

ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Московская обл, г Сергиев Посад,
д Веригино

МАССИВ ИЗ 15 ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Московская обл., Сергиево-Посадский городской округ, д. Веригино
Земельный участок · Земельный участок под малоэтажное жилое строительство
Дата анализа: 19.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Массив из 15 земельных участков
	Площадь	15 236 м ² / 152,36 сотки
	Адрес / район / микролокация	Московская обл., Сергиево-Посадский городской округ, д. Веригино; северная часть кадастрового квартала 50:05:0080112
	Формат	Сформированные отдельные участки площадью преимущественно около 10 соток каждый

	Текущее использование	Незастроенный земельный массив
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущая рыночная стоимость	3,0–3,4 млн ₽ за весь массив
	Типовой ориентир	Около 3,1–3,2 млн ₽, или 19,7–22,3 тыс. ₽/сотка
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Продажа одним пулом как массива из 15 дачных участков: 3,0–3,4 млн ₽; 19,7–22,3 тыс. ₽/сотка; при целевом входе возможна доходность порядка 30–50% годовых
	Срок	Ориентир 6–12 мес. экспозиции и сделки
	Альтернативный сценарий	Поштучная распродажа 15 участков после упаковки продукта: валовый коридор 4,6–6,1 млн ₽; ориентир 30–40 тыс. ₽/сотка; срок длиннее и зависимость от готовности к стройке существенно выше
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Участки уже сформированы; ходовой размер около 10 соток; в локации есть дачное освоение; рядом визуально присутствует линия электроснабжения
	Слабые стороны	Категория земель сельхозназначения; формат продажи через торги; не подтверждены ПЗЗ/ЗООУИТ и статус подъездов; слабая ликвидность направления
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	2,5–2,8 млн ₽, или 16,4–18,4 тыс. ₽/сотка; позволяет работать по сценарию продажи пулом и сохраняет шанс на поштучную реализацию с запасом к срокам и юридическим рискам; ориентир доходности 30–50% годовых
	Комфортный вход	2,1–2,4 млн ₽, или 13,8–15,8 тыс. ₽/сотка; дает запас под торг, юридическую очистку, упаковку и длительную экспозицию; устойчиво работают сценарии быстрой продажи и продажи пулом, а поштучная распродажа дает повышенный потенциал
	Критично подтвердить до сделки	Актуальные обременения и снятие ипотеки, территориальную зону и ограничения, статус подъездов, параметры электроподключения и правовой режим строительства жилого дома

01

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Московская обл., Сергиево-Посадский городской округ, д. Веригино; в объявлениях также фигурирует адрес показа: д. Веригино, 64
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА	50:05:0080112:1580, 1647, 1503, 1388, 1389, 1648, 1504, 1332, 1446, 1581, 1505, 1651, 1231, 1338, 1506
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Земельные участки; для целей анализа рассматриваются как массив под дачное / малоэтажное освоение
КАТЕГОРИЯ / ВРИ	Земли сельскохозяйственного назначения; вид разрешенного использования — для дачного строительства
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	15 участков общей площадью 15 236 м ² ; большинство участков по 1 000 м ² , также есть участки 1 002 м ² , 1 004 м ² , 1 110 м ² и 1 120 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

НАРЕЗКА / ФОРМАТ	Массив уже нарезан на отдельные лоты размером преимущественно около 10 соток — это соответствует ходовому дачному формату
РЕЛЬЕФ / ФАКТИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ	По фото — открытая незастроенная территория, поле с травяным покровом, по краям кустарник и деревья
КОММУНИКАЦИИ	По фото рядом проходят электроопоры; подтвержденных данных по мощности, газу, центральной воде и канализации не представлено
ПОДЪЕЗДЫ	По фото и открытым объявлениям в локации характерен грунтовый подъезд
ОГРАНИЧЕНИЯ / ОБРЕМЕНЕНИЯ	По судебным материалам часть участков массива находилась в ипотеке в пользу ПАО «Сбербанк»; объект реализуется в формате торгов

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ

Сельская локация северной части Сергиево-Посадского округа; вокруг дачное и коттеджное освоение, в том числе форматы «Веригино», «Веригино-2», «Веригино-Дачное»

