

ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Томске 634028, г Томск, тракт
Московский, д 107В

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	3-комнатная квартира, 92,7 м ²
	Дом / класс	ЖК «Стрижи» / «Московский», монолитно-кирпичный, класс комфорт+, новый дом
	Адрес / район	Томск, Московский тракт, 107В, Кировский район
	Этаж / формат	18 этаж из 24, угловая квартира, изолированные комнаты, отдельный санузел, балкон
	Состояние	Требуется ремонт; по фото — без готовой чистовой отделки
	Текущее использование	Свободный жилой актив, в рыночной упаковке как готовый продукт не эксплуатируется

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	13,2–14,0 млн ₽
	Ориентир	около 142–151 тыс. ₽/м ²
	Быстрая продажа	12,7–13,0 млн ₽, или около 138–140 тыс. ₽/м ²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Верх рынка	до 14,4–14,5 млн ₽ при сильной упаковке, подтвержденных видовых преимуществах и качественной экспозиции
	Основной сценарий	Покупка с дисконтом и последующая продажа как есть в рыночном диапазоне 13,2–14,0 млн ₽; ориентир 142–151 тыс. ₽/м ² ; потенциальная годовая доходность при целевом входе — около 30–50%
	Срок	Экспозиция и сделка: ориентировочно 4–6 месяцев
	Альтернативный сценарий	Быстрая перепродажа по цене 12,7–13,0 млн ₽ с упором на конкурентный вход и ускоренную реализацию
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Дополнительный сценарий	Долгосрочная аренда после доведения до арендного состояния: 55–65 тыс. ₽/мес. базово, 65–80 тыс. ₽/мес. при полной упаковке
	Сильные стороны	Новый дом комфорт+; Кировский район; высокий этаж; крупный семейный формат; близость вузов, медцентров, остановок; закрытая территория и подземный паркинг в проекте
	Слабые стороны	Требуется ремонт; крупный метраж снижает ликвидность относительно компактных квартир; в ЖК есть конкурирующее предложение; по объекту есть банкротная/залоговая история
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	11,4–11,8 млн ₽, или около 123–127 тыс. ₽/м ² ; позволяет уверенно работать в сценарии быстрой и рыночной продажи, а также дает запас к торгу, сроку экспозиции и умеренным расходам на упаковку; потенциальная годовая доходность — около 30–50%
	Комфортный вход	10,9–11,3 млн ₽, или около 118–122 тыс. ₽/м ² ; делает устойчивыми практически все реалистичные сценарии, включая менее оптимистичную продажу и резервный арендный сценарий, и создает лучший запас к юридическим и рыночным отклонениям
	Критично подтвердить до сделки	Актуальный правовой статус после торгов, порядок снятия залога/обременения, фактическое состояние квартиры, точный этаж и параметры экспозиции на разных площадках, видовые характеристики и комплект документов

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	634028, г. Томск, тракт Московский, д. 107В
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	70:21:0200014:2721
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Квартира, жилое помещение
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ	Общая площадь 92,7 м²; жилая 54,5 м²; кухня 10,9 м²; 3 изолированные комнаты; отдельный санузел; балкон

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ЭТАЖ / ЭТАЖНОСТЬ	18 этаж из 24
ПЛАНИРОВКА	Изолированные комнаты 21,8 м², 12,6 м² и 20,1 м²; крупный холл 17,1 м²; отдельная кухня 10,9 м²; дополнительное помещение 5,0 м² по плану
СОСТОЯНИЕ / РЕМОНТ	Требуется ремонт; по фото квартира находится в неготовом для проживания состоянии
ДОМ	Новый дом комфорт+/комфорт-класса; по источникам ввод в эксплуатацию подтверждается в 2025 году, в исходной карточке указан 2024 год
КОНСТРУКТИВ	Монолитно-кирпичный / монолитный по разным источникам; железобетонные перекрытия
ИНЖЕНЕРИЯ	Горизонтальная разводка отопления по дому; центральное горячее водоснабжение; цифровой учет воды и тепла в доме
ОКНА / ИНСОЛЯЦИЯ	По плану квартира угловая, с окнами как минимум на две стороны фасада; точная ориентация по сторонам света не подтверждена
САНУЗЛЫ / БАЛКОН	Раздельный санузел 3,1 м² и 2,1 м²; в карточке объекта указан балкон

