

ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по объекту: Иркутская обл, Иркутский р-н, кв-л Датский (д Новолисиха), д 2
Кадастровый номер 38:06:143519:17925

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Квартира, 1-комн./студия
	Площадь	36,1 м ²
	Адрес / район / микролокация	Иркутская обл., Иркутский р-н, д. Новолисиха, кв-л Датский, д. 2; микрорайон «Хрустальный парк»
	Этаж / формат	3 из 3, студийный формат, балкон, совмещенный санузел
	Состояние	Требуется ремонт; по фото — черновое/предчистовое состояние без финишной жилой отделки

	Текущее использование	Свободный жилой объект без подтвержденного проживания или аренды
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Широкий рыночный диапазон	5,7–6,8 млн ₽
	Наиболее вероятный рыночный интервал	5,9–6,4 млн ₽
	Ориентир за м ²	163–177 тыс. ₽/м ² для продажи «как есть»; верхняя граница рынка в локации достигается в готовом продукте
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Продажа «как есть» после корректной упаковки экспозиции: 5,9–6,4 млн ₽, 163–177 тыс. ₽/м ² , ориентир срока экспозиции 2–5 мес.
	Альтернативный сценарий	Быстрая продажа с дисконтом: 5,7–5,9 млн ₽, 158–163 тыс. ₽/м ² , ориентир срока экспозиции 1–3 мес.
	Резервный сценарий	Долгосрочная аренда после доведения до жилого состояния: 25–30 тыс. ₽/мес, 693–831 ₽/м ² /мес, поток 300–360 тыс. ₽/год
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Новый малоэтажный кирпичный дом; ликвидный компактный метраж; 3 этаж из 3; сильная природная и квартальная среда «Хрустального парка»
	Слабые стороны	Требуется ремонт; узкий локальный рынок и ограниченная глубина прямых аналогов; пригородная локация с более узким спросом, чем в Иркутске; часть технико-правовых параметров дома не верифицирована
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	4,4–4,6 млн ₽ (122–127 тыс. ₽/м ²): позволяет уверенно реализовать сценарий перепродажи «как есть» и оставляет запас на торг, сроки и отклонение рынка; ориентир доходности по продажным сценариям 30–45%
	Комфортный вход	4,0–4,2 млн ₽ (111–116 тыс. ₽/м ²): создает запас к рискам по состоянию, срокам и рынку; устойчиво работают быстрая и рыночная продажа, а арендный сценарий перестает выглядеть заведомо слабым
	Критично подтвердить до сделки	Актуальную выписку ЕГРН и обременения; фактический статус ввода/передачи дома; объем требуемой отделки и инженерную готовность квартиры; эксплуатационные платежи и правила управления домом

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	664042, Иркутская обл., Иркутский р-н, кв-л Датский (д. Новолисиха), д. 2
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	38:06:143519:17925
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Квартира, жилой объект
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	36,1 м ² ; 1-комн./студия; кухня 10 м ² ; балкон; совмещенный санузел

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ЭТАЖ / ЭТАЖНОСТЬ	3 из 3
ПЛАНИРОВКА	Студия; в пользовательском описании указан смежный тип комнат
СОСТОЯНИЕ / РЕМОНТ	Требуется ремонт; по фото видны незавершенные внутренние поверхности, отсутствует финишная жилая отделка
ОКНА / ИНСОЛЯЦИЯ / ВИД	По фото — окна во внутриквартальное пространство и на соседнюю малоэтажную застройку
САНУЗЕЛ / БАЛКОН	Санузел совмещенный, есть балкон
ИНЖЕНЕРИЯ	По фото видны радиаторы; по открытым источникам по кварталу заявлены электричество, водоснабжение, канализация, интернет; горячая вода в проекте заявляется через бойлеры
ДОМ	2025 год постройки, 3 этажа; по проекту квартал относится к малоэтажной кирпичной застройке

ПОДЪЕЗД / ДВОР / ПАРКОВКА	По открытым источникам по ЖК заявлены парковочные места у домов, видеонаблюдение, умные домофоны
---------------------------	--

ШУМ

По контексту и фото локация выглядит как внутриквартальная малоэтажная среда без признаков интенсивного уличного шума у дома