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Ориентир 94–105 км от МКАД по Ярославскому направлению; деревня расположена на автодороге Р104; есть автобусное сообщение с Сергиевым Посадом

ИНФРАСТРУКТУРА

Локация сельская, без признаков плотной городской инфраструктуры в пешей доступности; формат больше подходит для дачного и загородного спроса

ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ ЛОКАЦИИ

Удаленность от МКАД, сельский формат, наличие дачного окружения, характер подъезда и фактическая готовность участка к стройке

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследовано **12 РЫНОЧНЫХ МАРКЕРОВ ПРОДАЖИ**, из них:

- **6** – в самой локации Веригино и в том же кадастровом квартале;
- **6** – в конкурентных локациях Сергиево-Посадского округа для калибровки верхней и средней границы рынка.

Для прямого ценообразования объекта наиболее полезны предложения в **ВЕРИГИНО / КВАРТАЛЕ 50:05:0080112**, а также сопоставимые сельские дачные локации округа. Городские и инфраструктурно сильные аналоги использованы как верхняя граница, а не как прямые аналоги.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: есть локальные предложения в том же квартале; виден разрыв между розничным и пакетным рынком; зафиксированы лоты разных масштабов – от отдельных участков до крупных земельных банков.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: микрорынок Веригино неглубокий; часть предложений – аукционные или архивные; по части объявлений отсутствуют полные параметры коммуникаций; фактические цены сделок не раскрыты.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения ценового коридора продажи массива и для оценки влияния размера лота на цену за сотку; выводы по верхней границе рынка требуют осторожности, так как она сильно зависит от подтвержденной готовности к строительству.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/ –)
1	ЦИАН	д. Веригино	11 000 м ² / 110 соток	2 266 000 ₽	20 600 ₽/ сотка	11 участков; земли с/х; ВРИ – для дачного строительства; формат аукциона	Очень близкий по типу и механике продажи, но меньший по площади	Нейтрально / умеренно +
2	ЦИАН	д. Веригино	3 000 м ² / 30 соток	618 000 ₽	20 600 ₽/ сотка	3 участка; земли с/х; ВРИ – для дачного строительства; аукцион	Меньший пакет, поэтому ликвидность выше, чем у объекта	+ к цене за сотку относительно объекта
3	Move.ru	д. Веригино	630 340 м ² / 6 303,4 сотки	24 399 900 ₽	3 871 ₽/ сотка	368 участков; земли с/х; ВРИ – дачное строительство	Сверхкрупный земельный банк, фактически wholesale-формат	Сильно –

4	ЦИАН	д. Селково	496 600 м² / 4 966 соток	90 250 000 ₽	18 174 ₽/ сотка	Большой массив под дачное хозяйство	Иной населенный пункт, но схожий сельский формат крупного земельного банка	Умеренно –
5	ЦИАН	д. Уголки	149 000 м² / 1 490 соток	85 000 000 ₽	57 047 ₽/ сотка	4 участка; дачное строительство; заявлены ТП 500 кВт и газ по границе	Сильнее по коммуникациям и девелоперской готовности	Сильно +
6	ЦИАН	ДНП «Рыбачья Деревня»	1 500 м² / 15 соток	700 000 ₽	46 667 ₽/ сотка	Розничный участок; лесное окружение; формат поселка	Розничный готовый лот, а не пакет из 15 участков	Сильно +
7	ЦИАН	Красная Сторожка ДНП	1 000 м² / 10 соток	2 000 000 ₽	200 000 ₽/ сотка	Розничный участок; заявлены электричество и газ	Инфраструктурно и локационно существенно сильнее объекта	Сильно +

