

ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Московская обл, г Воскресенск,
ул Зелинского, д 4, кв 218

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	1-комнатная квартира, кирпичный дом, эконом-класс
	Площадь	40,6 м ²
	Адрес / район / микрорайон	Московская обл., г. Воскресенск, ул. Зелинского, д. 4, кв. 218; Новлянский м-н
	Этаж / формат	15/16 этаж, отдельная кухня, изолированная комната, лоджия
	Состояние	Косметический ремонт; по фото квартира в жилом, но слабо упакованном состоянии

	Текущее использование	Свободный жилой лот / экспозиция через торги
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	4,8–5,2 млн ₽
	Быстрая продажа	4,2–4,3 млн ₽
	Верх рынка	5,3–5,85 млн ₽ при сильной упаковке и более конкурентной презентации
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Покупка ниже рынка и перепродажа как есть: 4,8–5,2 млн ₽, 118–128 тыс. ₽/м²; потенциальная доходность зависит от уровня входа, рабочая зона — при входе не выше 4,2–4,4 млн ₽
	Срок	Экспозиция и сделка: ориентировочно 2–5 мес.
	Альтернативный сценарий	Минимальная упаковка / хоумстейджинг → продажа ближе к верхнему рынку: 5,3–5,85 млн ₽, 131–144 тыс. ₽/м²
	Дополнительный сценарий	Долгосрочная аренда: 27–30 тыс. ₽/мес., 665–739 ₽/м²/мес., поток 324–360 тыс. ₽/год
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	• Ликвидный массовый формат: 1-комнатная квартира 40,6 м² • Кирпичный 16-этажный дом в сформированной городской среде • Высокий этаж и видовые характеристики по фото • Развитая инфраструктура рядом: транспорт, ТЦ, школа, гипермаркет
	Слабые стороны	• Высокая конкуренция аналогичных лотов внутри дома и микролокации • Текущее состояние и упаковка не дают премии к рынку • Текущая цена экспозиции выше комфортного инвестиционного входа • Арендная модель дает низкую доходность при покупке около рыночной цены
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	4,2–4,4 млн ₽ или 103–108 тыс. ₽/м². При таком входе рабочими становятся сценарии перепродажи как есть и продажи после легкой упаковки; ориентир по доходности — около 20–35% годовых в зависимости от срока выхода и финальной цены.
	Комфортный вход	3,8–4,0 млн ₽ или 94–99 тыс. ₽/м². Этот вход создает запас к торгу, срокам и качеству упаковки; устойчиво работают быстрая продажа, рыночная продажа и сценарий временной аренды; ориентир по доходности — около 30–50%+ годовых в продажных сценариях.

Критично подтвердить
до сделки

Актуальную выписку ЕГРН, основания права и историю переходов, фактическое состояние квартиры и лоджии, отсутствие скрытых дефектов, а также полный регламент и издержки покупки через торги.

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Московская обл., г. Воскресенск, ул. Зелинского, д. 4, кв. 218
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	50:29:0000000:43678
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Квартира / жилое помещение
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	40,6 м²; 1 комната; кухня 6 м²; совмещенный санузел; лоджия

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА	Однокомнатная квартира, изолированная комната, отдельная кухня с выходом на лоджию; по фото просматривается небольшая ниша/кладовая зона
ЭТАЖ / ЭТАЖНОСТЬ	15 этаж из 16
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Косметический ремонт; по фото — жилое состояние, светлая отделка, ламинатоподобное напольное покрытие, межкомнатные двери, остекленная лоджия
ОСНАЩЕНИЕ	По фото видны электроплита, кухонный модуль, базовая мебель
ДОМ	Кирпичный дом, 16 этажей, 2007/2008 г. постройки по разным источникам
ИНЖЕНЕРИЯ ДОМА	По открытым источникам: автономная котельная; лифты; внутридомовые сети отопления, ХВС и ГВС — полимер
ДОСТУП / ПАРКОВКА	Наземная парковка; подъездный жилой формат; доступ через общедомовую группу

ВИДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	По фото с лоджии — открытый панорамный вид на город и зеленый массив
---------------------------	--

