

ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Квартира 92,7 м²

Томск, Московский тракт, 107В

Квартира · жилая недвижимость

Дата анализа: 19.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	3-комнатная квартира в доме комфорт/комфорт+ сегмента
	Площадь	92,7 м ²
	Адрес / район / микролокация	Томск, Московский тракт, 107В, Кировский район, университетско-медицинская локация у р. Томь

	Этаж / формат	Высокий этаж, видовой формат; по источникам есть расхождение по этажу: в исходных данных указан 24 этаж, в карточке торгов по тому же кадастровому номеру – 21 этаж
	Планировка	3 изолированные комнаты, кухня 10,9 м ² , отдельный санузел, балкон, крупный холл
	Состояние	White box / предчистовая отделка, ремонт требуется
	Текущее использование	Свободный жилой лот, в открытой экспозиции фигурирует как объект продажи
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущая рыночная стоимость	13,2–13,6 млн Р
	Ориентир за 1 м ²	142–147 тыс. Р/м ²
	Быстрая продажа	12,8–13,1 млн Р или 138–141 тыс. Р/м ²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Покупка с дисконтом и последующая продажа как есть в рыночном диапазоне 13,2–13,6 млн Р; срок экспозиции/ сделки 4–6 мес.; рабочая доходность зависит от входа и становится приемлемой только при существенном дисконте к текущей витрине
	Альтернативный сценарий	Быстрая перепродажа в диапазоне 12,8–13,1 млн Р или 138–141 тыс. Р/м ² ; срок 1–3 мес.; сценарий проще, но требует очень низкого входа
	Справочный арендный ориентир	45–50 тыс. Р/мес. после доведения до пригодного для проживания состояния; без отделки арендная ликвидность низкая
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Новый дом; крупный семейный формат; высокая этажность и видовой потенциал; сильная локация рядом с вузами, медцентрами и набережной
	Слабые стороны	Предчистовая отделка без готовности к проживанию; высокий абсолютный бюджет лота; конкуренция внутри ЖК и района; информационный фон проекта и аукционная экспозиция давят на ликвидность
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	9,3–9,7 млн Р или 100–105 тыс. Р/м ² ; при таком входе рабочими становятся сценарии быстрой и обычной продажи с ROI около 31–46%
	Комфортный вход	8,8–9,2 млн Р или 95–99 тыс. Р/м ² ; появляется запас на торг, сроки и рыночные колебания, ROI по продажным сценариям около 41–54%

Критично подтвердить
до сделки

Актуальный этаж и техпаспорт, правовой статус и снятие залога/обременений по итогам сделки, фактическое состояние дома и квартиры, а также ликвидность проекта с учетом текущей экспозиции аналогичных лотов

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	634028, Томская область, г. Томск, Московский тракт, 107В
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	70:21:0200014:2617
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Квартира / жилое помещение
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	92,7 м²; жилая площадь 54,5 м²; кухня 10,9 м²; 3 комнаты; балкон; отдельный санузел

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ДОМ	Монолитно-кирпичный/монолитный, 24 этажа, новый дом, ввод по внешним источникам — 2025 год
ЭТАЖНОСТЬ ЛОТА	Высокий этаж; в источниках есть расхождение по этажу, что влияет на позиционирование как видового лота
ПЛАНИРОВКА	Изолированные комнаты 20,1 м², 12,6 м² и 21,8 м²; крупный холл 17,1 м²; отдельное вспомогательное помещение 5,0 м²
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Предчистовая отделка White Box; по фото — ровные стены, стяжка, установлены радиаторы, чистовая отделка отсутствует
ОКНА / СВЕТ / ВИДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	По фото подтверждается хороший уровень естественного света, высокий этаж и открытые виды; прямое документальное подтверждение ориентации окон отсутствует
БАЛКОН / САНУЗЕЛ	Балкон; санузел отдельный, два отдельных помещения 2,1 м² и 3,1 м²
ИНЖЕНЕРИЯ	Центральное горячее водоснабжение; горизонтальная разводка отопления; разведена электрика по данным объявлений по дому

ЛИФТЫ / ДОСТУП	В доме заявлены 3 лифта, включая 2 грузовых; закрытая территория, видеонаблюдение, двор без машин
----------------	---

