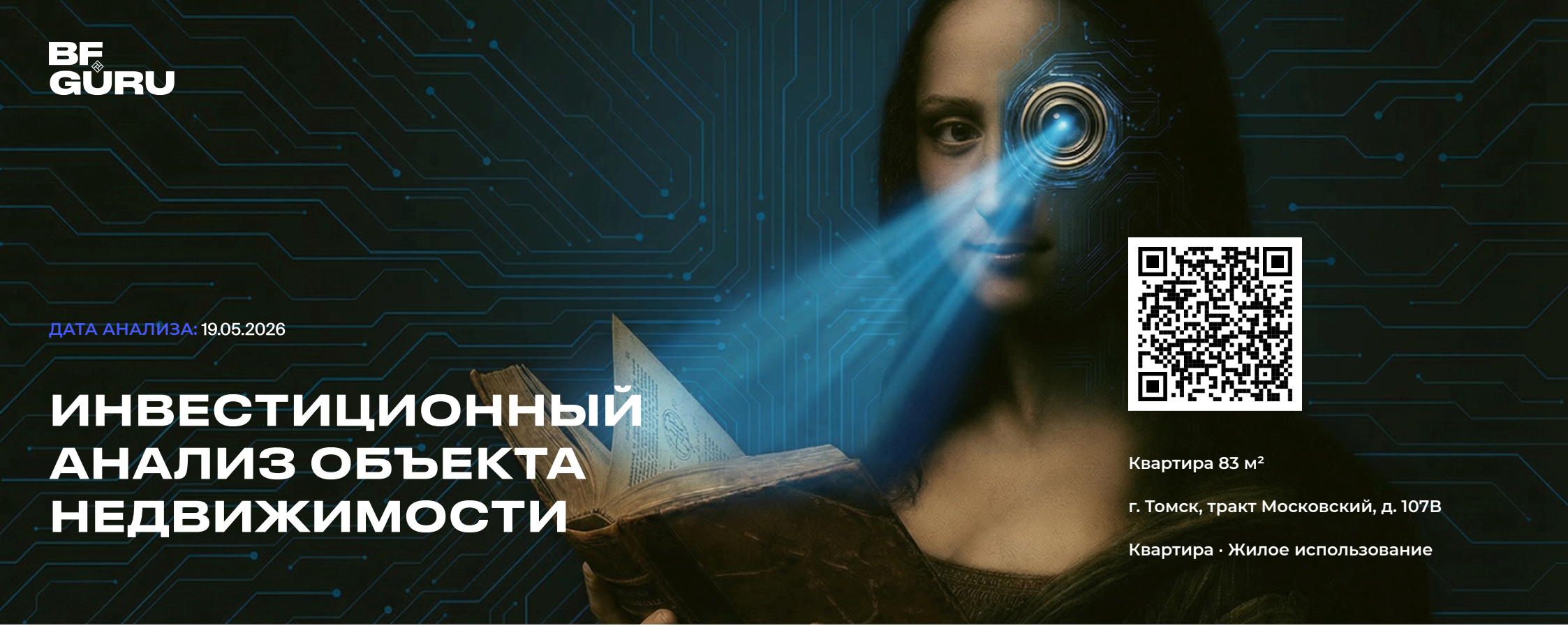


ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Квартира 83 м²

г. Томск, тракт Московский, д. 107В

Квартира · Жилое использование

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	3-комнатная квартира в доме комфорт-класса/комфорт+.
	Площадь	83,0 м², жилая 47,9 м², кухня 11,7 м².
	Адрес / район / микролокация	г. Томск, Московский тракт, 107В, Кировский район, прибрежная локация у р. Томь.
	Этаж / формат	14 этаж из 24, изолированные комнаты, раздельный санузел, балкон.