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Новлянский микрорайон, сформированная жилая среда с объектами повседневного спроса
ТРАНСПОРТ	Рядом остановка «Зелинского»; доступны автобусные и маршрутные линии
ИНФРАСТРУКТУРА	В пешей доступности ТЦ «Тетра», гипермаркет «Магнит Экстра», школа №3, детский сад, поликлиника
ОКРУЖЕНИЕ	Смешанная жилая и торгово-сервисная среда; в доме и рядом присутствуют коммерческие сервисы
ЛИКВИДНОСТЬ РАЙОНА	Для массового сегмента 1-комнатных квартир район выглядит ликвидным за счет инфраструктуры, транспорта и понятного формата спроса

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Дом / адрес ул. Зелинского, 4: по открытым источникам фиксировалось около 9 объявлений о продаже, включая несколько близких по площади 1-комнатных квартир.
- Улица Зелинского: около 32 объявлений квартир, из них около 11 однокомнатных.
- Новлянский микрорайон: около 10 объявлений 1-комнатных квартир.
- Город Воскресенск: около 102 объявлений 1-комнатных квартир.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: есть прямые аналоги в том же доме, есть близкие по площади и формату квартиры в той же микролокации, есть более широкий городской пул для оценки диапазона и влияния размера.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: часть объявлений относится к архиву или банковской/торговой экспозиции; подтвержденных фактических цен сделок нет, поэтому дисконт «заявлено → сделка» оценивается осторожно.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для обоснования текущей рыночной стоимости квартиры, оценки быстрой продажи и верхней границы при улучшенной упаковке. Влияние площади на ликвидность и цену за м² читается уверенно, особенно в сегменте 1-комнатных квартир 35–42 м².

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	Move	ул. Зелинского, 4	39,2 м ²	4 025 700 ₽	102 696 ₽/м ²	1-комн., 4/16 эт., косметический ремонт, лоджия	Тот же дом, близкая площадь; ниже этаж	– / стресс-цена в доме, нижняя граница
2	Domclick	ул. Зелинского, 4	39,5 м ²	5 850 000 ₽	148 101 ₽/м ²	1-комн., 10/16 эт., новый ремонт, лоджия	Тот же дом, но новый ремонт и более сильная упаковка	+ / ориентир верхней границы в доме
3	Move	ул. Кагана, 19	38,0 м ²	5 600 000 ₽	147 368 ₽/м ²	1-комн., косметический ремонт	Соседняя сильная микролокация, дом новее	+ / верх рынка для более сильного конкурента
4	ЦИАН	ул. Кагана, 19	40,0 м ²	5 750 000 ₽	143 750 ₽/м ²	1-комн., 2/16 эт., дом 2014 г., 2 лоджии	Близкая площадь, но дом новее и формат сильнее	+ / подтверждает потолок микролокации

5	Move	ул. Рабочая, 117	41,8 м²	4 900 000 ₽	117 225 ₽/ м²	1-комн., 4/14 эт., дом 2015 г., косметический ремонт	Сопоставимая площадь, но иная локация	≈ / близко к типовой городской цене
6	Move	ул. Зелинского, 30/12	36,4 м²	3 490 000 ₽	95 879 ₽/ м²	1-комн., 3/14 эт., без ремонта	Ближайшая локация, но без ремонта	– / нижний ориентир для слабого состояния
7	Domclick	ул. Зелинского, 4	64,0 м²	6 800 000 ₽	106 250 ₽/ м²	2-комн., 15/16 эт., 2 лоджии, 2 санузла	Тот же дом, но крупный семейный формат	– / показывает более низкий ₽/м² у больших лотов

