

ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Кадастровый номер
50:27:0020611:863 Московская обл, г
Подольск, д Бородино, пер Сосновый, д 2
Земельный участок в КП "Бородино
Village"

ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК В КП «БОРОДИНО VILLAGE»

142117, Московская обл., г. Подольск, д. Бородино, пер. Сосновый, д. 2
Земельный участок · Земельный участок под малоэтажное жилое строительство
Дата анализа: 19.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Земельный участок под ИЖС в коттеджном поселке «Бородино Village»
	Площадь	1 000 кв. м / 10,03 сот.
	Адрес / микролокация	д. Бородино, Сосновый пер., д. 2, городской округ Подольск; закрытый клубный поселок рядом с Подольском

	Формат	Свободный участок в организованной малоэтажной среде, с заявленными центральными/поселковыми коммуникациями
	Текущее использование	Свободный участок под индивидуальное жилищное строительство
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	11,8–13,2 млн ₽
	Типовой ориентир	около 12,5 млн ₽, или 1,25 млн ₽/сотка
	Верх рынка	до 14,5–16,0 млн ₽ при сильной посадке внутри поселка, полном подтверждении коммуникаций и качественной рыночной упаковке
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Перепродажа как готового ИЖС-участка в клубном поселке: 11,8–13,2 млн ₽, 1,18–1,32 млн ₽/сотка
	Срок	Экспозиция и сделка: ориентировочно 4–8 месяцев при рыночной цене
	Альтернативный сценарий	Подготовка к верхнему рынку: подтверждение ГПЗУ/ограничений/коммуникаций, усиление упаковки, выход в диапазон 13,8–15,5 млн ₽
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Клубный поселок; близость к Подольску; лесное окружение; заявленные газ, электричество, вода; формат 10 соток ликвиден для семейного спроса
	Слабые стороны	По конкретному кадастру не подтверждены ЕГРН-права, ЗОУИТ и точная зона ПЗЗ; неоднородность данных по канализации; текущая длительная экспозиция объекта ограничивает ценовой оптимизм
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	9,0–9,7 млн ₽, или 0,90–0,97 млн ₽/сотка: рабочий вход под сценарий перепродажи как есть и под сценарий подготовки к верхнему рынку; потенциальная доходность 30–45% годовых
	Комфортный вход	8,3–9,0 млн ₽, или 0,83–0,90 млн ₽/сотка: создает запас под торг, сроки, упаковку и риск неполного подтверждения параметров; потенциальная доходность 40–55% годовых
	Критично подтвердить до сделки	ЕГРН и переход прав, ГПЗУ, ЗОУИТ/ограничения, статус дорог, состав и условия подключения коммуникаций по конкретному участку

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА	Адрес	142117, Московская обл., г. Подольск, д. Бородино, пер. Сосновый, д. 2
	Кадастровый номер	50:27:0020611:863
	Тип / назначение	Земельный участок под малоэтажное жилое строительство; по рыночным источникам — земли населенных пунктов, ИЖС
КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА	Площадь лота	1 000 кв. м / 10,03 сот.
	Формат участка	Свободный участок в составе готового коттеджного поселка
	Коммуникации	По исходному описанию: газ, электричество 15 кВт, вода от двух артезианских скважин; по рыночным источникам в поселке также заявлены поселковое водоснабжение и локальная/септическая канализация
	Подъезд / дороги	Поселковые дороги с твердым покрытием, закрытый формат, охрана 24/7
КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ	Дополнительные параметры	Единый архитектурный концепт поселка «Альпийское шале», парковки, детские и спортивные зоны
	Микролокация	КП «Бородино Village», организованная коттеджная среда в деревне Бородино, рядом с лесом
	Транспортная доступность	Подъезд через Варшавское и Симферопольское шоссе; ориентир до МКАД 23–27 км; до Подольска — около 5–15 минут в зависимости от точки назначения
	Окружение и спрос	Малоэтажная жилая застройка, пригородный формат постоянного проживания, близость к городской инфраструктуре Подольска

Инфраструктурный
контекст

В рыночных описаниях заявлены школы, детские сады, ТЦ, поликлиника и больница в 5–7 минутах езды

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Оценка рынка выполнена по локальной воронке спроса с приоритетом микролокации. В структурированном массиве продаж присутствует 8 внешних предложений, из которых для ценообразования наиболее полезны аналоги из д. Бородино и соседних поселковых форматов; объявление самого объекта из расчета рыночной стоимости исключено. Дополнительно использованы рыночные ориентиры по КП «Бородино Village»: 2 земельных участка в текущей витрине, 9 объявлений по д. Бородино и широкий фон по г.о. Подольск.

