

ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Республика Татарстан,
Елабужский муниципальный район,
Танайское сельское поселение

Дата анализа: 19.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Земельный массив из 3 участков под коммерческое использование
	Площадь	29 349 м ² / 2,9349 га / 293,49 сотки
	Адрес / район / микролокация	Республика Татарстан, Елабужский муниципальный район, Танайское сельское поселение; вдоль трассы М-7, в промышленно-логистическом контуре Елабуга-Набережные Челны-Нижнекамск
	Формат	Незастроенная коммерческая земля, первая линия трассового коридора
	Текущее использование	Свободная площадка без объектов капитального строительства

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	35–39 млн ₽
	Ориентир	≈ 1 193–1 329 ₽/м²; ≈ 119–133 тыс. ₽/сотка
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Подготовка площадки под придорожный сервис / сервисно-логистический формат и последующая продажа стратегическому покупателю; ориентир продажи 38–39 млн ₽, ≈ 1 295–1 329 ₽/м²
	Срок	6–12 мес. при рыночной упаковке; при слабой упаковке срок может быть длиннее
	Альтернативный сценарий	Быстрая продажа как есть; ориентир 31–34 млн ₽, ≈ 1 056–1 159 ₽/м²
НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЙ СЦЕНАРИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	Базовый	Коммерческое освоение по текущему ВРИ / регламенту: придорожный сервис, АЗС, общепит, автосервис, стоянка, складская или сервисно-логистическая функция
	Альтернатива	Продажа под складскую площадку / light industrial / сервисную базу при подтвержденных подъездах и подключениях
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Первая линия М-7; широкий коридор допустимых ВРИ в зоне ОП; отсутствие капитальной застройки; сильный экономический район и близость промышленного кластера
	Слабые стороны	Часть участка в ЗОУИТ придорожной полосы; официально не подтверждены подключения к сетям; не подтвержден правовой статус примыкания; рынок крупных трассовых лотов узкий и медленный
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	24–26 млн ₽, или ≈ 818–886 ₽/м²; позволяет работать в сценариях быстрой продажи и продажи после упаковки с ориентиром доходности порядка 30–45% и запасом к срокам/торгу
	Комфортный вход	21–23 млн ₽, или ≈ 716–784 ₽/м²; создает лучший запас к рискам по подъездам, ЗОУИТ, сетям и длительной экспозиции, повышая устойчивость сценариев до ~35–50%
	Критично подтвердить до сделки	Право и обременения по ЕГРН; фактический и согласованный доступ/примыкание к М-7; параметры ЗОУИТ по всем трем участкам; возможность и стоимость подключения к сетям; реальную делимость и посадку пятна застройки

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Местоположение	Республика Татарстан, Елабужский муниципальный район, Танайское сельское поселение
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА	Основной участок	16:18:120601:1470
	Дополнительные участки	16:18:120601:1468; 16:18:120601:1469
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Тип	Земельный участок / массив из 3 участков
	Функциональное назначение	Коммерческое использование
КАТЕГОРИЯ ЗЕМЕЛЬ И ВРИ	По открытым карточкам объекта	Земли промышленности и иного специального назначения; ВРИ – объекты придорожного сервиса
ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ЗОНА	По ГПЗУ	ОП (№0-1), общественно-производственная зона
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Общая площадь	29 349 м ²
	Состав	25 000 м ² + 2 174 м ² + 2 175 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КОНФИГУРАЦИЯ	Формат	Массив из одного основного и двух малых примыкающих участков
РЕЛЬЕФ / ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ	Физическое состояние	Незастроенная открытая территория; капитальные объекты отсутствуют
ПЯТНО ДОПУСТИМОГО РАЗМЕЩЕНИЯ	По ГПЗУ	На чертеже выделено место допустимого размещения объекта капитального строительства

ОГРАНИЧЕНИЯ	ЗОУИТ	Часть участка 16:18:120601:1470 попадает в придорожную полосу М-7; площадь покрытия 3 993,46 м², около 15,97% площади основного участка
ПОДЪЕЗДЫ / ПРИМЫКАНИЕ	Факт	Расположение вдоль М-7 подтверждено; в маркетинговых материалах заявлено согласованное примыкание, в официальном пакете это отдельно не подтверждено
КОММУНИКАЦИИ	Официальный статус	Информация о возможности подключения к сетям инженерно-технического обеспечения в ГПЗУ отсутствует
	Маркетинговые заявления	В материалах продавца заявлены ориентиры по газу и электроснабжению на расстоянии порядка 1,0–1,5 км
ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОРИДОР	Основные допустимые функции	Заправка транспортных средств, дорожный отдых, мойки, ремонт автомобилей, стоянка, магазины, общественное питание, склад, складские площадки, легкая и пищевая промышленность, деловое управление

