

ДАТА АНАЛИЗА: 14.08.2026

АНАЛИТИКА ПРОДАЖИ И РЫНОЧНАЯ УПАКОВКА ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



КРАТКОЕ ПРОДАЖНОЕ РЕЗЮМЕ

ПРОДАЖНЫЙ ВЕРДИКТ

Квартиру целесообразно выводить на рынок в текущем состоянии после проверки документов и лёгкой предпродажной упаковки. Полноценный ремонт без сметы и подтверждённой цены результата проводить не рекомендуется: его окупаемость не подтверждена.

ОБЪЕКТ: квартира 78,6 м², 3-й этаж, Красноярск, ул. Молокова, 40.

ГЛАВНАЯ ЛОГИКА ПРОДАЖИ

Продажа опирается на семейный формат, увеличенную площадь, средний этаж и локацию во Взлётке. Цену следует защищать подтверждёнными характеристиками объекта, а не неподтверждённой комнатностью или потенциальной арендой.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦЕНЫ

МЕТРИКА	ЗНАЧЕНИЕ	ЧТО ОЗНАЧАЕТ
Цена размещения	9,65 МЛН РУБ.	Основная цена выхода на рынок с умеренным резервом на торг
Ожидаемая цена сделки	9,25–9,45 МЛН РУБ.	Наиболее вероятная зона закрытия после обычного торга
Цена быстрой продажи	8,70–8,90 МЛН РУБ.	Подходит только при приоритете срока над максимальной выручкой

ЦЕЛЕВЫЕ ПОКУПАТЕЛИ

- Семьи, которым нужна квартира увеличенной площади во Взлётке.
- Домохозяйства, выбирающие средний этаж, отдельную кухню и несколько жилых зон.
- Покупатели, готовые принять неновый ремонт в обмен на площадь и локацию.

АРГУМЕНТЫ ПРОДАЖИ

- Площадь 78,6 м² и семейная функциональность.
- 3-й этаж: не первый и не последний.
- Отдельная кухня и несколько жилых зон.
- Сложившаяся жилая локация во Взлётке, дом 2007 года справочно.

ОГРАНИЧЕНИЯ И ВОЗРАЖЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

- Точная комнатность и соответствие планировки документам не подтверждены.
- Отделка завершена, но визуально не новая.
- Состояние скрытых инженерных систем не проверено.
- Правовой контур и состав передаваемой мебели и техники требуют подтверждения.

ЧТО ПОДГОТОВИТЬ ДО ПУБЛИКАЦИИ

- Свежую выписку ЕГРН, правоустанавливающие документы и сведения об обременениях.
- Техплан и экспликацию для подтверждения комнатности, площадей и планировки.
- Осмотр инженерии, окон, сантехники, вентиляции и электрики.
- Опись мебели и техники, включаемых в сделку, с указанием исправности.
- Клининг, локальные исправления, актуальные фотографии и план квартиры.

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ПРОДАВАЕМОЙ ЦЕННОСТИ

ТИП ОБЪЕКТА	Квартира	Единый жилой продукт для семейного спроса.
АДРЕС	Красноярск, ул. Молокова, 40	Локация во Взлётке.
ПЛОЩАДЬ	78,6 м²	Пользовательская вводная, косвенно подтверждённая архивной экспозицией.
ЭТАЖ	3-й из 10	Средний этаж; не первый и не последний.
ДОМ	Панельный, 2007 год справочно	Год дома требует сверки по документам и актуальным данным.
ПЛАНИРОВОЧНЫЕ ПРИЗНАКИ	Отдельная кухня, гостиная и минимум две спальни по фотографиям	Корректная подача в рекламе — «семейная квартира с несколькими жилыми зонами». Точная комнатность не установлена.
ЛОДЖИЯ / БАЛКОН	Минимум одна застеклённая лоджия или балкон	Количество и характеристики требуют уточнения.
СОСТОЯНИЕ	Завершённая, но визуально неновая отделка	Актуальное состояние и возможные скрытые дефекты требуют осмотра.
ДОМ И ДВОР	Лифт, двор, наземная парковка	Наличие лифта подтверждается; тип лифта и обеспеченность парковкой требуют уточнения.
КОМПЛЕКТАЦИЯ	Мебель и техника видны на исторических фотографиях	Состав сделки и исправность имущества необходимо зафиксировать отдельной описью.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ПРОДАЖИ: объект следует позиционировать как квартиру увеличенной площади для семейного проживания. В рекламе важно использовать только подтверждённые параметры, чтобы не создавать основания для торга на просмотрах.

