

ДАТА АНАЛИЗА: 14.08.2026

# ПРОВЕРКА ОБЪЕКТА ПЕРЕД ПОКУПКОЙ И СТРАТЕГИЯ ВХОДА В СДЕЛКУ



## КРАТКОЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ РЕЗЮМЕ

### ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ ВЕРДИКТ

ОБЪЕКТ МОЖНО РАССМАТРИВАТЬ ДЛЯ СЕМЕЙНОГО ПРОЖИВАНИЯ ПРИ ЦЕНЕ СДЕЛКИ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО 8,7–9,0 МЛН РУБ.; ВХОД ВЫШЕ 9,3 МЛН РУБ. НЕ ОПРАВДАН БЕЗ ДОКУМЕНТАЛЬНО И ТЕХНИЧЕСКИ ПОДТВЕРЖДЁННЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ.

**ОБЪЕКТ:** многокомнатная квартира 78,6 м<sup>2</sup>, 3-й этаж, Красноярск, ул. Молокова, 40.

### ГЛАВНАЯ ЛОГИКА ПОКУПКИ

Покупка разумна за счёт семейной площади, локации во Взлётке и возможности торга относительно справедливого диапазона. Решение зависит от подтверждения планировки, комнатности, инженерного состояния и правового контура.

### КЛЮЧЕВЫЕ ЦЕНЫ

| МЕТРИКА                        | ЗНАЧЕНИЕ          | ЧТО ОЗНАЧАЕТ                                                                             |
|--------------------------------|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Справедливый рыночный ориентир | 8,9–9,6 МЛН РУБ.  | Нормализованный ориентир по ценам предложения в текущем состоянии                        |
| Стартовое предложение          | 8,4–8,5 МЛН РУБ.  | Переговорный уровень до снятия неопределённостей                                         |
| Целевая цена сделки            | 8,7–9,0 МЛН РУБ.  | Рекомендуемая зона покупки после успешной проверки                                       |
| Предельный вход                | 9,3 МЛН РУБ.      | Допустим только при чистых документах, законной планировке и отсутствии крупного ремонта |
| Цена отказа                    | ВЫШЕ 9,3 МЛН РУБ. | Не входить без подтверждённых преимуществ объекта                                        |

## ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ТОРГА

- Вероятная историческая экспозиция объекта ориентировочно за 8,9–9,1 млн руб.; подтверждения сделки нет.
- Отделка визуально неновая и неоднородная.
- Планировка, комнатность и параметры лоджий документально не подтверждены.
- Инженерное состояние и возможный объём ремонта неизвестны.

## ОГРАНИЧЕНИЯ И РИСКИ ПОКУПКИ

- Не проверены право собственности, обременения, зарегистрированные лица и семейный контур.
- Возможны несогласованные изменения планировки, мокрых зон или лоджий.
- Неизвестно скрытое состояние электрики, сантехники, вентиляции, окон и лоджий.
- Принадлежность найденных фотографий и исторической карточки именно квартире требует окончательной сверки.

## ЧТО ПРОВЕРИТЬ ДО СДЕЛКИ

- Актуальную ЕГРН, основания права, обременения, зарегистрированных лиц и семейный контур.
- поэтажный план, экспликацию и соответствие фактической планировки документам.
- Электрику, сантехнику, вентиляцию, окна, лоджии и мокрые зоны при техническом осмотре.
- Состав передаваемой мебели и техники, а также соответствие квартиры фотографиям.

# ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ПОКУПАЕМОЙ ЦЕННОСТИ

|                  |                                                                        |                                                                                                             |
|------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ТИП              | Квартира / жилое помещение                                             | Рабочая идентификация; объект относится к семейному жилому рынку.                                           |
| ПЛОЩАДЬ          | 78,6 м²                                                                | Определяет сопоставимость с семейными квартирами и абсолютный бюджет покупки.                               |
| ЭТАЖ             | 3-й из 10                                                              | Нейтрально-положительный фактор при приемлемых шуме, виде и инсоляции.                                      |
| ЛОКАЦИЯ          | Взлётка, ул. Молокова, 40                                              | Поддерживает семейный спрос и ликвидность; соответствие конкретной квартиры адресу следует сверить по ЕГРН. |
| ДОМ              | Панельный дом серии 97, период 2006–2007 гг.                           | Справочный ориентир; год постройки имеет расхождение. Дом не сопоставляется механически с новым фондом.     |
| КОМНАТНОСТЬ      | Вероятно многокомнатная, предположительно четырёхкомнатная             | Критично для семейной полезности и цены; требуется подтверждение документами.                               |
| ПЛАНИРОВКА       | Отдельная кухня, несколько жилых помещений, вероятно отдельный санузел | Частично следует из визуальных и исторических данных; требует сверки с техпланом и экспликацией.            |
| СОСТОЯНИЕ        | Визуально пригодна для проживания, отделка неновая                     | Поддерживает сценарий проживания, но не исключает затрат на ремонт и подготовку.                            |
| ЛОДЖИИ           | Предположительно имеется остеклённая лоджия либо лоджии                | Может поддерживать цену только после подтверждения состава и состояния.                                     |
| МЕБЕЛЬ И ТЕХНИКА | Визуально присутствуют                                                 | Не учитывать в цене до фиксации состава передачи в договоре и акте.                                         |
| ПАРКОВКА         | Дворовая, визуально плотная загрузка                                   | Может ограничивать удобство проживания и влиять на переговорную позицию.                                    |

**ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ВХОДА В СДЕЛКУ:** объект подходит под семейный сценарий, но его фактическая планировка, состав и состояние должны быть подтверждены до аванса. Неподтверждённые характеристики не должны оплачиваться как преимущество.

# РЫНОЧНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

## ПРИМЕНИМЫЙ ОРИЕНТИР

**СПРАВЕДЛИВЫЙ ОРИЕНТИР КВАРТИРЫ В ТЕКУЩЕМ СОСТОЯНИИ — 8,9–9,6 млн руб., или ориентировочно 113–122 тыс. руб./м².** Центральная рыночная зона составляет 9,1–9,4 млн руб. Это ориентир по ценам предложения, а не подтверждённые цены закрытых сделок.

Верх диапазона применим только при хорошей планировке, исправной инженерии, законности изменений и полезной комплектации. Подготовленные квартиры с более сильным ремонтом показывают премию, но не являются базой стоимости квартиры в текущем состоянии.

## ДОКАЗАТЕЛЬНЫЕ ОРИЕНТИРЫ РЫНКА ПРОДАЖИ

| РОЛЬ                               | АДРЕС        | ФОРМАТ  | ПЛОЩАДЬ | ЭТАЖ  | ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ | ЦЕНА ЗА М²          | СТАТУС        | КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ                                               | ОГРАНИЧЕНИЕ                                                               |
|------------------------------------|--------------|---------|---------|-------|------------------|---------------------|---------------|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Основной внутридомовой ориентир    | Молокова, 40 | 4-комн. | 81,4 м² | 5/10  | 9,50 млн руб.    | ≈116,7 тыс. руб./м² | Архив / снято | Близкий сигнал по дому, площади и семейному формату            | Цена предложения, иной этаж и неизвестная точная сопоставимость состояния |
| Внутридомовой сигнал бюджета       | Молокова, 40 | 3-комн. | 73 м²   | 4/10  | 8,80 млн руб.    | 120,5 тыс. руб./м²  | Архив / снято | Проверка внутридомовой шкалы цены и абсолютного бюджета        | Меньшая площадь и другая комнатность                                      |
| Основной кластерный ориентир       | Батурина, 20 | 4-комн. | 79,1 м² | 10/10 | 9,80 млн руб.    | 123,9 тыс. руб./м²  | Активное      | Близкий семейный продукт по площади во Взлётке                 | Последний этаж, другой дом и нераскрытая сопоставимость ремонта           |
| Верх применимого обычного сегмента | Батурина, 5А | 4-комн. | 84,7 м² | 3/10  | 11,248 млн руб.  | 132,8 тыс. руб./м²  | Архив / снято | Сигнал премии за приемлемое состояние и сопоставимую этажность | Большая площадь, другой дом; не переносить механически                    |