ЛИФТЫ / ДОСТУП	По сайту ЖК – 1 пассажирский и 2 грузовых скоростных лифта; входы в жилую и коммерческую части разграничены
ПАРКОВКА / ДВОР	Подземный паркинг на 99 мест, дополнительные места вне двора, закрытая территория, двор без автомобилей, видеонаблюдение

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Кировский район, участок Московского тракта у реки Томь; жилой комплекс нового формата с собственной коммерческой и сервисной составляющей
ТРАНСПОРТ	Остановки «Отделение связи №28» около 400 м и «Ул. Учебная» около 500 м; широкий набор автобусных маршрутов и троллейбус
ИНФРАСТРУКТУРА	В пешей доступности университеты, госпиталь Савиных, медцентры, детский сад, кафе, фитнес, ТЦ SmileCity; в самом проекте заявлен торговый центр
КАЧЕСТВО ОКРУЖЕНИЯ	Сочетание жилой, образовательной и медицинской среды; близость к воде и зеленым зонам усиливает привлекательность локации
ФАКТОРЫ СРЕДЫ	Дом расположен рядом с магистралью Московский тракт; публичных замеров шума по адресу не представлено

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: есть прямые ориентиры в том же доме, понятна логика цен внутри нового проекта, есть подтверждение зависимости цены от площади и комнатности, есть свежая экспозиция по Кировскому району.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: прямых аналогов именно 3-комнатных квартир 90–95 м² в этом же доме немного; часть предложений в доме связана с торгами и повторной публикацией; по ряду источников есть расхождения по параметрам дома и отдельных лотов.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточная для определения рыночного диапазона продажи, нижней границы быстрой реализации и понимания того, что крупные семейные лоты в проекте продаются медленнее и дешевле за м², чем компактные квартиры.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	Домклик	Московский тракт, 107В	96,41 м²	14 450 000 ₽	149 880 ₽/м²	4-комнатная, 16/24 эт., white box, вид на реку, новый дом	Чуть больше площадь, 4-комнатный формат, заявлен вид на реку и white box	+ к цене за м² относительно объекта
2	BazaTut	Московский тракт, 107В	95,0 м²	13 061 000 ₽	137 484 ₽/м²	4-комнатная, 19/24 эт., новый дом	Близкий размер и этаж, но 4-комнатный формат; лот связан с витриной торгов	Нейтрально / нижняя граница рынка
3	BazaTut	Московский тракт, 107В	96,8 м²	13 281 000 ₽	137 200 ₽/м²	4-комнатная, 23/24 эт., новый дом	Верхний этаж, другой формат, вероятно торг/повторная публикация	Нейтрально, подтверждает нижний коридор
4	ЦИАН	ул. Аркадия Иванова, 21, Кировский район	97,28 м²	13 095 000 ₽	134 611 ₽/м²	3-комнатная, предчистовая отделка, дом сдан, 2024 г.	Похожий размер и стадия готовности, но другая локация и иное позиционирование ЖК	– к цене за м² относительно лучшей микролокации объекта
5	ЦИАН	Карповский пер., 12	89,5 м²	12 800 000 ₽	143 017 ₽/м²	3-комнатная, кирпичный дом 2004 г., косметический ремонт, с мебелью	Старый дом, вторичка, но готовое жилое состояние	– за возраст дома, + за готовность к проживанию

6	ЦИАН	ул. Вершинина, 58к1	88,0 м ²	15 312 000 ₽	174 000 ₽/ м ²	3-комнатная, новый ЖК, панорамное остекление, подземный паркинг	Более дорогой проект и иная продуктовая упаковка	+ верхний ориентир, но не прямой эквивалент
---	------	------------------------	---------------------	-----------------	------------------------------	---	---	--