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен:** по релевантному сегменту просматривается широкий коридор примерно от 95,9 до 148,1 тыс. ₽/м²; при этом нижняя часть диапазона относится к слабому состоянию или стресс-экспозиции, верхняя – к новому ремонту и более сильным домам.
- **Типовая рыночная цена для объекта как есть:** 118–128 тыс. ₽/м², или 4,8–5,2 млн ₽.
- **Быстрая продажа:** 4,2–4,3 млн ₽, что соответствует примерно 103–106 тыс. ₽/м² и близко к банковским / торговым ориентирам внутри дома.
- **Верх рынка:** 5,3–5,85 млн ₽ возможен только при сильной упаковке объекта, аккуратном визуальном состоянии и более качественной презентации.
- **Типовой покупатель:** покупатель для собственного проживания, а также инвестор, рассматривающий недорогой вход в понятный жилой актив массового сегмента.
- **Ликвидность:** формат 1-комнатной квартиры 35–42 м² в этой локации ликвиден; при рыночной цене экспозиция обычно короче, чем у крупных семейных лотов. На скорость сделки сильнее всего влияют цена, состояние, дом и качество упаковки объекта.
- **Дисконт «заявлено → факт»:** подтвержденной статистики закрытых сделок нет; по объявлениям наблюдается разрыв между стресс-уровнем и обычной экспозицией около 15–25%, но это ориентир по типу продажи, а не статистика зарегистрированных сделок.
- **Что сильнее всего двигает цену в этом сегменте:** ремонт и упаковка квартиры, качество и новизна дома, микролокация внутри района, а также формат продажи.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:**
 - Мелкие лоты до 33 м²: ориентир 102–125 тыс. ₽/м²; ликвидность хорошая, но абсолютный чек ниже и покупатель чаще выбирает между старым фондом и компактными форматами.
 - Средние лоты 35–42 м²: ориентир 118–128 тыс. ₽/м² как базовый рынок, с диапазоном от 96 до 148 тыс. ₽/м² в зависимости от состояния и дома; это наиболее ликвидная группа для данного города и района.
 - Крупные лоты 60+ м²: ориентир 103–117 тыс. ₽/м²; абсолютный чек выше, экспозиция обычно длиннее.
- **Итог по размеру:** квартира 40,6 м² попадает в наиболее читаемую и ликвидную размерную группу; сама разница между 39 и 41 м² влияет на цену слабее, чем состояние и формат продажи.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

База аренды также собрана по принципу дом → микрорайон → город.

- Дом / адрес ул. Зелинского, 4: в открытых источниках найдены прямые и почти прямые аналоги аренды по тому же дому.
- Новлянский микрорайон: в выборке фиксировалось около 15 объявлений аренды квартир.
- Город Воскресенск: около 33 объявлений 1-комнатных квартир на ЦИАН и более широкий пул по агрегаторам.

ГЕОГРАФИЯ И ГЛУБИНА РЫНКА: база достаточна для определения рабочей ставки аренды по объекту, хотя часть объявлений относится к архиву и не всегда содержит полный набор условий.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: есть прямые аналоги в том же доме и в сопоставимом доме-конкуренте Кагана, 19; хорошо видна разница между малыми 1-комнатными и более крупными квартирами.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: по части объявлений не раскрыты коммунальные платежи, депозит и комиссия; подтвержденных фактических ставок закрытия мало.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения рыночной экспозиционной ставки 27–30 тыс. ₽/мес. и для вывода, что арендный сценарий для этого лота релевантен как резервный, но не как основной инвестиционный драйвер.

УСЛОВИЯ РЫНКА: по открытым объявлениям типично — счетчики отдельно, депозит 0,5–1 месяц, комиссия 50–70% либо отсутствие комиссии при прямой сдаче.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	Move	ул. Зелинского, 4	38 м²	30 000 ₽/ мес.	789 ₽/м²/ мес.	Счетчики отдельно; депозит 30 000 ₽; комиссия 20 000 ₽	Тот же дом, близкая площадь	≈ / прямой ориентир
2	Move	ул. Зелинского, 4	40 м²	35 000 ₽/ мес.	875 ₽/м²/ мес.		Тот же дом, евроремонт	+ / верхняя ставка за счет улучшенного состояния
3	Move	ул. Кагана, 19	37 м²	30 000 ₽/ мес.	811 ₽/м²/ мес.		Близкий формат, но дом 2014 г.	+ / чуть более сильный конкурент
4	Move	ул. Зелинского	34 м²	23 000 ₽/ мес.	676 ₽/м²/ мес.		Меньшая площадь, более слабый ориентир по абсолютной ставке	– / нижняя граница сегмента
5	Move	ул. Хрипунова, 1	43 м²	32 000 ₽/ мес.	744 ₽/м²/ мес.		Иная локация, современный формат	≈ / подтверждает верх рабочей ставки
6	Move	ул. Зелинского, 6	50 м²	35 000 ₽/ мес.	700 ₽/м²/ мес.		2-комнатная квартира как субститут по бюджету	– / ограничивает завышение ставки 1-комнатного лота

