

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по  
объекту: Московская обл, г Ногинск, д  
Тимохово, ул Совхозная, д 25

## ЖИЛОЙ ДОМ С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ

Московская обл., г. Ногинск, д. Тимохово, ул. Совхозная, д. 25

Частный жилой дом · Жилое

Дата анализа: 25.05.2026

## КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

|        |                              |                                                                                                             |
|--------|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОБЪЕКТ | Тип объекта                  | Частный жилой дом с земельным участком                                                                      |
|        | Площадь                      | Дом 285,3 м <sup>2</sup> ; участок 6,01 сотки                                                               |
|        | Адрес / район / микролокация | Московская обл., Богородский г.о., д. Тимохово, ул. Совхозная, д. 25; зона индивидуальной/садовой застройки |
|        | Этаж / вход / формат         | 3 этажа; формат крупного частного дома в СНТ                                                                |

|                                                |                                    |                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                | Текущее использование              | Жилой дом, фактически в состоянии неполной готовности по внешнему контуру и благоустройству                                                                                                                    |
| РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ<br>КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ | Текущая рыночная стоимость         | Ориентир open-market: 10,5–12,5 млн ₽                                                                                                                                                                          |
|                                                | Быстрая продажа                    | Ориентир: 8,5–9,5 млн ₽                                                                                                                                                                                        |
| СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ<br>ОРИЕНТИРЫ               | Основной сценарий                  | Покупка с дисконтом и продажа как есть после базовой упаковки; ориентир продажи 10,5–12,5 млн ₽, 36,8–43,8 тыс. ₽/м², целевой ROI 30–50%                                                                       |
|                                                | Срок                               | Экспозиция и сделка: 6–10 мес.                                                                                                                                                                                 |
|                                                | Альтернативный сценарий            | Доведение фасада/благоустройства/инженерной упаковки и продажа верхнему покупателю: 13,5–15,0 млн ₽, 47,3–52,6 тыс. ₽/м²                                                                                       |
|                                                | Альтернативный сценарий 2          | Долгосрочная аренда после доведения: 160–175 тыс. ₽/мес., 560–613 ₽/м²/мес., поток 1,92–2,10 млн ₽/год до вакантности и расходов                                                                               |
| СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ                       | Сильные стороны                    | Новый дом; крупная площадь; близость к Ногинску и выездам на Носовихинское/Горьковское шоссе; цена экспозиции на торгах заметно ниже обычного загородного open-market                                          |
|                                                | Слабые стороны                     | СНТ и участок 6,01 сотки для крупного дома; визуально незавершенный фасад и неблагоустроенная территория; не подтверждена инженерия; слабая ликвидность самого лота по истории торгов                          |
| РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА                     | Целевой вход                       | 6,5–7,5 млн ₽, или 22,8–26,3 тыс. ₽/м²; рабочими становятся продажа как есть и сценарий мягкой упаковки, ожидаемая доходность 30–50% с запасом к торгу и сроку                                                 |
|                                                | Комфортный вход                    | 5,5–6,5 млн ₽, или 19,3–22,8 тыс. ₽/м²; устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая доведение под аренду или продажу верхнего диапазона; ожидаемая доходность 40–60%+                          |
|                                                | Что критично подтвердить до сделки | Правовой режим дома и участка в составе банкротного лота, фактическую готовность инженерии и внутренней отделки, техническое состояние конструкций, возможность круглогодичного проживания и качество подъезда |

# ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

## 1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

|                                 |                                                                                 |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| АДРЕС                           | Московская обл., Богородский городской округ, д. Тимохово, ул. Совхозная, д. 25 |
| КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ДОМА          | 50:16:0604003:690                                                               |
| КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР УЧАСТКА       | 50:16:0604003:105                                                               |
| ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ | Жилой дом; земельный участок для ведения садоводства                            |
| ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА           | Дом 285,3 м <sup>2</sup> + участок 601 м <sup>2</sup>                           |

## 1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

|                      |                                                                                                                                      |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ЭТАЖНОСТЬ            | 3 этажа                                                                                                                              |
| МАТЕРИАЛ             | По объявлению — кирпичный; по фото визуально дом выглядит как объект из белых блоков без финишной фасадной отделки                   |
| ГОД / СОСТОЯНИЕ      | По исходным данным — 2024 год постройки; по фото — объект без завершенной внешней отделки и с незавершенным благоустройством участка |
| ПЛАНИРОВКА           | По исходным данным — 4 комнаты, жилая площадь 154 м <sup>2</sup>                                                                     |
| ОТДЕЛКА / ГОТОВНОСТЬ | Внешне дом находится в состоянии неполной готовности; по внутренней отделке подтвержденных данных нет                                |
| КРОВЛЯ / ФУНДАМЕНТ   | По фото кровля скатная; тип фундамента не подтвержден                                                                                |
| ИНЖЕНЕРИЯ            | Подтвержден только санузел в доме; отопление, водоснабжение, канализация, мощность электричества и газификация не подтверждены       |

