

ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по  
объекту: кадастровый номер:  
50:05:0020119:164 Московская область,  
Сергиево-Посадский район,  
Шабурновский с.о., в районе дер.  
Садовниково

## КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

|        |                      |                                                                                                                                                    |
|--------|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОБЪЕКТ | Тип объекта          | Земельный участок                                                                                                                                  |
|        | Площадь              | 647 м <sup>2</sup> / 6,47 сотки                                                                                                                    |
|        | Адрес / микролокация | Московская область, Сергиево-Посадский район, Шабурновский с.о., в районе дер. Садовниково; адресный комментарий: тер. СНТ «Лесное Озеро-2», д. 97 |
|        | Формат               | Участок в СНТ, категория земель — сельхозназначение, ВРИ — для садоводства                                                                         |

|                                             |                                |                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                             | Текущее использование          | Свободный, визуально без капитальных строений, частично заросший                                                                                                                                                                     |
| РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ | Рыночный диапазон              | 430 000–520 000 ₽                                                                                                                                                                                                                    |
|                                             | Типовой ориентир               | Около 470 000–490 000 ₽, что соответствует примерно 67 000–76 000 ₽/сотка                                                                                                                                                            |
| СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ               | Основной сценарий              | Покупка и перепродажа как участка под садовый дом / дачное строительство в текущем формате СНТ; ориентир продажи 430 000–520 000 ₽, срок экспозиции/сделки 4–8 мес, потенциал доходности при правильном входе — около 30–50% годовых |
|                                             | Альтернативный сценарий        | Предпродажная подготовка: расчистка, упаковка документов, фиксация условий по электричеству и подъезду; ориентир продажи 550 000–650 000 ₽, срок 6–12 мес                                                                            |
| СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ                    | Сильные стороны                | Небольшой бюджет входа; участок в том же СНТ, где есть активные аналоги; природное окружение; визуально без затрат на снос                                                                                                           |
|                                             | Слабые стороны                 | Не ИЖС, а садоводство на сельхозземле; тонкий локальный рынок; не подтверждены коммуникации и ограничения; формат продажи через банкротные торги                                                                                     |
| РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА                  | Целевой вход                   | 280 000–320 000 ₽, или 43 000–49 000 ₽/сотка; при таком входе рабочими остаются сценарии быстрой перепродажи и рыночной продажи после базовой упаковки, ожидаемая доходность — около 30–50% годовых                                  |
|                                             | Комфортный вход                | 230 000–270 000 ₽, или 36 000–42 000 ₽/сотка; создаёт запас под расчистку, юрсопровождение, торг и неопределённость по коммуникациям, позволяет устойчиво реализовать почти все реалистичные сценарии с доходностью выше базовой     |
|                                             | Критично подтвердить до сделки | ЕГРН и обременения, ЗОУИТ/ПЗЗ, статус подъездов, условия подключения электричества, правила и задолженности СНТ, процессуальную чистоту торгов                                                                                       |

# ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

## 1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

|                                 |                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| АДРЕС                           | Московская область, Сергиево-Посадский район, Шабурновский с.о., в районе дер. Садовниково; адресный комментарий: 141341, Московская обл., г. Сергиев Посад, тер. СНТ «Лесное Озеро-2», д. 97 |
| КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР               | 50:05:0020119:164                                                                                                                                                                             |
| ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ | Земельный участок; фактический правовой режим по открытому контуру — для садоводства, в составе СНТ                                                                                           |
| ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА           | 647 м² / 6,47 сотки                                                                                                                                                                           |

## 1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

|                        |                                                                                                                                                      |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| КАТЕГОРИЯ ЗЕМЕЛЬ / ВРИ | Земли сельскохозяйственного назначения; вид разрешенного использования — для садоводства                                                             |
| ФОРМА / КОНФИГУРАЦИЯ   | По картографическим и фото-материалам — компактный участок в регулярной нарезке СНТ                                                                  |
| РЕЛЬЕФ / СОСТОЯНИЕ     | Визуально свободный, без капитальных строений, с травянистой и древесно-кустарниковой растительностью; выраженных перепадов рельефа по фото не видно |
| КОММУНИКАЦИИ           | По фото рядом видны опоры и линии электроснабжения; подключение участка, выделенная мощность, вода, газ и канализация документально не подтверждены  |
| ПОДЪЕЗД / ДОСТУП       | Участок расположен внутри массива СНТ; по картографическому фрагменту рядом проходит дорога 46Н-10466, внутри массива — локальные проезды            |
| ОГРАНИЧЕНИЯ / ЗОУИТ    | Критически важные сведения по ЗОУИТ, градзоне и параметрам застройки в открытом контуре не подтверждены                                              |