	Состояние	White box / требуется ремонт; по фото — черновая стяжка, выровненные стены, без чистовой отделки и межкомнатных дверей.
	Текущее использование	Свободный жилой лот, экспонируется через торги.
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный диапазон	11,6–12,0 млн ₽.
	Быстрая продажа	11,3–11,6 млн ₽.
	Верх рынка	Около 12,4–12,9 млн ₽ достижим только при дефиците конкуренции и более сильной стадии готовности продукта; в текущем состоянии не является базовым ориентиром.
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Продажа как есть по рыночной цене: 11,6–12,0 млн ₽, 140–145 тыс. ₽/м²; типовой срок экспозиции 2–5 месяцев.
	Срок	Для быстрой продажи 1–3 месяца; для рыночной продажи 2–5 месяцев.
	Альтернативный сценарий	Долгосрочная аренда после доведения до жилого состояния: 45–55 тыс. ₽/мес., 540–660 тыс. ₽/год; как временный сценарий, а не основной драйвер инвестиции.
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Новый дом; видовая составляющая на Томь; семейная планировка 3-к; ликвидная локация Кировского района рядом с вузами и медкластером.
	Слабые стороны	Требуется ремонт; внутри дома одновременно экспонируется несколько конкурирующих лотов; по проекту есть фоновая чувствительность к истории застройщика; часть юридической информации актуальна только на дату торгов.
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	10,0–10,3 млн ₽, или 120–124 тыс. ₽/м². При таком входе рабочими остаются сценарии быстрой и рыночной продажи; ориентир доходности по продажным сценариям 30–50% годовых.
	Комфортный вход	9,4–9,8 млн ₽, или 113–118 тыс. ₽/м². Создает запас к торгу, срокам экспозиции и возможным расходам на упаковку; устойчиво работают оба продажных сценария, аренда остается резервным форматом.
	Критично подтвердить до сделки	Актуальную выписку ЕГРН и обременения после торгов, формальную адресную идентификацию 107 / 107В, фактическое состояние квартиры и смету доведения.

01 ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	634028, Томская область, г. Томск, тракт Московский, д. 107В.
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	70:21:0200014:2706.
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Квартира, жилое помещение.
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	83,0 м²; 3 комнаты; кухня 11,7 м²; жилая площадь 47,9 м².

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ЭТАЖ / ЭТАЖНОСТЬ	14 этаж из 24.
ТИП ДОМА	По исходным данным — монолитно-кирпичный; в части открытых источников дом обозначен как монолитный.
ГОД	По исходным данным — 2024; в части открытых источников встречается 2025.
ПЛАНИРОВКА	3-комнатная, комнаты изолированные; по плану: 22,4 м², 14,7 м² и 10,8 м²; прихожая/холл 14,5 м².
САНУЗЕЛ	Раздельный, два отдельных помещения 3,9 м² и 5,0 м².
БАЛКОН	Есть; по фото — выход из комнаты, с видом на водную акваторию.
СОСТОЯНИЕ / РЕМОНТ	Требуется ремонт; white box: стяжка пола, подготовленные стены, разведенная электрика, установлены радиаторы, чистовая отделка отсутствует.
МЕБЛИРОВКА	Отсутствует.

ВИДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	По фото читается вид на р. Томь; этаж средне-высотный, что поддерживает видовую составляющую.
ОКНА / ИНСОЛЯЦИЯ	Точная ориентация по сторонам света не подтверждена; по фото квартира световая, с крупными оконными проемами.
ИНЖЕНЕРИЯ	Горизонтальная разводка отопления, центральное горячее водоснабжение, цифровой учет тепла и воды, электрика в white box.
ПАРКОВКА / ДВОР	Закрытая территория, двор без автомобилей, видеонаблюдение; рядом фиксируются парковочные зоны.
ШУМ	Инструментальных замеров нет; близость к магистрали и прибрежной зоне предполагает смешанную среду, но 14 этаж частично сглаживает шумовой фактор.

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Кировский район, Московский тракт, прибрежная часть у р. Томь; локация сочетает жилую среду, близость вузов и медицинских объектов.
ТРАНСПОРТ	Остановка «Ул. Учебная» — около 500 м, 5–6 минут пешком.
ИНФРАСТРУКТУРА	В пешей доступности — ТГУ, ТПУ, госпиталь Савиных, медцентры, кафе, фитнес, ТЦ Smile City; в проекте заявлен встроенный торгово-сервисный блок.
КАЧЕСТВО ОКРУЖЕНИЯ	Локация воспринимается как ликвидная для семейного проживания и спроса со стороны сотрудников/студентов вузов и медкластера.
ЛИКВИДНОСТЬ РАЙОНА/ ЖК	Кировский район — один из наиболее понятных для жилого спроса в Томске; новый дом и видовая составляющая поддерживают интерес, но внутри корпуса уже есть конкуренция между похожими лотами.