УЧАСТОК

6,01 сотки, СНТ, категория земель — сельхозназначение, ВРИ — ведение садоводства

ОГРАЖДЕНИЕ /  
БЛАГОУСТРОЙСТВО

По фото — ограждение из профлиста, участок неблагоустроен, имеются деревья и строительные остатки

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И  
ОКРУЖЕНИЕ

Смешанное окружение: индивидуальная/садовая застройка, лесистые участки, локальные хозяйственные и производственно-складские площадки поблизости

ТРАНСПОРТНАЯ  
ДОСТУПНОСТЬ

Около 33 км от МКАД по Носовихинскому шоссе и 35 км по Горьковскому шоссе; рядом фигурируют платформа Колонтаево и остановка «Зверосовхоз»

ИНФРАСТРУКТУРА

В деревне подтверждены детский сад, ФАП, продуктовый магазин, автобусные остановки

СЕЗОННОСТЬ СПРОСА

Для загородного сегмента характерно усиление спроса весной и летом

ПРАВОВАЯ РАМКА ЛОКАЦИИ

Дом расположен на участке СНТ/садоводства, что сужает круг покупателей по сравнению с ИЖС

## 2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

### 2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В продаже исследован расширенный пул не менее 117 позиций поисковой выдачи и тематических подвыборок с частичным пересечением: около 5 домов по самой д. Тимохово, около 90 домов по Ногинску, около 19 домов в формате СНТ по Ногинску и около 22 домов в подвыборке домов с участком около 6 соток. Для прямого сопоставления использовались прежде всего дома в Тимохово, Ногинске и Богородском округе, близкие по формату загородного проживания, размеру участка, статусу земли и степени готовности.

**ГЕОГРАФИЯ И ГЛУБИНА РЫНКА:** база собиралась от микролокации к более широкому конкурентному рынку: д. Тимохово → Ногинск → Богородский городской округ. Это оправдано тем, что в самой Тимохово база очень узкая и не позволяет надежно оценить крупный дом 285,3 м<sup>2</sup>.

**СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ:** есть локальные ориентиры по Тимохово, есть сопоставимые дома по Ногинску и округу, отдельно прослеживается рынок СНТ и домов с участками 6–10 соток, а также история экспозиции самого объекта на торгах.

**ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ:** микролокация редкая; часть выборок пересекается; прямых аналогов именно крупного нового дома в СНТ на участке 6 соток немного; фактические цены сделок не раскрыты; текущая экспозиция объекта относится к банкротной продаже и не отражает обычную open-market стоимость.

**НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ:** база достаточна для определения рабочего рыночного коридора и понимания логики ликвидности, но выводы по верхней границе стоимости следует трактовать осторожно из-за неполноты данных по инженерии и внутренней готовности дома.

### 2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

| # | ССЫЛКА/<br>ИСТОЧНИК | ЛОКАЦИЯ                       | ПЛОЩАДЬ            | ЦЕНА            | ЦЕНА ЗА ЕД.                 | СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ<br>ПАРАМЕТРЫ                    | ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА                                                                          | ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)                                    |
|---|---------------------|-------------------------------|--------------------|-----------------|-----------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| 1 | ЦИАН                | Ногинск, ул. Тихвинская       | 235 м <sup>2</sup> | 9 499 000<br>₽  | 40 421 ₽/<br>м <sup>2</sup> | 6 соток, недострой/<br>нужно достроить             | Близкий по размеру участка и<br>состоянию логики<br>«недоведенного» дома; площадь<br>меньше | Базовый нижний ориентир;<br>сопоставимость высокая       |
| 2 | ЦИАН                | Ногинск, ул. Рябиновая, 7     | 201 м <sup>2</sup> | 15 950<br>000 ₽ | 79 353 ₽/<br>м <sup>2</sup> | 15 соток, ИЖС,<br>центральные<br>коммуникации, газ | Сильнее по участку, статусу<br>земли и инженерии                                            | Цена выше объекта;<br>корректировка вниз<br>существенная |
| 3 | ЦИАН                | Ногинск, ул. 2-я Парковая, 31 | 250 м <sup>2</sup> | 19 900<br>000 ₽ | 79 600 ₽/<br>м <sup>2</sup> | 15 соток, ИЖС, жилой<br>дом                        | Крупный дом, но участок в 2,5<br>раза больше и городской формат<br>сильнее                  | Существенный плюс к цене<br>относительно объекта         |