### 1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

|                             |                                                                                                                                                            |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| МИКРОЛОКАЦИЯ                | СНТ «Лесное Озеро-2» у дер. Садовниково, сельская дачно-садовая среда, соседство с открытыми полями и лесным массивом                                      |
| ТРАНСПОРТНАЯ<br>ДОСТУПНОСТЬ | Деревня Садовниково связана автобусными маршрутами с Сергиевым Посадом; расстояние до Сергиева Посада по шоссе около 39 км                                 |
| ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ<br>СПРОСА | Основной спрос формирует дачное и загородное использование; ценность локации поддерживается природным окружением, тишиной и невысокой плотностью застройки |
| ИНФРАСТРУКТУРНАЯ СРЕДА      | Локальная социальная инфраструктура ограничена; для постоянного проживания локация периферийная, для дачного формата – приемлемая                          |

## 2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

### 2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- **География базы:** СНТ «Лесное Озеро-2» и дер. Садовниково → смежные СНТ/ДНП округа → широкий рынок Сергиево-Посадского округа.
- **Сильные стороны базы:** есть аналоги в том же СНТ; есть участки сопоставимой площади 5–9 соток; база показывает влияние электричества, круглогодичного подъезда и статуса земли на цену.
- **Ограничения базы:** рынок микролокации тонкий; часть объявлений архивные; правовой режим лотов неоднороден – садоводство, ДНП, ИЖС; часть предложений экспонировалась через торги и не отражает обычную цену частной сделки.
- **Надежность базы:** средняя для определения рыночного коридора продажи; достаточная для оценки диапазона цены и ликвидности, но менее точная для верхней границы рынка без подтверждения коммуникаций и ограничений.

### 2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

| # | ССЫЛКА/ИСТОЧНИК                                           | ЛОКАЦИЯ                             | ПЛОЩАДЬ    | ЦЕНА         | ЦЕНА ЗА ЕД.         | СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ                                                          | ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА                                                                             | ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)                                    |
|---|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------|------------|--------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| 1 | <a href="https://cian.ru/322461740">cian.ru/322461740</a> | СНТ «Лесное Озеро-2», ул. Малиновая | 6,3 сотки  | 650 000<br>₽ | 103 175 ₽/<br>сотка | Садоводство, электричество по границе, круглогодичный подъезд, под строительство дома | Практически та же локация и близкая площадь, но лучше описана инженерная и дорожная готовность | – для объекта                                            |
| 2 | <a href="https://cian.ru/323186688">cian.ru/323186688</a> | СНТ «Лесное Озеро-2», ул. Вишневая  | 5,02 сотки | 650 000<br>₽ | 129 482 ₽/<br>сотка | ДНП, ровный участок, лес/река, удобный подъезд                                        | Меньшая площадь обычно продается дороже за сотку; позиционирование лучше упаковано             | – для объекта                                            |
| 3 | <a href="https://cian.ru/329628322">cian.ru/329628322</a> | ДПК «Лесное Озеро»                  | 9,04 сотки | 570 000<br>₽ | 63 053 ₽/<br>сотка  | Подключено электричество 15 кВт, круглогодичный подъезд                               | Большой размер лота; лучше подтверждены коммуникации                                           | ±; больший размер снижает ₽/сотка, коммуникации повышают |
| 4 | <a href="https://cian.ru/318748263">cian.ru/318748263</a> | д. Садовниково                      | 12 соток   | 400 000<br>₽ | 33 333 ₽/<br>сотка  | ДНП, заявлены вода, электричество, газ по границе                                     | Сильно больше площадь; архивный лот; иной формат использования                                 | + для объекта по ₽/сотка                                 |