|                                               |                 |         |       |      |                   |                       |                  |                                                                       |                                                                   |
|-----------------------------------------------|-----------------|---------|-------|------|-------------------|-----------------------|------------------|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Верхний сигнал<br>подготовленного<br>продукта | Молокова,<br>46 | 4-комн. | 81 м² | 4/10 | 13,20 млн<br>руб. | 163,0 тыс.<br>руб./м² | Архив /<br>снято | Подтверждает<br>премию<br>современного<br>подготовленного<br>продукта | Евроремонт, мебель и<br>два балкона; не база<br>текущей стоимости |
|-----------------------------------------------|-----------------|---------|-------|------|-------------------|-----------------------|------------------|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|

Все значения относятся к ценам предложения и не подтверждают цены закрытых сделок. Оценка объекта основана прежде всего на семейных квартирах площадью 73–85 м² в том же доме и сопоставимом панельном фонде Взлётки.

## ИСТОРИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЪЕКТА

| ПАРАМЕТР                              | ЗНАЧЕНИЕ                                                           |
|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| Совпадение                            | Вероятное совпадение по адресу, площади 78,6 м² и этажу 3/10       |
| Историческая заявочная цена           | 8,90 млн руб.                                                      |
| Дополнительный индексированный сигнал | 9,10 млн руб.                                                      |
| Статус                                | Снято с публикации                                                 |
| Как использовать                      | История ожиданий продавца, сигнал ликвидности и аргумент для торга |
| Ограничение                           | Не подтверждает сделку и не является независимым аналогом          |

**ОСТОРОЖНЫЙ ВЫВОД:** найдена вероятная историческая экспозиция объекта в диапазоне 8,9–9,1 млн руб. До сделки следует подтвердить дату, срок размещения, изменения цены и причину снятия объявления.

## СПРАВОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ ДОЛГОСРОЧНОЙ СЕМЕЙНОЙ АРЕНДЫ

| АДРЕС        | ФОРМАТ  | ПЛОЩАДЬ | СТАВКА           | АНАЛИТИЧЕСКАЯ РОЛЬ                            | ОГРАНИЧЕНИЕ                               |
|--------------|---------|---------|------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Молокова, 29 | 4-комн. | 83 м²   | 55 000 руб./мес. | Наиболее близкий семейный ориентир            | Другой дом                                |
| Молокова, 46 | 3-комн. | 66 м²   | 55 000 руб./мес. | Готовый продукт со свежим ремонтом и техникой | Меньшая площадь и более сильное состояние |
| Молокова, 64 | 3-комн. | 69 м²   | 55 000 руб./мес. | Полностью меблированный семейный продукт      | Меньшая площадь, верхний этаж             |

|                                     |         |       |                      |                                            |                                          |
|-------------------------------------|---------|-------|----------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------|
| 78-й Добровольческой Бригады,<br>21 | 3-комн. | 70 м² | 45 000 руб./<br>мес. | Нижний ориентир обычного готового продукта | Не подтверждена сопоставимость ремонта   |
| Молокова, 17                        | 3-комн. | 72 м² | 45 000 руб./<br>мес. | Сигнал дисконта за неполную готовность     | Частичная меблировка и ограниченный срок |

Справочный ориентир для семейной аренды – 45–55 тыс. руб./мес.; при полной готовности – ориентировочно 50–55 тыс. руб./мес. Ставки заявочные и зависят от планировки, ремонта, комплектации и готовности к заселению. Аренда может рассматриваться только как резервный способ использования, а не как основание повысить цену входа.

**Вывод по рынку:** для квартиры применим ориентир 8,9–9,6 млн руб., при этом рабочая покупка должна находиться в нижней и центральной части диапазона. Показатель около 199 тыс. руб./м² по малой квартире в доме, а также цены 147–165 тыс. руб./м² подготовленных квартир не применимы к текущему состоянию объекта.