|   |      |                         |          |              |              |                                                         |                                                                                  |                                                                       |
|---|------|-------------------------|----------|--------------|--------------|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 4 | ЦИАН | Тимохово, ул. Новая, 2А | 124,4 м² | 14 900 000 ₽ | 119 776 ₽/м² | 15 соток, ИЖС, новый дом, газ, скважина, септик, 15 кВт | Сильнее практически по всем параметрам, кроме площади дома                       | Верхний локальный ориентир, к объекту применяется с большим дисконтом |
| 5 | ЦИАН | Ногинск, Рабочая ул.    | 186,8 м² | 23 000 000 ₽ | 123 126 ₽/м² | 6,66 сотки, ИЖС, центральные коммуникации, газ          | Близок по площади участка, но сильнее по статусу, инженерии и городскому формату | Существенный плюс к цене; подтверждает разрыв между СНТ и ИЖС         |
| 6 | ЦИАН | КП Лазарево парк        | 180 м²   | 26 650 000 ₽ | 148 056 ₽/м² | 13 соток, кирпичный коттедж, сауна, терраса, газ        | Премиальнее по поселку, отделке, участку и инженерии                             | Верх рынка; для объекта не прямой ценовой, а качественный ориентир    |

### 2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон предложения по релевантному рынку:** от 40–45 тыс. ₽/м² у проблемных и недоведенных домов до 79–123 тыс. ₽/м² у готовых домов в ИЖС и сильных локациях; верх рынка в улучшенном продукте доходит до 140+ тыс. ₽/м².
- **Типовая рыночная цена для данного объекта:** с учетом СНТ, участка 6,01 сотки, неполной готовности и не подтвержденной инженерии рабочий open-market ориентир оценивается на уровне 10,5–12,5 млн ₽, или 36,8–43,8 тыс. ₽/м².
- **Средний ориентир по объекту:** около 11,5 млн ₽, или 40,3 тыс. ₽/м², как баланс между нижним ориентиром недостроя и более сильными готовыми домами.
- **Типовой покупатель:** семья для проживания за городом либо value-add инвестор, покупающий с дисконтом под доведение и последующую перепродажу.
- **Ликвидность:** продажа целиком — реалистичный формат, но объект будет продаваться медленнее среднего из-за крупной площади при небольшом участке и формате СНТ; типовой срок экспозиции для рыночной продажи оценивается в 6–10 мес., для быстрой продажи — 2–5 мес.
- **Дисконт “заявлено → факт”:** по обычному рынку подтвержденных данных о закрытых сделках мало; по самому объекту в forced sale прослеживается снижение от 8,931 млн ₽ до 8,038 млн ₽ и далее до публичного минимума 4,019 млн ₽, что говорит о слабой ликвидности именно текущей упаковки лота.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:** мелкие дома до 100 м² по выборке чаще стоят 53–64 тыс. ₽/м² в массовом сегменте и до 100+ тыс. ₽/м² в локально сильных предложениях; средние дома 100–200 м² — обычно 79–123 тыс. ₽/м² в готовом продукте, но могут падать до 40–45 тыс. ₽/м² в слабом состоянии; крупные дома 200+ м² — от 40 тыс. ₽/м² у недостроя до 80–100 тыс. ₽/м² у готовых объектов и выше только при сильном участке, инженерии и отделке. Наиболее ликвиден размер 120–180 м²; крупные дома требуют большего дисконта и дольше экспонируются.

## 2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

### 2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В аренде исследован расширенный пул не менее 64 позиций с частичным пересечением: около 3 активных домов по Ногинску и около 61 предложения по Богородскому городскому округу, включая долгосрочный и часть краткосрочного формата. Для выводов по целевому сценарию использовались прежде всего долгосрочные дома 150–250 м² и близкие по логике загородного проживания объекты.

**ГЕОГРАФИЯ И ГЛУБИНА РЫНКА:** Ногинск как ближайший конкурентный рынок и Богородский округ как расширенный пул. По самой Тимохово предложений немного, поэтому опора только на микролокацию была бы недостаточной.

**СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ:** присутствуют ориентиры по долгосрочной аренде в Ногинске, есть объекты в похожем формате СНТ/ДНП, понятны типовые условия рынка.

**ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ:** часть базы относится к посуточной аренде и использовалась только как фоновый сегмент; прямых аналогов именно 280–300 м² в Тимохово мало; фактические закрытые ставки по сделкам не раскрыты.

**НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ:** достаточна для определения рабочего диапазона ставки после доведения дома до жилого состояния, но не позволяет считать аренду базовым сценарием без поправки на CAPEX и готовность инженерии.