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен по релевантному сегменту:** около 134,6–149,9 тыс. ₽/м² по наиболее сопоставимым новым и близким по размеру квартирам; верхние городские новостройки могут уходить выше 170 тыс. ₽/м², но это уже иной продукт.
- **Типовая рыночная цена объекта:** 13,2–14,0 млн ₽, или около 142–151 тыс. ₽/м². Этот диапазон согласуется с тем же домом, соседними новыми проектами Кировского района и контролем по городу.
- **Быстрая реализация:** 12,7–13,0 млн ₽, что соответствует нижней зоне текущей публичной витрины и уровню конкурентного выхода.
- **Верх рынка:** до 14,4–14,5 млн ₽ достигим при сильной видовой составляющей, подтвержденной презентации, качественной упаковке и отсутствии юридических шумов в экспозиции.
- **Типовой покупатель:** семья с 1–2 детьми или покупатель “для себя” с запросом на новый дом, высокий этаж, крупную квартиру и хорошую локацию Кировского района.
- **Ликвидность:** крупные лоты 80–100 м² в новом доме продаются заметно медленнее компактных квартир. Для этого сегмента реалистичен срок экспозиции порядка нескольких месяцев; на скорость сильнее всего влияют ремонт, уровень абсолютной цены, конкуренция внутри ЖК и качество упаковки объявления.
- **Что сильнее всего двигает цену в этом сегменте:** новый дом и класс проекта, состояние квартиры, подтвержденные видовые характеристики, этаж, а также размер лота. По ЖК прослеживается размерная градация: мелкие блоки 30–45 м² — около 175 тыс. ₽/м² и выше; средние 55–65 м² — около 160 тыс. ₽/м²; крупные 88–97 м² — около 135–155 тыс. ₽/м². Следствие: объект 92,7 м² не получает премию за метраж и требует дисконта к компактным форматам, зато остается полноценным семейным продуктом.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для аренды использован полный массив из **12 ОБЪЯВЛЕНИЙ** и расширенный срез по адресу, Московскому тракту, Кировскому району и городу Томску. По самому дому 107B подтверждено наличие арендной экспозиции, но она представлена в основном 1- и 2-комнатными квартирами; прямых 3-комнатных аналогов именно в этом доме в выборке нет.

ГЕОГРАФИЯ БАЗЫ: дом 107B — индикатор премии нового продукта; Кировский район — основной слой для 3-комнатных квартир; Томск — контрольный рынок. По открытым источникам на Московском тракте рынок аренды ограничен, поэтому районный слой критичен для вывода.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: есть подтверждение, что сам дом уже формирует арендную ставку нового продукта; по району достаточно 3-комнатных аналогов, чтобы определить коридор спроса и цен.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: отсутствуют прямые 3-комнатные аналоги в самом доме; условия аренды по части объявлений раскрыты неполно; фактический дисконт “заявлено → сделка” по рынку аренды публично не подтвержден.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточная для определения справочной долгосрочной ставки после доведения квартиры до жилого состояния и для вывода, что аренда для данного объекта — резервный, а не основной инвестиционный сценарий.

