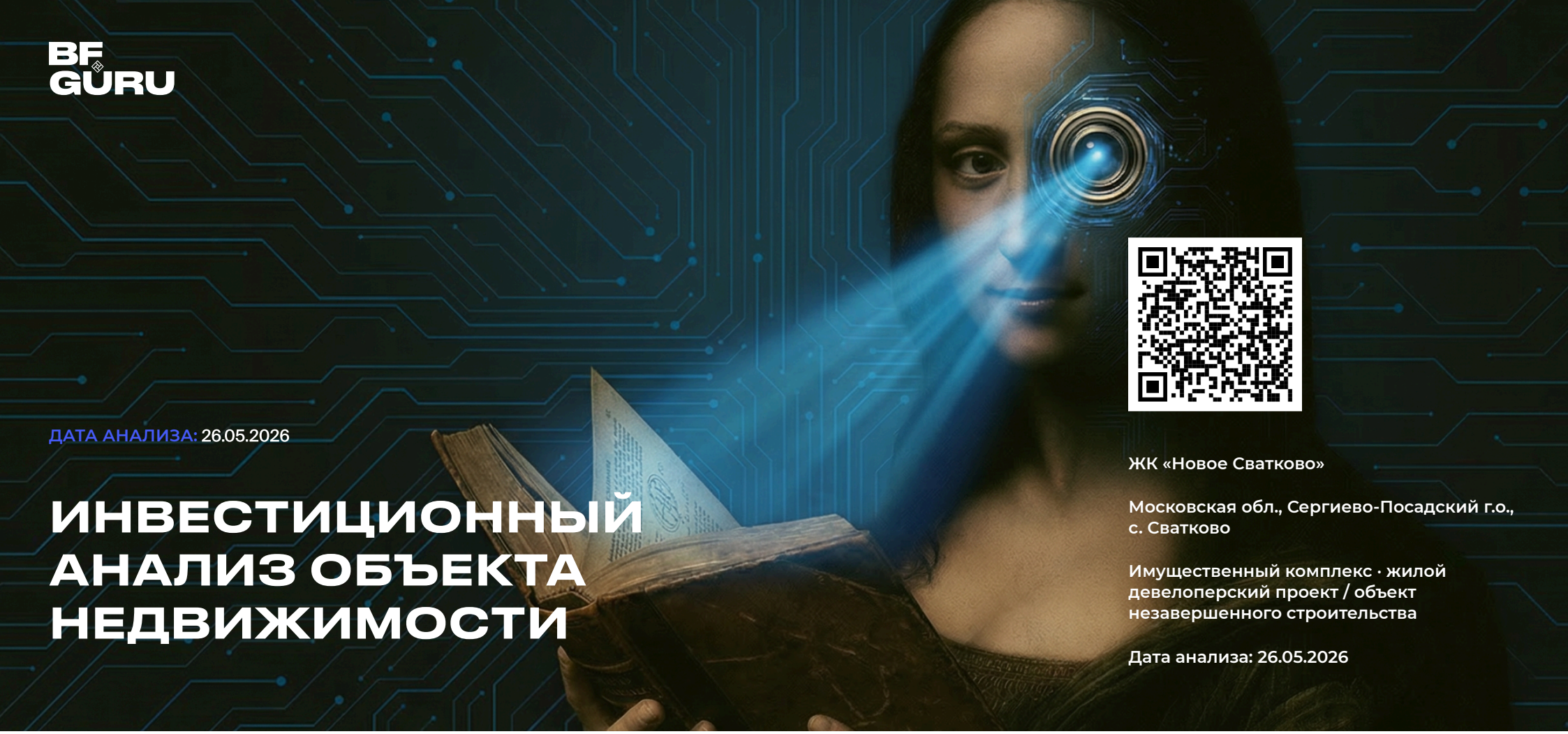


ДАТА АНАЛИЗА: 26.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

ЖК «Новое Сватково»

Московская обл., Сергиево-Посадский г.о., с. Сватково

Имущественный комплекс · жилой девелоперский проект / объект незавершенного строительства