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Диапазон ставок:** для релевантных 1-комнатных квартир в локации и близких форматах — 23 000–35 000 ₽/мес.; рабочая зона для данного объекта — 27 000–30 000 ₽/мес.
- Типовая ставка:** 29 000–30 000 ₽/мес. при нормальной готовности квартиры к сдаче; для быстрой сдачи — 27 000–28 000 ₽/мес.

- **Типовой арендатор:** один человек или пара, реже небольшая семья; спрос ориентирован на понятный дом, нормальное состояние и готовность к заселению.
- **Типовые условия рынка:** долгосрочная аренда, счетчики отдельно, депозит 0,5–1 месяц; комиссия зависит от канала сдачи.
- **Ликвидность:** для 1-комнатной квартиры 40–41 м² в таком доме — хорошая; при ставке в рынке экспозиция обычно составляет около 1–4 недель.
- **Дисконт «заявлено → факт»:** подтвержденной статистики по закрытиям мало; при адекватной стартовой ставке рынок выглядит чувствительным, но не требует большого дисконта.
- **Влияние размера блока на ставку и ликвидность:**
 - Мелкие лоты до 31 м²: около 710–1 000 ₽/м²/мес.; сдаются за меньший абсолютный бюджет, но дороже за м².
 - Средние лоты 34–43 м²: около 676–875 ₽/м²/мес.; это основная и наиболее читаемая группа для долгосрочной аренды.
 - Крупные лоты 46–66,5 м²: около 451–700 ₽/м²/мес.; абсолютная ставка выше, но конкуренция идет уже с 2- и 3-комнатными квартирами.
- **Итог по размеру:** квартира 40,6 м² находится в удачной точке между ликвидностью и комфортом; по абсолютной ставке она привлекательна, но при завышении быстро начинает конкурировать с 2-комнатными квартирами.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По самому объекту найдена экспозиция в формате торгов.

- Найдено 1 подтвержденное объявление данного объекта в текущей базе экспозиции и указание на более раннюю публикацию того же лота.
- Площадка: tbankrot / формат реализации имущества.
- Формат: продажа квартиры целиком.
- Зафиксированная цена экспозиции: 5 128 000 ₽, или 126 305 ₽/м².
- Статус: архив; прием заявок завершен.
- Первая зафиксированная публикация по контексту: 10.11.2025; более поздняя публикация — 04.02.2026.
- Признаки повторной публикации присутствуют, что указывает на небыструю реализацию по заявленному уровню.

КРАТКИЙ ВЫВОД: текущая и прошлая экспозиция объекта подтверждают, что цена порядка 5,128 млн ₽ находится ближе к рыночной, но не к инвестиционно-комфортной зоне входа. Повторная публикация — сигнал, что рынок чувствителен к цене и формату продажи.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент однокомнатных квартир в Воскресенске активен и достаточно глубок. Основной покупатель — конечный пользователь, основной арендатор — массовый долгосрочный спрос. Для данного объекта это означает хорошую ликвидность формата, но и необходимость точного прайсинга: внутри дома и ближайшей микролокации конкуренция заметная.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Покупка и продажа как есть	Рынок по дому и району показывает рабочий диапазон 4,8–5,2 млн ₽; объект попадает в ликвидную группу 35–42 м ²	Покупатель для собственного проживания; частный инвестор с недорогим чеком входа	Очистить квартиру, привести в аккуратный показ, сделать качественную фотопрезентацию и корректно выставить цену в рынке	Наиболее простой и реалистичный сценарий; минимальная сложность реализации и понятный срок выхода
Минимальная упаковка / хоумстейджинг → продажа ближе к верхнему рынку	В этом же доме и в ближайших домах верх рынка формируется за счет состояния и презентации; видовой этаж и лоджия позволяют лучше позиционировать объект	Конечный покупатель, ориентированный на готовую квартиру без необходимости заниматься доведением	Сделать легкую косметическую подготовку, убрать визуальный износ, доукомплектовать базовую мебельровку для показа, усилить подачу вида и планировки	Потенциальное повышение цены и расширение круга покупателей, но срок реализации может быть немного длиннее
Долгосрочная аренда как резервный сценарий	По дому и району подтверждается рабочая ставка 27–30 тыс. ₽/мес.; формат большой 1-комнатной квартиры ликвиден для арендатора	Один человек, пара, небольшая семья	Подготовить квартиру к заселению, обеспечить базовую мебельровку и технику, выставить по рыночной ставке	Создает временный денежный поток и позволяет удерживать актив, но не является сильным инвестиционным сценарием при входе около рыночной цены