УСЛОВИЯ РЫНКА: по части объявлений встречаются стандартные условия с залогом и обсуждаемыми коммунальными платежами, но единый рыночный стандарт по массиву не раскрыт.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ЦИАН	Московский тракт, 107В	43 м ²	35 000 ₽/ мес.	814 ₽/м ² / мес.	Не раскрыты	1-комнатная, дизайнерский ремонт, меньшая площадь, тот же дом	+ к ставке за м ² как компактный готовый продукт
2	ЦИАН	ул. Вершинина, 38	88 м ²	75 000 ₽/ мес.	852 ₽/м ² / мес.	Не раскрыты	Близкий размер, 2 спальни + кухня-гостиная, дом 1999 г.	+ к ставке за счет готового состояния и сильной упаковки
3	ЦИАН	ул. Киевская, 98	60 м ²	50 000 ₽/ мес.	833 ₽/м ² / мес.	Не раскрыты	Меньше площадь, евро-ремонт, изолированные комнаты	+ к ставке за м ² как более компактный лот
4	ЦИАН	просп. Ленина, 12	64 м ²	45 000 ₽/ мес.	703 ₽/м ² / мес.	Не раскрыты	Меньше площадь, старый фонд, косметический ремонт	– к ставке как менее новый продукт
5	ЦИАН	ул. Усова, 29	68 м ²	35 000 ₽/ мес.	515 ₽/м ² / мес.	Не раскрыты	Старый кирпичный дом, косметический ремонт	– к ставке, подтверждает нижнюю районную зону
6	ЦИАН	Комсомольский просп., 48	79 м ²	113 000 ₽/ мес.	1 430 ₽/м ² / мес.	Не раскрыты	Дизайнерский ремонт, новый дом, иной класс и более премиальная упаковка	+ верхний ориентир, но рынок и продукт дороже объекта

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок по релевантному сегменту:** для 3-комнатных квартир Кировского района рынок широк – от около 30 тыс. ₽/мес. в старом фонде до 75–80 тыс. ₽/мес. в сильной упаковке; в новом продукте ставка за м² заметно выше.
- **Типовая ставка для объекта после доведения до жилого состояния:** 55–65 тыс. ₽/мес. как базовый ориентир; 65–80 тыс. ₽/мес. возможны при полной упаковке под заезд, новой кухне, технике, мебелировке и качественной презентации.
- **Текущий объект “как есть”:** в состоянии без готового ремонта арендный спрос практически не формируется, поэтому аренда в текущем виде не является рабочим сценарием.
- **Типовой арендатор:** семья, пара с запасом пространства, а также платежеспособные арендаторы, связанные с вузами и медучреждениями Кировского района.
- **Ликвидность:** быстрее сдаются компактные и полностью готовые лоты; крупные квартиры 90+ м² требуют более узкого спроса и сильнее зависят от качества отделки, мебели и уровня ставки. Для объекта после ремонта реалистичен срок поиска арендатора от нескольких недель до 2 месяцев.
- **Размерный эффект:** по дому и району компактные квартиры 40–60 м² показывают ставку порядка 800–1 200 ₽/м²/мес. и более высокую ликвидность; средние 60–80 м² – около 700–850 ₽/м²/мес.; крупные 85–95 м² – чаще около 580–850 ₽/м²/мес. в зависимости от качества продукта. Следствие: объекту 92,7 м² нужна хорошая упаковка, иначе рынок не платит высокую ставку только за площадь.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

Подтверждена **1 ПРЯМАЯ ТЕКУЩАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА:** квартира с кадастровым номером 70:21:0200014:2721 размещена на площадке торгов TBankrot как открытый аукцион по цене **12 779 000 ₽**, или **137 853 ₽/м²**. Формат экспозиции – продажа целиком. Статус – активная публикация. Первая зафиксированная дата размещения – **24.04.2026**.

Дополнительно в открытой витрине встречаются публикации, вероятно связанные с тем же пулом квартир в доме, однако по части площадок есть расхождения в параметрах, включая этаж и адресную запись. Поэтому для рыночных расчетов они не использовались как прямое подтверждение цены именно данного объекта.