ПРИМЕНИМЫЙ ОРИЕНТИР

Для текущего состояния квартиры применим прямой рыночный контур **116–125 ТЫС. РУБ./М²**. Он поддерживает расчётный оценочный коридор **9,10–9,60 МЛН РУБ.**; цены являются ценами предложений, а не зарегистрированных сделок. Центральная зона ожидаемой сделки – 9,25–9,45 млн руб.

Рабочий ориентир основан прежде всего на семейных квартирах близкой площади в том же доме и ближайшем окружении. Более высокие показатели подготовленных квартир меньшей площади и широкий семейный фон не являются прямой базой цены рассматриваемого лота.

КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ СЕМЕЙНЫХ КВАРТИР

АНАЛИТИЧЕСКАЯ РОЛЬ	АДРЕС	ПЛОЩАДЬ	ЭТАЖ	ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ	ЦЕНА ЗА М²	СТАТУС	ПРИМЕНИМОСТЬ И ОГРАНИЧЕНИЕ
Внутридомовой ориентир	Молокова, 40	73 м²	4/10	8,80 млн руб.	120 548 руб./м²	Снято с публикации	Тот же дом, семейный формат и косметическое состояние; меньшая площадь и иная заявленная комнатность.
Внутридомовой ориентир	Молокова, 40	81,4 м²	5/10	9,50 млн руб.	116 708 руб./м²	Архивная карточка	Близкая площадь и семейный формат; другая квартира, другой этаж, есть противоречие по году дома.
Ближкий независимый ориентир	Молокова, 46	78,7 м²	3/9	9,80 млн руб.	124 524 руб./м²	Отобразившееся предложение	Почти совпадают площадь, этаж, панельный тип и семейный формат; другой дом, цена предложения включает заявленный торг.
Верхний локальный сигнал	Молокова, 17	76,2 м²	9/10	10,99 млн руб.	144 226 руб./м²	Отобразившееся предложение	Близкая площадь, но иные этаж, состояние и упаковка; не является прямой базой текущей цены.
Сигнал премии за подготовку	Молокова, 68	66,8 м²	4/10	10,50 млн руб.	157 186 руб./м²	Отобразившееся предложение	Меньшая квартира со свежим ремонтом; показывает премию за состояние, но не цену рассматриваемого объекта.

Первые три ориентира формируют основу рыночного вывода. Внутридомовые карточки имеют архивный статус, а наиболее близкий независимый ориентир расположен в другом доме. Поэтому цену размещения следует контролировать по фактическому отклику рынка.

ИСТОРИЧЕСКАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ САМОГО ОБЪЕКТА

СТАТУС	АДРЕС И ПАРАМЕТРЫ	ЦЕНА	КАК ТРАКТОВАТЬ
Историческая экспозиция самого объекта	Молокова, 40; 78,6 м²; 3/10	8,90 млн руб.	Архивное ожидание продавца; результат и срок экспозиции неизвестны. Не является аналогом и не подтверждает цену сделки.

ВЛИЯНИЕ ПЛОЩАДИ И ФОРМАТА

Семейные квартиры площадью 73–81,4 м² в близком контуре представлены преимущественно в абсолютном бюджете 8,8–9,8 млн руб. Малые квартиры имеют более высокую цену за м², поэтому их показатели нельзя механически переносить на объект площадью 78,6 м².

СПРАВОЧНО: АРЕНДНЫЙ ОРИЕНТИР

Долгосрочная аренда может служить только проверкой ликвидности: ориентир составляет **45–60 тыс. руб./мес.**, при этом диапазон 50–60 тыс. руб./мес. относится к подготовленному и укомплектованному семейному продукту. Это заявленные ставки, не подтверждённый договорный поток и не основание для формирования цены продажи.

Вывод по рынку: цену текущего состояния поддерживает близкий семейный контур, а не широкий диапазон рынка. Для защиты верхней части рабочего коридора необходимы чистые документы, подтверждённая планировка, отсутствие существенного CAPEX и качественная упаковка.