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ

Квартал «Датский» в составе микрорайона «Хрустальный парк», д. Новолисиха

ТРАНСПОРТ

По открытым источникам — около 15 минут до центра/мкр. Солнечный на автомобиле; остановка «Микрорайон Парковый» порядка 700 м

ИНФРАСТРУКТУРА

В ЖК и поблизости заявлены детские сады, магазины, пекарня, кафе, ФАП, пункты выдачи, спортивные площадки

ОКРУЖЕНИЕ

Малоэтажная квартальная застройка, лесопарковое окружение, близость залива Щучий и Байкальского тракта

ЛИКВИДНОСТЬ РАЙОНА / ЖК

Для пригородного формата локация заметная и узнаваемая; спрос поддерживается новым продуктом и средой, но уже по ширине, чем в городских районах Иркутска

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: есть прямые лоты внутри Датского квартала, есть сопоставимые квартиры в том же проекте, видна ценовая разница между новым пригородным продуктом и более старыми домами на Кленовой.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: прямых аналогов именно 36,1 м² в том же доме немного; часть объявлений по Датскому кварталу относится к первичной продаже, более крупным форматам или отличается качеством продукта; фактические цены сделок не раскрыты.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения рыночного диапазона продажи и общей ликвидности, но менее надежна для тонкой оценки «верхней цены» без подтверждения состояния, комплектации и реальной экспозиции.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	Яндекс Недвижимость	Датский квартал, дом №17	40,2 м ²	8 833 000 ₽	219 726 ₽/м ²	Первичная продажа, без отделки, 2/3 эт., 2024 г.	Тот же квартал, но первичный формат и более «витринная» цена девелоперского предложения	+
2	ЦИАН	Датский квартал	66,46 м ²	9 970 000 ₽	150 015 ₽/м ²	Новостройка, без отделки, 3/3 эт., 2025 г.	Сильно больше площадь; крупные лоты в ЖК торгуются дешевле за м ²	–
3	Сайт проекта	ЖК «Датский»	60 м ²	10 970 011 ₽	183 445 ₽/м ²	2-комнатный формат, объект сдан, заявлены панорамные окна	Более крупный и иной формат; показатель полезен как ориентир по кварталу, но не как прямой аналог студии	–
4	ЦИАН	Австрийский квартал, 19	36 м ²	7 700 000 ₽	213 889 ₽/м ²	Вторичка, дизайнерский ремонт, 2/2 эт., 2022 г.	Очень близкая площадь, но готовый продукт с ремонтом	+
5	ЦИАН	Испанский квартал, 8	52 м ²	10 398 437 ₽	199 970 ₽/м ²	Дизайнерский ремонт, отдельный вход, веранда	Иной формат и лучшая комплектация	+

6	Рыночная справка по Новолисихе	Кленовая, 2015 г.	36–42,1 м ²	5 000 000–5 700 000 ₽	135 400–138 900 ₽/м ²	Более старый продукт, часть лотов с отделкой	Слабее по качеству проекта и возрасту дома, но конкурент по доступному бюджету	–
7	ЦИАН	Иркутск, ЖК «Авиатор»	40 м ²	6 900 000 ₽	172 500 ₽/м ²	Новостройка, без отделки, дом сдан	Городская локация сильнее по инфраструктуре, но продукт другого рынка	+