02 АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/ КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	ЦИАН 311737404	Московский тракт, 107В	96,41 м²	14 461 500 ₽	150 000 ₽/м²	Дом сдан, 21 этаж, новостройка	Больше площадь, выше этаж, 4-комнатный формат	+ к цене за счет этажности и, вероятно, более сильного продуктового позиционирования; размер лота должен давить цену вниз, но не давит из-за формата и верхней витрины
2	ЦИАН, ЖК «Московский»	Московский тракт, 107В	87,85 м²	13 616 750 ₽	155 000 ₽/м²	3-комнатная, 18 этаж, дом сдан	Наиболее близкий по формату, но выше этаж и выше заявленная витрина	+; подтверждает верхнюю границу внутри дома, но для объекта в ремонте требует дисконт
3	RussianRealty	Московский тракт, 107В	56,1 м²	8 500 000 ₽	151 515 ₽/ м²	2-комнатная, 12 этаж, ремонт требуется	Существенно меньше площадь, иной формат	+; меньший лот закономерно стоит дороже за м² и быстрее продается
4	ЦИАН 306768664	ул. Косарева, 6	61,82 м²	12 405 998 ₽	200 679 ₽/м²	Новый дом, предчистовая отделка	Другая локация и более компактный лот	+; выступает верхним внешним ориентиром, но для объекта не является прямым эквивалентом
5	ЦИАН, ЖК «Косарева 6»	ул. Косарева, 6	82,2 м²	14 900 000 ₽	181 265 ₽/ м²	Новый дом комфорт-класса, 7 этаж	Сопоставимая площадь, но другой проект с более высокой заявленной витриной	+; показывает потолок для более сильной упаковки и иного проекта, но не поддерживает цену объекта «как есть»
6	ЦИАН 319501813	Енисейская, 35В	78,91 м²	11 962 279 ₽	151 594 ₽/ м²	ЖК «ПараПарк», дом сдан	Иная локация, 1 этаж	– по этажу; поддерживает ориентир, что 1 этаж даже в новом проекте не дает премию

7	ЦИАН, Овражный пер., 2	Советский район	75,1 м²	9 500 000 ₽	126 498 ₽/м²	Вторичка, с мебелью	Другой район, более слабый класс продукта	–; нижний внешний ориентир рынка

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Для объекта наиболее рабочий рыночный диапазон — 136–145 тыс. ₽/м²; это дает 11,3–12,0 млн ₽ для 83 м².
- Типовая цена объекта в текущем состоянии читается на уровне 11,6–11,8 млн ₽, или около 139–142 тыс. ₽/м².
- Средний уровень по Московскому тракту около 137,9 тыс. ₽/м² поддерживает внутридомовой ориентир; при этом верхние объявления внутри дома доходят до 150–155 тыс. ₽/м², но это верх витрины, а не типовая цена сделки.
- Типовой покупатель — семья для собственного проживания либо рациональный покупатель/инвестор, сравнивающий входной билет с уже готовыми квартирами в Кировском районе.
- Ликвидность — средняя: для быстрой продажи нужен вход в нижний диапазон; рыночная экспозиция для 3-комнатного семейного формата 80–95 м² обычно длиннее, чем у 1–2-комнатных квартир.
- Подтвержденного дисконта «заявлено → факт» по закрытым сделкам нет; косвенно рынок показывает переговорность на уровне нескольких процентов, а по отдельным проектам — акционные дисконты до порядка 7%.
- Размер лота влияет на цену и ликвидность: мелкие блоки внутри дома (44–56 м²) показывают примерно 151,5–197,8 тыс. ₽/м² и более широкий круг покупателей; средние блоки 75–88 м² — около 126,5–155 тыс. ₽/м², это основной семейный сегмент; крупные блоки 92–100 м² — около 145–150 тыс. ₽/м², но с более длинной экспозицией из-за высокого абсолютного бюджета. Для данного объекта 83 м² — балансный семейный формат: ликвиднее крупного лота, но медленнее компактных квартир.
- В этом сегменте цену сильнее всего двигают стадия отделки, качество проекта/дома, этаж/вид и размер общего чека.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