**УСЛОВИЯ РЫНКА:** чаще всего в объявлениях встречаются депозит 1 месяц, возможное включение части коммунальных услуг, при крупном доме ставка и условия заметно зависят от мебелировки, отопления и срока аренды.

### 2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

| # | ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК | ЛОКАЦИЯ                          | ПЛОЩАДЬ | СТАВКА          | СТАВКА ЗА ЕД.  | УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)                 | ОТЛИЧИЕ                                                             | ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)                                                  |
|---|------------------|----------------------------------|---------|-----------------|----------------|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| 1 | ЦИАН             | Ногинск, ул. Демократическая, 37 | 170 м²  | 100 000 ₽/мес.  | 588 ₽/м²/ мес. | КУ включены со счетчиками, залог 100 000 ₽ | Меньше по площади, подтверждены газ и центральная вода              | Ставка объекта после доведения может быть выше в абсолюте, но не по ₽/м² |
| 2 | ЦИАН             | Ногинск, Хаевка массив, 4        | 200 м²  | 150 000 ₽/ мес. | 750 ₽/м²/ мес. | Долгосрочный/ среднесрочный формат         | Близок по участку 6 соток, но меньше по площади                     | Поддерживает верхнюю часть диапазона по абсолютной ставке                |
| 3 | Move             | Обухово                          | 230 м²  | 150 000 ₽/ мес. | 652 ₽/м²/ мес. | Условия подробно не раскрыты               | Сопоставим по формату крупного дома, но другая локация              | Подтверждает рабочий диапазон для больших домов                          |
| 4 | Move             | Тимохово / Электроугли           | 136 м²  | 60 000 ₽/ мес.  | 441 ₽/м²/ мес. | Меблированный дом                          | Локальный ориентир по близкой территории, но существенно меньше дом | Нижний ориентир для слабого чека                                         |
| 5 | ЦИАН             | Ногинск, ул. Ильича, 19          | 110 м²  | 100 000 ₽/мес.  | 909 ₽/м²/ мес. | Газовое отопление                          | Намного меньше по площади, новый компактный продукт                 | Показывает, что мелкий формат сдается дороже за м²                       |

### 2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Диапазон ставок:** по долгосрочному рынку релевантных домов основной коридор составляет 100–150 тыс. ₽/мес.; локальные более слабые предложения могут быть около 60 тыс. ₽/мес., а верхние редкие продукты — выше 150 тыс. ₽/мес.
- Типовая ставка для рассматриваемого объекта после доведения:** 160–175 тыс. ₽/мес., или 560–613 ₽/м²/мес., при условии готовности дома к круглогодичному проживанию, мебелировки и понятной инженерии.
- Типовой арендатор:** семья 3–5 человек на срок от 6–12 мес., ориентированная на загородное проживание в крупном доме целиком.
- Типовые условия рынка:** депозит 1 месяц, коммунальные платежи полностью или частично отдельно, зависимость ставки от мебелировки, отопления, качества подъезда и сезона.
- Ликвидность:** наиболее ликвиден формат сдачи целиком одной семье; для крупного дома 250–300 м² срок поиска арендатора обычно длиннее, чем у домов 120–180 м²; рабочий срок доведения + поиск арендатора + стабилизация оценивается в 4–7 мес.
- Дисконт “заявлено → факт”:** подтвержденной статистики закрытых ставок нет; для крупных домов разумно ожидать переговорный дисконт порядка 5–10% от ставки экспозиции.

- **Влияние размера блока:** мелкие дома до 100 м<sup>2</sup> чаще экспонируются по 769–1 143 ₽/м<sup>2</sup>/мес.; средние 100–200 м<sup>2</sup> – примерно 588–909 ₽/м<sup>2</sup>/мес.; крупные 200+ м<sup>2</sup> – обычно 476–750 ₽/м<sup>2</sup>/мес. Чем больше дом, тем ниже ставка за м<sup>2</sup> и уже круг арендаторов; для рассматриваемого объекта аренда по блокам выглядит слабее, чем сдача целиком.

## 2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По объекту прослеживается отдельная экспозиция в формате банкротных торгов и агрегаторов объявлений.