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Тип окружения	Открытые земельные массивы и трассовый коридор; вне плотной городской застройки
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Автомобильная	Сильная; привязка к федеральной трассе М-7 и промышленному поясу Елабуги
	Региональный контур	Локация находится в зоне влияния Елабуги, Набережных Челнов, Нижнекамска и ОЭЗ «Алабуга»
ЯКОРЯ СПРОСА	Деловая среда	Промышленно-логистический спрос, транзитный трафик, дорожный сервис, сервис для грузового транспорта
ВИДИМОСТЬ / ТРАФИК	Коммерческая логика	Локация ориентирована на автомобильный, а не пешеходный поток
КОНКУРИРУЮЩИЕ ЛОКАЦИИ	Рыночный контур	Участки у М-7, вблизи ОЭЗ «Алабуга», в городской черте Елабуги и вдоль коридора М-12

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследована база из **7 ВНЕШНИХ ОБЪЯВЛЕНИЙ ПО ПРОДАЖЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ЗЕМЛИ** в Елабужском районе и муниципальном образовании Елабуга, а также **3 ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕКУЩЕЙ ЭКСПОЗИЦИИ САМОГО ОБЪЕКТА**, вынесенные в отдельный блок и не использованные как аналоги.

- **География базы:** Елабужский район — 4 внешних предложения; г. Елабуга / муниципальное образование Елабуга — 3 предложения; отдельно проанализирована собственная экспозиция объекта.
- **Сильные стороны базы:** есть локальные предложения в том же районном контуре; присутствуют трассовые участки, городские коммерческие участки и лоты у ОЭЗ, что позволяет увидеть влияние ВРИ, масштаба и степени подготовки площадки.
- **Ограничения базы:** рынок узкий и неоднородный; часть объектов относится к сельхозземлям, часть — к городской коммерческой земле, часть — к переуступке аренды или участкам с улучшениями, поэтому прямых сопоставимых аналогов немного.
- **Надежность базы:** база позволяет определить рыночную логику и ценовой коридор, но по причине слабой выборки прямых аналогов выводы по точной цене требуют осторожности; ключевое влияние оказывают не только площадь, но и ВРИ, первая линия, статус подъезда и инженерия.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН	Елабужский р-н, Костенеевское с/п, М-7, 995-й км	53 600 м ²	1 650 000 ₽	31 ₽/м ²	Участок у трассы М-7, ровный, сухой; сельхозназначение; допускается продажа частями	Иная категория и существенно слабее коммерческая готовность	Сильный минус к цене объекта; показывает нижнюю границу для «сырой» трассовой земли
2	ЦИАН	Поспеловское с/п, у М-12	36 000 м ²	10 300 000 ₽	286 ₽/м ²	Коммерческий участок у М-12; архив	Слабее подтвержденная трассовая логика именно под М-7 и менее раскрытый продукт	Минус к цене объекта
3	ЦИАН	Елабуга, рядом с ОЭЗ «Алабуга»	11 500 м ²	2 900 000 ₽	252 ₽/м ²	Два участка, переуступка долгосрочной аренды, сельхозпроизводство	Не собственность, иной правовой режим и иная категория	Сильный минус к цене объекта

4	ЦИАН	Елабуга, проспект Нефтяников	3 521 м²	6 000 000 Р	1 704 Р/м²	Первая линия, городской формат, удобные подъездные пути, малый лот	Городская локация, существенно меньший чек входа, иной тип спроса	Плюс к цене по сравнению с объектом; показывает премию малых городских лотов
5	ЦИАН	Елабуга, в черте города	10 000 м²	55 000 000 Р	5 500 Р/м²	Участок со строением 1 000 м² и зарегистрированным домом	Это не чистая земля, а улучшенный городской актив	Сильный плюс к цене; для прямого сравнения ограниченно релевантен
6	ЦИАН	Тарловка, первая береговая линия	2 280 м²	20 900 000 Р	9 167 Р/м²	Малый коммерческий участок с инженерией и уникальной береговой локацией	Совершенно иной продукт и источник спроса	Сильный плюс; полезен как иллюстрация верхней планки малых подготовленных лотов

