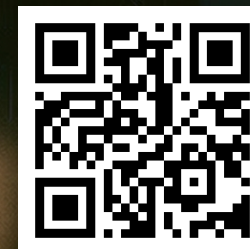


ДАТА АНАЛИЗА: 14.08.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

Квартира представляет инвестиционный интерес преимущественно при входе до **7,80 МЛН РУБ.** Диапазон **7,80–8,20 МЛН РУБ.** допустим только после подтверждения юридической чистоты, ликвидной планировки и отсутствия крупного ремонта.

ОБЪЕКТ: крупная семейная квартира 78,6 м², 3-й этаж, Взлётка, ул. Молокова, 40.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЛОГИКА

Эффект формируется за счёт покупки ниже нормализованной цены реализации, снятия документальной и технической неопределённости, базовой подготовки и последующей перепродажи в текущем жилом формате.

ГЛАВНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ

Неподтверждённые комнатность и планировка, неизвестное состояние инженерии и история снятой экспозиции могут снизить цену выхода, увеличить затраты на подготовку и ремонт и уничтожить маржу при входе выше **8,20 МЛН РУБ.**

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

МЕТРИКА	ЗНАЧЕНИЕ	ЧТО ОЗНАЧАЕТ
Базовая цена выхода	9,60 МЛН РУБ.	Расчётный ориентир реализации текущего продукта в нормальном сроке
Целевой вход	7,80 МЛН РУБ.	Инвестиционно привлекательный уровень
Максимальный вход	8,20 МЛН РУБ.	Допустим только при чистых документах и отсутствии крупного CAPEX
Потенциал маржи	ОКОЛО 16% / ОКОЛО 11%	При целевом и максимальном входе соответственно; до налогов, финансирования и непредвиденных расходов
Защитный выход	8,70–9,00 МЛН РУБ.	Сценарий для оценки downside, не базовая стоимость

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Семейная локация Взлётки и подтверждённый спрос на многокомнатные квартиры.
- Площадь 78,6 м², несколько жилых зон и отдельная кухня.
- 3-й этаж и наличие лифта.
- Визуально квартира пригодна к проживанию без доказанной необходимости полного ремонта.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Фактическая комнатность — 3 или 4 комнаты — не подтверждена.
- Планировка и возможные изменения не сверены с техническими документами.
- Инженерное состояние и объём скрытого ремонта неизвестны.
- Прежняя экспозиция снята, но срок и результат продажи не установлены.

ЧТО КРИТИЧНО ПОДТВЕРДИТЬ

- ЕГРН, права, обременения, зарегистрированных лиц и необходимые согласия.
- План, экспликацию, комнатность и законность фактической планировки.
- Состояние лоджии, окон, стояков, электрики, сантехники и отсутствие протечек.
- Историю прежней экспозиции и состав передаваемой мебели и техники.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: косметическая подготовка и аренда рассматриваются только как условные альтернативы и не являются основой цены входа.

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

АДРЕС	г. Красноярск, ул. Молокова, 40	Семейная локация Взлётки
ТИП ОБЪЕКТА	Квартира	Единый жилой семейный продукт без оснований для деления или коммерческой модели
РАБОЧАЯ ПЛОЩАДЬ	78,6 м ²	Используется в расчётах до документальной сверки
ЭТАЖ	3-й этаж из 10	Наличие лифта поддерживает семейный формат спроса
ДОМ	Панельный, 2006–2007 гг.	Год строительства/ввода указан по открытым источникам и требует сверки
ПЛАНИРОВКА	3- или 4-комнатная конфигурация	Комнатность, число изолированных комнат и соответствие плану не подтверждены
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЗОНЫ	Отдельная кухня, несколько жилых зон, санитарная зона, не менее одной остеклённой лоджии/балкона	Кухня около 10 м ² упоминалась в историческом объявлении и не является подтверждённым параметром
СОСТОЯНИЕ	Визуально завершённое, пригодное к проживанию	Индивидуальная отделка предыдущего периода может быть фактором дисконта; инженерия не подтверждена
МЕБЕЛЬ И ТЕХНИКА	Присутствовали на фотографиях исторического объявления	Состав передачи в сделке неизвестен

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕШЕНИЯ: квартира соответствует понятному семейному формату спроса, но документальная планировка, комнатность и техническое состояние должны быть подтверждены до определения окончательного уровня входа.