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Общий наблюдаемый диапазон** по рынку очень широкий: примерно от **3,9 тыс. ₽/сотка** для сверхкрупных земельных банков до **46–57 тыс. ₽/сотка** для более подготовленных и мелких форматов; отдельные инфраструктурно сильные розничные участки выходят существенно выше.
- **Типовая рыночная цена для объекта как пакета из 15 участков** – ориентир **19–22 тыс. ₽/сотка**, что дает **около 3,0–3,4 млн ₽** за весь массив.
- **Средний ориентир внутри локальных пакетных аналогов** – около **20,6 тыс. ₽/сотка**; это хорошо совпадает с текущей ценой экспозиции самого объекта и близких лотов в той же локации.
- **Типовой покупатель** для продажи одним лотом – инвестор, земельный брокер, девелопер мини-поселка или покупатель под поэтапную поштучную распродажу. Для розничной продажи конечный покупатель уже иной: частное лицо под дачу или недорогой загородный дом.
- **Ликвидность** в направлении невысокая: для сельских розничных лотов экспозиция может длиться много месяцев и дольше года; пакетные лоты реализуются быстрее только при заметном дисконте или в формате торгов.
- **Дисконт “заявлено → факт”** напрямую по сделкам не раскрыт, но рынок показывает сильный структурный дисконт между розницей и пакетной продажей: канал реализации влияет на цену сильнее, чем сам адрес.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:**
 - **Мелкие блоки / розница, 10–20 соток:** ориентир **30–45 тыс. ₽/сотка** в обычном rural-сегменте, выше при подтвержденных коммуникациях; ликвидность средняя или низкая, но выше, чем у пакетов.
 - **Средние пакеты, 30–120 соток:** ориентир **20–21 тыс. ₽/сотка**; это наиболее близкая группа к рассматриваемому объекту; ликвидность умеренная, круг покупателей уже уже.
 - **Крупные лоты / земельные банки, от 14,9 га и выше:** ориентир от **3,9 до 18,2 тыс. ₽/сотка** для обычных сельских локаций; ликвидность низкая, покупатель узкий, цена сильно зависит от коммуникаций и масштаба оптовой скидки.
- Практический вывод: объект уже находится в промежуточной зоне между розницей и оптом. Без перепакетки наиболее реалистична продажа пулом по пакетной цене; выход в верх рынка возможен только через продажу поштучно и только при подтвержденной готовности к стройке.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По объекту найдено **2 ОБЪЯВЛЕНИЯ САМОГО МАССИВА**.

- **Площадки:** ЦИАН и Move.ru.
- **Формат:** продажа целиком, одним лотом из 15 участков.
- **Диапазон цен:** 3 138 616 ₽ на обеих площадках, или около 20 600 ₽/сотка.
- **Статус:** одно объявление активно, одно архивное; формат реализации — электронный аукцион / торги.
- **Первая прослеживаемая экспозиция:** январь 2026 года по архивному дублю; в мае 2026 года объект снова активен.
- **Изменение ask-цены:** в найденных публикациях цена совпадает.
- **Повторные публикации:** присутствуют признаки переэкспонирования через разные площадки и циклы торгов.

Вывод: текущая экспозиция подтверждает пакетную рыночную планку около 20,6 тыс. ₽/сотка, но одновременно показывает, что реализация объекта идет через торги и повторные публикации. Для инвестора это сигнал о чувствительности ликвидности к формату упаковки и уровню цены входа.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
ПРОДАЖА ОДНИМ ПУЛОМ КАК ЕСТЬ	Локальные пакетные аналоги в Веригино формируют ориентир около 20–21 тыс. ₽/сотка; объект уже нарезан на 15 участков и не требует дополнительного межевания	Инвестор, земельный брокер, покупатель под дальнейшую распродажу	Упаковать лот как сформированный пул из 15 участков, собрать единый пакет документов, отразить ВРИ, состав лота и доступность электричества	Наиболее реалистичный сценарий по сроку и сложности; дает быструю монетизацию, но без розничной премии
БЫСТРАЯ ПРОДАЖА С ДИСКОНТОМ	Направление малоликвидное, а формат торгов и сельская локация повышают чувствительность покупателя к цене; крупные и средние пакеты продаются заметно дешевле розницы	Покупатель-оптовик, инвестор со ставкой на быстрый вход	Поставить лот в нижнюю часть пакетного рынка и продавать без сложной перепковки	Сокращает срок экспозиции, но снижает итоговую выручку
ПОШТУЧНАЯ РАСПРОДАЖА 15 УЧАСТКОВ	Средний размер участков около 10 соток соответствует ходовому дачному формату; розничные лоты в rural-сегменте оцениваются выше пакетных	Частные покупатели под дачу, сезонный дом, недорогой загородный дом	Сделать розничную упаковку каждого участка, описать подъезд и электричество, организовать маркетинг и поэтапную продажу	Потенциально максимизирует цену за сотку, но увеличивает срок реализации, зависимость от качества дорог и коммуникаций и объем операционной работы