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	САРЕХ / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа как есть	Цена реализации 4,8–5,2 млн ₽; 118– 128 тыс. ₽/м²	2–5 мес.	Низкие; без существенного САРЕХ, но чувствительно к качеству предпродажной упаковки и цене старта	4,0–4,6 млн ₽	30–50% годовых	10–18% за цикл	Базовый сценарий
Упаковка → продажа ближе к верхнему рынку	Цена реализации 5,3–5,85 млн ₽; 131– 144 тыс. ₽/м²	4–7 мес.	Низкие–умеренные; требуется визуальное доведение квартиры, риск недостижения верхней цены без сильной упаковки	4,1–4,7 млн ₽	30–50% годовых	12–24% за цикл	Зависит от качества исполнения и рынка
Долгосрочная аренда	Ставка 27 000–30 000 ₽/мес.; 665–739 ₽/м²/мес.; поток 324 000–360 000 ₽/год	0,5–1,5 мес. доведение и поиск арендатора; далее стабилизация	Низкие; требуется готовность к заселению, риск простоя и ротации арендаторов	1,6–3,6 млн ₽	10–20% годовых	Нерелевантен как разовый цикл перепродажи	Подходит только при глубоком дисконте на входе

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Главный фактор экономики — цена входа: даже небольшой рост цены покупки быстро съедает маржу в продажных сценариях.
- Сценарии чувствительны к фактическому состоянию квартиры и качеству упаковки: разница между «как есть» и «верх рынка» формируется именно этим.
- Срок экспозиции критичен для инвестиционной перепродажи: затяжная продажа снижает годовую доходность.
- Арендный сценарий чувствителен к ставке 27–30 тыс. ₽/мес.; при просадке ставки или простое доходность становится еще слабее.
- Повторная экспозиция объекта по цене 5,128 млн ₽ ограничивает излишний оптимизм по цене перепродажи без улучшения продукта.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 4,5–4,6 млн ₽, или 111–113 тыс. ₽/м². При таком входе еще работает сценарий продажи как есть и частично сценарий продажи после упаковки, но запас по рискам уже ограниченный. Ориентир по доходности — около 15–25% годовых.
- **Целевой уровень входа:** 4,2–4,4 млн ₽, или 103–108 тыс. ₽/м². Это основной рабочий уровень: здесь проходят продажа как есть и продажа после легкой упаковки, а аренда остается резервным способом удержания объекта. Ориентир по доходности — около 20–35% годовых.

- **Комфортный уровень входа:** 3,8–4,0 млн ₽, или 94–99 тыс. ₽/м². Такой вход создает запас к торгу, срокам, качеству доведения и возможному выходу в быструю продажу. При нем устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая быструю реализацию. Ориентир по доходности — около 30–50%+ годовых в продажных сценариях.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Покупка по цене выше рабочего инвестиционного входа	рынок	Высокий	цена, срок, реализуемость	Привязывать цену входа к сценарной экономике, а не к текущей экспозиционной цене	Сопоставить цену покупки с диапазонами 4.3 и с рыночной экспозицией внутри дома
Высокая конкуренция аналогичных квартир внутри дома и микролокации	рынок	Средний	цена, срок	Выводить объект в рынок с сильной упаковкой и корректным прайсингом	Срез актуальных конкурентов по ул. Зелинского, 4 и ближайшим домам на дату входа
Фактическое состояние квартиры может быть слабее визуального впечатления по фото	тех	Средний	CAPEX, срок, цена	Закладывать запас на доведение и избегать цены входа без осмотра	Очный осмотр: отделка, окна, лоджия, сантехника, электрика, следы протечек, износ поверхностей
Нехватка критичной информации по праву и истории объекта	данные	Высокий	реализуемость, срок, цена	До сделки опираться только на актуальные подтверждающие документы	Актуальная выписка ЕГРН, основание права, история переходов, зарегистрированные лица, отсутствие скрытых ограничений
Специфика процедуры торгов и возможные сопутствующие издержки	процедура	Средний	срок, реализуемость, цена	Работать по четкому регламенту процедуры и заранее считать все расходы на вход	Порядок участия, сроки оплаты, задаток, дополнительные платежи, основания для отмены/затяжки процедуры
Арендная стратегия может не обеспечить требуемую инвестиционную доходность	рынок	Средний	ставка, вакансия, цена	Рассматривать аренду как резервный, а не основной сценарий	Актуальный рынок ставок 1-комнатных квартир 37–41 м ² в Новлянском м-не