Дата анализа: 26.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Имущественный комплекс в формате незавершенного жилого девелоперского проекта
	Состав	7-секционный 5-этажный многоквартирный дом 11 184 м² + право аренды земельного участка 15 057 м²
	Адрес / район / микролокация	Московская обл., Сергиево-Посадский г.о., с. Сватково; в проектной документации — «40 м левее дома 10А»

	Этаж / вход / формат	5 этажей, 7 секций, жилой корпус без встроенных нежилых помещений, 130 квартир
	Текущее использование	Строящийся объект; степень готовности около 65%; эксплуатационная функция отсутствует
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущая рыночная стоимость	190–250 млн ₽ за проект целиком
	Ориентир за м² ОНС	17 000–22 000 ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Продажа проекта целиком профильному девелоперу/инвестору: 190–250 млн ₽, 17 000–22 000 ₽/м², ориентир доходности на входе 30–50%
	Срок	6–12 мес. экспозиции и закрытия сделки при корректной упаковке проекта
	Альтернативный сценарий	Быстрая продажа с дисконтом: 160–190 млн ₽, 14 300–17 000 ₽/м²
	Рыночный арендный ориентир готового продукта	После завершения проекта квартиры в локации показывают 450–750 ₽/м²/мес.; для нового продукта наиболее ликвидны малые квартиры
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Высокая стадия физической готовности; жилое назначение подтверждено; в том же ЖК есть референсы по продаже и аренде квартир; подтверждены ТУ на газ, электричество, воду и водоотведение
		Сформированный продукт: 130 квартир, 7 секций, понятный массовый сегмент
		Наличие существующей фазы ЖК снижает неопределенность по восприятию локации конечным покупателем
	Слабые стороны	Короткий остаточный срок аренды ЗУ до 11.06.2026
		Залоговый/эскроу-контур Сбербанка и проектное финансирование
		Юридические следы по ВРИ и расхождения по адресу/РНС
		Узкий круг покупателей для лота целиком и длинный цикл монетизации
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	145–165 млн ₽, или 13 000–14 800 ₽/м². При таком уровне рабочими становятся продажа целиком по рынку и быстрая продажа с ограниченным дисконтом; ориентир доходности 30–50% с запасом на торг и юридическую очистку

Комфортный вход	125–145 млн ₽, или 11 200–13 000 ₽/м². Создает больший запас по рискам, срокам и возможным затратам на подготовку сделки; диапазон доходности 35–50%+
Что критично подтвердить до сделки	Статус аренды ЗУ и условия продления; состав обременений и порядок их снятия; актуальные права по ОНС и ДДУ; действительность РНС и проектной документации; фактическую степень готовности и состояние инженерии

01 ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Московская обл., Сергиево-Посадский г.о., с. Сватково; по проектной декларации — «40 м левее дома 10А»
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР(А)	Земельный участок: 50:05:0120120:1672
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс; по фактической сути — жилой девелоперский актив / объект незавершенного строительства
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	7-секционный 5-этажный многоквартирный дом 11 184 м² + земельный участок 15 057 м² на праве аренды

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

СОСТАВ	1 строящийся многоквартирный дом, 130 квартир, без встроенных нежилых помещений; предусмотрены проезды, тротуары, гостевые парковочные места, детские и спортивная площадки, контейнерная площадка, озеленение
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Жилой корпус секционного типа; как инвестиционный лот делимость возможна скорее на уровне проекта/секций/квартир после завершения, чем в текущем состоянии как арендного комплекса
СОСТОЯНИЕ	Объект незавершенного строительства, степень готовности около 65%; по фото — незавершенные СМР, черновые помещения, незавершенная площадка
КОНСТРУКТИВ	Бескаркасные стены из мелкоштучных каменных материалов, сборные железобетонные перекрытия, класс энергоэффективности А++
ИНЖЕНЕРИЯ	Подтверждены ТУ на газоснабжение, электроснабжение, водоснабжение и водоотведение; в составе дома предусмотрены технический подвал, электрощитовая, серверные, КУИ
ДОСТУП / ПАРКОВКА / ЛОГИСТИКА	Подъезд с местной дорожной сети; предусмотрены 27 гостевых машино-мест на объекте; для строительной логистики площадка пригодна, для коммерческой эксплуатации формата ритейл/склад не предназначена