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Кировский район, береговая линия р. Томь, формат нового жилого комплекса с собственной инфраструктурой
ТРАНСПОРТ	Остановки общественного транспорта в пределах 380–400 м; доступ к пр. Ленина и основным городским маршрутам
ОКРУЖЕНИЕ	Рядом ТГУ, ТПУ, СибГМУ, госпиталь Савиных, медцентры, набережная, стадион, кафе, фитнес и повседневная инфраструктура
ЛИКВИДНОСТЬ РАЙОНА	Локация сильная для семейного проживания и аренды специалистам/студентам старших курсов; основной спрос поддерживается близостью вузов, медицины и центра
ШУМ / СРЕДА	Сочетание близости к магистрали и к реке/набережной; закрытый двор и этажность частично компенсируют уличный фактор

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	Московский тракт, 107В	87,85 м ²	13 616 750 ₽	155 000 ₽/ м ²	Новостройка, дом сдан, близкий формат в том же доме	Меньшая площадь, иной этаж, иной конкретный лот	+ к цене за м ² относительно объекта
2	ЦИАН	Московский тракт, 107В	96,41 м ²	14 461 500 ₽	150 000 ₽/ м ²	4-комнатный лот в том же доме, дом сдан	Иная комнатность, близкая площадь, другой этаж	+ к цене за м ² за счет комнатности/продукта
3	ЦИАН	Московский тракт, 107	83,0 м ²	11 582 000 ₽	139 542 ₽/ м ²	3-комнатная, ЖК «Стрижи», аукционная продажа	Меньшая площадь, другой лот, аукционный формат	– к цене за м ² как стресс-ориентир
4	ЦИАН	Московский тракт, 83	87,1 м ²	12 400 000 ₽	142 365 ₽/ м ²	Близкая улица и семейный формат	Не тот дом и иной продукт по качеству проекта	– к цене относительно нового ЖК
5	ЦИАН	Киевская, 57	90,0 м ²	13 200 000 ₽	146 667 ₽/ м ²	Близкая площадь, Кировский район	Не новый дом/иной формат микрорайона	Нейтрально / умеренно –
6	ЦИАН	Московский тракт, 62	75,6 м ²	10 099 000 ₽	133 585 ₽/ м ²	3-комнатная на той же улице	Меньшая площадь, более слабый конкурентный формат	– к цене относительно объекта

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Рабочий открытый диапазон по релевантным аналогам составляет примерно **133,6–155,0 тыс. ₽/м²**, но нижняя часть диапазона частично сформирована аукционными и стрессовыми лотами.
- Типовая рыночная цена для данного объекта как обычной продажи выглядит в коридоре **142–147 тыс. ₽/м²**, что дает **13,2–13,6 млн ₽** за квартиру.
- Быстрая продажа читается в диапазоне **138–141 тыс. ₽/м²** или **12,8–13,1 млн ₽**.

- Верх рынка для этого лота — около **150 тыс. Р/м²** и выше, но он достижим только при сильной упаковке объекта, подтвержденной чистоте проекта и отсутствии давления со стороны аукционных предложений.
- Типовой покупатель — семья 2+1 / 2+2 или покупатель с доходом выше среднего, ориентированный на новый дом, видовой этаж и близость к вузам, медицине и центру.
- Что сильнее всего двигает цену в этом сегменте: **состояние квартиры, статус и репутация дома/ЖК, видовой этаж, район и абсолютный бюджет лота**.
- По размеру лота рынок можно разделить так: **малые лоты до 60 м²** — обычно дешевле в абсолюте и ликвиднее, но не являются прямыми конкурентами; **средние 60–85 м²** — ориентир около 133–142 тыс. Р/м² и более широкая аудитория; **крупные 85–100+ м²** — 142–155 тыс. Р/м² в сильных новых проектах, но с более долгой экспозицией из-за высокого бюджета.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Сильная сторона базы — понятная структура спроса по району и наличие внутридомовых ориентиров по меньшим форматам. Ограничение — заметная часть объявлений вне ЦИАН имеет неясную актуальность, а прямых сделок по фактическим ставкам нет. Надежность базы для определения ориентиров долгосрочной аренды — средняя. Типовые условия рынка: жилой найм без НДС; по ряду объявлений коммунальные услуги оплачиваются отдельно, по части объявлений условия раскрыты неполно.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	ЦИАН	Базарный пер., 7	95 м²	55 000 Р/ мес.	579 Р/м²/ мес.	Жилой найм; прочие условия не раскрыты	Центр, новый кирпичный дом, сильная центральная позиция	+ к ставке относительно объекта
2	ЦИАН	Партизанская, 4/1	98 м²	45 000 Р/ мес.	459 Р/м²/ мес.	Жилой найм; прочие условия не раскрыты	Сопоставимая площадь, иной дом и микролокация	Нейтрально
3	ЦИАН	пр. Ленина, 199	100 м²	55 000 Р/ мес.	550 Р/м²/ мес.	Жилой найм; прочие условия не раскрыты	Сильная центральная локация, иной класс и состояние	+ к ставке
4	ЦИАН	Ботанический пер., 16/3	80 м²	42 000 Р/ мес.	525 Р/м²/ мес.	Без комиссии и без залога	Меньшая площадь, иной дом	+ к ставке за м² у более компактного лота
5	ЦИАН	Московский тракт, 107В	43 м²	40 000 Р/ мес.	930 Р/м²/ мес.	Жилой найм; прочие условия не раскрыты	Тот же дом, но вдвое меньшая площадь и иной сегмент спроса	Сильно + к ставке за м², но не прямой аналог