Сильная сторона базы — наличие прямых и почти прямых аналогов в том же поселке и в той же деревне, что позволяет оценить премию за организованный поселковый продукт, коммуникации и близость к Подольску. Ограничение базы — узкий рынок именно внутри «Бородино Village»: прямых лотов немного, а часть данных по правовому статусу и инженерии дана в формате рыночных объявлений. Надежность базы для определения ценового коридора продажи — средняя; для верхней границы рынка и влияния качества коммуникационного пакета — средне-низкая.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН / поселок Borodino Village	КП «Бородино Village»	8,15 сот.	9 800 000 ₽	1 202 454 ₽/сотка	ИЖС, участок в том же поселке	Меньшая площадь, прямой аналог по микролокации	Нейтрально / слегка вверх
2	ЦИАН / поселок Borodino Village	КП «Бородино Village»	9,0 сот.	15 000 000 ₽	1 666 667 ₽/сотка	ИЖС, прямой поселковый аналог	Меньше по площади; вероятно сильнее по посадке/упаковке	Вверх
3	ЦИАН / снятое объявление	КП «Бородино Village»	9,78 сот.	16 500 000 ₽	1 687 117 ₽/сотка	ИЖС, участок у леса	Сильная лесная премия и лучшая посадка внутри поселка	Существенно вверх
4	WW Realty	КП «Бородино Village»	9,3 сот.	14 990 000 ₽	1 611 828 ₽/сотка	ИЖС, газ/электричество/вода, охраняемый поселок	Почти прямой аналог, но с более сильной маркетинговой упаковкой	Вверх
5	ЦИАН	д. Бородино	8,0 сот.	8 000 000 ₽	1 000 000 ₽/сотка	ИЖС, пер. Сосновый	Та же деревня, но вне подтвержденного клубного формата	Вниз

6	ЦИАН	д. Бородино	6,86 сот.	4 300 000 ₽	626 822 ₽/ сотка	Ровный, сухой участок; электричество по границе	Слабее по формату, инженерии и окружению	Существенно вниз
7	ЦИАН	КП «Бородино»	6,0 сот.	4 999 000 ₽	833 167 ₽/ сотка	ИЖС, газ по границе, 15 кВт, асфальт	Соседний, но более массовый поселковый продукт	Вниз
8	Move.ru	д. Бородино, Сосновый пер.	12,12 сот.	26 664 000 ₽	2 200 000 ₽/сотка	ИЖС, та же улица	Сильный верхний ориентир; цена выглядит премиальной относительно рынка	Сильно вверх

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- По локальному рынку д. Бородино и поселковым продуктам диапазон экспозиции широкий: примерно от 0,63 до 1,69 млн ₽/сотка; внутри «Бородино Village» рабочий коридор выше — около 1,20–1,69 млн ₽/сотка.
- Типовая рыночная цена для рассматриваемого участка 10,03 сот. оценивается на уровне около 12,5 млн ₽, что соответствует примерно 1,25 млн ₽/сотка.
- Рыночный диапазон для конечного покупателя: 11,8–13,2 млн ₽. Верхняя полка 14,5–16,0 млн ₽ достижима только при сильной посадке внутри поселка, полном подтверждении коммуникаций и качественной юридико-маркетинговой упаковке.
- Типовой покупатель — семья, рассматривающая участок под дом для постоянного проживания рядом с Подольском, с приоритетом на охрану, понятные дороги, инженерную готовность и лесное окружение.
- Ликвидность для формата 8–10 соток — выше средней по загородному рынку: при адекватной цене это один из самых понятных семейных форматов; на срок экспозиции сильнее всего влияют подтвержденность коммуникаций, статус дорог, качество поселка и реальная позиция участка внутри него.
- По размерным градациям цена меняется заметно: мелкие лоты 3–6 соток в удобной посадке показывают около 0,83–1,23 млн ₽/сотка, средние 8–10 соток — около 1,00–1,69 млн ₽/сотка, крупные 20+ соток — около 0,47–0,62 млн ₽/сотка. Наиболее ликвидны именно средние семейные участки 8–10 соток.
- Для данного объекта это означает, что сам размер лота является преимуществом, а потенциал роста цены связан не с делением, а с подтверждением «готовности к стройке» и правильной упаковкой продукта.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По объекту найдено 1 основное объявление, а также дубли на агрегаторах. Формат экспозиции — продажа целиком как ИЖС-участка 10,03 сот. Диапазон цены по найденным площадкам совпадает: 11 865 000 ₽. Статус — активное объявление. Первая найденная дата экспозиции: 14.11.2025. Срок нахождения в экспозиции на дату анализа — около 187 дней.