Вывод: текущая экспозиция показывает, что нижняя рыночная граница уже публично проявлена. Для инвестора это важный сигнал: излишне оптимистичный вход выше конкурентной аукционной цены ухудшает экономику перепродажи и сокращает запас к рискам.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент новых квартир крупного семейного формата в Томске активен, но спрос в нем уже, чем в компактных лотах. В Кировском районе покупатель и арендатор платят премию за новый дом, готовый ремонт и качество среды, однако по лотам 90+ м² рынок чувствителен к абсолютной цене. Для рассматриваемого объекта это означает, что ключ к монетизации — не просто новизна дома, а правильный уровень входа и грамотная упаковка продукта.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Покупка с дисконтом и продажа как есть по рынку	Рынок продажи по дому и району показывает рабочий коридор 13,2–14,0 млн ₽; объект находится в новом доме комфорт+, на высоком этаже и в сильной локации, но требует ремонта	Семья, покупатель для собственного проживания, локальный покупатель с запросом на новый дом	Подготовить чистую правовую упаковку, провести аккуратную фотосъемку и презентацию, корректно позиционировать объект как новый семейный формат с потенциалом ремонта под себя	Основной реалистичный сценарий; дает шанс на рыночную перепродажу без тяжелого CAPEX, но требует дисконта на входе
Быстрая продажа по нижней границе рынка	Текущая публичная экспозиция объекта и близких лотов в доме уже фиксирует нижний коридор около 12,7–13,0 млн ₽; крупные лоты продаются медленнее, поэтому цена ускорения понятна рынку	Покупатель, ориентированный на конкурентную цену в новом доме	Выходить в рынок с агрессивной стартовой ценой и простой упаковкой без ожидания верхней цены	Максимально сокращает срок сделки, снижает риск затяжной экспозиции, но ограничивает маржу
Доведение до арендного состояния и долгосрочная аренда	По району и дому новый продукт после ремонта способен давать 55–65 тыс. ₽/мес. базово и выше при полной упаковке; локация поддерживается вузами, медцентрами и качеством среды ЖК	Семья, пара, корпоративный арендатор, сотрудники вузов и медцентров	Сделать ремонт, установить кухню, сантехнику, свет, технику и базовую мебель, упаковать квартиру как готовый продукт	Создает резервный денежный поток, но уступает перепродаже по инвестиционной логике из-за необходимости ремонта и сравнительно невысокой валовой доходности

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Быстрая продажа	Цена реализации 12,7–13,0 млн ₽; 138–140 тыс. ₽/м²	1–3 месяца экспозиции и сделки	Существенного CAPEX не предполагает; ключевой риск — юридическая чистота и узкий спрос на крупный лот	11,4–11,9 млн ₽	Около 30–50% годовых	Порядка 7–12% за цикл	Сценарий работает только при дисконте на входе
Продажа как есть по рынку	Цена реализации 13,2–14,0 млн ₽; 142–151 тыс. ₽/м²	4–6 месяцев экспозиции и сделки	CAPEX не обязателен; возможны умеренные расходы на упаковку и маркетинг; риск — затягивание срока при завышенной цене	11,3–12,1 млн ₽	Около 30–50% годовых	Порядка 12–24% за цикл	Основной рабочий сценарий
Долгосрочная аренда после доведения	Ставка 55–65 тыс. ₽/мес.; 593–701 ₽/м²/мес.; поток 660–780 тыс. ₽/год	Доведение + поиск арендатора + стабилизация: ориентировочно 3–5 месяцев	Квартира требует ремонта; смета CAPEX в исходных данных не раскрыта, поэтому расчет носит справочный характер и чувствителен к объему отделки	3,3–7,8 млн ₽	10–20% годовых по валовому потоку	Нерелевантен без подтвержденной сметы ремонта	Резервный сценарий, не основной
Долгосрочная аренда после полной упаковки	Ставка 65–80 тыс. ₽/мес.; 701–863 ₽/м²/мес.; поток 780–960 тыс. ₽/год	Доведение + поиск арендатора + стабилизация: ориентировочно 4–6 месяцев	Требуется более глубокая отделка, мебель и техника; экономику ограничивает отсутствие подтвержденной сметы	3,9–9,6 млн ₽	10–20% годовых по валовому потоку	Нерелевантен без подтвержденной сметы ремонта	Потенциал выше, но сценарий сложнее