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Для 3-комнатных квартир в Кировском районе массовый рыночный диапазон составляет **35–55 тыс. Р/мес.**, при районной средней около **41 тыс. Р/мес.**.
- Для квартир формата **80–100 м²** в пригодном для проживания состоянии рабочий ориентир для объекта — **45–50 тыс. Р/мес.**, оптимистичный диапазон — **50–55 тыс. Р/мес.**.
- Типовой арендатор — семья, пара с кабинетом/гостевой комнатой, либо 2–3 студента старших курсов/молодых специалиста, если квартира меблирована и готова к заезду.

- Типовые условия рынка — коммунальные услуги часто оплачиваются отдельно, рынок допускает умеренный торг, точный дисконт “заявлено → факт” по открытым данным не прослеживается.
- Ликвидность аренды у крупных 3-комнатных квартир ниже, чем у компактных 1–2-комнатных: типовой срок экспозиции **2–4 недели**, у части крупных лотов — **до 1–2 месяцев**.
- По размеру блока рынок делится так: **малые лоты до 45 м²** — 800–930 Р/м²/мес. и быстрее сдаются; **средние 45–75 м²** — около 600–750 Р/м²/мес.; **крупные 80–100 м²** — примерно 460–580 Р/м²/мес. и более узкий круг арендаторов.
- Для рассматриваемого объекта ключевое ограничение арендного сценария — отсутствие чистовой отделки и мебелировки: без доведения до жилого состояния ставка и ликвидность будут заметно ниже рыночных ориентиров.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

Найдены как минимум **2 ПРЯМЫХ УПОМИНАНИЯ ОБЪЕКТА** и его параметров в открытой продаже: карточка продажи по адресу 107В и карточка торгов по тому же кадастровому номеру. Формат экспозиции — продажа целиком одной квартирой.

Диапазон цены экспозиции совпадает на уровне **12 779 000 Р**. Статус — активная продажа/активный лот торгов. Есть расхождение по этажу между площадками: в одной карточке фигурирует 24 этаж, в карточке торгов по тому же кадастровому номеру — 21 этаж.

Первая зафиксированная дата текущей экспозиции в выборке — апрель–май 2026 года. Формат подачи через торги и синдикацию на обычные площадки является сигналом о продаже с дисконтом и ограничивает оптимистичную оценку ликвидности.