ТЕРРИТОРИЯ И РЕЖИМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	Участок под жилую застройку в муниципальной собственности; у проекта право аренды до 11.06.2026

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	Сельская жилая локация вблизи Сергиева Посада; окружение смешанное: малоэтажная/сельская застройка, существующий жилой фонд ЖК, локальная социальная инфраструктура
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Автодоступ через Старое Ярославское шоссе и А-108; до Сергиева Посада около 5–11 км в зависимости от точки; общественный транспорт представлен маршрутами до города
ЯКОРЯ СПРОСА	Спрос формируется жителями Сергиева Посада и ближайших населенных пунктов, ориентированными на доступное жилье и пригородный формат проживания
РЫНОЧНАЯ СРЕДА	Для жилья локация приемлема в эконом-/комфорт-сегменте; для встроенной коммерции и высокобюджетного продукта потенциал ограничен

02 АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В базе исследованы: 6 структурированных аналогов из входного массива, а также расширенный рыночный фон по крупным зданиям и недостроенным объектам Сергиева Посада и округа. По открытому рынку дополнительно использованы ориентиры: 12 объявлений о продаже зданий в Сергиевом Посаде, 7 предложений в релевантной городской микролокации ул. Дружбы и 70 предложений помещений на уровне округа.

География базы: сам ЖК «Новое Сватково» и с. Сватково — для понимания цены выхода готового жилья; Сергиев Посад — для оценки спроса на крупные девелоперские и distressed-лоты; округ — как широкий конкурентный фон капитала.

Сильные стороны базы: есть прямые ориентиры по готовому жилому продукту в том же ЖК; есть рыночные и аукционные ориентиры по крупным незавершенным объектам и девелоперским лотам; видна зависимость цены от степени готовности и размера лота.

Ограничения базы: прямых аналогов продажи именно незавершенного многоквартирного дома такого масштаба в этой же локации немного; часть рынка приходится бенчмарковать через крупные незавершенные здания и через цену выхода готовых квартир.

Надежность базы: достаточна для определения ценового коридора проекта целиком и для понимания верхней границы через готовый жилой продукт; выводы по цене за м² ОНС и ликвидности следует считать рабочими, но с повышенной ролью юридических и технических факторов.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	ЦИАН / ул. Дружбы, 2А	Сергиев Посад	10 200 м²	200 000 000 ₽	19 608 ₽/ м²	Незавершенный офисно-гостиничный комплекс, крупный лот	Похожа логика крупного недостроя, но иное назначение и городская локация	Городская локация поддерживает цену, иное назначение и формат спроса искажают сопоставление; в целом нейтрально/слегка +
2	Протокол торгов / Ярославское ш., 2Б	Сергиев Посад	1 886,1 м² ОНС + ЗУ 7 444 м²	31 120 000 ₽	16 500 ₽/ м²	Фактическая сделка по ОНС с землей	Меньше масштаб, иной функциональный сценарий, но это реальная сделка по distressed-объекту	Малый размер обычно дороже; факт сделки задает нижний бенчмарк для проблемного актива
3	ЦИАН / Сергиев Посад, Пионерская, 6	Сергиев Посад	13 635,1 м²	750 000 000 ₽	55 005 ₽/ м²	Крупное готовое здание	Готовый объект, не ОНС, иная ликвидность и иная стадия риска	Сильный + к цене относительно объекта; служит верхним ориентиром для крупного готового корпуса

4	ЦИАН / с. Сватково, 10А	Тот же ЖК	35 м²	4 500 000 ₽	128 571 ₽/м²	Готовая 1-комн. квартира, дом 2018 г., евроремонт	Это конечный розничный продукт, а не девелоперский пакет	Сильный +; показывает верхнюю цену выхода готового жилья, но не текущую цену ОНС
5	ЦИАН / с. Сватково, 10А	Тот же ЖК	46,2 м²	5 190 000 ₽	112 338 ₽/м²	Готовая 2-комн. квартира, дом 2018 г.	Готовый квартирный продукт в том же ЖК	Сильный +; подтверждает уровень выхода после завершения, но не цену покупки проекта целиком
6	ЦИАН / с. Сватково, д. 3	Сватково	45 м²	4 680 000 ₽	104 000 ₽/м²	Готовая квартира в старом фонде, панельный дом 1970 г.	Более слабый продукт, но та же сельская локация	– к цене относительно нового ЖК; показывает нижнюю границу готового жилья в селе