Это важный сигнал ликвидности: текущая цена находится в нижней части прямых поселковых аналогов, однако длительная экспозиция показывает, что для фактической сделки критичны не только цена, но и качество упаковки объекта, подтверждение документов и реальное восприятие участка покупателем внутри поселка. Данный сигнал ограничивает оптимизм при определении верхней границы рынка и уровня допустимого входа.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент участков без подряда в ближнем Подмоскowie остается конкурентным: предложение широкое, а покупатель выбирает между качеством поселка, инженерной готовностью и бюджетом входа. Для объекта это означает, что преимущество дает не абстрактная «локация Подольск», а именно сочетание клубного формата, лесного окружения и документально подтвержденной готовности к строительству.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Перепродажа как есть под ИЖС	Рынок внутри «Бородино Village» поддерживает цену около 1,20–1,69 млн ₽/сотка; участок находится в наиболее ликвидной размерной группе 8–10 соток	Семья под строительство дома для ПМЖ рядом с Подольском	Сохранить формат продажи как семейного ИЖС-лота, усилить презентацию участка и поселка, вывести понятный пакет документов по участку и коммуникациям	Наиболее реалистичный сценарий с умеренным сроком экспозиции и понятным спросом; рабочий коридор реализации 11,8–13,2 млн ₽
Подготовка к верхнему рынку и продажа дороже	Верх рынка в поселке формируется на участках с лучшей посадкой и сильной упаковкой; покупатель платит премию за подтвержденные коммуникации, ограничения и «готовность к стройке»	Покупатель бизнес-/upper-comfort сегмента, для которого важны поселок, лесность, безопасность и минимизация неопределенности	Собрать комплект ЕГРН/ГПЗУ/ограничений, формализовать параметры подключения, оформить акценты на инфраструктуре, лесе и архитектурной концепции поселка	Потенциал выхода в диапазон 13,8–15,5 млн ₽, но с большей зависимостью от качества посадки участка, сроков и полноты подтверждающих документов

04

ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	САРЕХ / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Перепродажа как есть	Цена реализации: 11,8–13,2 млн ₽; 1,18– 1,32 млн ₽/сотка	4–8 мес.	Минимальные затраты на продажу и упаковку; основной риск — затяжная экспозиция при слабом документальном пакете	8,9–10,2 млн ₽	30–45% годовых	10–22%	Инвест-сценарий работает только при входе ниже типовой розничной цены конечного покупателя
Подготовка к верхнему рынку	Цена реализации: 13,8–15,5 млн ₽; 1,38–1,55 млн ₽/ сотка	6–10 мес.	Ориентир затрат 0,15–0,35 млн ₽ на юридикто-маркетинговую упаковку; риск — невыход в верхний ценовой диапазон без сильной посадки участка	9,6–11,2 млн ₽	30–50% годовых	15–31%	Дает лучшую экономику, но сильнее зависит от полноты документов и качества позиционирования