04

ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	САРЕХ / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
БЫСТРАЯ ПРОДАЖА	Цена реализации: 2,7–3,0 млн ₽; 17,7–19,7 тыс. ₽/сотка	2–4 мес.	Минимальные затраты на экспозицию и сопровождение; высокий риск продажи только при дисконте	1,8–2,2 млн ₽	30–50% годовых	10–25%	Работает как сценарий выхода, а не максимизации цены
ПРОДАЖА ОДНИМ ПУЛОМ ПО РЫНКУ	Цена реализации: 3,0–3,4 млн ₽; 19,7– 22,3 тыс. ₽/сотка	6–12 мес.	Минимальные затраты на упаковку; ключевой риск — слабая ликвидность направления и юридическая чистота торгового актива	2,3–2,8 млн ₽	30–50% годовых	9–30%	Основной рабочий сценарий
ПОШТУЧНАЯ РАСПРОДАЖА 15 УЧАСТКОВ	Валовая цена реализации: 4,6–6,1 млн ₽; 30–40 тыс. ₽/ сотка в рознице	18–30 мес.	Повышенные организационные затраты на маркетинг, сопровождение и длинную экспозицию; ключевой риск — зависимость от дорог, электричества и правового режима стройки	2,7–3,6 млн ₽	30–50% годовых	30–100%	Потенциал выше, но сценарий существенно сложнее и длиннее

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияет **формат выхода**: продажа пакетом или поштучно. Разница в цене за сотку может быть двукратной и более.
- Критична **готовность к стройке**: подтвержденные подъезды и электричество способны заметно поддержать розничную цену.
- Сценарий поштучной распродажи максимально чувствителен к **сроку экспозиции**: удлинение цикла резко снижает фактическую годовую доходность.
- Для всех сценариев существенна **юридическая чистота**: обременения, ограничения использования и режим торгов влияют на реализуемость и цену входа.
- Максимально чувствительное допущение для уровней входа — возможность продавать участки как полноценный дачный продукт, а не только как проблемный торгуемый актив.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 2,9–3,1 млн ₽, или 19,0–20,3 тыс. ₽/сотка.** На этом уровне еще работает сценарий поштучной распродажи; продажа пулом становится пограничной и требует удачной упаковки и подтвержденной готовности к стройке. Ориентир доходности — **30–35% годовых** только при реализации более сильного сценария.
- **Целевой уровень входа: 2,5–2,8 млн ₽, или 16,4–18,4 тыс. ₽/сотка.** На этом уровне рабочими становятся продажа пулом по рынку и поштучная распродажа; появляется запас на торг, срок и юридические издержки. Ориентир доходности — **30–50% годовых**.
- **Комфортный уровень входа: 2,1–2,4 млн ₽, или 13,8–15,8 тыс. ₽/сотка.** На этом уровне устойчиво работают практически все реалистичные сценарии, включая быструю продажу; появляется защита от слабой ликвидности, затяжной экспозиции и неидеальной упаковки. Ориентир доходности — **40–50%+ годовых** в зависимости от

сценария выхода.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Обременения и последствия торгового происхождения актива	юр	Высокий	Цена / срок / реализуемость	Проводить сделку только после подтверждения механики перехода права и снятия обременений	Свежие выписки ЕГРН по всем 15 участкам; основания возникновения права; статус ипотеки и порядок ее прекращения
Нехватка критичной информации по ПЗЗ, ЗОУИТ и ограничениям использования	данные	Высокий	Цена / реализуемость / CAPEX	До входа получить официальный градостроительный контур по каждому участку и по массиву в целом	Территориальная зона ПЗЗ, наличие ЗОУИТ, красных линий, охранных и водоохранных ограничений
Неопределенность по правовому режиму строительства жилого дома	юр	Высокий	Цена / срок / реализуемость	Продавать объект как дачный формат только при документально подтвержденной возможности соответствующего строительства	Официальный ответ по допустимому строительству и регистрации жилого дома для данного ВРИ
Не подтверждены параметры коммуникаций	тех	Средний	Цена / CAPEX / ликвидность	Фиксировать реальные параметры подключения и стоимость доведения	Наличие техусловий на электричество, мощность, расстояние до точки подключения; информация по газу, воде, канализации
Неясный статус подъездов и сезонность проезда	процедура	Средний	Цена / срок / реализуемость	Подтвердить правовой режим дорог и фактическую круглогодичность доступа	Собственник дороги, сервитуты, схема проезда, состояние подъезда в межсезонье
Слабая ликвидность сельской удаленной локации	рынок	Средний	Цена / срок	Закладывать реалистичный дисконт и не ориентироваться на городской верх рынка	Конкурирующие предложения в северной части округа и фактическая длительность их экспозиции
Разрыв между пакетной и розничной ценой	рынок	Средний	Цена / срок	Выбирать стратегию выхода до входа в сделку, а не после покупки	Подтверждение спроса на 10-соточные розничные лоты именно в этой микролокации