По аренде прямых аналогов именно в доме 107В почти нет: выявлены единичные объявления меньших квартир и косвенные ориентиры. Более широкий рынок дает достаточную аналитику: по ЦИАН в Томске найдено 77 активных объявлений аренды 3-комнатных квартир, по Кировскому району — 28; по ONREALT в Кировском районе отображается 150 объявлений, но с более высоким риском дублей и разноформатности.

Сильные стороны базы: понятен рабочий диапазон по Кировскому району, видны условия экспозиции, можно оценить влияние площади и уровня готовности. Ограничения: слабая база именно по дому и по новой 3-комнатной квартире без отделки; часть объявлений в агрегаторах отражает список без полной карточки. Надежность базы достаточна для определения справочной рыночной ставки после доведения квартиры до жилого состояния. Типовые условия рынка по найденным объявлениям варьируются: встречаются предложения с включенными КУ, без КУ, с комиссией 50%, с залогом или без него.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/ –)
1	CIAN 326680618	Московский тракт, 107В	35 м²	32 000 ₽/ мес.	914 ₽/м²/ мес.	Жилой найм, архив	1-комнатный компактный лот, евроремонт	+ по ставке за м² за счет малого размера и готовности

2	ru09	Московский тракт, 107В	44,5 м²	33 000 ₽/мес.	742 ₽/м²/мес.	Мебель/техника, актуальность карточки не полностью подтверждена	Меньшая площадь, формат ближе к 1–2-к/студийному	+; подтверждает премию за меньший чек входа
3	Яндекс.Недвижимость	ул. Вершинина, 38	88 м²	75 000 ₽/мес.	852 ₽/м²/мес.	Активно	Более высокий уровень отделки и готовности	+; верхний ориентир для полностью готового продукта
4	Яндекс.Недвижимость	Учебная, 7	75 м²	47 000 ₽/мес.	627 ₽/м²/мес.	Без комиссии, с залогом	Сопоставимый семейный формат, другая микролокация	Базовый рыночный ориентир
5	Яндекс.Недвижимость	ул. Косарева, 23	76 м²	40 000 ₽/мес.	526 ₽/м²/мес.	Возможны особые условия размещения	Сопоставимая площадь, но менее сильная упаковка	–; нижняя граница для семейного формата
6	Яндекс.Недвижимость	ул. Сергея Вицмана, 37	83 м²	60 000 ₽/мес.	723 ₽/м²/мес.	Цена без КУ	Точная площадь совпадает, но иной район и, вероятно, более готовое состояние	+; ориентир верхней середины рынка
7	Яндекс.Недвижимость	Овражный пер., 22	80 м²	38 000 ₽/мес.	475 ₽/м²/мес.	Цена без КУ	Сопоставимая площадь, но более слабый продукт	–; нижний внешний ориентир

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Для long-term аренды 3-комнатной квартиры 83 м² в данной локационной рамке рабочий диапазон после доведения до жилого состояния составляет 45–55 тыс. ₽/мес.; верхняя граница при сильной упаковке — до 55–60 тыс. ₽/мес..
- Типовая ставка для семейного формата в Кировском районе — около 50 тыс. ₽/мес., или примерно 600 ₽/м²/мес..
- Типовой арендатор — семья, сотрудники вузов и медкластера, а также специалисты, которым важны новый дом, вид и близость к центру деловой/образовательной активности.
- Типовые условия рынка — без НДС; по КУ встречаются обе модели; депозит и комиссия варьируются.
- Ликвидность готовых квартир в этом сегменте — от нескольких недель до 1–2 месяцев; ключевой фактор — не адрес сам по себе, а готовность к заезду. В текущем состоянии объекта без чистовой отделки обычная аренда неликвидна.
- Подтвержденного дисконта «заявлено → факт» по аренде нет; рынок чувствителен к уровню ремонта, мебели и общему ежемесячному чеку.
- Размер блока влияет на ставку: малые квартиры 35–45 м² показывают около 742–914 ₽/м²/мес. и обычно сдаются быстрее; средние блоки 58–76 м² — примерно 526–627 ₽/м²/мес.; крупные блоки 80–88 м² — примерно 475–852 ₽/м²/мес., но разброс здесь определяется прежде всего качеством ремонта. Для объекта это означает, что аренда работает только после полноценного доведения и остается вторичным сценарием.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