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияет **цена входа**: для крупной квартиры в конкурентном ЖК именно вход определяет, остается ли перепродажа инвестиционной или превращается в обычную рыночную покупку.
- Сценарии перепродажи чувствительны к **сроку экспозиции**: увеличение срока на 2–3 месяца заметно снижает годовую доходность.
- Для арендного сценария критичны **смета ремонта и степень упаковки**; без них валовая ставка не превращается в понятную чистую доходность.
- Существенное влияние оказывают **юридический контекст торгов и порядок снятия залога**: любое осложнение может увеличить срок сделки и ограничить круг покупателей на выходе.
- Объект чувствителен к **качеству презентации**: для верхней части диапазона важны подтвержденный этаж, вид, фото, понятная планировка и отсутствие противоречий в карточках.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 12,1 млн ₽, или около 130,5 тыс. ₽/м². На этом уровне еще работает сценарий рыночной продажи как есть, но запас по сроку и торгу уже ограничен. Ориентир по доходности — около 30–35% годовых при продаже в рабочем рыночном диапазоне.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 11,4–11,8 млн ₽, или около 123–127 тыс. ₽/м². Это основной рабочий диапазон: при нем проходят сценарии быстрой продажи и продажи по рынку, появляется нормальный запас к экспозиции, умеренным расходам и неопределенностям по правовой части. Ориентир по доходности — около 30–50% годовых.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 10,9–11,3 млн ₽, или около 118–122 тыс. ₽/м². Этот вход дает лучший запас к рискам, позволяет пережить более долгую экспозицию, слабую упаковку рынка и возможные отклонения по юридическому контексту. На таком уровне устойчиво работают практически все реалистичные сценарии перепродажи; доходность может находиться в зоне 40–50%+ годовых, а арендный сценарий становится менее убыточной альтернативой удержания.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Банкротная/залоговая история объекта	юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость сделки	Работать только через прозрачную правовую схему сделки и фиксировать порядок снятия обременений в документах	Актуальная выписка ЕГРН, документы по торгам, статус залога ПАО Сбербанк, порядок перехода права
Нехватка критичной информации по правовому статусу после торгов	данные	Высокий	Цена, срок, реализуемость, круг покупателей на выходе	До входа закрыть весь пакет правовой верификации объекта и основания продажи	Собственник после торгов, наличие/отсутствие действующих ограничений, основания возникновения права, отсутствие дополнительных притязаний
Требуется ремонт; фактический объем скрытых дефектов не раскрыт	тех	Средний	CAPEX, срок, цена, ставка аренды	Закладывать запас к бюджету и не строить оптимистичную экономику без осмотра	Очный технический осмотр, состояние стен, стяжки, окон, инженерии, разводки, санузлов и балконного узла
Крупный метраж и высокий абсолютный бюджет	рынок	Средний	Срок, цена, ликвидность	Не выходить выше рабочего рыночного диапазона и точно позиционировать продукт под семейный спрос	Конкурирующие 3- и 4-комнатные лоты в доме и районе, фактическая скорость выбытия аналогов
Конкуренция внутри того же ЖК и нового фонда района	рынок	Средний	Цена, срок	Держать конкурентную цену и делать качественную упаковку предложения	Актуальная витрина лотов в 107В и ближайших новых ЖК, сравнение по цене за м ² и состоянию
Расхождения по параметрам объекта в разных источниках	данные	Средний	Цена, срок, реализуемость, качество экспозиции	Унифицировать карточку объекта перед выходом в рынок	Этаж, год ввода дома, тип дома, принадлежность отдельных публикаций именно этой квартире
Нехватка критичной информации по смете ремонта для арендного сценария	данные	Средний	CAPEX, доходность, реализуемость арендного сценария	Считать аренду только как резервный сценарий до появления подтвержденной сметы и комплектации	Подробная смета отделки, мебелировки и техники, срок доведения до готового продукта

Близость к магистрали
Московский тракт

рынок

Низкий

Цена, ликвидность

Компенсировать фактор качественной
презентацией преимуществ дома и
видовых характеристик