Краткий вывод: текущая экспозиция показывает, что рынок уже видит объект или сопоставимый по параметрам лот в зоне **12,78 МЛН Р**; это не является рыночной стоимостью для обычной сделки, но служит нижним ориентиром и ограничителем для инвесторского входа.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Продажа как есть по рыночной цене	Подтверждается внутридомовыми и районными аналогами в диапазоне 142–147 тыс. ₽/м ² ; объект находится в сильной локации и имеет семейную планировку 92,7 м ²	Семья 2+1 / 2+2, покупатель нового жилья в Кировском районе	Корректно упаковать объект, устранить визуальные недочеты, подготовить документы и продавать как новый видовой семейный лот	Наиболее реалистичный сценарий монетизации; дает выход в диапазон 13,2–13,6 млн ₽, но с умеренной скоростью продажи
Быстрая продажа	Подтверждается текущей стресс-экспозицией около 12,78 млн ₽ и общей чувствительностью рынка к бюджету 12+ млн ₽	Покупатель с готовыми деньгами, ориентированный на дисконт к новому дому	Сразу выставлять объект в нижней части рынка и не тестировать верхний ценовой коридор	Сокращает срок экспозиции, но ограничивает потенциал цены уровнем 12,8–13,1 млн ₽
Долгосрочная аренда после доведения до жилого состояния	Подтверждается районной арендной базой 45–50 тыс. ₽/мес. для квартир 80–100 м ² ; локация подходит для семей и арендаторов, связанных с вузами и медициной	Семья, пара, 2–3 молодых специалиста/студента старших курсов	Сделать чистовую отделку, укомплектовать кухню, санузлы, хранение и базовую мебель	Создает резервный сценарий удержания актива, но уступает продаже по простоте и зависит от объема вложений в отделку

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа как есть по рыночной цене	Цена реализации 13,2–13,6 млн ₽; 142–147 тыс. ₽/м ²	4–6 мес.	Существенный CAPEX не заложен; ключевой риск — срок продажи и давление аукционных аналогов	8,8–10,5 млн ₽	60–150% годовых	30–50%	Расчет без учета налогов и транзакционных издержек
Быстрая продажа	Цена реализации 12,8–13,1 млн ₽; 138–141 тыс. ₽/м ²	1–3 мес.	CAPEX минимальный; ключевой риск — ограниченный запас к торгу при высоком входе	8,5–10,1 млн ₽	120–300% годовых	30–50%	Короткий цикл превышает годовую экстраполяцию; практический смысл — в ликвидности
Долгосрочная аренда после отделки	Ставка 45–50 тыс. ₽/мес.; 485–539 ₽/м ² /мес.; поток 540–600 тыс. ₽/год	Доведение + поиск арендатора + стабилизация: 3–6 мес.	Требуется чистовая отделка и меблировка; точный CAPEX не определен по входным данным, что ограничивает расчет допустимого входа	2,7–6,0 млн ₽ при целевой доходности 10–20% годовых до учета CAPEX	10–20% годовых	Нерелевантно без корректной оценки CAPEX	Сценарий рыночно возможен, но как инвестиционная покупка уступает продаже

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика сильнее всего зависит от **цены входа**: при текущем публичном уровне 12,78 млн ₽ инвесторская перепродажа с целевым ROI уже не работает.
- Продажные сценарии чувствительны к **сроку экспозиции** и к количеству конкурентных лотов в самом ЖК.
- На цену реализации существенно влияет **восприятие проекта рынком**: аукционный фон и новости по комплексу могут удерживать объект в нижней части диапазона.
- Арендный сценарий критически зависит от **стоимости отделки и меблировки**; без этих данных допустимый вход получается только ориентировочным.
- Для верхней части рынка принципиальны **подтвержденный этаж, видовые характеристики и юридическая чистота сделки**.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 10,0–10,1 млн ₽ или около 108–109 тыс. ₽/м². На этом уровне еще работает сценарий быстрой продажи с приемлемым ROI около 30%. Это верхняя граница, выше которой инвесторская логика покупки резко ухудшается.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 9,3–9,7 млн ₽ или 100–105 тыс. ₽/м². При таком входе становятся рабочими оба реалистичных продажных сценария — быстрая продажа и обычная рыночная продажа. Ориентир по ROI — 31–46% в зависимости от цены выхода.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 8,8–9,2 МЛН Р или **95–99 ТЫС. Р/М²**. Этот вход создает запас к торгу, срокам и ошибке в допущениях. При нем устойчиво реализуются оба продажных сценария, а диапазон ROI поднимается примерно до **41–54%**.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Продажа объекта и аналогичных лотов через торги/стрессовый формат	Рынок	Высокий	Цена, срок, реализуемость	Строить вход только с учетом стресс-низа рынка и не опираться на верхние витринные цены	Сколько аналогичных лотов в ЖК продается через торги, по каким ценам и с какой скоростью
Информационный фон проекта и застройщика	Рынок / процедура	Высокий	Цена, срок, ликвидность	Использовать консервативный ценовой коридор и подтверждать фактическую стадию готовности и эксплуатации дома	Статус комплекса, фактическая заселенность, работа инфраструктуры, состояние общих зон и территории
Нехватка критичной информации по правовому статусу сделки	Данные / юр	Высокий	Реализуемость, цена, срок	Закладывать правовой фильтр до входа и не считать сделку стандартной до подтверждения документов	Свежая выписка ЕГРН, основание права, порядок снятия залога Сбербанка, отсутствие иных ограничений и арестов
Расхождение по этажу в источниках	Данные	Средний	Цена, срок	Фиксировать в переговорах только подтвержденные параметры объекта	Техпаспорт/поэтажный план и документы, где точно указан этаж квартиры
Предчистовая отделка и отсутствие готовности к проживанию	Тех / рынок	Средний	Цена, ставка, срок, CAPEX	Не закладывать сценарий верхней продажи или аренды без дополнительных вложений	Фактическое качество White Box, объем недоделок, перечень обязательных работ до заселения
Высокий абсолютный бюджет лота	Рынок	Средний	Срок, ликвидность	Либо заходить по глубоко дисконтной цене, либо не рассчитывать на быстрый выход по верхней границе рынка	Реальный спрос на семейные лоты 90+ м² в Кировском районе и темпы их продажи
Нехватка критичной информации по CAPEX арендного сценария	Данные	Средний	CAPEX, доходность, допустимый вход	Считать аренду только как резервный сценарий до появления сметы отделки и мебелировки	Смета чистовой отделки, мебелировки и срок доведения квартиры до состояния "заезжай и живи"