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Широкий диапазон цен предложения** по сопоставимым и смежным аналогам — от 135 до 220 тыс. ₽/м²; основная локальная зона для нового пригородного продукта без отделки — примерно 150–190 тыс. ₽/м².
- **Типовой рыночный ориентир для объекта «как есть»** — 5,9–6,4 млн ₽, или 163–177 тыс. ₽/м². Широкий коридор — 5,7–6,8 млн ₽.
- **Что сильнее всего двигает цену в этом сегменте:** в первую очередь состояние/ремонт, затем конкретный квартал внутри «Хрустального парка», затем площадь и формат, далее этаж и качество подачи.
- **Типовой покупатель** — первый собственник, молодая пара, покупатель с ограниченным бюджетом на вход, а также точечный инвестор под перепродажу или аренду после доведения.
- **Ликвидность** — средняя: для корректно оцененного компактного лота ориентир по экспозиции 2–5 месяцев; быстрее уходят готовые к проживанию малые форматы, медленнее — сырой продукт без отделки и с завышенной ценой.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по локальному рынку статистически не подтвержден; по открытым данным просматривается только малый/умеренный торг, поэтому итоговую цену стоит закладывать ниже витринной на размер переговорного дисконта.
- **Влияние размера лота:** мелкие блоки до 40 м² в новой среде и с ремонтом могут держать 190–214 тыс. ₽/м² и продаются быстрее; средние 40–50 м² чаще находятся в диапазоне 155–190 тыс. ₽/м²; крупные 60+ м² в Датском квартале подтверждают около 150–183 тыс. ₽/м² и реализуются медленнее. Для рассматриваемой квартиры это означает, что компактный размер поддерживает ликвидность, но отсутствие ремонта не позволяет реализовать премию малого метража в полном объеме.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для аренды исследован смешанный пул: Новолисиха / «Хрустальный парк» как прямой рынок, пригородные аналоги и Иркутск как широкий внешний ориентир. По открытым источникам видны: 31 объявление аренды в Новолисихе на ONREALT, 4 объявления по «Хрустальному парку» на Olan, 21 объявление по МирКвартир и 0 прямых объявлений на ЦИАН в момент индексации по самой Новолисихе. В массиве аренды, переданном во входных данных, есть релевантные локальные карточки 35–43 м².

ГЕОГРАФИЯ И ГЛУБИНА РЫНКА: локальный рынок узкий, но не пустой; прямых аналогов немного, поэтому ставка определяется по смешанному пулу с акцентом на Новолисиху и близкие кварталы.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: присутствуют несколько локальных аналогов сопоставимого формата 35–37 м²; видна логика ставок по студиям и 1-комнатным в пригородном малоэтажном продукте.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: большая часть локальных лотов — архивные объявления; рынок аренды отражает готовые к проживанию квартиры, тогда как рассматриваемый объект требует ремонта.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения справочного диапазона аренды после доведения, но не для точного расчета арендной экономики без подтвержденного бюджета на отделку и оснащение.

УСЛОВИЯ РЫНКА: по локальным аналогам часто встречаются долгосрочная аренда, отсутствие комиссии, депозит 0,5–1 месячной ставки; коммунальные условия раскрыты не во всех объявлениях.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	ЦИАН	Спортивная, 3, Новолисиха	36 м²	28 000 ₽/ мес	778 ₽/м²/ мес	Долгосрочно, от года	Почти идентичная площадь; объект готов к проживанию	+
2	ONREALT	Кленовая, 9, Новолисиха	37 м²	25 000 ₽/ мес	676 ₽/м²/ мес	Долгосрочно	Сопоставимая площадь, но более старый дом и косметический ремонт	–
3	ЦИАН	Кленовая, 15, Новолисиха	35 м²	22 000 ₽/ мес	629 ₽/м²/ мес	От года	Более слабый по качеству дома и среды аналог	–
4	ONREALT	Финский квартал, 36, Новолисиха	43 м²	27 000 ₽/ мес	628 ₽/м²/ мес	Без залога, без комиссии	Больше площадь, иной формат комнатности	–
5	ЦИАН	Иркутск, ЖК «Сигма»	35 м²	26 999 ₽/ мес	771 ₽/м²/ мес	От года	Городская локация сильнее по инфраструктуре; это верхний внешний ориентир	+