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен для текущего формата объекта:** по крупным незавершенным и distressed-лотам читается коридор порядка **15 000–25 000 ₽/м²** по площади ОНС.
- **Типовая рыночная цена для рассматриваемого проекта: 17 000–22 000 ₽/м²**, что соответствует **190–250 млн ₽** за лот целиком.
- **Средняя цена по широкому рынку зданий города** выше и достигает около **84 700 ₽/м²**, но для данного актива этот ориентир неприменим из-за незавершенности, масштаба и проектных рисков.
- **Типовой покупатель:** региональный девелопер жилья, distressed-инвестор, подрядчик/инвестор с доступом к проектному финансированию и компетенцией по достройке.
- **Ликвидность:** рынок лотов целиком узкий; типовой срок экспозиции для такого формата — **6–12 мес.**, а при быстрой продаже и выраженном дисконте — **3–6 мес.**
- **Дисконт “заявлено → факт”** по открытому рынку надежно не подтвержден; при этом по торгам по проблемным активам возможна и премия к старту, если объект дешев и понятен по сценарию использования.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:** мелкие блоки готового жилья в локации продаются в коридоре **104 000–129 000 ₽/м²** и заметно ликвиднее; средние и крупные готовые здания города — около **55 000–85 000 ₽/м²**; крупные недострои/проектные лоты — около **15 000–25 000 ₽/м²**. Чем крупнее и менее делим лот, тем ниже цена за м² и уже круг покупателей. Для данного объекта это означает, что цена лота целиком неизбежно ниже “розничной” цены будущих квартир в разы.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В базе аренды исследовано 10 предложений из входного массива, из которых для обоснования ставок по будущему готовому жилому продукту релевантны прежде всего квартиры в Сватково и близких населенных пунктах. Дополнительно использован более широкий фон: около 24 объявлений по округу и 75 объявлений по Сергиеву Посаду.

География базы: с. Сватково — прямой ориентир по той же локации; Богородское, Шеметово, Селково — расширенный сельский пояс; Сергиев Посад — центр спроса и верхняя граница конкурентного рынка.

Сильные стороны базы: есть прямые арендные ориентиры в том же ЖК и в том же населенном пункте; хорошо видна зависимость ставки от размера квартиры и состояния дома.

Ограничения базы: прямого рынка аренды целого недостроенного жилого корпуса нет; база описывает рынок аренды ГОТОВЫХ КВАРТИР как будущего конечного продукта, а не текущего актива.

Надежность базы: достаточна для понимания будущего арендного потенциала готовых квартир и структуры спроса, но не для оценки доходности всего проекта без модели достройки и поквартирной стратегии.

Типовые условия рынка: в жилой аренде обычно встречаются платежи за счетчики отдельно, залог 0,5–1 мес., долгосрочный формат от нескольких месяцев до года и более.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	ЦИАН / с. Сватково, 10А	Тот же ЖК	40 м²	30 000 ₽/ мес.	750 ₽/м²/ мес.	Жилая аренда; типично КУ/счетчики частично отдельно	Прямой ориентир по тому же ЖК, но готовая квартира, не весь корпус	Наиболее релевантный верхний ориентир для нового готового продукта
2	ЦИАН / с. Сватково, 6	Сватково	44 м²	19 845 ₽/ мес.	451 ₽/м²/ мес.	Жилая аренда	Тот же населенный пункт, но более слабый фонд	–; задает нижний уровень сельской локации
3	ЦИАН / Богородское, 70	Богородское	55 м²	27 000 ₽/ мес.	491 ₽/м²/ мес.	Жилая аренда	Схожий поселковый формат, но иная локация и более крупная квартира	Нейтрально/слегка –
4	ЦИАН / Шеметово, Новый мкр.	Шеметово	56,7 м²	27 000 ₽/ мес.	476 ₽/м²/ мес.	Жилая аренда	Крупнее площадь и поселковая локация	–; подтверждает снижение ставки за м² на крупных блоках
5	ЦИАН / Шеметово, Новый мкр., 18	Шеметово	60 м²	22 000 ₽/ мес.	367 ₽/м²/ мес.	Жилая аренда	Старый фонд, крупная площадь	Сильный –; нижняя граница для больших квартир вне города
6	ЦИАН / д. Селково, 17	Селково	44 м²	18 000 ₽/ мес.	409 ₽/м²/ мес.	Жилая аренда	Иная сельская локация, панельный дом	–; подтверждает нижний уровень простого сельского продукта