|   |                   |                          |            |           |                 |                                                     |                                                                                   |                  |
|---|-------------------|--------------------------|------------|-----------|-----------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| 5 | cian.ru/324135134 | Быково-Дачная территория | 6,36 сотки | 450 000 Р | 70 755 Р/сотка  | ДНП, электричество по границе                       | Сопоставимая площадь и правовой режим, но иная локация округа                     | Близкий ориентир |
| 6 | cian.ru/319405514 | ДНП «Лесная опушка»      | 6 соток    | 490 000 Р | 81 667 Р/сотка  | Для дачного строительства, электричество по границе | Сопоставимая площадь, но другой поселок и другой уровень локационной узнаваемости | Близкий ориентир |
| 7 | cian.ru/270063603 | СНТ «Кругозор»           | 6 соток    | 700 000 Р | 116 667 Р/сотка | Есть вода и электричество                           | Сопоставимая площадь, но выше инженерная обеспеченность                           | – для объекта    |

### 2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон рынка в релевантном сегменте:** для удаленных садовых/дачных участков сопоставимого формата – примерно **33 000–129 000 Р/сотка**; основной рабочий коридор для объектов, близких к рассматриваемому, – **60 000–90 000 Р/сотка**.
- **Типовая рыночная цена объекта:** с учетом площади 6,47 сотки, статуса садоводства, отсутствия подтвержденных коммуникаций и локации СНТ – **430 000–520 000 Р**.
- **Средний ориентир по наиболее релевантным аналогам:** около **75 000–85 000 Р/сотка**, но для текущего объекта уместен дисконт из-за неполной подтвержденности инженерии и ограничений.
- **Типовой покупатель:** частное лицо под дачу, садовый дом или недорогой загородный участок; не девелоперский продукт и не участок под классическое городское ИЖС.
- **Ликвидность:** умеренно низкая; типичный срок экспозиции в данном сегменте – **4–8 месяцев**, для переоцененных или слабо упакованных лотов – **до 9–12+ месяцев**.
- **Дисконт «заявлено → факт»:** по открытой базе надежно не измеряется, но наличие архивных лотов и прямых упоминаний о торге указывает на переговорный люфт; для слабой микролокации и неполной упаковки он обычно выше среднего по участкам у города.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:** мелкие участки до 7 соток в сопоставимом дачном сегменте экспонируются примерно по **71 000–129 000 Р/сотка** и ликвиднее при наличии подъезда и электричества; средние 7–10 соток – примерно по **24 000–86 000 Р/сотка**, типично ближе к **60 000–80 000 Р/сотка**; крупные 10+ соток в периферийных локациях – примерно по **33 000–100 000 Р/сотка**, но продаются дольше. Для рассматриваемого объекта размер скорее помогает ликвидности, чем мешает, однако отсутствие подтвержденной «готовности к стройке» сдерживает цену.

## 2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

### 2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По самому объекту найдено **1 ПРЕДЛОЖЕНИЕ** с совпадающими кадастровым номером **50:05:0020119:164** и площадью **6,47 СОТКИ**.

- **Где экспонируется:** агрегатор объявлений.
- **Формат:** продажа целиком, через торги / аукцион в рамках процедуры банкротства.
- **Цена экспозиции:** **314 000 Р**, или около **48 532 Р/сотка**.
- **Статус:** активность публикации по площадке прослеживается, но итог сделки не подтвержден.
- **Даты фиксации:** в выдаче отмечались даты 28 марта и 15 апреля; есть признаки повторной индексации одного и того же лота.
- **Вывод:** текущая публичная цена находится ниже типового рыночного коридора обычной частной продажи и скорее отражает старт/формат аукционной реализации, а не полноценную рыночную стоимость для конечного покупателя. Для инвестора это важный ограничитель: при итоговой цене существенно выше 320–350 тыс. Р запас

доходности быстро снижается.

# СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

| СЦЕНАРИЙ                                                            | НА ЧЕМ ОСНОВАН                                                                                                                                                                                                                                       | ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ<br>/ АРЕНДАТОР                                                    | ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ                                                                                                                                                              | ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Перепродажа как есть в формате садоводства                          | Рынок в том же СНТ и близких массивах подтверждает спрос на участки 5–9 соток; объект соответствует массовому дачному бюджету, но уступает по упаковке аналогам с подтвержденным электричеством и подъездом                                          | Частное лицо под дачу, садовый дом, сезонное использование                                 | Подготовить лот к продаже: покос, базовая расчистка, корректные фото, понятное описание правового режима и доступа                                                             | Самый простой и реалистичный сценарий; позволяет выйти в рыночный коридор без значительного CAPEX, но с ограниченной верхней ценой                   |
| Предпродажная подготовка и продажа в верхней части локального рынка | Верх рынка в этой локационной логике достигается там, где подтверждены электричество, круглогодичный подъезд и «готовность к стройке»; аналог в том же СНТ по 6,3 сотки экспонируется по более высокой ставке за сотку именно за счет такой упаковки | Покупатель под строительство садового/загородного дома с более высокой платежеспособностью | Расчистить участок, оформить межевые и правоустанавливающие документы в удобный для продажи пакет, зафиксировать условия по электричеству и подъезду, усилить презентацию лота | Повышает ликвидность и шансы выйти к верхней границе рынка; требует дополнительных затрат и зависит от подтверждаемости инженерии и правового режима |
| Быстрая продажа после покупки с ограниченным торгом                 | Формат торгов и низкий бюджет входа делают возможной перепродажу с дисконтом к обычному рынку; сценарий опирается не на «верх цены», а на скорость и доступность для широкого круга покупателей                                                      | Покупатель с минимальным бюджетом на загородный участок                                    | Минимальная уборка, оперативная публикация на основных площадках, акцент на цене входа и природной локации                                                                     | Сокращает срок выхода, но ограничивает абсолютную прибыль и сильнее зависит от цены покупки на торгах                                                |

| СЦЕНАРИЙ                                         | КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ<br>СЦЕНАРИЯ                                           | СРОК     | CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ                                                                                                                           | ДОПУСТИМЫЙ<br>ДИАПАЗОН<br>ПОКУПКИ | ГОДОВАЯ<br>ДОХОДНОСТЬ | ROI    | КОММЕНТАРИЙ                                                                             |
|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Быстрая<br>продажа                               | Цена реализации:<br>320 000–390 000 ₽;<br>49 000–60 000 ₽/<br>сотка  | 2–4 мес  | 20 000–40 000 ₽ на оформление,<br>минимальную расчистку и<br>маркетинг; риск слабого спроса при<br>переоценке                                     | 200 000–280<br>000 ₽              | 30–50%<br>годовых     | 6–22%  | Работает только при<br>удачном входе ниже или<br>около стартовой цены<br>торгов         |
| Рыночная<br>продажа после<br>базовой<br>упаковки | Цена реализации:<br>430 000–520 000 ₽;<br>67 000–80 000 ₽/<br>сотка  | 4–8 мес  | 40 000–80 000 ₽ на расчистку, фото,<br>описание, пакет документов; риск<br>неполного подтверждения<br>инженерии                                   | 280 000–360<br>000 ₽              | 30–50%<br>годовых     | 12–36% | Основной рабочий<br>сценарий                                                            |
| Подготовка к<br>верхней части<br>рынка           | Цена реализации:<br>550 000–650 000 ₽;<br>85 000–100 000 ₽/<br>сотка | 6–12 мес | 100 000–180 000 ₽ на расчистку,<br>упаковку, организацию<br>подтверждений по электричеству/<br>подъезду; риск, что рынок не<br>оплатит весь CAPEX | 260 000–400<br>000 ₽              | 30–50%<br>годовых     | 10–31% | Сценарий зависит от<br>качества подготовки и<br>подтверждения<br>«готовности к стройке» |

## 4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Сильнее всего на экономику влияют **цена покупки на торгах** и возможность купить без сильного повышения от стартовой цены.
- Верхняя часть цены чувствительна к подтверждению **электричества, статуса подъезда и отсутствия критичных ограничений**.
- Сценарии заметно чувствительны к **сроку экспозиции**: при продаже дольше 8–12 месяцев годовая доходность резко снижается.
- Подготовительный CAPEX оправдан только если позволяет поднять цену не менее чем на 100–150 тыс. ₽ относительно продажи «как есть».
- Критичное допущение для всех расчетов – отсутствие тяжелых юридических ограничений и скрытых расходов по СНТ/торгам.