РЫНОК ПРОДАЖИ

Расчётный ориентир реализации текущего продукта составляет **9,30–9,90 МЛН РУБ.**, базовый сценарный ориентир выхода – **9,60 МЛН РУБ.** при снятии критичных неопределённостей. Применимые прямые сигналы находятся около **120–129 ТЫС. РУБ./М²**.

Качество базы — **СРЕДНЕЕ**: вывод основан на ценах предложений и архивных объявлениях, без подтверждённых цен закрытых сделок. Архивные карточки показывают рыночное позиционирование, но не подтверждают факт сделки по указанной цене.

ДОКАЗАТЕЛЬНЫЕ ОРИЕНТИРЫ РЫНКА ПРОДАЖИ

ОБЪЕКТ	СТАТУС	ПЛОЩАДЬ	ЭТАЖ	ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ	ЦЕНА ЗА М²	АНАЛИТИЧЕСКАЯ РОЛЬ	ОГРАНИЧЕНИЕ
Молокова, 40, 3-комн.	Архив, снят	73 м²	4/10	8,80 млн руб.	120 547 руб./м²	Главный независимый внутридомовой ориентир массового семейного продукта	Меньшая площадь и иная рекламная комнатность
Молокова, 40, 3-комн., без ремонта	Архив, снят	66,8 м²	10/10	8,00 млн руб.	119 760 руб./м²	Нижний внутридомовой сигнал состояния	Последний этаж, меньшая площадь, отсутствие ремонта
Октябрьская, 1, 4-комн.	Предложение на дату индексации	83,5 м²	2/10	10,40 млн руб.	124 551 руб./м²	Локальный ориентир массового 4-комнатного продукта	Другой дом; состояние раскрыто неполно
Октябрьская, 1, 4-комн.	Предложение на дату индексации	83 м²	3/10	10,70 млн руб.	128 916 руб./м²	Сильный ориентир по этажу, формату и локации	Более свежая подготовка, иной дом, узаконенная перепланировка
78-й Добровольческой Бригады, 3, 4-комн.	Предложение на дату индексации	82 м²	4/10	11,50 млн руб.	140 244 руб./м²	Верхний сигнал более подготовленного массового продукта	Другой дом и неподтверждённая сопоставимость отделки

Первые четыре ориентира формируют основу рыночного вывода. Пятая строка отражает верх более подготовленного продукта и не должна использоваться как прямая стоимость квартиры в текущем состоянии.

ТЕКУЩАЯ И ПРОШЛАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ	КАК ИНТЕРПРЕТИРОВАТЬ
------------	----------	----------------------

Историческая цена предложения	8,90 млн руб.	История позиционирования, а не подтверждённая цена сделки
Удельная цена	113 232 руб./м²	Сигнал необходимости осторожно оценивать ликвидность и потенциал торга
Статус	Архивная карточка, снята с публикации	Результат продажи и срок экспозиции не установлены
Источник	ЦИАН	Не использовать как аналог или цену сделки

Для квартир около 80 м² абсолютный бюджет сильнее ограничивает спрос, чем формальная цена за квадратный метр. Премия за четыре комнаты применима только при подтверждённой изолированной и функциональной планировке.

РЫНОК АРЕНДЫ: СПРАВОЧНАЯ ПРОВЕРКА ЛИКВИДНОСТИ

Локальные предложения поддерживают индикативный диапазон **45–55 тыс. руб./мес.** при подтверждённых комнатности, состоянии, мебели и готовности к заселению. Это не договорный доход и не подтверждённый чистый поток.

ОБЪЕКТ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ	СОСТОЯНИЕ / КОМПЛЕКТАЦИЯ	АНАЛИТИЧЕСКАЯ РОЛЬ
Молокова, 64	69 м²	55 000 руб./мес.	Хорошее состояние, мебель и техника	Верх обычного локального рынка
Молокова, 46	66 м²	55 000 руб./мес.	Свежий ремонт, мебель и техника	Только для полностью подготовленного продукта
78-й Добровольческой Бригады, 21	70 м²	45 000 руб./мес.	Косметическое состояние, мебель и техника	Нижний локальный ориентир
Батурина, 30	98 м²	60 000 руб./мес.	Мебель, техника	Сигнал ограничения абсолютного семейного бюджета

Прямой арендный аналог по дому и площади не найден. Ставки являются ценами активных предложений и используются только как ориентир ликвидности.