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон локальных ставок** по готовым небольшим квартирам и студиям – в основном 22–28 тыс. ₽/мес; расширенный локальный коридор – 25–33 тыс. ₽/мес; крайние верхние значения характерны для более сильной упаковки.
- **Типовая ставка** для готового объекта сопоставимого размера в Новолисихе – около 25–30 тыс. ₽/мес, или 693–831 ₽/м²/мес для площади 36,1 м².
- **Типовой арендатор** – один человек или пара, выбирающие тихую малоэтажную среду, парковку и природное окружение вместо городской плотности.
- **Типовые условия рынка** – долгосрок, часто без комиссии, с депозитом 0,5–1 месячной ставки; коммунальные платежи и счетчики зависят от конкретного объявления.
- **Ликвидность** готового арендного продукта в локации – средняя/средняя плюс; качественно укомплектованные студии и 1-комнатные 31–40 м² сдаются быстрее, чем более крупные квартиры.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по аренде не подтвержден статистикой закрытых сделок, поэтому выводы опираются на запрашиваемые ставки.
- **Влияние размера блока:** малые форматы 31–36 м² держат примерно 770–806 ₽/м²/мес и обычно наиболее ликвидны; средние 37–45 м² – около 556–714 ₽/м²/мес; более крупные 52–59 м² в локальной выборке дают 508–577 ₽/м²/мес. Для рассматриваемой квартиры это позитивно: компактный метраж соответствует наиболее ликвидному арендному формату, но только после доведения до жилого состояния.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент новых малоэтажных квартир в пригородных кварталах Иркутска остается нишевым, но активным. Основной покупатель и арендатор здесь выбирает не только метраж, но и среду проживания: тишину, малоэтажность, природу и новый фонд. Для рассматриваемого объекта это плюс на стороне локации, но ограничение на стороне глубины спроса: завышенная цена или недоделанный продукт быстрее теряют ликвидность, чем в массовом городском сегменте.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Продажа «как есть» по рыночной цене	Опирается на локальный диапазон 5,9–6,4 млн ₽ для нового продукта без отделки; объект находится в ликвидном компактном формате 36,1 м ² в узнаваемом квартале	Первый покупатель, молодая пара, покупатель с собственным ремонтом, точечный инвестор	Сделать корректную фото- и текстовую упаковку, отразить реальное состояние, задать рыночную стартовую цену без завышения	Основной и наиболее реалистичный сценарий; дает наилучший баланс между реализуемостью, сроком и зависимостью от дополнительных вложений
Быстрая продажа с дисконтом	Опирается на нижнюю часть локального коридора и на то, что без ремонта объект конкурирует с более старыми, но готовыми квартирами в Новолисихе	Покупатель, чувствительный к бюджету входа, или инвестор, ищущий быстрый дисконтный вход	Поставить цену в нижнем диапазоне, убрать завышенные ожидания, обеспечить быстрый показ и простую сделку	Сокращает срок экспозиции, но фиксирует более низкую цену за м ²
Долгосрочная аренда после доведения	Подтверждается локальными ставками 25–30 тыс. ₽/мес для готовых малых форматов 35–37 м ² ; компактный метраж соответствует наиболее ликвидному арендному диапазону	1 человек или пара, ориентированные на малоэтажную среду и пригородный формат	Выполнить отделку, установить сантехнику, кухню, базовую мебель и технику, вывести объект на рынок долгосрочной аренды	Создает денежный поток, но по текущим рыночным ставкам уступает продажному сценарию как основному инвестиционному выходу

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Быстрая продажа «как есть»	Цена реализации: 5,7–5,9 млн ₽; 158–163 тыс. ₽/м ²	1–3 мес. экспозиции/ сделки	Существенный CAPEX не требуется; риск — повышенный дисконт к цене из-за состояния	3,8–4,5 млн ₽	30–50%+ годовых как целевой порог короткого перепродажного сценария	30–50%	Работает только при заметном дисконте на входе
Продажа «как есть» по рынку	Цена реализации: 5,9–6,4 млн ₽; 163–177 тыс. ₽/м ²	2–5 мес. экспозиции/ сделки	Минимальные затраты на упаковку экспозиции; риск — более длинная экспозиция при завышенной цене	4,1–4,9 млн ₽	30–50%+ годовых как целевой порог перепродажного сценария	30–50%	Базовый рабочий сценарий
Долгосрочная аренда после доведения	Ставка: 25 000–30 000 ₽/мес; 693–831 ₽/м ² /мес; поток: 300 000–360 000 ₽/год	Срок доведения + поиск арендатора + стабилизация: 2–5 мес.	Отделка и меблировка обязательны; сумма CAPEX не подтверждена входными данными; риск — слабая доходность при покупке близко к рынку продажи	1,5–3,0 млн ₽ до учета CAPEX	10–20% годовых по валовому потоку	10–20% до учета CAPEX	Сценарий резервный, а не основной