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Широкий диапазон цен** по локальному рынку очень большой — от 31 Р/м² до 9 167 Р/м², но он формируется несопоставимыми форматами: сельхозземля, переуступка аренды, городские малые лоты, участки с улучшениями.
- **Для сопоставимой трассовой коммерческой логики** ориентир рынка уже: порядка 1 193–1 329 Р/м², или 35–39 млн Р за весь массив, если рассматривать участок как площадку под придорожный сервис / сервисно-логистический формат.
- **Типовая рыночная цена** для объекта в текущем состоянии — около 37–38 млн Р при условии, что покупатель принимает текущую неопределенность по подъездам и сетям.
- **Типовой покупатель** — оператор дорожного сервиса, АЗС, СТО, стоянки, складской площадки, light industrial или сервисной базы, ориентированный на автомобильный и грузовой поток.
- **Ликвидность** ниже средней: для крупных трассовых участков типовой срок экспозиции — **от нескольких месяцев до 1+ года**; на срок сильнее всего влияют примыкание к трассе, подтвержденная инженерия, правовая чистота и понятный сценарий использования.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по закрытым сделкам надежно не подтвержден; по открытой экспозиции самого объекта виден скорее затяжной маркетинг, чем быстрый выход в сделку.
- **Влияние размера лота:** малые подготовленные городские блоки до ~0,4 га показывают 1 700–9 167 Р/м² и обычно ликвиднее; средние лоты около 1,0–1,2 га в слабейших правах/категории дают 252–5 500 Р/м²; крупные массивы 2,5–6,9 га без сильной коммерческой упаковки уходят в 16–286 Р/м². Для рассматриваемого объекта размер сам по себе не является проблемой, если сохраняется логика единого трассового проекта; при продаже «сырой» землей крупный чек резко сужает спрос.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

АРЕНДА: НЕРЕЛЕВАНТНО ДЛЯ ДАННОГО ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ТИПА. Рассматриваемый актив — незастроенная коммерческая земля, инвестиционная ценность которой определяется сценарием будущего использования, ВПИ, подъездами, ограничениями и возможностью застройки, а не текущим арендным потоком.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

- **Количество найденных публикаций объекта и его частей:** не менее 3 источников / форматов экспозиции.
- **Где экспонируется:** площадки торгов и коммерческие объявления.
- **Формат экспозиции:** единый лот из трех участков.
- **Диапазон цен:** 31 млн Р, 38 млн Р и 39 млн Р по разным стадиям / площадкам.
- **Статус объявлений:** активные и архивные / вторичные публикации; есть признаки переупаковки продажного предложения.

- **Первая найденная дата экспозиции:** 05.06.2023 по материалам оценочного отчета с ориентиром 35 млн ₽.
- **Дальнейшая динамика:** в 2026 году объект фигурировал на торгах по 38 млн ₽ и в коммерческой рекламе по 39 млн ₽.
- **Вывод:** экспозиция длинная; объект не относится к быстро ликвидным. Для покупателя это аргумент в пользу переговорного дисконта и в пользу покупки только при достаточном запасе к рискам и срокам.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент трассовой коммерческой земли в Елабужском узле остается нишевым: предложение не массовое, но покупательский круг узкий и профессиональный. Основной спрос формируется не жилой средой, а промышленным и транзитным потоком. Для рассматриваемого актива это означает, что цену поддерживает логистика и ВРИ, а не “земельный рынок района” в широком смысле.



СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Подготовка под придорожный сервис и продажа стратегическому покупателю	Текущий ВРИ по открытым карточкам — объекты придорожного сервиса; зона ОП допускает АЗС, дорожный отдых, мойки, ремонт, стоянки, общепит, склад; первая линия М-7 поддерживает именно этот формат	Оператор АЗС, дорожного сервиса, сервиса для грузового транспорта, multi-service roadside комплекса	Упаковать площадку как проект: сценарий освоения, посадка пятна застройки вне ограничений, материалы по подъезду и подключению, продажная упаковка под конечного пользователя	Максимизирует рыночную понятность актива, повышает ликвидность по сравнению с продажей “просто земли”, позволяет претендовать на верх текущего коридора
Быстрая продажа как есть	Рынок крупных трассовых лотов узкий, но объект имеет сильную базовую логику за счет М-7 и действующего коммерческого регламента	Локальный инвестор, земельный трейдер, оператор с собственными компетенциями по согласованиям	Экспонировать единым лотом с акцентом на ВРИ, ЗОУИТ, трассовую локацию и размеры участка	Самый простой сценарий по реализации, но с дисконтом к рыночному максимуму и с меньшим пулом покупателей
Продажа под складскую площадку / light industrial / сервисную базу	Зона ОП допускает склад, складские площадки, легкую промышленность, научно-производственную деятельность; район имеет сильный промышленный контур и близость ОЭЗ «Алабуга»	Логистический оператор, сервисная база, производственно-складской пользователь малого формата	Позиционировать участок не только как roadside, но и как сервисно-логистическую площадку; сформировать альтернативную проектную легенду	Расширяет пул покупателей, но уступает базовому roadside-сценарию по прямой трассовой премии

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	САРЕХ / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Быстрая продажа как есть	Цена реализации: 31–34 млн ₽; 1 056–1 159 ₽/м²	3–6 мес.	0,2–0,5 млн ₽ на упаковку сделки; высокий риск торга и узкого спроса	20,2–25,9 млн ₽	30–50% годовых	≈ 30–50%	Работает только при входе заметно ниже текущей публичной экспозиции
Подготовка под придорожный сервис и продажа	Цена реализации: 38–39 млн ₽; 1 295–1 329 ₽/м²	6–12 мес.	0,5–1,5 млн ₽ на упаковку проекта и продажные материалы; риск неподтвержденных подъездов/сетей	24,5–29,5 млн ₽	30–50% годовых	≈ 30–50%	Основной рабочий сценарий
Продажа под складскую / сервисную базу	Цена реализации: 35–37 млн ₽; 1 193–1 261 ₽/м²	6–12 мес.	0,5–1,2 млн ₽ на альтернативную упаковку и предпроект; риск более слабой трассовой премии	22,1–27,3 млн ₽	30–50% годовых	≈ 30–50%	Альтернатива при ограничении roadside-сценария

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика максимально чувствительна к подтверждению [подъезда / примыкания к М-7](#): именно это влияет и на цену, и на круг покупателей, и на срок экспозиции.
- Сильное влияние оказывает [степень инженерной готовности](#) и стоимость подключения: при дорогих или проблемных подключениях рыночный дисконт может быть существенным.
- Сценарии чувствительны к [реальной площади, пригодной под посадку объекта вне ограничений ЗОУИТ](#).
- Для уровней входа критично допущение, что рынок подтверждает [цену перепродажи 35–39 млн ₽](#); если объект остается в долгой экспозиции у 38–39 млн ₽, рабочая экономика смещается вниз.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- [Максимальный уровень входа: 27–29 млн ₽](#) (≈ 920–988 ₽/м²). На этом уровне работает в основном сценарий продажи после упаковки под придорожный сервис; ожидаемая доходность — около [30–35%](#). Уровень пограничный: запас к рискам по срокам и неподтвержденным параметрам ограничен.
- [Целевой уровень входа: 24–26 млн ₽](#) (≈ 818–886 ₽/м²). На этом уровне рабочими становятся основная продажа после упаковки, быстрая продажа при умеренном торге и альтернативная продажа под складской / сервисный формат; ориентир доходности — [30–45%](#). Это базовая рекомендация по объекту.