Найдено 1 объявление самого объекта — через торги на площадке TBankrot. Формат экспозиции: продажа целиком, квартира №80, 83 м², 14/24 этаж. Цена экспозиции — 11 582 000 ₽, или 139 542 ₽/М². Статус — активно; первая выявленная дата размещения — 24.04.2026; на дату анализа срок экспозиции составляет около 25 дней.

В объявлении торгов адрес указан как Московский тракт, 107, при этом по дому и исходным данным объекта используется адрес 107В. По набору параметров, кадастровому номеру и описанию это выглядит как тот же объект, но адресное написание требует формального подтверждения в документах. Текущая экспозиция подтверждает, что рынок уже тестирует объект в районе 139,5 ТЫС. ₽/М²; этот ориентир полезен как сигнал ликвидности, но не подменяет собой полноценную рыночную оценку.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент новых и почти новых семейных квартир в Кировском районе активен, но чувствителен к общему чеку и степени готовности. Покупатель сравнивает не только адрес, но и объем дополнительных вложений после покупки. Для рассматриваемого объекта это означает, что новый дом и вид помогают удерживать интерес, но без ремонта цена должна оставаться в середине или нижней части внутридомового диапазона.

03 СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Продажа как есть по рыночной цене	Внутридомовой ориентир и рынок Московского тракта поддерживают диапазон 11,6–12,0 млн ₽; объект уже находится в white box и не требует позиционирования как «старый фонд».	Семья для собственного проживания; рациональный покупатель, готовый делать ремонт под себя.	Сделать корректную рыночную упаковку, подчеркнуть вид, планировку, новый дом и близость вузов/медицины.	Основной рабочий сценарий с наибольшей реалистичностью; сохраняет ликвидность без дополнительного строительного цикла.
Быстрая продажа	Рынок показывает рабочий нижний диапазон 136–140 тыс. ₽/м²; текущая экспозиция через торги уже тестирует рынок около 139,5 тыс. ₽/м².	Покупатель с ограничением по чеку, инвестор на быструю сделку, семья, готовая брать квартиру под ремонт.	Ставить цену в нижнюю часть диапазона и не конкурировать с верхними витринами внутри дома.	Сокращение срока экспозиции, но с отказом от премии к цене.
Долгосрочная аренда после доведения	Рынок аренды Кировского района поддерживает 45–55 тыс. ₽/мес. для готовых 3-комнатных квартир; локация подходит семейному и квази-корпоративному спросу.	Семья, сотрудник вуза/ медкластера, командированный специалист.	Выполнить чистовую отделку, установить кухню, сантехнику, освещение, базовую мебель и технику, подготовить квартиру к заселению.	Создает временный денежный поток, но не формирует сильную инвестиционную доходность при типичной рыночной стоимости покупки.