Фактический шум в квартире, качество
остекления, восприятие объекта при осмотре

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Рассматриваемый актив – крупная 3-комнатная квартира 92,7 м² в новом ЖК комфорт+ в Кировском районе Томска. Инвестиционная логика объекта строится прежде всего на **ЛИКВИДНОЙ ПОКУПКЕ С ДИСКОНТОМ** и последующей продаже в рынок, а не на долгосрочном удержании под аренду. Реалистичный рыночный диапазон продажи составляет **13,2–14,0 МЛН Р**, нижняя зона быстрой реализации – **12,7–13,0 МЛН Р**, верхняя возможная планка – около **14,4–14,5 МЛН Р** при сильной упаковке. Для аренды после доведения квартиры до жилого состояния справочный ориентир – **55–65 ТЫС. Р/МЕС.** базово и **65–80 ТЫС. Р/МЕС.** при полной упаковке. Ключевые параметры объекта – новый дом, высокий этаж, сильная локация Кировского района, семейный формат и одновременно необходимость ремонта и наличие юридического контекста торгов.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Новый дом комфорт+/комфорт-класса в сильной части Кировского района.
- Высокий этаж, крупная семейная планировка, изолированные комнаты.
- Близость университетов, медучреждений, остановок и сервисной инфраструктуры.
- Закрытая территория, видеонаблюдение, подземный паркинг и встроенная коммерция в составе проекта.
- Публичная нижняя граница рынка уже видна, что помогает дисциплинированно оценивать вход.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Квартира не готова к проживанию и требует ремонта.
- Крупный формат 92,7 м² менее ликвиден, чем компактные квартиры этого же ЖК.
- Внутри дома и района присутствует конкурирующее новое предложение.
- Сделка чувствительна к правовой упаковке из-за залога и банкротной истории экспозиции.
- Часть открытых источников содержит расхождения по параметрам объекта и дома.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — ПОКУПКА С ДИСКОНТОМ И ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ В РЫНОЧНЫЙ ДИАПАЗОН. Это наиболее рациональный сценарий, потому что он опирается на уже подтвержденный диапазон рынка, не требует тяжелого и неоцифрованного CAPEX, а также использует сильные стороны самого актива: новый дом, высокий этаж, семейный формат и качественную локацию. Количественно этот сценарий подтверждается рыночным диапазоном 13,2–14,0 млн Р и экономикой входа 11,3–12,1 млн Р как верхней допустимой зоны, при этом целевой рабочий вход находится ниже – 11,4–11,8 млн Р.

АЛЬТЕРНАТИВА — БЫСТРАЯ ПРОДАЖА ПО НИЖНЕЙ ГРАНИЦЕ РЫНКА. Она менее доходна, но полезна как резервная модель, если приоритетом становится скорость выхода. Этот сценарий работает при близком или более глубоком дисконте на входе и снижает риск затяжной экспозиции.

АРЕНДА — РЕЗЕРВНЫЙ, А НЕ ОСНОВНОЙ ПУТЬ. Хотя локация и дом позволяют сформировать ставку после ремонта, сам арендный сценарий требует вложений в отделку и упаковку, а валовая доходность на фоне цены объекта остается слабее перепродажи. Дополнительно он сильнее зависит от сметы ремонта, которой в исходных данных нет. Поэтому аренда может рассматриваться только как временное удержание или запасной выход, если продажа откладывается.

Реализация базовой стратегии зависит от трех условий: дисциплинированного входа, чистой правовой структуры сделки и корректной рыночной упаковки объекта на выходе.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ПРАВОВОЙ КОНТЕКСТ ТОРГОВ, ЗАЛОГА И ПЕРЕХОДА ПРАВА.

Это ключевой риск, потому что он влияет не только на безопасность входа, но и на дальнейшую перепродажу: любой юридический “шум” сокращает круг покупателей и увеличивает срок экспозиции. Воздействие — на цену, срок и реализуемость. Критичное действие — полная правовая верификация объекта и порядка снятия обременения до сделки.