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект — крупная 3-комнатная квартира в новом доме на Московском тракте, в сильной для Томска университетско-медицинской локации. Как жилой актив она интересна качеством района, крупной площадью, видовым потенциалом и новым домом, но инвестиционная логика упирается в высокий бюджет лота, предчистовую отделку и стрессовый рыночный фон проекта.

Реалистичная рыночная стоимость для обычного конечного покупателя оценивается в **13,2–13,6 МЛН Р** или **142–147 ТЫС. Р/М²**. Быстрый выход читается в диапазоне **12,8–13,1 МЛН Р**. Справочный арендный ориентир после отделки — **45–50 ТЫС. Р/МЕС.**, но аренда не выглядит главным драйвером кейса.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Новый дом в сильной части Кировского района.
- Крупный семейный формат 92,7 м² с изолированными комнатами.
- Высокий этаж и подтверждаемый по фото видовой потенциал.
- Сильное окружение: вузы, медицина, центр, набережная, транспорт.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Квартира не готова к проживанию: White Box, требуется чистовая отделка.
- Высокий абсолютный бюджет сужает круг покупателей и замедляет продажу.
- Внутри ЖК есть конкурирующие лоты, часть из них продается в стрессовом формате.
- Репутационный и процедурный фон проекта ограничивает потенциал верхней цены.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **ПОКУПКА ТОЛЬКО ПО ГЛУБОКО ДИСКОНТНОЙ ЦЕНЕ С ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ПРОДАЖЕЙ**, а не удержание под аренду. Это лучший выбор по совокупности факторов: сценарий подтвержден прямыми аналогами, понятен по срокам, не требует обязательного крупного CAPEX и не зависит от полной отделки квартиры до уровня “под ключ”.

При этом следует ориентироваться не на публичную цену экспозиции объекта, а на инвесторский вход ниже рынка. Если вход близок к **9,3–9,7 МЛН Р**, становятся рабочими два сценария: быстрая продажа и обычная рыночная продажа. Если вход выше **10,0 МЛН Р**, остается только узкий сценарий быстрой перепродажи, и то с минимальным запасом.

Альтернатива в виде аренды существует как резервная, но менее приоритетна. Причины: квартира не готова к заселению, точный CAPEX отделки не определен, а допустимый вход для арендной доходности 10–20% годовых оказывается существенно ниже даже текущей стресс-экспозиции. Поэтому аренда — это не основной инвестиционный сценарий покупки, а запасной вариант эксплуатации уже приобретенного актива.

Реализация базовой стратегии зависит от трех условий: фактический вход с глубоким дисконтом, подтвержденная юридическая чистота и отсутствие дополнительных негативных факторов по дому/проекту.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

СТРЕССОВЫЙ РЫНОЧНЫЙ ФОН И ТОРГИ ПО АНАЛОГИЧНЫМ ЛОТАМ.