ВЫВОД ПО РЫНКУ: базовый выход 9,60 млн руб. опирается на массовый семейный рынок в близкой локации и внутридомовые сигналы состояния. Верхние ценовые ориентиры относятся к более подготовленному продукту; собственная снятая экспозиция служит только сигналом о необходимости дисконта и качественной упаковки.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	СТАТУС	НА ЧЁМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Покупка с дисконтом, проверка, базовая упаковка и перепродажа текущего продукта	ОСНОВНОЙ РАБОЧИЙ	Семейный жилой формат, прямые рыночные ориентиры и базовый выход 9,60 млн руб.	Конечный семейный покупатель	Провести юридическую и техническую проверку, выполнить уборку и локальные работы, подготовить корректную упаковку	Выход 9,60 млн руб.; вход 7,40–8,20 млн руб.; затраты 0,30–0,60 млн руб.; срок 4–8 месяцев
Косметическая подготовка и продажа	УСЛОВНЫЙ	Потенциал перехода в более дорогую категорию состояния при контролируемом ремонте	Семейный покупатель, ориентированный на готовое жильё	Подготовить смету, выполнить косметический ремонт и усилить визуальную упаковку	Выход 10,20–10,80 млн руб., до 11,00 млн руб. при сильной реализации; срок 7–12 месяцев
Долгосрочная аренда квартиры целиком	УСЛОВНЫЙ / СПРАВОЧНЫЙ	Локальные предложения 45–55 тыс. руб./мес.; рассматривается как резерв при задержке продажи	Семейный арендатор	Подготовить квартиру к заселению и обеспечить комплектацию	Резервный способ эксплуатации; не использовать как базу входа
Выход на верх подготовленного рынка	ТОЛЬКО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ УСЛОВИЙ	Верхние локальные ориентиры подготовленного продукта	Покупатель готового семейного жилья	Подтвердить планировку, обеспечить качественную подготовку и сильную реализацию	До 11,00 млн руб.; не использовать в базовой экономике

ВЫВОД ПО СЦЕНАРИЮ: основой решения является перепродажа текущего жилого продукта после покупки с дисконтом. Ремонт и аренда могут улучшить гибкость выхода, но не должны повышать допустимую цену входа.

ОСНОВНАЯ ЭКОНОМИКА ПЕРЕПРОДАЖИ

ПОКАЗАТЕЛЬ	КАНОНИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ	СТАТУС
Базовый выход	9,60 млн руб.	Расчётный
Рабочий коридор выхода	9,30–9,90 млн руб.	Расчётный
Защитный выход	8,70–9,00 млн руб.	Сценарий downside
Базовая подготовка и мелкие работы	0,10–0,25 млн руб.	Индикативно
Владение и реализация	0,20–0,35 млн руб.	Индикативно
Совокупные расходы сверх входа	0,30–0,60 млн руб.	Индикативно
Срок	4–8 месяцев	Индикативно

ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ ОСНОВНОГО СЦЕНАРИЯ

Расчётная основа: выход 9,60 млн руб., расходы сверх входа 0,45 млн руб.

ЦЕНА ВХОДА	ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	МАРЖА К СОВОКУПНЫМ ЗАТРАТАМ	УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ
7,40 млн руб.	Около 1,75 млн руб.	Около 22%	Комфортный запас безопасности
7,80 млн руб.	Около 1,35 млн руб.	Около 16%	Целевой инвестиционный вход
8,20 млн руб.	Около 0,95 млн руб.	Около 11%	Предельный рабочий вход
8,50 млн руб.	Около 0,65 млн руб.	Около 7%	Недостаточная компенсация риска

8,90 млн руб.

Около 0,25 млн руб.

Около 3%

Инвестиционная логика практически отсутствует

УСЛОВНАЯ ЭКОНОМИКА ПОДГОТОВКИ

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ
Индикативный выход	10,20–10,80 млн руб.
Верх при сильной реализации	До 11,00 млн руб.
Затраты на подготовку и ремонт	0,70–1,30 млн руб.
Прочие расходы	0,30–0,45 млн руб.
Общие расходы сверх входа	1,00–1,75 млн руб.
Срок	7–12 месяцев
Разумный вход	7,00–7,80 млн руб.

Сценарий не подтверждён сметой. Верх рынка отражает не только ремонт, но и различия в доме, дворе, планировке и комплектации.