СЕГМЕНТ ПОКУПАТЕЛЯ	ЧТО ЕМУ ИНТЕРЕСНО	КАКОЙ СЦЕНАРИЙ ПОКАЗЫВАТЬ	ЧТО ВЫЗОВЕТ ТОРГ	АРГУМЕНТ ПРОДАЖИ
Семьи, расширяющие жилплощадь	Площадь, отдельная кухня, несколько жилых зон	Готовая квартира для семейного проживания	Неподтверждённая комнатность, состояние отделки	Функциональный семейный формат и увеличенная площадь
Домохозяйства, выбирающие Вzlётку	Сложившаяся локация, средний этаж, готовность к проживанию	Переезд без полного ремонта	Актуальное состояние, инженерия, парковка	3-й этаж, отдельная кухня, жилая локация
Покупатели с ограниченным бюджетом на ремонт	Возможность принять неновый ремонт без масштабного обновления	Текущий продукт после лёгкой подготовки	Визуальные дефекты и состав комплектации	Клининг, локальные исправления, прозрачная опись имущества

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ПРОДАЖИ: коммуникацию следует строить вокруг семейного использования и готовности к проживанию, не обещая неподтверждённые параметры и не делая аренду ключевым аргументом.

СЦЕНАРИЙ ПРОДАЖИ	ОСНОВАН НА КАКОМ СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	СТАТУС	ЦЕЛЕВОЙ ПОКУПАТЕЛЬ	КАКУЮ ЦЕНУ ПОДДЕРЖИВАЕТ	ЧТО НУЖНО ПОДГОТОВИТЬ	ОГРАНИЧЕНИЕ
Продажа текущего семейного продукта	Квартира для семейного проживания в текущем состоянии	ОСНОВНОЙ	Семьи и домохозяйства, выбирающие увеличенную площадь во Влётке	Размещение 9,65 млн руб.; ожидаемая сделка 9,25–9,45 млн руб.	Проверить документы и планировку, устранить заметные мелкие дефекты, сделать актуальную презентацию	Нужны чистые документы, подтверждённая планировка и отсутствие существенных технических дефектов
Продажа после лёгкой предпродажной подготовки	Тот же семейный продукт с улучшенной визуальной подачей	Рабочая альтернатива, индикативно	Покупатели, чувствительные к состоянию и качеству презентации	Размещение 9,70–9,85 млн руб.; ожидаемая сделка 9,35–9,60 млн руб.	Клининг, расхламление, локальные исправления, актуальная фотосъёмка	Бюджет 0,05–0,15 млн руб.; прирост цены не гарантирован
Полное косметическое обновление	Семейный продукт после создания современного визуального результата	Условный upside	Покупатели, выбирающие квартиры со свежим ремонтом	Ожидаемая сделка индикативно 9,60–10,00 млн руб.; верх до 10,20 млн руб. условен	Смета, подтверждение технического состояния, ремонт и новая упаковка	CAPEX 0,40–0,90 млн руб.; срок подготовки 1–3 месяца плюс продажа; не является базовой рекомендацией
Долгосрочная семейная аренда	Справочная проверка ликвидности семейного формата	Справочный аргумент	Семейные арендаторы	Не формирует цену продажи	Подтвердить планировку, комплектацию, состояние и расходы	Заявленные ставки не являются подтверждённым доходом и не должны влиять на цену продажи

ВЫВОД ПО СЦЕНАРИЯМ: основной путь — продажа текущего семейного продукта после документальной проверки и нормальной упаковки. Лёгкая подготовка может снизить бытовой торг; полный ремонт остаётся только условной возможностью и не должен определять стартовую цену.

УРОВЕНЬ ЦЕНЫ	ЗНАЧЕНИЕ	ЛОГИКА	КОГДА ИСПОЛЬЗОВАТЬ	РИСК / ОГРАНИЧЕНИЕ
Цена размещения	9,65 МЛН РУБ.	Выход на рынок с умеренным резервом на торг	После подтверждения документов, планировки и приемлемого состояния	Выше близких архивных уровней в доме; требуется контроль отклика
Ожидаемая цена сделки	9,25–9,45 МЛН РУБ.	Основная зона закрытия при обычном рыночном торге	При стандартной экспозиции и корректной упаковке	Не является гарантированной ценой сделки
Цена быстрой продажи	8,70–8,90 МЛН РУБ.	Ускоренная реализация	Если срок важнее максимальной выручки	Потеря 0,35–0,55 млн руб. относительно обычной сделки
Верх текущего состояния	До 9,60 млн руб.	Благоприятный результат основного сценария	При сильной планировке, чистых документах, отсутствии существенного CAPEX и качественной упаковке	Не выводится как отдельная основная цена на первом экране
Ожидаемая сделка после лёгкой подготовки	9,35–9,60 млн руб.	Индикативная рабочая альтернатива	После подготовки бюджетом 0,05–0,15 млн руб. и при хорошем визуальном результате	Прирост цены не гарантирован
Верх после полного обновления	До 10,20 млн руб.	Условный upside	Только при подтверждённой смете, современном результате, чистых документах и сильной упаковке	Не является базовой ценой и не обещает результата

ЛОГИКА ТОРГА

Цену следует защищать площадью 78,6 м², средним этажом, семейной функциональностью, отдельной кухней, локацией и подтверждённым состоянием. До проверки не следует использовать как аргумент точную комнатность, количество лоджий, отсутствие перепланировки, состав мебели и техники, потенциальную аренду или верх после ремонта.