04 ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Быстрая продажа	Цена реализации 11,3–11,6 млн ₽; 136–140 тыс. ₽/м²	1–3 месяца экспозиции/сделки	CAPEX не требуется; риск — конкуренция с лотами в этом же доме	10,2–10,6 млн ₽	30–50% годовых	2,8–7,8%	Работает только при входе заметно ниже текущей рыночной экспозиции
Продажа как есть по рыночной цене	Цена реализации 11,6–12,0 млн ₽; 140–145 тыс. ₽/м²	2–5 месяцев экспозиции/сделки	CAPEX не требуется; риск — затягивание экспозиции при завышенной цене	9,8–10,7 млн ₽	30–50% годовых	8,4–22,4%	Основной рабочий сценарий
Долгосрочная аренда после доведения	Ставка 45–55 тыс. ₽/мес.; 542–663 ₽/м²/мес.; поток 45–55 тыс. ₽/мес.; 540–660 тыс. ₽/год	Срок доведения + поиск арендатора + стабилизация: ориентир 2–4 месяца	Требуется чистовая отделка и меблировка; смета не предоставлена, поэтому расчет входа приведен до учета CAPEX и является верхней границей	2,7–6,6 млн ₽ до учета CAPEX	10–20% годовых	Нерелевантен как основной инвест-сценарий при рыночной покупке	Сценарий подходит как временная эксплуатация, а не как основная инвестиционная модель

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияет цена входа: при покупке близко к 11,6 млн ₽ инвесторский запас почти исчезает.
- Продажные сценарии чувствительны к сроку экспозиции: удлинение продажи на 2–3 месяца заметно ухудшает годовую доходность.
- Арендный сценарий критически зависит от бюджета доведения: без сметы расчет доходности носит только справочный характер.
- Важное допущение — сохранение видовой и локационной премии при наличии конкурирующих лотов в том же доме.
- Юридический статус после торгов и адресная идентификация 107 / 107В прямо влияют на реализуемость сделки и ликвидность.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 10,6–10,7 МЛН ₽, или около 128–129 ТЫС. ₽/М². На этом уровне еще работает сценарий рыночной продажи, а быстрая продажа уже становится пограничной. Ориентир доходности — ближе к нижней границе приемлемой вилки.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 10,0–10,3 МЛН ₽, или 120–124 ТЫС. ₽/М². Это основной рабочий уровень: проходят и быстрая продажа, и продажа по рынку; остается запас к торгу, срокам и рыночной конкуренции. Ориентир доходности — около 30–50% ГОДОВЫХ по продажным сценариям.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 9,4–9,8 МЛН ₽, или **113–118 ТЫС. ₽/М²**. Этот вход создает наибольший запас к рискам, позволяет гибко выбирать между быстрой и рыночной продажей и частично страхует от более длительной экспозиции. Доходность по продажным сценариям находится в верхней части рабочей вилки.

05 РИСКИ

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Актуальные обременения и статус залога после торгов	юр	Высокий	Цена, реализуемость, срок сделки	Вести сделку только на базе актуального комплекта правоустанавливающих документов и финальной схемы снятия обременений	Свежая выписка ЕГРН, документы по торгам, порядок прекращения залога ПАО Сбербанк
Нехватка критичной информации по бюджету доведения	данные	Высокий	CAPEX, доходность аренды, верхняя граница цены продажи после упаковки	Зафиксировать смету чистовой отделки и меблировки до принятия решения об арендном или улучшенном продажном сценарии	Подробная смета ремонта, кухни, сантехники, света, дверей и мебели
Внутридомовая конкуренция аналогичных лотов	рынок	Высокий	Цена, срок	Избегать верхней витрины без уникальных преимуществ; позиционировать объект через вид, планировку и корректный чек	Актуальный список активных лотов в 107В на дату выхода в продажу
Завышенные ожидания по цене относительно текущего состояния	рынок	Средний	Срок, цена	Опираться на диапазон продаж white box, а не на ставки полностью готовых квартир	Сопоставление с внутридомовыми лотами аналогичной стадии готовности
Адресное расхождение 107 / 107В в источниках	процедура	Средний	Реализуемость, срок, юридическая чистота описания объекта	Использовать единый адрес по ЕГРН и техдокументам во всех договорных документах	Сверка ЕГРН, кадастра, проектной и аукционной документации
Нехватка критичной информации по фактическому техническому состоянию после ввода дома	тех	Средний	CAPEX, срок доведения, цена	Провести детальный осмотр с фотофиксацией инженерии, окон, балкона, стяжки, возможных дефектов	Акт осмотра, проверка качества white box, состояния оконных блоков и мокрых зон
Фоновая чувствительность проекта к истории застройщика	рынок	Средний	Ликвидность, срок	Смещать акцент в упаковке на фактический статус дома, введенность и эксплуатационные преимущества	Актуальный статус дома, управление МКД, отсутствие незавершенных процедур по объекту