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок в релевантной сельской локации:** 18 000–30 000 ₽/мес. за квартиру, или примерно 450–750 ₽/м²/мес.
- **Типовая ставка для нового продукта в Сватково:** для малых квартир 20 000–23 000 ₽/мес.; для компактных двухкомнатных 26 000–30 000 ₽/мес.
- **Типовой арендатор:** местные семьи и пары, жители, работающие в Сергиевом Посаде, а также арендаторы, ищущие более доступную альтернативу городу.
- **Типовые условия рынка:** долгосрочный найм, частичное включение КУ, счетчики отдельно, залог 0,5–1 мес.
- **Ликвидность:** в сельской локации рынок тонкий; быстрее сдаются небольшие квартиры в новом доме с базовой меблировкой и понятной транспортной связью с Сергиевым Посадом.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по базе не верифицируется, так как публично доступны преимущественно ставки предложения.
- **Влияние размера блока:** малые квартиры 28–40 м² держат 650–750 ₽/м²/мес. и наиболее ликвидны; средние 44–55 м² — обычно 450–530 ₽/м²/мес.; крупные 56–60 м² — 360–480 ₽/м²/мес. и сдаются медленнее. Для проекта это означает, что арендная стратегия имеет смысл только после завершения и при опоре на малые блоки, а не на

сдачу корпуса единым лотом.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент доступного жилья в пригородной зоне Сергиева Посада остается рабочим, но спрос смещен в сторону готового и понятного продукта. Для крупных недостроенных корпусов активность ниже: покупатель есть, но это профессиональный игрок, оценивающий прежде всего юридическую чистоту, землю, обременения и стоимость доведения до ввода. Для рассматриваемого объекта это означает, что цена определяется не только стройготовностью, но и качеством проектной упаковки.

03 СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
ПРОДАЖА ПРОЕКТА ЦЕЛИКОМ ПО РЫНКУ	Рынок крупных незавершенных лотов в Сергиевом Посаде формирует коридор 15 000–25 000 ₽/м²; объект уже имеет жилое назначение, 65% готовности, подтвержденные ТУ и понятный конечный продукт в том же ЖК	Региональный девелопер жилья, distressed-инвестор, подрядчик с доступом к финансированию	Собрать проект в юридически и технически понятный инвестиционный пакет; упаковать состав прав, стройготовность, статус ДДУ, инженерии и банковского контура; вывести на адресный маркетинг профильным игрокам	Наиболее реалистичная монетизация с наименьшей зависимостью от CAPEX достройки; позволяет реализовать актив в денежный поток без принятия девелоперского риска на себя
БЫСТРАЯ ПРОДАЖА С ДИСКОНТОМ	Для крупных и юридически сложных лотов цена ускорения достигается через скидку к рыночному коридору; узкий пул покупателей делает скорость функцией цены	Дистресс-инвестор, подрядчик, игрок с высоким аппетитом к риску и быстрым входом	Сделать краткую торгуемую упаковку лота, сразу обозначить условия сделки, структуру обременений и нижний ценовой диапазон	Сокращает срок экспозиции, но уменьшает выручку; полезно, если приоритет — скорость выхода и снижение неопределенности