## 4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 340 000–360 000 ₽.** При таком входе еще работает сценарий рыночной продажи после базовой упаковки, а при хорошем подтверждении электричества и подъезда – сценарий выхода в верхнюю часть рынка. Ориентир доходности – около **30–40% годовых**. Это верхний рабочий вход без заметного запаса по рискам.
- **Целевой уровень входа: 280 000–320 000 ₽.** Это основной рекомендуемый диапазон: при нем рабочими становятся быстрая продажа, рыночная продажа после упаковки и условно сценарий усиленной подготовки. Ориентир доходности – около **30–50% годовых**. Этот уровень лучше всего согласуется и с текущей аукционной экспозицией, и с локальным рынком.

- **Комфортный уровень входа: 230 000–270 000 Р.** При таком входе появляется запас под расчистку, юррасходы, торг, длительную экспозицию и неидеальные результаты по подготовке. Устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии с доходностью от **40%+ годовых** и более высоким запасом прочности.

## 5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

| РИСК                                                                      | КАТЕГОРИЯ | УРОВЕНЬ | НА ЧТО ВЛИЯЕТ                                                              | КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ                                                                   | ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------|-----------|---------|----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Правовой режим участка не соответствует классическому ИЖС                 | юр        | Высокий | Цена, ликвидность, реализуемость сценария «дом для постоянного проживания» | Позиционировать участок как садоводство, не закладывать в цену премию ИЖС                 | Выписка ЕГРН, ПЗЗ, допустимые параметры застройки, возможность регистрации жилого дома                    |
| Нехватка критичной информации по ЗОУИТ, градzone и ограничениям           | данные    | Высокий | Цена, срок продажи, CAPEX, реализуемость верхнего сценария                 | До ставки на торгах собрать официальный пакет по ограничениям и градрежиму                | Выписка ЕГРН о зонах и территориях, ГПЗУ/ИСОГД, картографический фрагмент ПЗЗ                             |
| Не подтверждены фактические условия по электричеству и иным коммуникациям | тех       | Высокий | Цена, ликвидность, CAPEX, срок экспозиции                                  | Не учитывать неподтвержденные сети как факт; продавать только подтвержденные преимущества | ТУ/справка по электричеству, статус подключения, мощность, порядок подключения, наличие воды/газа         |
| Статус и качество подъездных дорог, зависимость от СНТ                    | процедура | Средний | Цена, срок, ликвидность, сезонность спроса                                 | Получить подтверждение по круглогодичному доступу и обслуживанию проездов                 | Правовой статус дорог, взносы СНТ, зимнее содержание, фактический осмотр подъезда                         |
| Формат реализации через банкротные торги                                  | процедура | Высокий | Реализуемость сделки, срок, юридическая чистота, итоговая цена входа       | Работать с лотом только после проверки регламента торгов и цепочки перехода права         | Положение о торгах, состав лота, обременения, порядок передачи права, условия оплаты и снятия ограничений |
| Слабая ликвидность удаленной дачной локации                               | рынок     | Средний | Срок, цена, торг                                                           | Держать цену в массовом сегменте и качественно упаковать предложение                      | Конкурирующая экспозиция в Садовниково и ближайших СНТ на дату покупки и выхода в продажу                 |
| Возможное переувлажнение / скрытые особенности грунта                     | тех       | Средний | CAPEX, ликвидность, сценарий строительства                                 | Не обещать «готовность под дом» без осмотра и базовой оценки грунтов                      | Осмотр в сезон влажности, визуальная оценка дренажа, при необходимости упрощенная инженерная оценка       |

|                                     |       |         |            |                                                                         |                                          |
|-------------------------------------|-------|---------|------------|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| Сезонность спроса на дачные участки | рынок | Средний | Срок, цена | Выходить в рынок в высокий сезон и учитывать дисконт при зимней продаже | План даты покупки и даты вывода на рынок |
|-------------------------------------|-------|---------|------------|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|