ВЫВОД ПО ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ: публиковать объект рационально по 9,65 млн руб. и принимать обычный торг в пределах ожидаемой зоны сделки. Попытка закрепить около 10 млн руб. без подтверждённого улучшенного продукта повышает риск увеличения срока продажи.

ВОЗРАЖЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ И РИСКИ ТОРГА

ВОЗРАЖЕНИЕ / РИСК	ПОЧЕМУ ВОЗНИКНЕТ	КАК ВЛИЯЕТ НА ЦЕНУ / СРОК	КАК СНЯТЬ / СНИЗИТЬ	ЧТО ПОДГОТОВИТЬ
Неопределённые комнатность и законность планировки	Планировка и точное число комнат документально не подтверждены	Сужает ипотечный спрос, усиливает торг, не позволяет уверенно позиционировать объект как 4-комнатный	Сопоставить фактическую планировку с документами и корректно сформулировать рекламу	Техплан и экспликация
Непроверенный правовой контур	Не подтверждены собственники, обременения, зарегистрированные лица и иные ограничения	Может привести к отказу покупателя, дисконту или затягиванию сделки	Заранее собрать и проверить правовые документы	Свежая ЕГРН, правоустанавливающие документы, сведения о зарегистрированных лицах, маткапитале, долях, арестах и задолженностях
Скрытый технический CAPEX и неактуальность фотографий	Состояние инженерии не проверено, фотографии исторические	Снижает цену на осмотре, вызывает торг, ограничивает достижение верхнего уровня цены	Провести дефектовку, устранить критичные мелкие неисправности, обновить медиа	Осмотр инженерии, окон, сантехники, вентиляции и электрики; новые фотографии
Неопределённый состав мебели и техники	Имущество видно на исторических фото, но не зафиксировано как часть сделки	Создаёт разрыв между рекламой и ожиданиями покупателя	Согласовать состав лота до публикации	Опись мебели и техники с указанием исправности
Неизвестный результат прошлой экспозиции	Архивное объявление по 8,90 млн руб. не содержит сведений о сроке и результате	Может указывать на прежние причины слабого отклика или особенности упаковки	Установить дату, срок, отклик и причину снятия объявления	История прошлой экспозиции

КОГДА ЦЕНУ НУЖНО ПЕРЕСМАТРИВАТЬ ВНИЗ

- Выявлена несогласованная перепланировка.
- Фактическая планировка хуже предполагаемого семейного формата.
- Обнаружены существенные неисправности инженерии.
- Мебель и техника, использованные в рекламе, не входят в сделку.
- Есть юридические ограничения, сужающие ипотечный спрос.
- Подтверждена длительная безрезультатная экспозиция на сопоставимом уровне.

КАКИЕ РИСКИ РЕАЛЬНО ДИСКОНТИРУЮТ ОБЪЕКТ: правовой контур, планировка и техническое состояние влияют на цену и срок сильнее, чем косметические недостатки. Их необходимо снять до выхода на рынок, чтобы торг оставался управляемым.

ЧТО ПОДГОТОВИТЬ ДО ВЫХОДА НА РЫНОК

БЛОК	ДЕЙСТВИЕ	ЗАЧЕМ	КРИТИЧНОСТЬ
Права	Получить свежую выписку ЕГРН и правоустанавливающие документы	Подтвердить объект, собственников и ограничения	Критично
Планировка	Получить техплан и экспликацию, сопоставить с фактом	Установить комнатность и законность изменений	Критично
Обременения	Проверить зарегистрированных лиц, маткапитал, доли, аресты и задолженности	Исключить причины отказа и затягивания сделки	Критично
Техника	Провести осмотр инженерии, окон, сантехники, вентиляции и электрики	Определить возможный CAPEX и снять технические возражения	Критично
Комплектация	Составить описание мебели и техники с указанием исправности	Зафиксировать состав сделки и защитить рекламные заявления	Высокая
Упаковка	Клининг, расхламление, локальные исправления	Снизить бытовой торг и повысить качество просмотров	Высокая
Медиа	Сделать актуальные фотографии и план квартиры	Исключить расхождение рекламы с фактическим состоянием	Высокая
Экспозиция	Уточнить дату, срок и результат прошлого объявления за 8,90 млн руб.	Понять прежний отклик и причины снятия	Средняя
Дом и двор	Актуально зафиксировать подъезд, лифт, двор и парковку	Корректно раскрыть характеристики дома	Средняя