- **Комфортный уровень входа: 21–23 млн Р** ($\approx 716\text{--}784 \text{ Р/м}^2$). На этом уровне устойчиво проходят почти все реалистичные сценарии продажи, включая неблагоприятный сценарий удлинения экспозиции или дополнительного дисконта; ориентир доходности — **35–50%**. Такой вход дает лучший запас к рискам по сетям, ЗОУИТ и переговорному дисконту.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ТЕХ/РЫНОК/ПРОЦЕДУРА/ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ (ЦЕНА/СРОК/СТАВКА/ВАКАНСИЯ/CAPEX/РЕАЛИЗУЕМОСТЬ)	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Частичное расположение в ЗОУИТ придорожной полосы М-7	юр/тех	Высокий	Цена, срок, реализуемость, CAPEX	Проектировать пятно застройки с учетом режима полосы, учитывать допустимые виды объектов в ограниченной части	Схему пятна застройки, градостроительные ограничения по каждому участку, допустимость конкретного проекта в зоне ограничения
Не подтвержден правовой и технический статус примыкания / доступа с М-7	юр/процедура	Высокий	Цена, срок, реализуемость	Опора на официальные документы по примыканию, а не на маркетинговые заявления	Наличие согласованного примыкания, схема заезда/выезда, ограничения Росавтодора, правовой статус подъездной дороги
Нехватка критичной информации по инженерным подключениям	данные/тех	Высокий	Цена, CAPEX, срок, реализуемость	Переводить маркетинговые ориентиры по газу и электричеству в подтвержденные условия подключения	ТУ/письма сетевых организаций по электричеству, газу, воде и водоотведению; стоимость и сроки присоединения
Не подтверждены правообладатель и полный состав обременений по ЕГРН	юр/данные	Высокий	Реализуемость сделки, цена, срок	Проводить сделку только на основании актуального комплекта ЕГРН и правоустанавливающих документов	Выписки ЕГРН по всем трем участкам, вид права, аресты, ипотека, запреты, иные обременения
Узкий рынок крупных трассовых лотов	рынок	Средний	Цена, срок	Продавать не “землю вообще”, а понятный коммерческий кейс под конкретный пользовательский сценарий	Сравнение объекта с альтернативами у М-7, М-12, у ОЭЗ и с готовыми базами/складами
Нехватка критичной информации по красным линиям, сервитутам и ограничениям по двум малым участкам в детализации, сопоставимой с основным участком	данные/юр	Средний	Цена, срок, реализуемость	Свести все три участка в единый юридико-градостроительный пакет для сделки и проекта	Полный комплект градостроительных и кадастровых ограничений по 16:18:120601:1468 и 16:18:120601:1469

Риск завышенных ожиданий по цене на фоне долгой экспозиции объекта

рынок

Средний

Цена, срок

Опирайтесь на доходный вход, а не на ask-цену продавца

Фактическую историю цены, переговорный дисконт, причины нереализации по текущей экспозиции

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой **НЕЗАСТРОЕННЫЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ МАССИВ 2,9349 ГА** в сильном промышленно-логистическом контуре Елабужского района, ориентированный прежде всего на **ПРИДОРОЖНЫЙ СЕРВИС, АВТОСЕРВИС, СТОЯНКУ, СКЛАДСКУЮ ИЛИ СЕРВИСНО-ЛОГИСТИЧЕСКУЮ ФУНКЦИЮ**. Ключевая ценность актива — первая линия М-7, действующий коммерческий градостроительный коридор и отсутствие капитальной застройки. Рабочий рыночный диапазон для конечного покупателя по текущему состоянию оценивается на уровне **35–39 МЛН Р**, при этом ликвидность зависит не столько от площади, сколько от подтвержденных подъездов, инженерии и ясности проектного сценария.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Первая линия федеральной трассы М-7 и понятная roadside-логика использования.
- Широкий перечень допустимых ВРИ в зоне ОП: АЗС, дорожный отдых, мойки, ремонт, стоянка, общепит, складские функции.
- Отсутствие капитальной застройки — площадка свободна для нового сценария.
- Сильный экономический район с промышленным кластером и близостью ОЭЗ «Алабуга».

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Часть основного участка находится в придорожной полосе М-7, что ограничивает проектирование.
- Официально не подтверждены подключения к инженерным сетям.
- Не подтвержден в полном официальном пакете статус примыкания / заезда.
- Рынок крупных трассовых участков нишевой, срок экспозиции может быть длинным.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — вход в актив только с существенным дисконтом к текущей публичной экспозиции и реализация сценария **“ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ ПОД ПРИДОРОЖНЫЙ СЕРВИС И ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПОКУПАТЕЛЮ”**. Это лучший баланс между рыночной логикой объекта и управляемой экономикой: участок изначально сильнее всего раскрывается именно как roadside-коммерция, а не как абстрактная “земля под коммерцию”.

Эта стратегия выбрана потому, что:

- качественно она совпадает с текущим ВРИ и градостроительным коридором;
- количественно именно она дает лучший шанс выйти к верхней части рынка — **38–39 млн Р**;
- по сложности она умеренная: речь идет не о девелопменте с капитальным строительством, а о грамотной проектной и продажной упаковке;
- по срокам она реалистична в горизонте **6–12 месяцев**;
- по рискам она управляемее, чем полноценный девелопмент без подтвержденных сетей и подъездов.