Это ключевой риск, потому что именно он ограничивает цену выхода и может удерживать объект в нижней части рынка. Влияние — на цену и срок. Критичное действие: сопоставить объект не только с обычной витриной, но и с фактическим пулом аукционных предложений внутри проекта.

02

ЮРИДИЧЕСКАЯ И ПРОЦЕДУРНАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ СДЕЛКИ.

Для объекта есть признаки залога и продажи через торги, а без финальной проверки нельзя считать риск стандартным. Влияние — на реализуемость, сроки и итоговую цену входа. Критичное действие: проверить свежую выписку ЕГРН, основание права и механизм снятия обременений.

03

НЕГОТОВНОСТЬ КВАРТИРЫ К ПРОЖИВАНИЮ.

White Box снижает круг покупателей и фактически исключает арендный сценарий без дополнительных вложений. Влияние — на цену, ставку, CAPEX и сроки. Критичное действие: зафиксировать фактический объем отделочных работ и не закладывать премию за готовый продукт.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту выглядит так:

- **Максимально допустимый вход** — до 10,0–10,1 млн Р. Это верхняя граница, на которой еще остается смысл в сценарии быстрой продажи.
- **Рабочий целевой вход** — 9,3–9,7 млн Р. Именно этот уровень позволяет рассчитывать на нормальную продажную стратегию с приемлемым запасом к рискам и срокам.
- **Комфортный вход** — 8,8–9,2 млн Р. Он дает наилучший запас прочности и делает кейс устойчивым даже при консервативном выходе.

До сделки критично подтвердить: точный этаж и состав объекта по документам, актуальную правовую ситуацию по ЕГРН, порядок снятия залога, фактическое состояние квартиры и дома, а также реальную конкурентную среду внутри ЖК на дату входа.

Первые действия по выбранной стратегии:

- провести юридическую проверку лота и всех процедурных документов;
- сопоставить объект с текущими активными предложениями именно в ЖК 107/107В и соседних корпусах;
- зафиксировать фактическое состояние White Box и перечень обязательных работ, которые могут влиять на ликвидность;
- выстраивать переговоры только от инвесторского входа, а не от витринной цены продажи.

Итоговая рекомендация: **РАССМАТРИВАТЬ ОБЪЕКТ ТОЛЬКО КАК ДИСКОНТНУЮ ПОКУПКУ ПОД ПЕРЕПРОДАЖУ**. Для конечного покупателя это качественный семейный лот, но для инвестора кейс становится интересным исключительно при глубоком входе и после подтверждения юридической чистоты сделки.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АРЕНДА

- [4-к. квартира, Московский тракт, 107В — Циан](#)
- [3-к. квартира, Московский тракт, 107 — Циан](#)
- [3-к. квартира, Московский тракт, 107 — Циан](#)
- [3-к. квартира, Московский тракт, 107В — Циан](#)
- [3-к. квартиры, Белинского 31/2 — Циан](#)
- [3-к. квартиры, Белинского 31/2 \(архив\) — Циан](#)
- [3-к. квартиры, Кузнецова 7 — Циан](#)
- [3-к. квартиры, Кузнецова 7 \(архив\) — Циан](#)
- [3-к. квартира, Алтайская 46А — Циан](#)
- [3-к. квартира, проспект Ленина, 199 — Циан](#)
- [3-к. квартира, Нечевский переулок, 2 — Циан](#)
- [3-к. квартира, Сибирская 56 — Циан](#)

- [1-к. квартира, Московский тракт, 107В — Ru09](#)
- [3-к. квартира, Московский тракт, 107В — Ru09](#)
- [2-к. квартира, проспект Кирова, 34А — Ru09](#)
- [3-к. квартира, Красноармейская 122 — Ru09](#)
- [1-к. квартира, Трудовая 22/1 — Ru09](#)
- [3-к. квартира, Алтайская 8/3 — Ru09](#)
- [1-к. квартира, Пионерский переулок, 7 — Ru09](#)
- [2-к. квартира, Дзержинского 56 — Яндекс Недвижимость](#)
- [2-к. квартира, Учебная 8 — Яндекс Недвижимость](#)
- [1-к. квартира, Лебедева 11 — Яндекс Недвижимость](#)
- [3-к. квартира, Московский тракт, 107В — BazaTut](#)
- [Квартира, кад. № 70:21:0200014:2617 — TBankrot](#)

[Ссылка на карту](#)