02

НЕОЦИФРОВАННЫЙ ОБЪЕМ РЕМОНТА И СКРЫТЫХ ДЕФЕКТОВ.

Это один из главных ограничителей, поскольку квартира в текущем виде не является готовым продуктом ни для продажи по верху рынка, ни для аренды. Риск напрямую влияет на CAPEX, срок вывода и экономику альтернативных сценариев. Критичное действие — очный технический осмотр и расчет реальной сметы доведения.

03

СЛАБЕЕ ЛИКВИДНОСТЬ КРУПНОГО СЕМЕЙНОГО ФОРМАТА ПО СРАВНЕНИЮ С КОМПАКТНЫМИ ЛОТАМИ.

Этот риск системный для сегмента: рынок нового жилья платит премию за компактность, а крупные квартиры требуют дисконта по цене за м² и продаются медленнее. Воздействие — на срок экспозиции и необходимость ценовой дисциплины. Критичное действие — опираться на рабочий диапазон 13,2–14,0 млн ₽ и не пытаться продавать объект как верхний рынок без достаточной упаковки.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочей выглядит стратегия входа **В ДИАПАЗОНЕ 11,4–11,8 МЛН ₽**. Именно этот уровень сохраняет инвестиционный смысл сразу для двух реалистичных сценариев — быстрой продажи и рыночной продажи как есть. Вход около **12,1 МЛН ₽** — уже верхняя граница, при которой остается только основной сценарий без значительного запаса к сроку, торгу и юридическим отклонениям. Вход **10,9–11,3 МЛН ₽** является комфортным: он позволяет пережить менее благоприятный рынок, затяжную экспозицию и возможные дополнительные расходы.

До сделки критично подтвердить: актуальную выписку ЕГРН, фактический статус залога и его снятия, комплект документов по торгам, точное соответствие объекта кадастровому номеру и этажу, а также реальное техническое состояние квартиры. Эти параметры напрямую определяют допустимую цену входа и возможность последующего выхода в рынок без дисконта за неопределенность.

Первыми действиями должны стать: правовой аудит объекта, очный технический осмотр, сбор единой корректной карточки объекта без противоречий по параметрам и затем — формирование стратегии выхода. Если ставка делается на перепродажу, приоритет — юридическая чистота и точное рыночное позиционирование. Если на этапе входа выявится, что юридический контур сложнее ожидаемого или объем ремонта выше, чем допускает модель, вход оправдан только при переходе к комфортному уровню цены либо ниже.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [3-к. квартира, Московский тракт 107В — Bazatut](#)
- [4-к. квартира, Московский тракт 107В — Bazatut](#)

АРЕНДА

- [1-к. квартира, Московский тракт 107В — ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, Вершинина 38 — ЦИАН](#)

- [4-к. квартира, Московский тракт 107В, 95 м² – Bazatut](#)
- [4-к. квартира, Московский тракт 107В, 96.41 м² – Домклик](#)
- [3-к. квартира, Вершинина 58к1, ЖК «Лето-парк» – ЦИАН](#)
- [4-к. квартира, Богдана Хмельницкого 43 – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, Аркадия Иванова 21 – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, Соляной пер. 28А, ЖК «Salt park» – ЦИАН](#)
- [4-к. квартира, ЖК «Михайловский Парк-квартал» – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, Карповский пер. 12 – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, Комсомольский просп. 48Б – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, Пришвина 43, ЖК «Ботаника» – ЦИАН](#)
- [Квартира №94, Московский тракт 107 – TBankrot](#)

- [3-к. квартира, Усова 29 – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, просп. Ленина 12 – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, Вершинина 54 – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, Тимакова 33 – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, Киевская 98 – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, пер. Богдана Хмельницкого 12А – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, Партизанская 1 – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, Рабочая 64 – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, Комсомольский просп. 48 – ЦИАН](#)
- [3-к. квартира, Береговая 25 – ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)