АЛЬТЕРНАТИВА — быстрая продажа как есть. Она менее приоритетна, потому что снижает цену реализации до **31–34 МЛН Р** и делает экономику зависимой почти исключительно от уровня входа. Альтернатива под складскую / сервисную базу тоже реалистична, но по премии уступает roadside-сценарию, если удастся подтвердить доступ и инженерную основу для дорожного сервиса.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: **ОФИЦИАЛЬНО ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ ДОСТУП**, **ПОНЯТНАЯ ИНЖЕНЕРНАЯ ЛОГИКА** и **ЧИСТЫЙ ЮРИДИКО-ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ПАКЕТ ПО ВСЕМ ТРЕМ УЧАСТКАМ**.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЙ СТАТУС ПРИМЫКАНИЯ И ЗАЕЗДА С М-7.

Это ключевой риск, потому что именно доступ определяет реальную коммерческую полезность площадки. Он влияет на цену, срок продажи и саму реализуемость roadside-сценария. Критичное действие — подтвердить официальные документы по примыканию и схему заезда/выезда.

02

ОТСУТСТВИЕ ПОДТВЕРЖДЕННЫХ ТУ И СТОИМОСТИ ПОДКЛЮЧЕНИЙ.

Для коммерческой земли без инженерии рынок быстро уходит в дисконт. Этот риск напрямую влияет на цену, CAPEX и круг покупателей. Критичное действие — получить подтверждение по электричеству, газу и прочим сетям.

03

ЗООИТ ПРИДОРОЖНОЙ ПОЛОСЫ М-7.

Риск важен, потому что влияет на посадку проекта и может ограничить часть сценариев. Он воздействует на цену, срок и реализуемость. Критичное действие — сверить пятно застройки и допустимые функции в границах и вне границ зоны ограничения.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочее решение по объекту — рассматривать покупку **НЕ ОТ ASK-ЦЕНЫ 38–39 МЛН Р**, а от целевого инвестиционного входа **24–26 МЛН Р**. Именно этот уровень позволяет сохранить логику инвестиции даже при длительной экспозиции, дополнительном торге со стороны конечного покупателя и умеренных затратах на упаковку проекта. Если удастся войти в **21–23 МЛН Р**, объект приобретает более устойчивый инвестиционный профиль и выдерживает почти все реалистичные сценарии продажи.

До сделки критично подтвердить:

- актуальные выписки ЕГРН по всем трем участкам и правовую структуру сделки;
- официальный статус примыкания, подъездов и схемы доступа с М-7;
- полный состав ограничений и обременений, включая детализацию по малым участкам;
- техническую возможность и стоимость подключения к ключевым сетям;
- проектную посадку капитального объекта с учетом ЗООИТ.

Первые действия по выбранной стратегии:

- собрать единый правовой и градостроительный пакет по всем трем кадастровым номерам;
- сформировать понятную концепцию использования: roadside-сервис / АЗС / стоянка / сервисная база;
- упаковать объект в продажный инвестиционный меморандум с картой ограничений, схемой доступа и инженерной логикой;
- вести переговоры по входу с опорой на длинную экспозицию объекта и выявленные риски.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен как **СПЕКУЛЯТИВНО-ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ЗЕМЛЯ ПОД БУДУЩИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ**, но только при покупке с дисконтом к текущему офферу и после подтверждения ключевых технических и правовых параметров. Без такого дисконта и без подтверждения доступа/сетей

инвестиционный запас недостаточен.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ — ЕЛАБУЖСКИЙ РАЙОН

- [ЦИАН — коммерческая земля 5,36 га, М-7 Волга, 995-й км](#)
- [ЦИАН — коммерческая земля 3,6 га, Пospelовo](#)
- [ЦИАН — участок 6,9 га, выезд из Елабуги к М-7](#)
- [ЦИАН — коммерческая земля 1,15 га, Елабуга, рядом ОЭЗ «Алабуга»](#)

АНАЛОГИ — Г. ЕЛАБУГА / МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ЕЛАБУГА

- [ЦИАН — участок 35,21 сот., проспект Нефтяников, под производственную базу](#)
- [ЦИАН — коммерческая земля 22,8 сот., Тарловка, первая береговая линия](#)
- [ЦИАН — участок 1 га, Елабуга, свободное использование](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [TBankrot / ЦДТРФ — три участка 2,9349 га, Танайское с/пос, придорожный сервис](#)

[Ссылка на карту](#)