- Найдено несколько упоминаний объекта на площадках торгов и агрегаторах, включая ЦДТ, tbankrot, heveya и объявление-агрегатор на ЦИАН.
- Формат экспозиции: продажа целиком как единый лот – дом 285,3 м<sup>2</sup> + участок 6,01 сотки.
- Диапазон цен экспозиции: 8,931 млн ₽ на раннем этапе торгов; затем 8,038 млн ₽; минимальная цена публичного предложения – 4,019 млн ₽.
- Статусы: повторные этапы торгов и публичное предложение; по части карточек лот оставался активным или переопубликованным на агрегаторах.
- Первая зафиксированная дата экспозиции в торгах: 11.12.2025.
- Динамика ask-цены: последовательное снижение цены в рамках forced sale, что является признаком слабой ликвидности текущей упаковки лота.
- Признаки долгой продажи: объект не реализован быстро даже после снижения цены, что указывает на узкий круг покупателей и существенную роль правовых/технических ограничителей.
- **Вывод:** текущая и прошлая экспозиция подтверждают не рыночную стоимость дома, а стрессовую ликвидность лота в банкротной процедуре. Для инвестора это важный сигнал по торгу и риску сроков, но не полноценный заменитель open-market оценки.

## 2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Загородный рынок Подмосковья остается сезонным: весной и летом активность выше, но в массовом сегменте покупатель чувствителен к цене и качеству продукта. Для крупных домов без сильного участка, готовой инженерии и понятного статуса земли спрос уже, чем для домов 120–180 м<sup>2</sup>. Для рассматриваемого объекта это означает, что дисконт ко “взрослому” ИЖС-рынку должен сохраняться даже при хорошей упаковке.

# СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

| СЦЕНАРИЙ                                         | НА ЧЕМ ОСНОВАН                                                                                                                                                                                                                      | ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ<br>ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР                                                  | ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ                                                                                                                      | ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ                                                                                                               |
|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Продажа как есть<br>после базовой<br>упаковки    | Рынок слабых/недоведенных домов показывает нижний диапазон около 40 тыс. ₽/м <sup>2</sup> ; объект уже экспонировался на торгах с выраженным дисконтом, что делает сценарий покупки с дальнейшей рыночной перепродажей реалистичным | Value-add инвестор или конечный покупатель, готовый принять СНТ и завершить дом под себя | Убрать строительные остатки, привести в порядок участок, оформить понятную презентацию, подготовить документы лота и техописание       | Самый реалистичный сценарий по сроку и управляемости; дает быстрый выход без тяжелого CAPEX                                    |
| Доведение фасада и инженерная упаковка → продажа | Готовые дома с понятной инженерией и благоустройством стоят заметно дороже слабых объектов; для этого дома основной ценовой разрыв связан не только с локацией, но и с уровнем готовности                                           | Семья для постоянного проживания или загородного формата                                 | Завершить фасадные работы, привести участок в порядок, обеспечить понятную инженерную комплектацию, выполнить хоумстейджинг            | Повышает цену продажи и расширяет круг покупателей, но увеличивает CAPEX и срок реализации                                     |
| Долгосрочная аренда целиком после доведения      | По рынку аренды крупные дома 200–230 м <sup>2</sup> сдаются примерно по 150 тыс. ₽/мес.; для дома 285,3 м <sup>2</sup> после доведения возможен коридор 160–175 тыс. ₽/мес.                                                         | Семья 3–5 человек на 6–12 мес. и более                                                   | Довести дом до пригодного состояния для круглогодичного проживания, меблировать, укомплектовать техникой, настроить рекламную упаковку | Создает арендный поток и дает опцию отложенной продажи, но сильно зависит от инженерии, отделки и операционной готовности дома |

| СЦЕНАРИЙ                                                  | КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ<br>СЦЕНАРИЯ                                                                                    | СРОК                        | CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ                                                                                                             | ДОПУСТИМЫЙ<br>ДИАПАЗОН<br>ПОКУПКИ | ГОДОВАЯ<br>ДОХОДНОСТЬ | ROI                                                          | КОММЕНТАРИЙ                                            |
|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Быстрая продажа<br>как есть                               | Продажа 8,5–9,5<br>млн ₽; 29,8–33,3<br>тыс. ₽/м <sup>2</sup>                                                  | 2–5 мес.                    | 0,2–0,5 млн ₽ на расчистку,<br>минимальную упаковку и<br>сопровождение; риск узкого<br>спроса                                       | 5,5–7,0 млн ₽                     | 50–120%<br>годовых    | 12–45%                                                       | Сценарий зависит от<br>очень сильного входа            |
| Рыночная<br>продажа как есть                              | Продажа 10,5–<br>12,5 млн ₽; 36,8–<br>43,8 тыс. ₽/м <sup>2</sup>                                              | 6–10 мес.                   | 0,3–0,8 млн ₽ на расчистку,<br>благоустройство,<br>фотоконтент, юридическую<br>упаковку; риск затяжной<br>экспозиции                | 7,0–8,5 млн ₽                     | 30–60%<br>годовых     | 18–47%                                                       | Основной рабочий<br>сценарий                           |
| Доведение/<br>упаковка →<br>продажа верхнего<br>диапазона | Продажа 13,5–<br>15,0 млн ₽; 47,3–<br>52,6 тыс. ₽/м <sup>2</sup>                                              | 8–14 мес.                   | 2,0–4,0 млн ₽ на фасад,<br>благоустройство, инженерную<br>и интерьерную упаковку;<br>главный риск — скрытый<br>дополнительный CAPEX | 5,5–8,0 млн ₽                     | 25–55%<br>годовых     | 20–50%                                                       | Сильнее по цене<br>выхода, но сложнее<br>по исполнению |
| Долгосрочная<br>аренда целиком<br>после доведения         | Ставка 160–175<br>тыс. ₽/мес.; 560–<br>613 ₽/м <sup>2</sup> /мес.;<br>поток 1,92–2,10<br>млн ₽/год<br>валовой | 4–7 мес. до<br>стабилизации | 3,0–6,0 млн ₽ на доведение до<br>жилого состояния и<br>меблировку; риск<br>вакантности и более узкого<br>спроса на крупный дом      | 5,5–8,5 млн ₽                     | 10–18%<br>годовых     | Нерелевантен как<br>короткий флип;<br>сценарий<br>поточковый | Резервный сценарий<br>при подтвержденной<br>инженерии  |