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой **СФОРМИРОВАННЫЙ МАССИВ ИЗ 15 ДАЧНЫХ УЧАСТКОВ** в сельской локации Сергиево-Посадского округа. Его инвестиционная ценность определяется не столько самим фактом нарезки, сколько **ГОТОВНОСТЬЮ К СТРОЙКЕ**: правовым режимом использования, статусом подъездов и подтвержденными коммуникациями.

Для **ПРОДАЖИ ОДНИМ ПУЛОМ** рыночный ориентир оценивается в **3,0–3,4 МЛН Р**, при типовой точке около **3,1–3,2 МЛН Р**. Для **ВЕРХНЕЙ ГРАНИЦЫ** требуется уже не просто продажа земельного банка, а полноценная розничная упаковка 15 участков с подтвержденной полезностью для конечного покупателя.

Определяющие параметры объекта и рынка: **ВРИ “ДЛЯ ДАЧНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА” НА ЗЕМЛЯХ СЕЛЬХОЗНАЗНАЧЕНИЯ**, пакетный формат продажи, удаленная rural-локация, слабая инфраструктурная насыщенность и существенный разрыв между оптовой и розничной ценой за сотку.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Массив уже сформирован в 15 отдельных участках, что снижает входной объем подготовительных действий.
- Средний размер лота около 10 соток соответствует ходовому дачному формату.
- В локации присутствует дачное и коттеджное освоение, то есть формат продукта рынку понятен.
- По фото рядом присутствует линия электроснабжения, что потенциально поддерживает сценарий розничной реализации.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Юридически это не классический ИЖС-продукт, а сельхозземля с ВРИ для дачного строительства.
- Локация удаленная и сельская, с невысокой скоростью поглощения предложения.
- Текущий рынок объекта подтверждается в основном через торги и пакетные предложения, а не через устойчивые сделки конечному покупателю.
- Ключевые факторы верхнего рынка — дороги, ограничения и коммуникации — по объекту документально не раскрыты.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — вход по цене ниже текущей пакетной планки и последующая **ПРОДАЖА ОДНИМ ПУЛОМ** как массива из 15 сформированных участков. Это наиболее сбалансированный вариант по реализуемости, сроку и зависимости от неполной информации.

Почему именно этот сценарий выбран как основной:

- он прямо подтверждается локальными пакетными аналогами в той же локации;
- не требует сложной девелоперской подготовки и длинного цикла распродажи;

- лучше соответствует реальной рыночной ликвидности направления;
- меньше зависит от того, удастся ли доказать конечному розничному покупателю полноценную “готовность к стройке”.

АЛЬТЕРНАТИВА — поштучная распродажа 15 участков. По потенциальной выручке этот вариант сильнее, но он менее приоритетен, потому что:

- сильнее зависит от дорог, электричества и правового режима строительства;
- требует заметно более длинного срока реализации;
- создает операционную нагрузку и риск “зависания” части лотов;
- чувствителен к качеству упаковки и сезонности спроса.

Практически основная стратегия становится особенно оправданной, если до сделки подтверждаются: чистый переход права, отсутствие блокирующих ограничений и хотя бы базовая доступность электричества и подъездов.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ЮРИДИЧЕСКАЯ ЧИСТОТА ТОРГОВОГО АКТИВА.