Слабая применимость аренды как инвестиционного драйвера	рынок	Средний	Доходность, стратегия	Рассматривать аренду как временную эксплуатацию, а не как основной способ монетизации покупки по рынку	Финмодель аренды с учетом полного CAPEX и реальной ставки после доведения

06 ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект — это новая 3-комнатная квартира семейного формата в ликвидной части Кировского района Томска, в доме комфорт-класса/комфорт+ у р. Томь. Главный инвестиционный смысл актива — не арендный поток, а возможность купить ниже рыночного диапазона и реализовать через продажу. Текущая рыночная стоимость для конечного покупателя читается на уровне 11,6–12,0 МЛН ₽, при быстрой продаже — 11,3–11,6 МЛН ₽. Справочный арендный потенциал после доведения до жилого состояния — 45–55 ТЫС. ₽/МЕС., но он не поддерживает покупку по полной рыночной цене как доходную инвестицию. Определяющими параметрами являются стадия отделки, конкуренция аналогичных лотов внутри дома, этаж/вид и общий бюджет покупки для семейного спроса.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Новый дом и понятный современный продукт в востребованном районе.
- Видовая составляющая на Томь и высокий этаж поддерживают интерес покупателя.
- Семейная планировка: 3 изолированные комнаты, кухня 11,7 м², раздельный санузел.
- Хорошая локационная ликвидность: рядом вузы, медкластер, остановки и городская инфраструктура.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Квартира в white box; покупатель закладывает дополнительные вложения и сроки на ремонт.
- Внутри дома уже присутствуют конкурирующие лоты близкого класса и площади.
- Арендная доходность в типичном рыночном сценарии слабая относительно стоимости покупки.
- Для сделки критичны юридические детали торгов, актуальные обременения и адресная идентификация.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — ПОКУПКА С ДИСКОНТОМ И ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ ПО РЫНОЧНОЙ ЦЕНЕ. Именно этот сценарий лучше всего соответствует природе актива: новый жилой продукт, сильная локация, понятный семейный спрос и слабая инвестиционная логика аренды при рыночной цене входа.

Почему этот сценарий выбран как основной:

- качественно — объект уже является понятным жилым лотом, не требует сложного перепрофилирования и продается на понятном семейном спросе;
- количественно — рынок поддерживает диапазон 11,6–12,0 млн ₽, а рабочая инвест-логика появляется только при входе ниже этого уровня;
- по сложности — это самый простой сценарий без строительного цикла и без дополнительной операционной нагрузки;
- по срокам — продажный сценарий быстрее и предсказуемее, чем доведение под аренду с последующей окупаемостью;
- по рискам — он меньше зависит от сметы ремонта и арендной конъюнктуры.

Альтернативы существуют, но они менее приоритетны. Быстрая продажа — полезный резервный сценарий, если рынок требует ускоренного выхода. Аренда после доведения возможна, однако по доходности заметно уступает продажной стратегии и требует отдельного CAPEX, который пока не раскрыт. Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: цены входа ниже рынка, юридически чистого завершения торгов и реалистичной ценовой упаковки без попытки сразу выходить в верхнюю витрину дома.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ЮРИДИЧЕСКИЙ РИСК ПО ОБРЕМЕНЕНИЯМ И ЗАЛОГУ.

Это ключевой риск, потому что напрямую влияет на возможность завершить сделку и дальше свободно реализовать объект. Он влияет на цену входа, срок и саму реализуемость кейса. Критичное действие — подтверждение актуального статуса обременений и порядка их снятия по итогам торгов.

02

ВНУТРИДОМОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ АНАЛОГИЧНЫХ ЛОТОВ.

Это один из главных рыночных рисков, потому что покупатель сравнивает объект не с абстрактным рынком, а с квартирами в том же доме и соседних новых проектах. Риск влияет на срок экспозиции и предел цены. Критичное действие — сверить активную витрину на дату входа и не строить стратегию на верхних ask-ценах без подтвержденного преимущества.