## 4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Критичнее всего на экономику влияет фактическая готовность инженерии и внутренних работ: отклонение по CAPEX меняет допустимый вход сильнее, чем колебание цены продажи на 5–7%.
- Сценарии перепродажи чувствительны к сроку экспозиции: лишние 3–4 месяца снижают годовую доходность и увеличивают цену ошибки входа.
- Сценарий аренды максимально чувствителен к качеству отопления, водоснабжения, канализации, меблировке и зимнему подъезду.
- На цену выхода сильно влияют статус земли СНТ/садоводство, размер участка 6,01 сотки и слабая текущая рыночная история объекта.
- Верхняя граница стоимости достижима только при доведении дома до понятного жилого продукта и устранении визуальных признаков незавершенности.

## 4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 8,0–8,5 млн ₽, или 28,0–29,8 тыс. ₽/м<sup>2</sup>. При таком входе работает прежде всего сценарий рыночной продажи как есть; сценарий доведения и аренды возможен, но запас по рискам уже ограничен. Ориентир доходности: 10–30% при осторожной реализации.
- **Целевой уровень входа:** 6,5–7,5 млн ₽, или 22,8–26,3 тыс. ₽/м<sup>2</sup>. При таком входе рабочими становятся продажа как есть, рыночная перепродажа после упаковки и сценарий доведения под более высокий выход. Ориентир доходности: 30–50% по перепродаже и 10–18% годовых по арендной модели.
- **Комфортный уровень входа:** 5,5–6,5 млн ₽, или 19,3–22,8 тыс. ₽/м<sup>2</sup>. При таком входе устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии, включая вариант с дополнительным CAPEX и запасом к срокам, торгу и техническим сюрпризам. Ориентир доходности: 40–60%+ по перепродаже и двузначная доходность по аренде после доведения.

## 5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

| РИСК                                                                    | КАТЕГОРИЯ        | УРОВЕНЬ | НА ЧТО ВЛИЯЕТ                                                                       | КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ                                                                                           | ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------|------------------|---------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Нехватка критичной информации по инженерии и внутренней готовности дома | данные/<br>тех   | Высокий | CAPEX, цена, ставка аренды, реализуемость арендного и верхнего продажного сценариев | Организовать техосмотр дома с фиксацией фактической готовности всех инженерных систем и отделки                   | Отопление, водоснабжение, канализация, электромощность, состояние внутренних помещений, перечень незавершенных работ    |
| Правовой режим банкротного лота и залог Сбербанка                       | юр/<br>процедура | Высокий | Реализуемость сделки, срок, цена входа, риски оспаривания                           | Провести юридический анализ процедуры торгов, порядка перехода права, снятия обременений и состава лота           | Положение о торгах, судебное дело, условия залога, порядок прекращения обременения после покупки, акт передачи          |
| Несоответствие статуса участка ожиданиям конечного покупателя           | юр/рынок         | Высокий | Цена, ликвидность, круг покупателей, ипотечность                                    | Сразу позиционировать объект как дом в СНТ и не закладывать в цену ИЖС-премию                                     | Выписка ЕГРН по участку, категория земель, ВРИ, возможность регистрации и условия использования дома                    |
| Скрытые дефекты конструкций и расхождение по материалу стен             | тех              | Средний | CAPEX, срок, цена продажи                                                           | Заказать строительное обследование перед сделкой                                                                  | Материал стен, качество кладки/блоков, фундамент, перекрытия, кровля, трещины, влажность                                |
| Слабая ликвидность крупного дома на участке 6,01 сотки                  | рынок            | Средний | Срок, цена, глубина торга                                                           | Держать консервативную цену входа и готовить сильную маркетинговую упаковку                                       | Фактический спрос на крупные дома 250+ м <sup>2</sup> в Ногинске/Богородском округе, история звонков и показов аналогов |
| Экологический репутационный фактор локации                              | рынок            | Средний | Цена, ликвидность, срок                                                             | Учитывать это как постоянный дисконт к более сильным локациям и не строить оптимистичный сценарий ценообразования | Фактическое восприятие локации покупателями, удаленность от экологически чувствительных объектов                        |
| Неподтвержденный круглогодичный подъезд и эксплуатационная готовность   | тех/рынок        | Средний | Ставка аренды, ликвидность, срок                                                    | Провести выездной осмотр и оценку подъездных путей в сезон и межсезонье                                           | Качество дороги до участка, зимнее содержание, парковка, возможность подъезда крупного транспорта                       |