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Это типовой жилой актив массового сегмента: 1-комнатная квартира 40,6 м² в кирпичном доме Новлянского микрорайона. Для конечного покупателя рыночная стоимость объекта как есть оценивается в диапазоне 4,8–5,2 млн ₽, при быстрой продаже — около 4,2–4,3 млн ₽. Реалистичная ставка долгосрочной аренды — 27–30 тыс. ₽/мес. Ключевыми для объекта являются цена входа, состояние квартиры, уровень упаковки и конкуренция внутри самого дома.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Ликвидный формат: 1-комнатная квартира среднего метража, наиболее читаемая для рынка Воскресенска.
- Кирпичный дом, высокий этаж, видовые характеристики и лоджия поддерживают ликвидность.
- Сформированная инфраструктура Новлянского микрорайона делает объект понятным для конечного покупателя и арендатора.
- Рынок дает сразу несколько сценариев выхода, включая перепродажу и резервную аренду.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Текущая подтвержденная цена экспозиции не создает комфортной инвестиционной маржи.
- Без доведения и сильной подачи объект не выглядит кандидатом на верхний рынок.
- В доме и рядом уже есть заметная конкуренция схожих квартир.
- Арендная модель слабая как основной инвестиционный смысл, если вход близок к рыночной цене продажи.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ: покупка только с дисконтом к рынку и последующая перепродажа, в первую очередь в формате «КАК ЕСТЬ, НО С НОРМАЛЬНОЙ УПАКОВКОЙ». Это наиболее рациональный вариант, потому что он опирается на подтвержденный рыночный диапазон 4,8–5,2 млн ₽, не требует сложного CAPEX и соответствует сильной стороне объекта — ликвидному формату 1-комнатной квартиры.

АЛЬТЕРНАТИВА: легкая косметическая подготовка и усиленная презентация с попыткой выйти ближе к 5,3–5,85 млн ₽. Этот сценарий потенциально дает лучшую маржу, но он менее приоритетен, потому что сильнее зависит от качества исполнения, состояния квартиры и готовности рынка платить премию внутри конкурентной выборки.

ПОЧЕМУ АРЕНДА НЕ ВЫБРАНА БАЗОВОЙ: хотя ставка 27–30 тыс. ₽/мес. подтверждается рынком, доходность покупки для аренды становится привлекательной только при глубоком дисконте на входе. Для данного кейса аренда — это скорее резервный сценарий удержания, если продажа откладывается или рынок требует выжидания.

ТРИГГЕРЫ РЕАЛИЗАЦИИ БАЗОВОЙ СТРАТЕГИИ: вход не выше целевого диапазона, отсутствие юридических сюрпризов, подтвержденное нормальное физическое состояние и возможность быстро привести квартиру в аккуратный рыночный вид.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ЗАВЫШЕННЫЙ ВХОД ОТНОСИТЕЛЬНО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.

Это ключевой риск, потому что объект находится в сегменте с высокой ценовой чувствительностью. При покупке ближе к 5,1 млн ₽ теряется запас по марже, сроку продажи и торгу. Критичное действие — жестко привязать цену входа к диапазонам из раздела 4.3.

02

НЕХВАТКА ПОДТВЕРЖДЕННОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ.