04 ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
ПРОДАЖА ПРОЕКТА ЦЕЛИКОМ ПО РЫНКУ	Цена реализации 190–250 млн ₽; 17 000–22 000 ₽/м²	6–12 мес. экспозиции и сделки	Прямой CAPEX на объект не предполагается; экономику определяют затраты времени и возможные расходы на юридическую упаковку/снятие ограничений	146–192 млн ₽	30–50% годовых	30–50%	Базовый рабочий сценарий
БЫСТРАЯ ПРОДАЖА С ДИСКОНТОМ	Цена реализации 160–190 млн ₽; 14 300–17 000 ₽/м²	3–6 мес. экспозиции и сделки	CAPEX не предполагается; ключевой риск — фиксация цены ниже справедливого рыночного уровня ради скорости	123–146 млн ₽	30–50% годовых	30–50%	Сценарий скорости, а не максимизации цены

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Критичнее всего на экономику влияет не физическая площадь, а юридическая чистота проекта: статус аренды ЗУ, залоги, ДДУ и возможность передачи прав.
- Сценарии особенно чувствительны к изменению рыночной цены на 10–15%: для крупного лота это сразу меняет допустимый вход на десятки миллионов рублей.
- Срок экспозиции чувствителен к качеству упаковки проекта: один и тот же актив может продаваться как “сложный недострой” или как “готовый к достройке девелоперский пакет”.
- Верхняя граница цены достижима только при подтвержденном правовом контуре и понятном механизме работы с банковским обременением.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 165–190 МЛН ₽ (14 800–17 000 ₽/М²). На этом уровне еще работает сценарий продажи проекта целиком по верхней части рыночного коридора. Доходность остается приемлемой, но запас к рискам небольшой, а сценарий быстрой продажи уже почти не работает.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 145–165 МЛН ₽ (13 000–14 800 ₽/М²). Это основной рабочий диапазон: здесь проходят и продажа по рынку, и ускоренная продажа с умеренным дисконтом. Ориентир доходности — 30–50% в зависимости от сценария и качества упаковки проекта.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 125–145 МЛН ₽ (11 200–13 000 ₽/М²). Этот уровень создает запас на торг, сроки, возможные юридические издержки и неровности сделки. При таком входе устойчиво реализуются практически все реалистичные продажные сценарии по текущему состоянию актива.

05 РИСКИ

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ ТЕХ/РЫНОК/ ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ (ЦЕНА/СРОК/ СТАВКА/ВАКАНСИЯ/CAPEX/ РЕАЛИЗУЕМОСТЬ)	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Короткий остаточный срок аренды ЗУ до 11.06.2026	юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость сделки	Вынести вопрос продления/ переоформления в обязательное условие сделки или в понятную структуру обязательств продавца	Договор аренды ЗУ, допсоглашения, статус продления, позиция администрации, актуальная выписка ЕГРН
Обременения Сбербанка, проектное финансирование, ипотека в силу закона	юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость, структура расчетов	Структурировать сделку через понятный механизм снятия/перевода обременений и синхронизацию с банком	Кредитная документация, выписки ЕГРН, письмо банка о порядке снятия/согласования, реестр залогов и обеспечений
Нехватка критичной информации по составу ДДУ и правам требований	данные	Высокий	Цена, срок, реализуемость, возможные обязательства перед дольщиками	Встроить в сделку полный реестр обязательств по проекту и правовой аудит по каждому договору	Реестр ДДУ, площади проданных лотов, статус эскроу, уступки, судебные претензии дольщиков
Расхождения по адресу объекта и номеру РНС	процедура	Средний	Срок, реализуемость, банковская и регистрационная чистота	Свести объект к единому пакету идентификации по РНС, ГПЗУ, ЕГРН и проектной декларации	Актуальное РНС, проектная декларация, адресный план, выписки ЕГРН по ОНС и ЗУ
Исторический судебный след по ВРИ и муниципальной преференции	юр	Средний	Цена, срок, реализуемость	Подтвердить действующий правовой статус участка и отсутствие текущих ограничений, влияющих на оборотоспособность	Актуальный ВРИ, ПЗЗ, ГПЗУ, архив муниципальных актов, действующие судебные статусы
Нехватка критичной информации по фактической стройготовности и инженерии	данные	Средний	Цена, CAPEX, срок, реализуемость сценариев достройки	Отделить подтвержденную стройготовность от заявленной и зафиксировать техническое состояние независимым обследованием	Техобследование, исполнительная документация, акты по сетям, подтверждение действующих ТУ и подключений
Узкий рынок покупателей на лот целиком	рынок	Средний	Цена, срок	Продавать адресно профильным девелоперам и distressed-инвесторам, а не массовому рынку	Качество маркетинговой упаковки, перечень целевых покупателей, формат тендера/переговоров