Высокая стоимость доведения  
при попытке вывести объект в  
верх рынка

рынок/тех

Средний

CAPEX, ROI, допустимый  
вход

Ограничивать программу улучшений  
только тем, что реально  
монетизируется рынком

Смета фасада, благоустройства,  
минимального интерьерного  
доведения и мебелировки



# ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

## 6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой крупный частный жилой дом 285,3 м<sup>2</sup> на участке 6,01 сотки в д. Тимохово, оформленный как дом в составе лота с участком для ведения садоводства. Как инвестиционный кейс это не “готовый коттедж”, а value-add продукт: цена и ликвидность определяются не столько площадью дома, сколько состоянием, инженерией, статусом участка и качеством доведения. По рынку продажи рабочая open-market стоимость оценивается в диапазоне 10,5–12,5 млн ₽, а быстрый выход — в диапазоне 8,5–9,5 млн ₽. По аренде после доведения можно ориентироваться на 160–175 тыс. ₽/мес., но этот сценарий вторичен и зависит от фактической жилой готовности дома.

## 6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

### СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Крупный новый дом с площадью, достаточной для семейного проживания или value-add стратегии.
- Близость к Ногинску и приемлемая удаленность от МКАД для загородного формата.
- Возможность входа существенно ниже обычного open-market уровня за счет формата банкротного лота.
- Есть несколько сценариев монетизации: перепродажа как есть, доведение под продажу, аренда после завершения работ.

### ОГРАНИЧЕНИЯ

- СНТ/садоводство и маленький участок для такого объема дома сужают аудиторию по сравнению с ИЖС.
- По фото дом не выглядит полностью законченным; инженерия и внутренняя готовность не подтверждены.
- История торгов показывает слабую ликвидность лота даже при понижении цены.
- Локация и окружение не позволяют оценивать объект как поселковый или премиальный продукт.

## 6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

**БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ:** покупка с дисконтом и последующая рыночная продажа как есть после базовой упаковки. Это наиболее рациональный сценарий, потому что он опирается на уже видимый ценовой разрыв между forced sale и open-market, требует ограниченного CAPEX и меньше зависит от полной реконструкции дома.

Эта стратегия подтверждается качественно тем, что рынок допускает продажу слабых/недоведенных домов в нижнем ценовом диапазоне, а количественно — тем, что при входе около 6,5–7,5 млн ₽ сценарий способен дать целевую доходность 30–50% без необходимости нести тяжелые затраты на глубокое доведение.

**АЛЬТЕРНАТИВА 1:** доведение фасада, участка и инженерной упаковки с выходом в верхний диапазон 13,5–15,0 млн ₽. Сценарий может дать больший абсолютный результат, но менее приоритетен из-за высокой зависимости от фактического объема скрытых работ, большей длительности и риска перерасхода CAPEX.

**АЛЬТЕРНАТИВА 2:** долгосрочная аренда после доведения. Сценарий реалистичен только при подтвержденной круглогодичной эксплуатации и внутренней готовности. По доходности он уступает удачной перепродаже, а по сложности требует больше операционного участия и более точной инженерной комплектации.

Главные триггеры выбора базовой стратегии: покупка ниже 7,5 млн ₽, отсутствие тяжелых скрытых дефектов, подтверждение базовой инженерной пригодности дома и возможность быстро привести объект в продаваемый вид без крупного капремонта.

## 6.4. ТОП-3 РИСКА

# 01

### НЕПОЛНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ФАКТИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ ДОМА.

Это ключевой риск, потому что именно он определяет CAPEX и допустимый вход. Если инженерия и внутренняя отделка не готовы, сценарий перепродажи “с легкой упаковкой” может перейти в дорогой сценарий достройки. Критичное действие: техническое обследование с осмотром инженерии и внутренних помещений.

