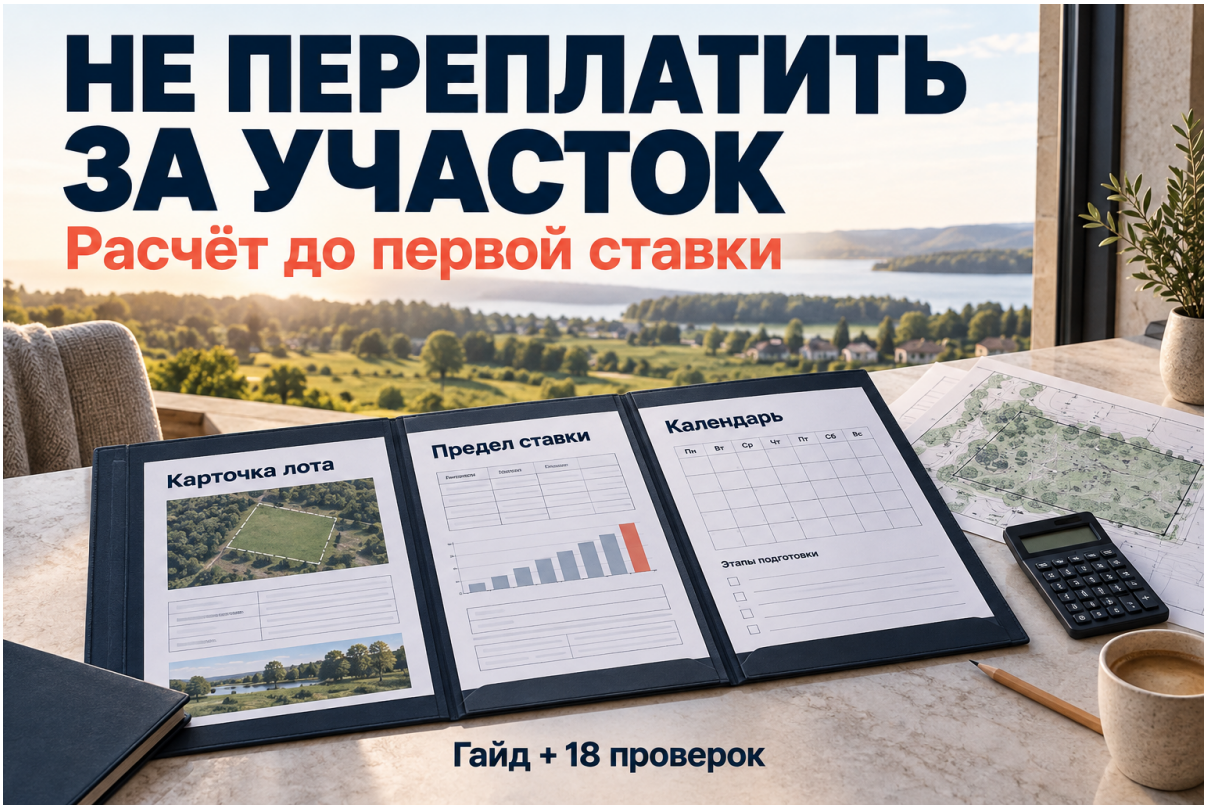
Торги за землю: предел ставки до кнопки «Подать»

Соберите карточку лота, посчитайте предельную ставку и разделите задаток, цену и дополнительные расходы. Заполненный Т-21 показывает, где остановиться.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Лимит 1,5 млн не означает, что можно предложить следующую цену 1,524 млн. В сетке Т-21 последняя допустимая ставка — 1,488 млн. Оставшиеся 12 тысяч не покрывают ещё один шаг.

Для риелтора и обсуждения с клиентом. Государственная или муниципальная земля, обычный аукцион по ЗК РФ. Не инструкция для банкротства, ареста или частных торгов. Т-21 вымышлен; решение о торгах принято после 01.07.2026.

Т-21: лот, этап и доступные деньги

Клиент увидел низкую начальную цену участка и хочет подать заявку, ещё не разобрав документы, расходы и доступное финансирование.

Т-21	Данные	Что это значит
Предмет	Продажа в собственность	Не годовая аренда
Бюджет этапа	2 200 000 ₽	Без строительства дома
Начальная цена	1 200 000 ₽	Не конечная стоимость
Шаг извещения	36 000 ₽	Условие примера
Задаток	240 000 ₽	Внутри будущей цены

Документы до решения об участии

- Официальное извещение, приложения, проект договора, дата решения о торгах.
- Сведения об участке, градостроительные условия, ограничения и результат осмотра.
- Цель клиента и состав этапа, на который выделены деньги.
- Подтверждённый бюджет, оценки дополнительных расходов и отдельный резерв.
- Условия площадки, точные сроки, статус подписи, заявки и обеспечения задатка.

Предмет, пригодность и бюджет

1. Определите предмет и порядок торгов

Запишите, что предлагается: собственность или аренда; что означает цена. Сохраните дату решения и документы лота. Для решений до 01.07.2026 проверьте переходный порядок, не копируйте процедуру нового аукциона.

Готово: В карточке есть право, вид платежа, исходные документы и применимая процедура.

Не делайте так: Назвать арендную плату ценой покупки участка.

2. Сопоставьте участок с целью клиента

Сверьте использование, ограничения, параметры стройки, границы и подъезд. Организуйте осмотр; по коммуникациям запросите конкретные условия. Запишите неизвестное и кто его проверит.

Готово: Понятно, подтверждена ли пригодность под выбранный сценарий.

Не делайте так: Считать видимый столб гарантией подключения по известной цене.