03

НЕХВАТКА ИНФОРМАЦИИ ПО CAPEX ДОВЕДЕНИЯ.

Это ключевой риск для альтернативных сценариев, особенно аренды и попытки продавать ближе к верхней части рынка. Он влияет на CAPEX, доходность и выбор стратегии. Критичное действие — получить смету доведения квартиры до готового жилого состояния до принятия решения о сценарии «ремонт + эксплуатация».

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту должно строиться от цены входа:

- Максимальный вход 10,6–10,7 млн ₽ допустим только если ставка делается на рыночную продажу без существенной задержки и при подтвержденной юридической чистоте.
- Целевой вход 10,0–10,3 млн ₽ является базовой рекомендацией: он позволяет реализовать и рыночную, и быструю продажу, не опираясь на оптимистичные допущения.
- Комфортный вход 9,4–9,8 млн ₽ предпочтителен, если нужна максимальная устойчивость к срокам, торгу и возможным скрытым расходам.

Чтобы такой вход был оправдан, до сделки критично подтвердить: актуальную выписку ЕГРН, состав и порядок снятия обременений, точную адресную идентификацию 107 / 107В, а также фактическое техническое состояние квартиры и объем необходимых вложений.

Первые действия по кейсу:

- зафиксировать юридический пакет по объекту и процедуре торгов;
- сделать очный техосмотр с фотофиксацией качества white box;
- сверить текущую внутридомовую конкуренцию и диапазон активных лотов на дату решения;
- принять стратегию только после сравнения цены входа с целевым диапазоном 10,0–10,3 млн ₽.

Если вход удается получить в целевой или комфортной зоне, объект выглядит как рабочий инвестиционный кейс под перепродажу. Если вход близок к текущей рыночной экспозиции 11,58 млн ₽ и выше, инвестиционная привлекательность резко снижается, и кейс становится скорее покупкой для конечного пользователя, чем для инвестора.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- 4-к. квартира, Московский тракт, 107В — ЦИАН
- 2-к. квартира, Московский тракт, 107В — ru09
- 4-к. квартира, Московский тракт, 107В — ЦИАН
- 4-к. квартира, Московский тракт, 107В, 99,8 м² — ЦИАН
- 3-к. квартира, Московский тракт, 107В — ЦИАН
- 3-к. квартира, Косарева, 6 — ЦИАН
- 3-к. квартира, Косарева, 6, 80,55 м² — ЦИАН
- 3-к. квартира, Косарева, 6, 82,2 м² — ЦИАН
- 2-к. квартира, Московский тракт, 107В — RussianRealty
- 3-к. квартира, Енисейская, 35В — ЦИАН
- 3-к. квартира, просп. Ленина, 206В — ЦИАН
- 3-к. квартира, Овражный пер., 2 — ЦИАН
- 3-к. квартира, ЖК «Квартал 1604» — ЦИАН

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- Квартира №80, Московский тракт, 107 — TBankrot

АРЕНДА

- 1-комн. квартира, Московский тракт, 107В — ЦИАН
- 3-комн. квартира, Московский тракт, 107В — ru09
- 3-комн. квартира, Вершинина, 38 — Яндекс Недвижимость
- 3-комн. квартира, Вершинина, 18 — Яндекс Недвижимость
- 3-комн. квартира, Киевская, 86В — Яндекс Недвижимость
- 3-комн. квартира, Котовского, 28 — Яндекс Недвижимость
- 3-комн. квартира, Усова, 19А — Яндекс Недвижимость
- 3-комн. квартира, Елизаровых, 19/3 — Яндекс Недвижимость
- 3-комн. квартира, Косарева, 23 — Яндекс Недвижимость
- 3-комн. квартира, Учебная, 7 — Яндекс Недвижимость
- 3-комн. квартира, Мокрушина, 22 — Яндекс Недвижимость
- 3-комн. квартира, Розы Люксембург, 19 — Яндекс Недвижимость
- 3-комн. квартира, Сергея Вицмана, 37 — Яндекс Недвижимость
- 3-комн. квартира, Овражный пер., 22 — Яндекс Недвижимость

Ссылка на карту