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Ключевая переменная для продажи — фактическая достижимая цена за м² для квартиры без отделки в Датском квартале; даже отклонение на 10–15 тыс. ₽/м² заметно меняет допустимый вход.
- Сценарий аренды наиболее чувствителен к объему CAPEX на доведение: без бюджета на отделку и оснащение справочная доходность переоценивается.
- На сроки продажи сильнее всего влияют стартовая цена, визуальная упаковка лота и конкуренция со стороны готовых квартир в Хрустальном парке.
- На рыночную позицию объекта напрямую влияет подтвержденный статус дома, инженерная готовность и правила эксплуатации, включая горячую воду, коммунальные платежи и управление.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 4,8–4,9 МЛН ₽ (133–136 тыс. ₽/м²). На этом уровне еще работает сценарий продажи «как есть» по рынку, но запас по рискам уже ограничен, а быстрая продажа и арендный сценарий выглядят слабо.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 4,4–4,6 МЛН ₽ (122–127 тыс. ₽/м²). Это основной рабочий уровень: при нем проходят оба продажных сценария, сохраняется запас на переговорный дисконт, сроки и умеренные сопутствующие затраты. Ориентир доходности — порядка 30–45% по продажной логике.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 4,0–4,2 МЛН Р (111–116 тыс. Р/м²). Такой вход создает запас к рискам состояния, возможным задержкам сделки и отклонению рынка; устойчиво реализуются быстрая и рыночная продажа, а аренда после доведения перестает быть заведомо проигрышной.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ ТЕХ/РЫНОК/ ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ (ЦЕНА/ СРОК/СТАВКА/ ВАКАНСИЯ/CAPEX/ РЕАЛИЗУЕМОСТЬ)	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по правам и обременениям	данные / юр	Высокий	Реализуемость сделки, срок, цена	Вынести юридическую проверку в первый контур сделки	Актуальная выписка ЕГРН: правообладатель, обременения, ограничения, основание права
Не до конца подтвержденный статус ввода/эксплуатации и передачи дома	юр / процедура / данные	Высокий	Реализуемость, срок, ликвидность, ставка аренды	Сопоставить фактический статус дома с документами и правилами эксплуатации	Разрешение на ввод, адресообразование, передача в управление, возможность регистрации и проживания
Неопределенный объем CAPEX на доведение квартиры до жилого или арендного состояния	тех / данные	Высокий	CAPEX, доходность, допустимый вход, срок	Привязать цену входа к смете и не учитывать арендный сценарий как основной без подтвержденного бюджета	Дефектовочная ведомость, смета отделки, сантехники, кухни, мебели и техники
Тонкий локальный рынок и ограниченная глубина прямых аналогов	рынок	Средний	Цена, срок, ликвидность	Избегать завышенной стартовой цены и ориентироваться на локальный, а не городской максимум	Текущая экспозиция в Датском квартале, Хрустальном парке и Новолисихе на дату выхода в рынок
Конкуренция со стороны готовых квартир с ремонтом в том же проекте и более дешевых старых квартир в Новолисихе	рынок	Средний	Цена, срок, ставка аренды	Правильно позиционировать объект по цене и честно раскрывать состояние	Сравнение с активными лотами 35–45 м ² в Хрустальном парке и на Кленовой
Не до конца раскрытые инженерные параметры конкретной квартиры	тех / данные	Средний	CAPEX, ставка аренды, реализуемость	Подтвердить фактическую готовность инженерии до сделки	Отопление, горячая вода, водоотведение, вентиляция, электрика, интернет, приборы учета

Пригородный формат с более узкой аудиторией, чем у городской 1-комнатной квартиры	рынок	Средний	Срок, цена, вакансия	Работать с реальным сегментом спроса, а не сравнивать объект с городскими top-лотами	Состав конкурентов и отклик покупателей/арендаторов в первые недели экспозиции
---	-------	---------	----------------------	--	--