Парковка и благоустройство ограничены для семейного продукта	тех	Низкий	Цена выхода готового продукта, ликвидность квартир	Учитывать это как ограничение позиционирования в доступном жилом сегменте	Проект благоустройства, фактическая обеспеченность машино-местами, соответствие нормативам

06 ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Рассматриваемый актив — это не универсальный имущественный комплекс, а жилой девелоперский проект высокой физической готовности: 7-секционный 5-этажный дом на 130 квартир площадью 11 184 м² с правом аренды ЗУ 15 057 м². Для рынка он воспринимается как крупный незавершенный девелоперский лот с понятным конечным продуктом, но с выраженной юридической и процедурной надстройкой.

Текущая рыночная стоимость проекта целиком оценивается в 190–250 МЛН ₽, или 17 000–22 000 ₽/М² по площади ОНС. Уровень быстрой продажи — 160–190 МЛН ₽. Как ориентир будущего готового продукта, квартиры в том же ЖК и в той же локации продаются примерно по 104 000–129 000 ₽/М², а аренда готовых квартир лежит в диапазоне 450–750 ₽/М²/МЕС.

Определяющими параметрами для цены являются: срок и статус аренды земли, порядок работы с обременениями Сбербанка, реестр обязательств по ДДУ, актуальность разрешительной документации и подтвержденная степень готовности инженерии и строительно-монтажных работ.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Высокая стадия физической готовности для девелоперского проекта.
- Понятное и подтвержденное жилое назначение; конечный продукт уже валидирован существующей фазой ЖК.
- Есть прямые рыночные ориентиры по продаже и аренде готовых квартир в той же локации.
- Подтверждены ТУ на ключевые инженерные сети.
- Формат массового жилья в пригороде Сергиева Посада понятен целевому спросу.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Критичный земельно-правовой фактор: аренда ЗУ имеет короткий остаточный срок.
- Банковский и залоговый контур усложняют сделку и сужают круг покупателей.
- Лот целиком крупный и малоликвидный для открытого массового рынка.
- Юридические расхождения по адресной идентификации и номеру РНС снижают доверие до снятия вопросов документами.
- Экономика достройки без полного технико-правового аудита не может считаться прозрачной.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — продажа проекта целиком профильному девелоперу или distressed-инвестору после качественной юридической и технической упаковки. Это лучший вариант по соотношению реализуемости, срока и управляемости рисков.

Эта стратегия выбрана потому, что рынок уже подтверждает спрос на крупные незавершенные девелоперские лоты только со стороны профессиональных игроков, а не розничного капитала. Количественно она поддерживается текущим рыночным коридором 190–250 МЛН ₽ и допустимым входом 145–165 МЛН ₽ для инвестора,

ориентированного на доходность 30–50%.

АЛЬТЕРНАТИВА — быстрая продажа с дисконтом. Она уступает базовой стратегии по абсолютной цене, но выигрывает по скорости и снижению операционного риска. Этот путь разумен, если главная цель — сократить неопределенность и быстро выйти из актива.

Менее приоритетны стратегии достройки и дальнейшей поквартирной монетизации: они потенциально могут дать более высокий валовой выход, но сейчас уступают базовой стратегии по прозрачности экономики, потому что ключевые переменные — CAPEX, обязательства перед дольщиками, статус инженерии и земли — еще слишком значимы. Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: понятный земельный контур, согласованный механизм работы с обременениями банка и полный реестр обязательств по проекту.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

СРОК И СТАТУС АРЕНДЫ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА.