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияет не средняя цена по округу, а фактическая готовность участка к стройке: подтвержденные коммуникации, ГПЗУ, ограничения, статус дорог.
- Сценарии чувствительны к сроку экспозиции: текущие 187 дней в продаже показывают, что даже хороший поселковый продукт без достаточной упаковки может продаваться заметно дольше ожидаемого.
- Наиболее критичное допущение для верхнего рынка — возможность доказать покупателю премиальность участка внутри поселка, а не просто принадлежность к «Бородино Village».
- Любое выявленное ограничение по ЗОУИТ, дорогам или инженерии напрямую снижает допустимый вход и делает менее вероятным сценарий выхода в верхнюю ценовую полку.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 10,2–11,0 млн ₽. На этом уровне еще работает сценарий перепродажи как есть, а сценарий выхода в верхний рынок работает только при сильной упаковке и благоприятной посадке участка. Ориентировочная доходность — 25–35% годовых. Это верхняя граница допустимого входа без заметного запаса по рискам.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 9,0–9,7 млн ₽. При таком входе рабочими становятся оба сценария: продажа как есть и подготовка к верхнему рынку. Ориентировочная доходность — 30–45% годовых. Это базовый рекомендуемый уровень, потому что он учитывает текущую длительность экспозиции объекта и необходимость дисконта к витринной цене конечного покупателя.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 8,3–9,0 млн ₽. На этом уровне оба сценария реализуются устойчиво даже при более длительном сроке продажи, дополнительных расходах на упаковку и умеренном торге при выходе. Ориентировочная доходность – 40–55% годовых. Этот уровень создает лучший запас к юридическим, рыночным и процедурным рискам.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Не подтверждены права, обременения и история переходов по конкретному кадастру	юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость сделки	Сделку структурировать только после документального подтверждения правового статуса	Свежая выписка ЕГРН об объекте и выписка о переходе прав
Не подтверждены зона ПЗЗ, ЗОУИТ и градостроительные ограничения по участку	юр	Высокий	Цена, реализуемость, верх рынка	Убирать неопределенность до выхода на сделку и до позиционирования как «готового к стройке» продукта	ГПЗУ, сведения НСПД, фрагмент карты зонирования и ограничения использования
Нехватка критичной информации по коммуникациям именно по участку	данные	Высокий	Цена, срок, CAPEX, реализуемость сценария выхода в верхний рынок	Подтвердить состав подключений и условия присоединения документами, а не только описанием в листингах	ТУ, договоры подключения, акты, выделенная мощность 15 кВт, схема воды, формат канализации, балансодержатель сетей
Неясный правовой статус дорог и общего имущества поселка	юр	Средний	Цена, срок, ликвидность	Фиксировать права проезда и модель обслуживания поселка в пакете сделки	Документы на дороги, сервитуты, правила пользования, платежи за обслуживание
Текущая длительная экспозиция объекта	рынок	Средний	Цена, срок	Закладывать дисконт к витринной цене и не опираться на верхние ask-ориентиры без запаса	История публикаций, просмотров, реакция рынка, причины отсутствия сделки при цене 11,865 млн Р
Сезонность загородного спроса и высокая конкуренция участков без подряда в Подмоскowie	рынок	Средний	Срок, цена	Планировать выход в рынок с сильной упаковкой и конкурентной ценой	Текущая витрина по Бородино/ Подольску, динамика новых лотов и сроков экспозиции
Возможные дополнительные ограничения, связанные с окружением и охранными режимами территории	процедура	Средний	Реализуемость, срок, цена	Исключить ограничительные режимы до сделки и до рекламного позиционирования	ГПЗУ, ЕГРН, сведения об охранных и специальных зонах



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой ликвидный семейный ИЖС-лот площадью 10,03 сот. в организованной малоэтажной среде рядом с Подольском. Его инвестиционная ценность определяется не только адресом, но прежде всего сочетанием клубного формата поселка, близости к городу, лесного окружения, подъездов и подтвержденной инженерной готовности. Реалистичный рыночный диапазон продажи оценивается в 11,8–13,2 млн ₽, типовой ориентир — около 12,5 млн ₽. Верхняя полка 14,5–16,0 млн ₽ достижима только при сильной посадке участка и полном пакете подтверждающих документов. Арендный сценарий для данного функционального типа нерелевантен: ценность участка раскрывается через продажу под ИЖС, а не через текущий арендный поток.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Формат 10 соток — один из самых ликвидных для семейного ИЖС-спроса.
- Клубный поселок с охраной, дорогами и единой архитектурной концепцией поддерживает цену выше среднего по деревне и округу.
- Близость к Подольску делает участок продуктом для постоянного проживания, а не чисто дачным активом.
- Лесное окружение и готовая среда поселка формируют качественную эмоциональную и ценовую премию.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- По конкретному кадастровому номеру не подтверждены ключевые юридико-градостроительные параметры, без которых сложно продавать объект как полностью «готовый к стройке».
- Текущая витринная экспозиция около 187 дней ограничивает оптимизм по цене и срокам.
- По канализации и инженерии в открытых источниках есть расхождения, что снижает доверие без документов.
- Узкая база прямых аналогов внутри поселка делает верхнюю границу рынка менее устойчивой, чем базовый рабочий диапазон.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — покупка с дисконтом к розничной цене конечного покупателя и последующая перепродажа как ИЖС-участка в готовом поселке, с обязательным усилением документальной и маркетинговой упаковки. Эта стратегия выбрана как основная, потому что она лучше всего соответствует природе актива: участок уже находится в сформированной жилой среде, имеет понятного конечного покупателя и не требует сложного девелопмента.