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Это компактная квартира-студия в новом малоэтажном квартале «Датский» внутри «Хрустального парка» — сильной пригородной локации с хорошей средой проживания и ограниченным, но реальным спросом. Рыночный ориентир продажи для объекта в текущем состоянии составляет **5,9–6,4 МЛН Р**, широкий коридор — **5,7–6,8 МЛН Р**. Справочный арендный потенциал после доведения — **25–30 ТЫС. Р/МЕС**. Для объекта определяющими являются четыре фактора: **СОСТОЯНИЕ БЕЗ РЕМОНТА**, **НОВЫЙ КВАРТАЛ И МАЛОЭТАЖНАЯ СРЕДА**, **КОМПАКТНЫЙ ЛИКВИДНЫЙ МЕТРАЖ** и **ТОНКИЙ ЛОКАЛЬНЫЙ РЫНОК**.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Новый дом и современный квартальный продукт внутри узнаваемого проекта.
- Компактная площадь 36,1 м² — ликвидный формат для первой покупки и для аренды после доведения.
- 3 этаж из 3 — для части покупателей это плюс из-за отсутствия соседей сверху.
- Сильное природное и визуальное окружение: малоэтажность, лес, спокойная среда, парковка у домов.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Квартира требует ремонта, что ограничивает и цену продажи, и немедленный арендный потенциал.
- Локальный рынок тонкий: прямых аналогов немного, а верхние цены чаще подтверждаются только для готовых лотов.
- Пригородная локация сужает круг покупателей по сравнению с городскими квартирами Иркутска.
- Часть критичных параметров по правовому статусу, вводу и инженерии должна быть подтверждена документально.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — ПРОДАЖА «КАК ЕСТЬ» ПО РЫНОЧНОЙ ЦЕНЕ. Она выбрана как основная, потому что лучше всего согласуется с текущим состоянием объекта, локальным рынком и расчетной экономикой. Качественно этот сценарий подтверждается тем, что квартира находится в ликвидном формате малого метража в новом квартале, а количественно — тем, что рынок поддерживает диапазон **5,9–6,4 МЛН Р** без необходимости брать на себя риск отделочного CAPEX.

АЛЬТЕРНАТИВА — БЫСТРАЯ ПРОДАЖА С ДИСКОНТОМ. Она менее приоритетна, потому что монетизирует объект быстрее, но заметно снижает итоговую цену. Этот сценарий разумен только при жестком ограничении по сроку выхода из актива.

АРЕНДА ПОСЛЕ ДОВЕДЕНИЯ — РЕЗЕРВНЫЙ, А НЕ БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ. Хотя формат 36,1 м² для аренды ликвиден, арендный поток **25–30 ТЫС. Р/МЕС** при текущем рынке покупки и неизвестном CAPEX не выглядит главным инвестиционным драйвером. Этот путь зависит от стоимости отделки, мебелировки и стабильности локального спроса, поэтому он уступает продаже по простоте и предсказуемости.

Реализация базовой стратегии зависит от трех условий: адекватной цены входа, подтвержденной юридической и технической чистоты лота и корректной рыночной упаковки без попытки выставить объект по ставкам готовых квартир с ремонтом.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПО ПРАВОВОМУ И ЭКСПЛУАТАЦИОННОМУ СТАТУСУ ОБЪЕКТА.

Это один из ключевых рисков, потому что он влияет не только на цену, но и на саму реализуемость сделки и последующей продажи. Если статус ввода, передача в управление, регистрационные и правовые параметры подтверждаются не полностью, срок сделки может резко вырасти, а круг покупателей — сузиться. Критичное действие: получить и сверить выписку ЕГРН, документы по вводу и фактическому управлению домом.

02

НЕЯСНЫЙ ОБЪЕМ ЗАТРАТ НА ДОВЕДЕНИЕ КВАРТИРЫ.

Этот риск ключевой для альтернативного арендного сценария и для любой попытки идти в «верх рынка». Он напрямую влияет на CAPEX, допустимую цену входа и итоговую доходность. Без сметы легко переплатить за актив и потерять экономику. Критичное действие: составить дефектовочную ведомость и смету отделки до сделки.

03

ТОНКИЙ ЛОКАЛЬНЫЙ РЫНОК.