## 6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект — это недорогой земельный участок в СНТ у дер. Садовниково, ориентированный не на городской формат ИЖС, а на массовый загородный спрос: дача, садовый дом, сезонное или условно круглогодичное использование. Рыночный коридор обычной продажи для конечного покупателя оценивается в **430 000–520 000 Р**, при хорошей упаковке и подтвержденной «готовности к стройке» возможен выход к **550 000–650 000 Р**. Определяющими для стоимости являются не столько размер участка, сколько **ПРАВОВОЙ РЕЖИМ, ПОДТВЕРЖДЕННОСТЬ ЭЛЕКТРИЧЕСТВА, СТАТУС ПОДЪЕЗДА, ОТСУТСТВИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ И КАЧЕСТВО УПАКОВКИ ЛОТА**.

## 6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

### СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Низкий абсолютный бюджет входа.
- Есть прямая рыночная среда в том же СНТ, что повышает понятность оценки.
- Небольшая площадь 6,47 сотки соответствует массовому дачному сегменту.
- Участок визуально свободен от строений и не требует затрат на демонтаж.
- Природное окружение и дачная среда поддерживают базовый спрос.

### ОГРАНИЧЕНИЯ

- Это не ИЖС, а участок для садоводства на землях сельхозназначения.
- Локация периферийная, ликвидность ниже, чем у участков ближе к городу.
- Критичные сведения по ограничениям, коммуникациям и дорожному статусу не подтверждены официальным пакетом.
- Формат покупки через банкротные торги повышает процедурную сложность и может ухудшить экономику при росте цены на аукционе.

## 6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **ПОКУПКА ПО ЦЕЛЕВОМУ ВХОДУ И ПЕРЕПРОДАЖА КАК УЧАСТКА ПОД САДОВЫЙ ДОМ ПОСЛЕ БАЗОВОЙ УПАКОВКИ**. Это самый рациональный вариант, потому что он опирается на реальный локальный рынок, не требует тяжелого CAPEX и лучше всего согласуется с фактическим статусом участка. Количественно сценарий подтверждается рыночным коридором **430 000–520 000 Р** и допустимым входом **280 000–320 000 Р**, при котором остается приемлемая доходность.

Альтернатива — **ПРЕДПРОДАЖНАЯ ПОДГОТОВКА С ПОПЫТКОЙ ВЫЙТИ В ВЕРХНЮЮ ЧАСТЬ РЫНКА**. Она потенциально дает более высокую цену, но становится менее приоритетной из-за зависимости от факторов, которые пока не подтверждены: электричество, подъезды, ограничения, реальная воспринимаемая готовность участка к строительству. Такой сценарий сложнее, дольше и чувствительнее к качеству исполнения.

Сценарий **БЫСТРОЙ ПЕРЕПРОДАЖИ** возможен, но он зависит почти исключительно от очень удачного входа на торгах и не позволяет полноценно раскрыть стоимость объекта. Поэтому его стоит рассматривать как резервный, а не основной.

## 6.4. ТОП-3 РИСКА

01

### ПРАВОВОЙ РЕЖИМ И ОГРАНИЧЕНИЯ УЧАСТКА.

Это ключевой риск, потому что именно он определяет, что можно обещать покупателю и за что рынок готов платить. Влияет на цену, срок продажи и реализуемость сценария подготовки к верхнему рынку. Критичное действие — подтверждение ЕГРН, ПЗЗ и ограничений по ЗОУИТ.

02

### НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ И ПОДЪЕЗД.

Для дачного участка в удаленной локации это основной драйвер разницы между нижней и верхней частью рынка. Влияет на цену, CAPEX и ликвидность. Критичное действие — фиксировать только документально или фактически подтвержденные параметры по электричеству и дорогам.

03

### ПРОЦЕДУРНЫЙ РИСК БАНКОТНЫХ ТОРГОВ.

Он важен, потому что влияет сразу на итоговую цену входа, сроки и чистоту перехода права. Даже хороший актив теряет инвестиционный смысл, если аукцион уводит цену слишком высоко или обнаруживаются процедурные сложности. Критичное действие — анализ регламента торгов и состава прав до внесения значимого аванса/ставке.

