – ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, ул. Владимира Жириновского, 1к4 – Яндекс Недвижимость](#)
- [1-к. квартира посуточно, ул. Владимира Жириновского, 1к2 – ЦИАН](#)
- [1-к. квартира посуточно, ул. Владимира Жириновского, 1к8 – ЦИАН](#)
- [Студия, ул. Шевченко, 33 – ЦИАН](#)
- [Студия, ЖК «Родные Просторы», ул. Природная, 10Бк20 – ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, ул. Наставников, 14 – Яндекс Недвижимость](#)
- [Список квартир в аренду на ул. Владимира Жириновского – ЦИАН](#)
- [Список 1-к. квартир в аренду, Новознаменский – ЦИАН](#)
- [Список 1-к. квартир в аренду, Краснодар – Яндекс Недвижимость](#)

[Ссылка на карту](#)