Лёгкая подготовка может быть ограничена клинингом, расхламлением, локальными исправлениями и обновлением презентации. Индикативный бюджет составляет 0,05–0,15 млн руб., ориентировочный срок — 1–3 недели. Полное обновление не является обязательным действием.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ПРОДАЖИ: сначала нужно устранить информационные и визуальные причины торга, а затем публиковать объект. Расходы на подготовку оправданы только в объёме, который улучшает восприятие без превращения квартиры в полноценный ремонтный проект.

08

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫВОДУ НА РЫНОК

Объект можно публиковать после завершения критичных правовых, планировочных и технических проверок, а также после лёгкой подготовки и обновления материалов. Базовая стратегия — продажа квартиры как семейного жилого продукта в текущем состоянии, без обещаний полного ремонта или инвестиционной доходности.

- **Стартовать с цены 9,65 млн руб.** Эта цена формирует умеренный резерв на переговоры и соответствует основному сценарию продажи.
- **Ориентироваться на сделку в зоне 9,25–9,45 млн руб.** Это расчётный ориентир по предложениям, а не гарантия результата.
- **Использовать 8,70–8,90 млн руб. только при необходимости быстрой реализации.** Этот уровень оправдан, если приоритетом становится срок, а не максимальная выручка.
- **Защищать цену площадью, средним этажом, отдельной кухней, семейной функциональностью и локацией.** После проверки дополнительно использовать подтверждённые сведения о состоянии, планировке и комплектации.
- **Не использовать неподтверждённые параметры в рекламе.** Вместо «4-комнатная» — «семейная квартира с несколькими жилыми зонами»; вместо обещания ремонта — корректное описание актуального состояния.
- **Контролировать реакцию рынка после публикации.** Если выявятся юридические ограничения, несогласованная планировка, существенный технический CAPEX или подтверждённая длительная прошлогодняя экспозиция, ценовую стратегию следует пересматривать вниз.

Лёгкая подготовка может помочь снизить бытовой торг и поддержать благоприятный результат в пределах текущего рыночного коридора. Полное косметическое обновление допускается только как условная возможность после сметы и подтверждения качества будущего продукта; верх до 10,20 млн руб. не должен использоваться как базовая цена или обещание результата.

ИТОГ: продажа рациональна при выходе по 9,65 млн руб. после документальной проверки и качественной упаковки. Основная задача до публикации — снять риски по правовому контуру, планировке и техническому состоянию, чтобы сохранить управляемый торг и не увеличивать срок продажи.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [4-комнатная квартира 78,6 м², Молокова, 40 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 73 м², Молокова, 40 \(ЦИАН\)](#)
- [4-комнатная квартира 81,4 м², Молокова, 40 \(Move.ru\)](#)
- [4-комнатная квартира 78,7 м², Молокова, 46 \(Яндекс Недвижимость\)](#)
- [Квартиры на продажу на улице Молокова \(Яндекс Недвижимость\)](#)
- [1-комнатная квартира 40,2 м², Молокова, 40 \(2ГИС\)](#)
- [4-комнатная квартира 79 м², Батурина, 20 \(OLAN.ru\)](#)
- [Квартиры в панельных домах Взлётки \(СИБДОМ\)](#)

АРЕНДА

- [3-комнатная квартира 69 м², Молокова, 64 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 70 м², 78-й Добровольческой Бригады, 21 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 72 м², Молокова, 17 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 69,1 м², Алексеева, 39 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 66 м², Молокова, 68 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 98 м², Батурина, 30 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 128 м², Молокова, 1к3 \(ЦИАН\)](#)
- [3-комнатная квартира 73 м² в ЖК «Александровский» \(ЦИАН\)](#)
- [Меблированные квартиры в Советском районе Красноярска \(Яндекс Недвижимость\)](#)
- [Дом на улице Молокова, 40 \(ЦИАН\)](#)
- [Квартира посуточно на Взлётке \(ЦИАН\)](#)

[Ссылка на карту](#)