Это один из главных рисков, потому что он влияет на саму оборотоспособность проекта и его цену. Если земельный вопрос не закрыт, покупатель будет закладывать жесткий дисконт или откажется от сделки. Критичное действие — документально подтвердить действующий режим участка и механизм продления/переоформления.

02

ОБРЕМЕНЕНИЯ СБЕРБАНКА И ПРОЕКТНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТУР.

Риск ключевой, так как влияет на структуру расчетов, сроки закрытия и состав прав, переходящих покупателю. Без ясного механизма снятия или согласования обременений даже рыночная цена становится теоретической. Критичное действие — получить позицию банка и комплект документов по обременениям.

03

НЕХВАТКА ИНФОРМАЦИИ ПО ДДУ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ ПРОЕКТА.

Это риск прямого влияния на реализуемость сделки и на экономику входа: неучтенные обязательства могут существенно изменить ценность актива. Критичное действие — сверить полный реестр ДДУ, площади проданных помещений, статусы эскроу и возможные споры.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим уровнем входа по объекту выглядит 145–165 МЛН ₽. Именно этот диапазон позволяет не зависеть от оптимистичного сценария верхнего рынка и одновременно сохраняет потенциал доходности 30–50% при продаже проекта целиком. Если вход выше, инвестор слишком сильно полагается на идеальное прохождение юридических и банковских процедур; если ниже 145 МЛН ₽, появляется уже комфортный запас к рискам и торгу.

До сделки критично подтвердить: права на ЗУ и их продолжение, актуальные права на ОНС, состав и объем обременений, реестр ДДУ, актуальность разрешительной документации, фактическую степень стройготовности и состояние инженерных подключений. Без этих подтверждений даже хороший ценовой вход не гарантирует реализуемость стратегии.

Первоочередные действия по выбранной стратегии:

- собрать единый правовой пакет по ЗУ, ОНС, РНС, проектной декларации и ДДУ;
- согласовать с банком рабочую схему сделки и снятия/перевода обременений;
- провести техническое обследование и зафиксировать степень готовности по ключевым конструктивам и инженерии;
- подготовить адресную инвестиционную упаковку проекта для профильных девелоперов и distressed-инвесторов;
- запускать рыночный процесс в двух режимах: основной — продажа по рынку, резервный — быстрая продажа с заранее определенным нижним диапазоном цены.

Итоговая рекомендация: рассматривать объект как ПРОЕКТНЫЙ ЛОТ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ, а не как универсальный “имущественный комплекс”. Основной источник стоимости здесь — не текущий арендный поток, а возможность перевести юридически сложный недострой в понятный девелоперский актив и продать его в структурированной сделке.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- 2-комнатная квартира, с. Сватково, 10А, 42 м² — cian.ru
- 2-комнатная квартира, с. Сватково, 10А, 46,2 м² — cian.ru
- 1-комнатная квартира, с. Сватково, 10А, 35 м² — cian.ru
- 2-комнатная квартира, с. Сватково, д. 3, 45 м² — cian.ru
- Участки ИЖС в Сергиевом Посаде — cian.ru
- Участки на ул. Садовая, Сергиев Посад — cian.ru

АРЕНДА

- 2-комнатная квартира, с. Сватково, 10А, 40 м² — cian.ru
- 2-комнатная квартира, пгт Богородское, 70, 55 м² — cian.ru
- 3-комнатная квартира, с. Шеметово, Новый мкр., 56,7 м² — cian.ru
- 3-комнатная квартира, с. Шеметово, Новый мкр., 18, 60 м² — cian.ru
- 2-комнатная квартира, д. Селково, 17, 44 м² — cian.ru
- 1-комнатная квартира, с. Сватково, 6, 44 м² — cian.ru
- Земельный участок, д. Истомино, 15,43 сот. — cian.ru
- Земельный участок, д. Истомино, 18,3 сот. — cian.ru
- Земельный участок, д. Киримово, 11,61 сот. — cian.ru
- Земельный участок, д. Слободка, 8,52 сот. — cian.ru

Ссылка на карту