# 02

### ПРАВОВОЙ РЕЖИМ БАНКРОТНОГО ЛОТА И ЗАЛОГ.

Это один из главных рисков реализуемости сделки: он влияет на сроки, безопасность входа и возможность нормального перехода прав. Критичное действие: юридический анализ процедуры торгов, состава лота, порядка снятия обременения и передачи имущества.

# 03

### СЛАБАЯ ЛИКВИДНОСТЬ ФОРМАТА “БОЛЬШОЙ ДОМ НА МАЛЕНЬКОМ УЧАСТКЕ В СНТ”.

Риск ключевой, потому что он напрямую влияет на цену выхода и глубину торга. Даже качественно упакованный объект не должен оцениваться как ИЖС-дом на большом участке. Критичное действие: придерживаться консервативной цены входа и не строить экономику на верхнем рынке без фактического доведения.

## 6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим решением по объекту выглядит **ЦЕЛЕВОЙ ВХОД 6,5–7,5 МЛН ₽**. Именно на этом уровне сохраняется баланс между рыночной перепродажей как основным сценарием и опцией дополнительного доведения, если дом окажется лучше ожиданий. Вход выше 8,0–8,5 млн ₽ допустим только при подтверждении хорошей внутренней готовности и понятной инженерии; иначе запас по доходности и ошибке слишком мал.

**КОМФОРТНЫЙ ВХОД 5,5–6,5 МЛН ₽** дает лучший риск-профиль: появляется резерв под скрытый CAPEX, более длинный срок экспозиции и возможный торг покупателя на выходе. Такой вход также делает жизнеспособным резервный арендный сценарий после доведения.

До сделки критично подтвердить: правовой состав лота и порядок снятия обременений; фактическое состояние конструкций; наличие и работоспособность инженерных систем; степень внутренней готовности; параметры круглогодичного подъезда и пригодность дома к проживанию.

**ПЕРВЫЕ ДЕЙСТВИЯ:** провести юридический due diligence по банкротной процедуре, заказать технический осмотр объекта, собрать укрупненную смету минимального доведения и только после этого финализировать допустимую цену участия. Если проверка подтверждает ограниченный объем работ, базовая стратегия — покупка и перепродажа после упаковки. Если выявляется заметный, но управляемый CAPEX — переход к сценарию доведения под более высокий выход. Если же вскрываются тяжелые технические или правовые ограничения, объект стоит рассматривать только при входе ближе к комфортному уровню.

## СПИСКИ ССЫЛОК

### ПРОДАЖА

#### АНАЛОГИ

- [Дом 60 м², д. Тимохово — Циан](#)
- [Жилой дом 50,2 м², ул. Набережная, Тимохово — Циан](#)
- [Жилой дом 124,4 м², ул. Новая, 2А, Тимохово — Циан](#)

### АРЕНДА

#### АНАЛОГИ

- [Дом 60 м², ул. Новая, Тимохово — Move.ru](#)
- [Коттедж 136 м², Тимохово / Электроугли — Move.ru](#)
- [Двухэтажный дом 115 м², ул. Полевая, 2, Кудиново — Циан](#)

- [Дом 74,1 м², СНТ Астра, 71, Ногинск — Циан](#)
- [Дом 201 м², ул. Рябиновая, 7, Ногинск — Циан](#)
- [Коттедж 186,8 м², Рабочая ул., Ногинск — Циан](#)
- [Дом 250 м², ул. 2-я Парковая, 31, Ногинск — Циан](#)
- [Коттедж 180 м², КП Лазарево парк, Ногинск — Циан](#)

## ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Коттедж 285,3 м², ул. Совхозная, 25, Тимохово — Циан](#)

- [Дом 150 м², Кудиново-Люкс, 2-й проезд — Циан](#)
- [Дом 70 м², Малинки Парк, 17 — Циан](#)
- [Дом 230 м², Обухово — Move.ru](#)
- [Дом 170 м², ул. Демократическая, 37, Ногинск — Циан](#)
- [Дом 110 м², ул. Ильича, 19, Ногинск — Циан](#)
- [Дом 200 м², Хаевка массив, 4, Ногинск — Циан](#)
- [Дом 56 м², ул. 2-я Жуковская, 1, Ногинск — Циан](#)
- [Гостевой дом 85 м², Красная Лента СДТ, 113, Ногинск — Циан](#)
- [Дом 65 м², ул. Пугачева, 63, Ногинск — Move.ru](#)

## ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Жилой дом 285,3 м², ул. Совхозная, 25, Тимохово — Move.ru](#)

[Ссылка на карту](#)