Это ключевой риск, потому что объект связан с банкротной и ипотечной историей. Он влияет на реализуемость сделки, срок перехода права и дисконт при перепродаже. Критичное действие — получить свежие выписки ЕГРН и подтвердить порядок снятия всех обременений.

02

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ПЗЗ/ЗООИТ И РЕЖИМ СТРОИТЕЛЬСТВА.

Это один из главных факторов цены, потому что именно он определяет, можно ли упаковывать участки как продукт для строительства дома. Риск влияет на цену, CAPEX и сценарии выхода. Критичное действие — официально зафиксировать территориальную зону и ограничения по каждому участку.

03

СЛАБАЯ ЛИКВИДНОСТЬ НАПРАВЛЕНИЯ И РАЗРЫВ МЕЖДУ ПАКЕТНОЙ И РОЗНИЧНОЙ ЦЕНОЙ.

Этот риск ключевой для экономики, потому что именно он определяет, удастся ли выйти по цене выше текущего пакетного рынка. Он влияет на срок экспозиции и фактическую доходность. Критичное действие — заходить в сделку только с запасом по цене входа и с заранее выбранным сценарием выхода.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим для сделки выглядит **ЦЕЛЕВОЙ ВХОД 2,5–2,8 МЛН Р**. Именно этот уровень дает разумный баланс: он позволяет реализовать основной сценарий продажи пулом по рынку и при этом сохраняет возможность более доходной поштучной распродажи, если юридические и инфраструктурные параметры окажутся лучше ожиданий.

МАКСИМАЛЬНЫЙ ВХОД уместен только как ставка на более сложный сценарий поштучной реализации. **КОМФОРТНЫЙ ВХОД** нужен, если объект покупается с расчетом на защиту от рисков торгового происхождения, слабой ликвидности и возможной доупаковки продукта.

До сделки критично подтвердить:

- актуального правообладателя и отсутствие неустранимых обременений;
- территориальную зону, ЗООИТ и ограничения использования по всем 15 участкам;
- допустимость строительства и параметры использования под дачный / жилой формат;
- статус подъездов и реальный круглогодичный доступ;
- параметры электроподключения и, по возможности, наличие иных коммуникаций.

Первые действия по выбранной стратегии:

- собрать единый юридический пакет по всем 15 кадастровым номерам;
- зафиксировать документально ограничения и инженерные вводные;
- определить целевой канал выхода: инвестор-покупатель пулом либо поэтапная розничная распродажа;
- упаковать объект вокруг главного драйвера цены – [готовности к стройке](#), а не просто факта наличия 15 участков.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен как [ДИСКАУНТНЫЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ КЕЙС](#), но не как “готовый ИЖС-продукт”. Покупка оправдана при цене входа ниже текущей аукционной планки и только после подтверждения юридической и градостроительной рамки. Без этого ставка на верх рынка будет излишне рискованной.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ — Д. ВЕРИГИНО

- [Земельный участок 1,52 га, 15 участков, д. Веригино — cian.ru](#)
- [Земельный массив 63,03 га, дачное строительство, д. Веригино — move.ru](#)
- [Земельный участок 1,10 га, 11 участков, д. Веригино — cian.ru](#)
- [Коммерческая земля 51,09 сот., д. Веригино — cian.ru](#)
- [Земельный участок 30 сот., 3 участка, д. Веригино — cian.ru](#)
- [Участок 23 сот., ИЖС, КП Веригино-2 — cian.ru](#)

АНАЛОГИ — СЕРГИЕВО-ПОСАДСКИЙ ГОРОДСКОЙ ОКРУГ

- [Земельный участок 49,66 га, д. Селково — cian.ru](#)
- [Земельный участок 14,9 га, д. Уголки — cian.ru](#)
- [Участок 10 сот., Красная Сторожка ДНП — cian.ru](#)
- [Участок 15 сот., ДНП Рыбацкая Деревня — cian.ru](#)
- [Участок 14 сот., ДНП Рыбацкая Деревня — cian.ru](#)
- [Участок 12,72 сот., Рыбацкая деревня, д. Соснино — cian.ru](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Объект оценки 1,52 га, 15 участков, д. Веригино — cian.ru](#)
- [Объект оценки 1,52 га, 15 участков, д. Веригино — move.ru](#)

[Ссылка на карту](#)