Риск значим, потому что даже хорошая квартира в пригородном продукте продается и сдается не по логике массового городского рынка. Завышение цены или неправильное позиционирование сразу увеличивают срок экспозиции. Критичное действие: перед выходом в рынок актуализировать конкурентов 35–45 м² именно в Хрустальном парке и Новолисихе и не опираться на городские топ-ставки Иркутска.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту должно опираться на уровни входа из раздела 4.3 следующим образом:

- **Максимальный вход 4,8–4,9 млн Р** допустим только если подтверждаются юридическая чистота, корректный статус дома и отсутствие скрытого CAPEX сверх косметической подготовки к продаже. Это верхний предел, при котором еще работает базовый сценарий перепродажи.
- **Целевой вход 4,4–4,6 млн Р** — основной рабочий ориентир. Он дает разумный запас на торг, на рыночную экспозицию и на ошибки в оценке состояния. Именно этот уровень следует использовать как базовую переговорную позицию.
- **Комфортный вход 4,0–4,2 млн Р** предпочтителен, если стратегия предусматривает гибкость: возможность не только продать, но и при необходимости довести квартиру и временно сдавать без потери экономики.

ДО СДЕЛКИ КРИТИЧНО ПОДТВЕРДИТЬ: выписку ЕГРН и отсутствие обременений; документы по вводу и эксплуатации дома; инженерную готовность квартиры; фактический объем отделочных работ; коммунальные и эксплуатационные платежи.

ПЕРВЫЕ ДЕЙСТВИЯ: юридическая проверка; осмотр с дефектовкой и сметой; актуализация прямых конкурентов в Датском квартале и «Хрустальном парке» на дату переговоров; после входа — выбор одной из двух линий: либо быстрая и честная продажа «как есть», либо минимальное доведение и дальнейшая продажа, если смета окажется ограниченной и рынок подтверждает премию за готовность.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: рассматривать объект прежде всего как **ДИСКОНТНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ КЕЙС ПОД ПЕРЕПРОДАЖУ**, а не как классический арендный инвестиционный актив. Сделка оправдана при входе не выше **4,4–4,6 млн Р**, а комфортно — ближе к **4,0–4,2 млн Р**.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [2-комн. квартира в Датском квартале, дом 2 — Яндекс Недвижимость](#)
- [1-комн. квартира в Датском квартале, дом 17 — Яндекс Недвижимость](#)

АРЕНДА

- [1-комн. квартира на ул. Спортивная, 3 — ЦИАН](#)
- [2-комн. квартира в Финском квартале, 36 — Onrealt](#)

- [3-комн. квартира в Датском квартале — ЦИАН](#)
- [2-комн. квартира 60 м² в ЖК «Датский»](#)
- [1-комн. квартира в Австрийском квартале, 19 — ЦИАН](#)
- [2-комн. квартира в Испанском квартале, 8 — ЦИАН](#)
- [1-комн. квартира в ЖК «Стрижи Сити» — ЦИАН](#)
- [1-комн. квартира в ЖК «Художник» — ЦИАН](#)
- [1-комн. квартира в ЖК «Авиатор» — ЦИАН](#)
- [1-комн. квартира в ЖК «БРОДСКИЙ» — ЦИАН](#)
- [Квартиры в мкр. Хрустальный Парк — ЦИАН](#)
- [3-комн. квартиры в Датском квартале — ЦИАН](#)
- [1-комн. квартиры в новостройках без отделки в Иркутске — ЦИАН](#)

- [1-комн. квартира на ул. Кленовая, 9 — Onrealt](#)
- [Студия в Итальянском квартале, 15 — Onrealt](#)
- [1-комн. квартира на ул. Кленовая, 15 — ЦИАН](#)
- [Студия в ЖК «Сигма», ул. Лермонтова, 275/17 — ЦИАН](#)
- [Квартиры на ул. Дальневосточная, Иркутск — ЦИАН](#)
- [Квартиры у пер. Пограничный / ул. Пискунова, Иркутск — ЦИАН](#)
- [Квартиры 40 м² в Иркутске — ЦИАН](#)
- [Студии 40 м² в Иркутске — ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)