# 03

## ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ТОРГА

- **История размещения:** вероятная экспозиция в диапазоне 8,9–9,1 млн руб. без подтверждённой сделки позволяет начинать переговоры ниже этого уровня. До переговоров следует запросить даты публикации, изменения цены, число показов и причину снятия.
- **Неновая отделка:** визуальное состояние допускает проживание, но не подтверждает отсутствие расходов на обновление. В переговорах это основание удерживать цену в целевой зоне, а не оплачивать премию готового продукта.
- **Планировка и комнатность:** юридически не подтверждены. До получения техплана и экспликации нельзя платить за предположительно четырёхкомнатный формат или дополнительные полезные площади.
- **Неизвестное состояние инженерии:** электрика, сантехника, вентиляция, окна, лоджии и мокрые зоны могут потребовать затрат. Осмотр и дефектовка должны влиять на окончательную цену.
- **Комплектация:** мебель, техника и кондиционеры учитываются только при включении конкретного перечня в договор и акт передачи.

**ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ВХОДА В СДЕЛКУ:** стартовое предложение 8,4–8,5 млн руб. обосновано совокупностью неподтверждённых параметров. Повышать цену следует только по мере снятия рисков, а не на основании верхних заявочных цен рынка.

| СЦЕНАРИЙ ПОКУПКИ                           | СТАТУС                          | ЗАЧЕМ ПОКУПАТЬ                                                                                                                  | КАКАЯ ЦЕНА ВХОДА<br>ОПРАВДАНА                       | ЧТО ДОЛЖНО ПОДТВЕРДИТЬСЯ                                                                         | ОГРАНИЧЕНИЕ                                                                                       |
|--------------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Семейное проживание в текущем состоянии    | Основной                        | База покупательского решения: семейная площадь, вероятно несколько жилых комнат, отдельная кухня, 3-й этаж и локация во Взлётке | Цель 8,7–9,0 млн руб.; предел 9,3 млн руб.          | Чистые документы, законная планировка, отсутствие крупного ремонта, приемлемые вид и шум         | Не использовать при существенных юридических или технических дефектах                             |
| Проживание после косметического обновления | Рабочая условная альтернатива   | Позволяет улучшить потребительские качества квартиры после покупки                                                              | Желательно не выше 8,8–9,0 млн руб.                 | Дефектовка, смета, срок работ и итоговый бюджет ниже стоимости более сильных готовых альтернатив | Не использовать, если цена покупки вместе с ремонтом приближается к цене готового продукта        |
| Резервная долгосрочная аренда              | Условный / справочный           | Проверяет возможный альтернативный выход при изменении планов                                                                   | Не выше 8,7–9,0 млн руб. без подтверждённого потока | Комплектация, реальная ставка, расходы собственника и вакантность                                | Не оправдывать покупку только арендой                                                             |
| Косметическая подготовка и перепродажа     | Только дополнительный потенциал | Рынок показывает премию подготовленного продукта                                                                                | Отдельный уровень не устанавливать                  | Смета, срок, расходы реализации и подтверждение цены выхода                                      | Не использовать как основу цены входа: прибыль не должна зависеть только от верхних заявочных цен |

**ВЫВОД ПО СЦЕНАРИЯМ:** основной сценарий — семейное проживание в текущем состоянии. Обновление допустимо учитывать как условную альтернативу и основание для торга; аренда и перепродажа после подготовки не должны повышать допустимую цену покупки.

# ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ ВХОДА

| УРОВЕНЬ ЦЕНЫ             | ЗНАЧЕНИЕ                 | ЦЕНА ЗА М <sup>2</sup>               | ЛОГИКА                                                         | КОГДА ИСПОЛЬЗОВАТЬ                                                                                                | РИСК / ОГРАНИЧЕНИЕ                                    |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Стартовое предложение    | <b>8,4–8,5 МЛН РУБ.</b>  | 106,9–108,1 тыс. руб./м <sup>2</sup> | Начало переговоров                                             | До полного снятия неопределённостей; при отсутствии конкурентных предложений                                      | Низкий                                                |
| Целевая цена сделки      | <b>8,7–9,0 МЛН РУБ.</b>  | 110,7–114,5 тыс. руб./м <sup>2</sup> | Основная зона покупки                                          | Подтверждены площадь, планировка и юридическая чистота; нет крупного ремонта                                      | Низкий–умеренный                                      |
| Предельный вход          | <b>9,3 МЛН РУБ.</b>      | 118,3 тыс. руб./м <sup>2</sup>       | Максимальный базовый уровень                                   | Хорошая планировка, исправная инженерия, законность изменений и полезная комплектация                             | Умеренный                                             |
| Цена отказа              | <b>ВЫШЕ 9,3 МЛН РУБ.</b> | Выше 118,3 тыс. руб./м <sup>2</sup>  | Основание остановить торг                                      | Продавец не подтверждает преимущества, компенсирующие цену                                                        | Высокий                                               |
| Исключительный пересмотр | До 9,5 млн руб.          | До 120,9 тыс. руб./м <sup>2</sup>    | Не базовый предел; возможен только для собственного проживания | Полностью сняты риски, подтверждены эффективная планировка, хорошее состояние, лоджии и передаваемая комплектация | Высокий; не использовать как стандартную рекомендацию |

## ПЕРЕГОВОРНАЯ ЛОГИКА

1. Начать с предложения 8,4–8,5 млн руб.
2. Ориентироваться на сближение в зоне 8,7–9,0 млн руб.
3. Не повышать предложение до получения ЕГРН, техплана и результатов технического осмотра.
4. Подтверждённые затраты на ремонт сверх косметического уровня вычитать из предельного входа с резервом.
5. Не оплачивать потенциальную аренду и условную будущую стоимость после ремонта.
6. Выше 9,3 млн руб. двигаться только при объективно подтверждённых преимуществах.

## ЗАТРАТЫ НА РЕМОНТ И ПОДГОТОВКУ

Предварительная гипотеза косметической подготовки составляет 0,6–1,2 млн руб., однако этот диапазон не подтверждён дефектовкой и сметой. Состояние инженерии, окон, лоджий и возможная легализация изменений могут увеличить бюджет. Сумму нельзя использовать как готовую поправку без осмотра.

## СПРАВОЧНАЯ ПРОВЕРКА АРЕНДЫ

| ЦЕНА ПОКУПКИ | АРЕНДА | ИНДИКАТИВНАЯ ВАЛОВАЯ ДОХОДНОСТЬ |
|--------------|--------|---------------------------------|
|--------------|--------|---------------------------------|

|              |                      |                  |
|--------------|----------------------|------------------|
| 8,7 млн руб. | 50–55 тыс. руб./мес. | 6,9–7,6% годовых |
| 9,0 млн руб. | 50–55 тыс. руб./мес. | 6,7–7,3% годовых |
| 9,3 млн руб. | 50–55 тыс. руб./мес. | 6,5–7,1% годовых |

Доходность валовая и индикативная: не учтены вакантность, ремонты, налоги, страхование, коммунальные расходы собственника, поиск арендатора и транзакционные затраты.

**ВЫВОД ПО ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ:** целевой вход 8,7–9,0 млн руб. сохраняет запас к рискам и потенциальным расходам. Предельный уровень 9,3 млн руб. оправдан только после полной юридической и технической проверки.