АРЕНДА КАК РЕЗЕРВНАЯ ЭКОНОМИКА

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ	ОГРАНИЧЕНИЕ
Ставка предложения	45–55 тыс. руб./мес.	Не договорная ставка объекта
Потенциальный валовой арендный поток	540–660 тыс. руб./год	До простоя и расходов
Расчётный стабилизированный поток	497–627 тыс. руб./год	Основан на сценарной вакантности 5–8%
Расчётный чистый операционный доход	390–530 тыс. руб./год	Расходы и резерв являются предпосылками
Доходность при входе 7,80 млн руб.	Около 5,0–6,8% годовых	До финансирования и налога

Это индикативная резервная экономика, а не подтверждённый арендный бизнес.

УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

УРОВЕНЬ	ЗНАЧЕНИЕ	КАКИЕ СЦЕНАРИИ ПРОХОДЯТ	ЛОГИКА
Максимальный	8,20 МЛН РУБ.	Основной сценарий перепродажи	Предельный рабочий вход при чистых документах, ликвидной планировке и отсутствии крупного ремонта; ориентир маржи около 11%
Целевой	7,80 МЛН РУБ.	Основной сценарий с более устойчивой экономикой	Основная рекомендация; ориентир маржи около 16%
Комфортный	7,40 МЛН РУБ.	Основной сценарий с запасом к рискам и отклонениям	Даёт комфортный запас безопасности; ориентир маржи около 22%

ВЫВОД ПО ЭКОНОМИКЕ: основной сценарий сохраняет приемлемую экономику до 8,20 млн руб., но целевой вход 7,80 млн руб. лучше компенсирует риск документов, состояния и срока реализации. Цена выше 8,20 млн руб. не оставляет достаточного запаса для инвестиционного решения.

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ / ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ
Несоответствие фактической и документальной планировки, включая неопределённую комнатность	Юр / тех	ВЫСОКИЙ	Цена выхода, CAPEX, срок; возможный дисконт к входу 0,30–0,80 млн руб.	Не оплачивать премию за 4-комнатный формат до документального подтверждения	Технический план, экспликация, согласования, фактический обмер, изолированность комнат
Правовые ограничения, зарегистрированные лица и семейно-правовые риски	Юр	ВЫСОКИЙ	Реализуемость сделки, срок и расходы; при неустранимом дефекте — отказ	Входить только после проверки правового контура и условий освобождения квартиры	ЕГРН, основания права, зарегистрированные лица, согласия, обременения
Скрытые дефекты инженерии и слабая окупаемость подготовки	Тех	ВЫСОКИЙ	CAPEX, маржа, срок; риск невозможности перейти в более дорогую категорию состояния	Зафиксировать объём работ и смету до сделки; учесть прямые затраты и резерв в торге	Электрика, сантехника, стояки, окна, лоджия, швы, протечки; смета подготовки
Неизвестный результат прежней экспозиции	Рынок / данные	Средний	Ликвидность, срок реализации и допустимый вход	Использовать историю снятой публикации как основание для осторожного входа	Первую дату публикации, изменения цены, повторные размещения, причину снятия
Неопределённый состав передачи мебели и техники	Процедура / данные	Средний	CAPEX и готовность квартиры к продаже или аренде	Зафиксировать состав передачи отдельной описью в документах сделки	Перечень мебели, техники, кондиционеров и их состояние
Состояние подъезда, лифта, двора, парковки и задолженность по ЖКУ	Тех / процедура	Средний	Ликвидность, срок, возможный торг и расходы	Учесть выявленные недостатки в цене входа	Осмотр общих зон, справки по задолженности ЖКУ и взносам на капитальный ремонт

КАКИЕ РИСКИ РЕАЛЬНО ДИСКОНТИРУЮТ ОБЪЕКТ: планировка, юридическая чистота и скрытые инженерные дефекты прямо определяют допустимую цену входа. При устранимом дефекте вход должен снижаться на сумму прямых затрат и риск-резерва; при неустранимом юридическом дефекте от сделки следует отказаться.

06

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Квартира — понятный кейс для перепродажи семейного жилого продукта при покупке с дисконтом. Базовый сценарный ориентир выхода составляет 9,60 млн руб.; защитный сценарий предполагает выход 8,70–9,00 млн руб. Аренда может служить резервным способом эксплуатации, но не формирует основу инвестиционной цены.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Понятный семейный формат в локации с подтверждённым спросом.
- Площадь и этаж соответствуют массовому сегменту семейных покупателей.
- Основной сценарий не требует сложного преобразования объекта.
- При входе около 7,80 млн руб. сохраняется запас к рискам и расходам.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Нельзя оплачивать неподтверждённую 4-комнатность и функциональность планировки.
- Неизвестное инженерное состояние может увеличить затраты на подготовку.
- Историческая снятая экспозиция ограничивает оптимизм в части срока реализации.
- Потенциал после ремонта и арендная экономика не подтверждены как базовые сценарии.

РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ

Основная стратегия — купить квартиру с дисконтом, подтвердить документы и техническое состояние, выполнить минимальную подготовку и вывести объект на семейный рынок в текущем жилом формате. Эта стратегия основана на наиболее прямом и понятном спросе, требует ограниченных затрат на подготовку и не зависит от условной премии за капитальный ремонт.

Косметическая подготовка может дать дополнительный потенциал, но только после сметы и подтверждения планировки. Аренда допустима как резерв при задержке продажи или удержании объекта, однако её нельзя использовать для повышения максимального входа.

ТОП-3 РИСКА

01

ПЛАНИРОВКА И КОМНАТНОСТЬ.

Несоответствие документам может снизить цену выхода,

02

ПРАВОВОЙ КОНТУР.

Обременения, зарегистрированные лица или отсутствие

03

СКРЫТЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ДЕФЕКТЫ.

Проблемы инженерии, окон, лоджии, стояков или протечки

увеличить CAPEX и потребовать дисконта к входу.
Критичны технический план, экспликация и фактический
обмер.

необходимых согласий могут остановить сделку. Критичны
ЕГРН, основания права и подтверждение отсутствия
неустранимых ограничений.

способны сократить маржу. До сделки необходим осмотр и
смета работ.

УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

ДО 7,80 МЛН РУБ. объект интересен как инвестиция: основной сценарий перепродажи сохраняет целевой запас к расходам, сроку и рискам.

В ДИАПАЗОНЕ 7,80–8,20 МЛН РУБ. объект допустим условно — только если ЕГРН, права, зарегистрированные лица, планировка, инженерное состояние и смета подготовки не выявят критичных ограничений.

ВЫШЕ 8,20 МЛН РУБ. объект неинтересен как инвестиция: маржа становится недостаточной для компенсации технических, документальных и рыночных рисков. Около 8,90 млн руб. возможна потребительская покупка, но инвестиционная логика практически отсутствует.

- Начать с проверки ЕГРН, оснований права, обременений, зарегистрированных лиц и согласий.
- Сверить технический план, экспликацию, комнатность и фактическую планировку.
- Провести очный осмотр инженерии, лоджии, окон, стояков и общих зон дома.
- Зафиксировать смету базовой подготовки и состав передаваемой мебели и техники.
- Уточнить историю прежней экспозиции: даты публикации, изменение цены, повторные размещения и причину снятия.

ФИНАЛЬНАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: рассматривать объект к покупке при цене до 7,80 млн руб.; торговаться, не оплачивая неподтверждённую комнатность, условную премию за ремонт и незафиксированный состав передачи. При выявлении устранимых дефектов цена должна снижаться на сумму работ и риск-резерв; при неустранимом юридическом дефекте — отказаться от сделки.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Дом на ул. Молокова, 40, Красноярск \(ЦИАН\)](#)
- [4-комнатная квартира 78,6 м², Молокова, 40 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 66,8 м², Молокова, 40 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 73 м², Молокова, 40 \(ЦИАН\)](#)
- [Подборка квартир на ул. Молокова и Взлётке \(ЦИАН\)](#)
- [Подборка 4-комнатных квартир у школы на Взлётке \(ЦИАН\)](#)
- [4-комнатная квартира 82 м², 78-й Добровольческой Бригады, 3 \(ЦИАН\)](#)
- [Подборка 4-комнатных квартир на Взлётке \(ЦИАН\)](#)
- [Квартиры в ЖК «Лагуна», Взлётка \(ЦИАН\)](#)
- [Квартиры в доме на ул. Молокова, 40 \(2ГИС\)](#)

АРЕНДА

- [Аренда 3-комнатных квартир на Взлётке \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 69 м², Молокова, 64 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 66 м², Молокова, 46 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 70 м², 78-й Добровольческой Бригады, 21 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 98 м², Батурина, 30 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 128 м², Молокова, 1к3 \(ЦИАН\)](#)
- [Аренда 3-комнатных квартир в Советском районе \(ЦИАН\)](#)
- [Квартиры в доме на ул. Молокова, 40 \(2ГИС\)](#)

[Ссылка на карту](#)