Для объектов из процедурной экспозиции именно юридическая чистота и корректность перехода права определяют реализуемость сделки и последующего выхода. Влияние — на срок, реализуемость и фактическую цену. Критичное действие — проверка актуальной выписки ЕГРН, основания права и всей цепочки записей.

03

НЕДООЦЕНКА ФАКТИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ КВАРТИРЫ.

По фото квартира выглядит жилой, но не полностью подготовленной к рынку. Если при осмотре выявятся скрытые дефекты, это увеличит CAPEX и удлинит срок выхода. Критичное действие — очный техосмотр перед принятием решения о цене входа.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим решением по объекту является вход **В РАЙОНЕ 4,2–4,4 МЛН ₽**. Именно этот диапазон позволяет сохранить реалистичную экономику в сценарии перепродажи, не опираясь на агрессивные допущения о верхней цене. Если удастся войти в диапазон **3,8–4,0 МЛН ₽**, объект становится существенно комфортнее: появляется возможность как быстрой продажи, так и более спокойной продажи по рынку с запасом к рискам и срокам.

Цена около текущей архивной экспозиции **5,128 МЛН ₽** для инвестора выглядит высокой: такой вход уже смещает логику сделки из инвестиционной в пользовательскую или в слишком узкий сценарий перепродажи без достаточного запаса.

ДО СДЕЛКИ КРИТИЧНО ПОДТВЕРДИТЬ: юридический статус и чистоту права, параметры участия в торгах, отсутствие скрытых ограничений, фактическое состояние квартиры и объем работ для доведения. **ПЕРВЫМИ ДЕЙСТВИЯМИ** должны быть: правовая проверка, очный осмотр, фиксация реального бюджета доведения и повторный срез конкурентов в доме на дату принятия решения. После этого — либо вход по целевому диапазону и запуск сценария перепродажи, либо отказ от сделки при отсутствии необходимого дисконта.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [2-к. квартира, Зелинского, 4 – Domclick](#)
- [1-к. квартира, Зелинского, 4 – Domclick](#)
- [1-к. квартира 39,2 м², Зелинского, 4 – Move](#)
- [2-к. квартира 64 м², Зелинского, 4 – ЦИАН](#)
- [1-к. квартира, Кагана, 19 – Move](#)
- [1-к. квартира 40 м², Кагана, 19 – ЦИАН](#)
- [1-к. квартира 36,4 м², Зелинского, 30/12 – Move](#)
- [1-к. квартира 35,4 м², Зелинского, 30/12 – Move](#)
- [1-к. квартира 41,3 м², Хрипунова, 1 – Move](#)
- [1-к. квартира 32,7 м², Победы, 19 – Move](#)

АРЕНДА

- [1-к. квартира 38 м², Зелинского, 4 – Move](#)
- [1-к. квартира 40 м², Зелинского, 4 – Move](#)
- [2-к. квартира 50 м², Зелинского, 6 – Move](#)
- [2-к. квартира 48,7 м², Новлянская, 12а – Move](#)
- [1-к. квартира 37 м², Кагана, 19 – Move](#)
- [1-к. квартира 34 м², Зелинского – Move](#)
- [2-к. квартира 54 м², Кагана, 16 – Move](#)
- [3-к. квартира 59,5 м², Зелинского, 14 – Move](#)
- [2-к. квартира 46 м², Комсомольская, 4 – Move](#)
- [1-к. квартира 31 м², Московская, 2в – Move](#)

- [1-к. квартира 41,8 м², Рабочая, 117 — Move](#)
- [Квартира 40,6 м², Зелинского, 4, кв. 218 — TBankrot](#)

- [3-к. квартира 66,5 м², Рабочая, 106 — Move](#)
- [1-к. квартира 20,7 м², Рабочая, 120 — Move](#)
- [2-к. квартира 44 м², Менделеева, 8 — Move](#)
- [1-к. квартира 43 м², Хрипунова, 1 — Move](#)
- [1-к. квартира 20 м², Рабочая, 120 — Move](#)
- [1-к. квартира 35 м², Рабочая, 127 — Move](#)
- [Квартира 40,6 м², Зелинского, 4, кв. 218 — TBankrot](#)

[Ссылка на карту](#)