# РИСКИ ПОКУПКИ И УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

| РИСК                                                                 | ПОЧЕМУ ВОЗНИКАЕТ                                                                                               | КАК ВЛИЯЕТ НА ЦЕНУ / УСЛОВИЯ                                              | КАК СНИЗИТЬ / ПРОВЕРИТЬ                                                                                                             | РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВХОДА                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Правовая идентификация, права, обременения и зарегистрированные лица | Не подтверждены соответствие кадастрового объекта, право собственности и семейный контур                       | Может сделать сделку невозможной или оспоримой; увеличивает срок          | Получить актуальную ЕГРН, основания права; проверить доли, ипотеку, аресты, маткапитал, опеку, банкротство и зарегистрированных лиц | Не вносить аванс до завершения проверки                                               |
| Планировка и возможные несогласованные изменения                     | Комнатность, планировка, мокрые зоны и лоджии не подтверждены документами                                      | Снижение цены, риск затрат на устранение и осложнение последующей продажи | Получить поэтажный план, экспликацию и согласования; сверить документы с фактическим состоянием                                     | Устранение продавцом либо дисконт на затраты и риск                                   |
| Скрытые технические дефекты                                          | Нет результатов осмотра инженерии и конструктивно значимых элементов квартиры                                  | Увеличение затрат на ремонт; снижение допустимого входа                   | Осмотреть электрику, сантехнику, стояки, вентиляцию, окна, лоджии и мокрые зоны; подготовить дефектовку                             | Смета и снижение цены; при существенных дефектах — отказ                              |
| Неопределённость комплектации и визуальных материалов                | Не доказано, что фотографии и историческая карточка полностью относятся к квартире; имущество не зафиксировано | Потеря ожидаемой комплектации, необходимость дополнительных затрат        | Сверить квартиру при осмотре; включить перечень мебели, техники и кондиционеров в договор и акт                                     | Не учитывать имущество в цене без письменной фиксации                                 |
| Потребительские качества и ликвидность                               | Шум, вид, инсоляция, парковка и история размещения не подтверждены осмотром и данными продавца                 | Сдвиг к нижней части диапазона; возможное удлинение последующей продажи   | Провести осмотр в разные часы; запросить историю показов, изменения цены и причину снятия объявления                                | Использовать как аргумент для торга или отказаться при существенном ухудшении условий |
| Задолженности по платежам                                            | Не представлены справки по коммунальным платежам и капремонту                                                  | Риск расходов и задержки закрытия сделки                                  | Запросить справки об отсутствии задолженности до расчётов                                                                           | Погашение продавцом до сделки                                                         |

**КАКИЕ РИСКИ РЕАЛЬНО ДИСКОНТИРУЮТ ОБЪЕКТ:** правовой контур, законность планировки и скрытые технические дефекты напрямую определяют, можно ли входить в сделку и какую цену считать предельной. До их снятия оправдан только стартовый переговорный уровень.

## ЧТО ПРОВЕРИТЬ ДО АВАНСА И СДЕЛКИ

| БЛОК                     | ЧТО ЗАПРОСИТЬ ИЛИ ПРОВЕРИТЬ                                                        | ЗАЧЕМ                                          | РЕАКЦИЯ ПРИ ПРОБЛЕМЕ                       |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Идентификация            | Актуальная ЕГРН; соответствие кадастрового номера адресу, площади и виду помещения | Подтвердить предмет сделки                     | Не вносить аванс до устранения расхождений |
| Право собственности      | Правоустанавливающие документы, история переходов права, доли                      | Оценить законность владения и риск оспаривания | Юридическая экспертиза или отказ           |
| Обременения и лица       | Ипотека, аресты, запреты, зарегистрированные лица                                  | Проверить возможность свободной передачи       | Снятие ограничений до сделки либо отказ    |
| Семейный контур          | Согласие супруга, использование маткапитала, права детей, опека                    | Исключить риск оспаривания                     | Получить обязательные согласия до расчётов |
| Продавец                 | Банкротство, суды, исполнительные производства                                     | Проверить риск последующего оспаривания        | Расширенная проверка или отказ             |
| Планировка               | Позтажный план, экспликация, согласования                                          | Подтвердить комнатность и законность изменений | Устранение продавцом либо дисконт          |
| Техническое состояние    | Электрика, сантехника, стояки, вентиляция, окна, мокрые зоны и лоджии              | Определить реальный объём затрат               | Смета и снижение цены                      |
| Комплектация             | Перечень мебели, техники и кондиционеров                                           | Зафиксировать покупаемый состав                | Включить перечень в договор и акт          |
| Платежи                  | Справки по коммунальным платежам и капремонту                                      | Исключить задолженность                        | Погашение продавцом до сделки              |
| Потребительские качества | Вид, шум, инсоляция, парковка, работа лифта                                        | Проверить удобство и ликвидность               | Дисконт или отказ                          |
| История продажи          | Даты публикации, изменения цены, показы, предложения и причина снятия              | Усилить переговорную позицию                   | Использовать длительную экспозицию в торге |

**ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ВХОДА В СДЕЛКУ:** аванс имеет смысл вносить только после подтверждения предмета сделки, права собственности, планировки и ключевого технического состояния. Все существенные договорённости о составе имущества и устранении рисков должны быть закреплены письменно.