Альтернатива — подготовка к верхнему рынку с выходом в более высокий ценовой диапазон. Она потенциально прибыльнее, но менее приоритетна, потому что сильнее зависит от подтверждения коммуникаций, ограничений, статуса дорог и фактических преимуществ именно этого участка внутри поселка. Без этих триггеров сценарий премиальной продажи может не реализоваться в ожидаемом объеме и сроке.

Таким образом, логика выбора стратегии следующая: сначала убрать юридико-техническую неопределенность и упаковать объект как «понятный участок для строительства дома», затем выходить на продажу по цене, подтвержденной рынком, а не ориентироваться на верхние витринные ask-уровни без достаточного основания.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ПРАВА И ОГРАНИЧЕНИЯ ПО КАДАСТРОВОМУ НОМЕРУ.

Это ключевой риск, потому что он влияет сразу на реализуемость сделки, цену и сроки. Пока нет подтвержденных ЕГРН-данных, ГПЗУ и сведений по ограничениям, инвестор фактически покупает не полностью верифицированный продукт. Главное действие — документально закрыть ЕГРН, переход прав, ГПЗУ и ЗОУИТ.

02

НЕПОЛНОЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ИНЖЕНЕРНОЙ ГОТОВНОСТИ УЧАСТКА.

Для загородного ИЖС именно инженерная готовность часто определяет разницу между «обычным участком» и продуктом верхней полки. Если не подтвердятся газ, вода, мощность, формат канализации и условия подключения, это ударит по цене продажи и может потребовать дополнительного CAPEX. Главное действие — поднять технические и договорные документы по коммуникациям.

03

РИСК ЗАТЯЖНОЙ ЭКСПОЗИЦИИ ДАЖЕ ПРИ, КАЗАЛОСЬ БЫ, РЫНОЧНОЙ ЦЕНЕ.

Объект уже долго находится в продаже, что говорит о чувствительности спроса к качеству упаковки и, возможно, к восприятию цены. Этот риск влияет на фактическую доходность сценария перепродажи, потому что удлиняет срок и снижает годовую доходность. Главное действие — учитывать этот сигнал в цене входа и не брать объект близко к витринной цене.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту должно опираться на три уровня входа. Максимально допустимый вход — до 10,2–11,0 млн ₽, если ставка делается на быстрый сценарий перепродажи как есть. Рабочий, целевой вход — 9,0–9,7 млн ₽: он позволяет реализовать базовый сценарий перепродажи и сохраняет шанс на выход в более высокий диапазон после качественной упаковки. Комфортный вход — 8,3–9,0 млн ₽: именно он дает лучший запас на затраты, сроки и возможный торг с конечным покупателем.

До сделки критично подтвердить: правовой статус объекта, историю переходов прав, наличие или отсутствие обременений, территориальную зону и ограничения использования, статус дорог, а также фактический состав и условия подключения коммуникаций. Без этого любой расчет верхнего рынка остается условным.

Первыми действиями по выбранной стратегии должны быть: получение свежих ЕГРН-документов, получение ГПЗУ и сведений по ЗОУИТ, сбор подтверждений по сетям и проезду, затем — переупаковка объекта как «готового участка под строительство дома в клубном поселке рядом с Подольском». Только после этого имеет смысл выходить в продажу по верхней части диапазона; если пакет подтверждений неполный, ориентироваться следует на базовый рыночный коридор и более консервативную цену реализации.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ — Д. БОРОДИНО / КП БОРОДИНО / БОРОДИНО VILLAGE

- [Участок 12,12 сот. ИЖС, Сосновый пер. — move.ru](#)
- [Участок 6,86 сот. ИЖС, д. Бородино — ЦИАН](#)
- [Участок 6 сот. ИЖС, КП «Бородино», ул. Российская — ЦИАН](#)
- [Участок 6 сот. ИЖС, КП «Бородино», уч. 157 — ЦИАН](#)

АНАЛОГИ — Г. ПОДОЛЬСК / Г.О. ПОДОЛЬСК

- [Участок 8 сот. ИЖС, пос. Александровка, ул. Лесная — ЦИАН](#)

- [Участок 5 сот. ИЖС, мкр. Климовск, ул. Огородная – ЦИАН](#)
- [Участок 21,6 сот. ИЖС, д. Кутьино – ЦИАН](#)
- [Участок 6 сот., СНТ Бережки, уч. 267 – ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Участок 10,03 сот. ИЖС, Сосновый пер. – move.ru](#)

[Ссылка на карту](#)