## 6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим уровнем входа по этому объекту является **280 000–320 000 Р**. Именно в этом диапазоне сохраняется возможность реализовать основной сценарий перепродажи после базовой упаковки и не потерять запас на расчистку, маркетинг и юридические расходы. Вход выше **340 000–360 000 Р** уже делает проект зависимым от удачного выхода в верхнюю часть рынка и снижает устойчивость экономики.

До сделки критично подтвердить: **ВЫПИСКУ ЕГРН, НАЛИЧИЕ/ОТСУТСТВИЕ ОБРЕМЕНЕНИЙ, ЗОУИТ, ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ РЕЖИМ, СТАТУС ДОРОГ, ПРАВИЛА И ВОЗМОЖНЫЕ ДОЛГИ СНТ, УСЛОВИЯ ПО ЭЛЕКТРИЧЕСТВУ, А ТАКЖЕ ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ТОРГОВ**. Без этого нельзя считать обоснованным сценарий продажи «как готового к строительству участка».

Первыми действиями после подтверждения юридической и процедурной чистоты должны быть: **ОСМОТР УЧАСТКА НА МЕСТНОСТИ, БАЗОВАЯ РАСЧИСТКА, ФИКСАЦИЯ РЕАЛЬНОГО ПОДЪЕЗДА, СБОР ПОДТВЕРЖДЕНИЙ ПО ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЮ, ПОДГОТОВКА ПОНЯТНОГО КОМПЛЕКТА ДОКУМЕНТОВ И ВЫВОД ЛОТА В ПРОДАЖУ В СЕЗОН АКТИВНОГО ДАЧНОГО СПРОСА**. Если по итогам проверки подтверждаются подъезд, электричество и отсутствие тяжелых ограничений, объект можно позиционировать в верхней части локального дачного сегмента; если нет — следует придерживаться стратегии быстрой или стандартной перепродажи без завышенных ожиданий по цене.

## СПИСКИ ССЫЛОК

## ПРОДАЖА

## АНАЛОГИ — ТОТ ЖЕ РАЙОН / БЛИЖАЙШАЯ ЛОКАЦИЯ

- [Участок 5,02 сот., Лесное Озеро-2, ул. Вишневая — cian.ru](#)
- [Участок 6,3 сот., Лесное Озеро-2, ул. Малиновая — cian.ru](#)
- [Участок 9,04 сот., Лесное Озеро-2 — cian.ru](#)
- [Участок 9,2 сот., Лесное Озеро-2, ул. Лесная — cian.ru](#)
- [Участок 12 сот., д. Садовниково — cian.ru](#)
- [Участок 6 сот., СНТ Кругозор — cian.ru](#)

## АНАЛОГИ — СЕРГИЕВ ПОСАД И ГОРОДСКОЙ ОКРУГ

- [Участок 6 сот., СНТ Садовод, 302 — cian.ru](#)
- [Участок 6 сот., СНТ Садовод, 391 — cian.ru](#)
- [Участок 6 сот., СНТ Полянка, 103 — cian.ru](#)
- [Участок 6,13 сот., ул. Фаворского, 16А — cian.ru](#)
- [Участок 6 сот., пер. Чудинова, 13 — cian.ru](#)
- [Участок 6 сот., ДНТ Лесная Поляна — cian.ru](#)
- [Участок 6,36 сот., Быково-Дачная территория — cian.ru](#)
- [Участок 9,8 сот., д. Суропцово, 6 — cian.ru](#)
- [Участок 5,67 сот., ул. Цветочная, 3 — cian.ru](#)
- [Участок 5,02 сот., ул. Колхозная, 7 — cian.ru](#)
- [Участок 5,7 сот., проезд Куйбышева — cian.ru](#)
- [Участок 6 сот., ДНП Лесная опушка, 356 — cian.ru](#)
- [Участок 6 сот., д. Маньково — cian.ru](#)

## ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Участок 6,47 сот., Лесное Озеро-2, кадастр 50:05:0020119:164 — olan.ru](#)

[Ссылка на карту](#)