# 08

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВХОДУ В СДЕЛКУ

**ВХОДИТЬ В СДЕЛКУ МОЖНО ПРИ ЦЕНЕ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО 8,7–9,0 МЛН РУБ. ПОСЛЕ УСПЕШНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ И ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОВЕРКИ.** Начать переговоры рекомендуется с 8,4–8,5 млн руб., используя историческую экспозицию, неновую отделку, неподтверждённую планировку и неизвестное состояние инженерии как конкретные аргументы для торга.

- **Целевая цена:** 8,7–9,0 млн руб. при подтверждённых площади, правовом контуре и отсутствии крупного ремонта.
- **Предельный вход:** 9,3 млн руб. — только при документально законной планировке, исправной инженерии, хорошей потребительской полезности и подтверждённой комплектации.
- **Не превышать:** 9,3 млн руб., если продавец не предоставляет подтверждений преимуществ, компенсирующих цену.
- **Что проверить первым:** ЕГРН и правоустанавливающие документы, техплан и экспликацию, затем техническое состояние инженерии и фактическую комплектацию.
- **Что требует дисконта:** подтверждённый ремонт, незаконная перепланировка, неэффективная планировка, отсутствие обещанной комплектации, плохие шумовые или видовые характеристики, длительная безрезультатная история размещения.
- **Когда отказаться:** при проблемах с правом и обременениями, существенных несогласованных изменениях без понятного решения, крупном скрытом ремонте или цене выше 9,3 млн руб. без подтверждённых преимуществ.

**ИТОГ:** квартира может быть рациональной покупкой для семейного проживания, но только при дисциплине в цене и проверке. Условные сценарии обновления, аренды или последующей перепродажи могут быть дополнительным потенциалом, но не должны заменять базовую логику входа.

# СПИСКИ ССЫЛОК

## ПРОДАЖА

- [4-комнатная квартира 78,6 м<sup>2</sup>, Молокова, 40 \(ЦИАН\)](#)
- [Дом на ул. Молокова, 40 \(Дома Красноярска\)](#)
- [Продажа квартир в доме на Молокова, 40 \(2ГИС\)](#)
- [Продажа квартир на улице Молокова \(ЦИАН\)](#)
- [4-комнатные квартиры на улице Алексева \(ЦИАН\)](#)
- [4-комнатная квартира 81,4 м<sup>2</sup>, Молокова, 40 \(Move.ru\)](#)
- [3-комнатная квартира 73 м<sup>2</sup>, Молокова, 40 \(ЦИАН\)](#)
- [4-комнатная квартира 79,1 м<sup>2</sup>, Батурина, 20 \(ЦИАН\)](#)
- [4-комнатная квартира 84,7 м<sup>2</sup>, Батурина, 5А \(ЦИАН\)](#)
- [4-комнатная квартира 81 м<sup>2</sup>, Молокова, 46 \(ЦИАН\)](#)
- [4-комнатная квартира 80 м<sup>2</sup>, Батурина, 15 \(ЦИАН\)](#)
- [Квартира в современном ЖК Взлётки \(ЦИАН\)](#)
- [История недвижимости в доме на Молокова, 40 \(2ГИС\)](#)

## АРЕНДА

- [Аренда 3-комнатных квартир на Взлётке \(ЦИАН\)](#)
- [Аренда 4-комнатных квартир на Взлётке \(ЦИАН\)](#)
- [2-комнатная квартира 54 м<sup>2</sup>, Молокова, 40 — архив аренды \(N1\)](#)

[Ссылка на карту](#)