3. Посчитайте потолок цены

Из реально доступного бюджета этапа вычтите дополнительные расходы и резерв. В Т-21: 2,2 млн - 450 тысяч - 250 тысяч = 1,5 млн. Строительство дома вне этого этапа.

Готово: Состав бюджета согласован, критические неизвестные отмечены.

Не делайте так: Включить неодобренный кредит как уже доступные деньги.

Что в лоте пока не подтверждено:

Предел, задаток и календарь

4. Переведите потолок в шаги

Возьмите шаг из извещения. В Т-21 старт 1,2 млн, шаг 36 тысяч: восемь повышений дают 1,488 млн. Девятое — 1,524 млн, выше лимита на 24 тысячи. Согласуйте остановку заранее.

Готово: Названа последняя допустимая цена в конкретной сетке.

Не делайте так: Округлить предел вверх, чтобы сделать ещё одно повышение.

5. Разведите задаток и остаток оплаты

В модели 240 тысяч задатка входят в цену 1,488 млн; остаётся 1,248 млн. Проверьте обеспечение, блокирование и условия возврата по применимой процедуре. Срок возврата зависит от ситуации участника.

Готово: Сумма не посчитана дважды, нужный статус подтверждён.

Не делайте так: Принять отправленное платёжное поручение за завершённое обеспечение.

6. Составьте календарь и решение

Запишите даты, время, часовой пояс и ответственного для заявки, допуска, торгов, подписания и оплаты. Покажите клиенту пробелы и предел. При изменении сметы пересчитайте его до дальнейших действий.

Готово: Клиент понимает условия, риски и правило остановки.

Не делайте так: Считать победу бесплатной бронью с произвольной отменой.

При какой цене прекращаем участие:

Т-21: 1,5 млн — потолок, не следующая ставка

Т-21 — вымышленная продажа участка в собственность на электронных торгах. 450 тысяч дополнительных затрат: 40 тысяч проверка и документы, 160 тысяч подготовка, 250 тысяч выбранные первичные работы. Не тариф и не цена всех коммуникаций.

Расчёт	Т-21	Результат
Потолок цены	2,2 млн − 450 тыс. − 250 тыс.	1 500 000 ₽
Восемь шагов	1,2 млн + 8 × 36 тыс.	1 488 000 ₽
Следующий шаг	1,488 млн + 36 тыс.	1 524 000 ₽
Превышение потолка	1,524 млн − 1,5 млн	24 000 ₽
План с расходами и резервом	1,488 млн + 450 тыс. + 250 тыс.	2 188 000 ₽
Остаток оплаты земли	1,488 млн − 240 тыс.	1 248 000 ₽

2,2 млн − 2,188 млн = 12 тысяч свободного остатка после предусмотренного резерва. Дополнительный шаг требует 36 тысяч. Задаток уже внутри цены. Будущий дом и неоценённые работы не считаются оплаченными этой моделью.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Старт ниже рынка, надо брать	Сначала проверим право, пригодность и полный бюджет этапа
Ещё один шаг почти ничего не меняет	Следующая цена превышает согласованный потолок на 24 тысячи

Пять условий осознанного участия

Условие	Подтверждение	Решение до заявки
Предмет	Извещение и проект договора	Подходит ли право клиенту
Пригодность	Документы и осмотр	Закрыть критичные вопросы
Финансирование	Доступность и сроки денег	Не полагаться на ожидание
Стоимость	Смета и резерв	Установить предел
Процедура	Применимые правила и статусы	Составить точный календарь

Проверьте итог перед заявкой

1. Клиент одинаково с вами понимает, что покупает или арендует?
2. Какая неизвестная сумма может снизить допустимую ставку?
3. Дом включён в этап или будет финансироваться отдельно?
4. На каком предложении вы остановитесь и почему?
5. Как подтверждены обеспечение задатка, допуск и готовность к оплате?

18 проверок лота и участия

Галочка означает подтверждённый результат. Если данных нет, перенесите вопрос в лист решений.

Лот и задача

- [ ] **Сохранить извещение.** номер и ссылка записаны. Если нет: не работать по пересказу.
- [ ] **Установить вид права.** продажа или аренда ясны. Если нет: проверить проект договора.
- [ ] **Проверить дату решения.** процедура определена. Если нет: уточнить переходное правило.
- [ ] **Сопоставить цель.** использование подходит. Если нет: проверить ограничения.
- [ ] **Провести осмотр.** доступ и состояние оценены. Если нет: назначить проверку.
- [ ] **Разобрать коммуникации.** условия и цены получены. Если нет: сохранить неизвестное.

Деньги и предел

- [ ] **Описать этап.** состав работ понятен. Если нет: отделить будущий дом.
- [ ] **Подтвердить бюджет.** суммы и сроки доступны. Если нет: не учитывать ожидания.
- [ ] **Собрать расходы.** есть основание оценки. Если нет: запросить расчёт.
- [ ] **Выделить резерв.** сумма согласована. Если нет: не тратить на ставку.
- [ ] **Применить шаг.** последняя цена рассчитана. Если нет: взять шаг извещения.
- [ ] **Учесть задаток.** в цене ровно один раз. Если нет: сверить остаток оплаты.

Участие и итог

- [ ] **Проверить подпись и доступ.** можно подать документы. Если нет: решить технический вопрос.
- [ ] **Обеспечить задаток.** нужный статус получен. Если нет: уточнить у оператора.
- [ ] **Проверить допуск.** есть результат рассмотрения. Если нет: разобрать уведомление.
- [ ] **Записать сроки.** время и пояс указаны. Если нет: сверить документы.
- [ ] **Согласовать остановку.** клиент знает предел. Если нет: пересчитать при изменениях.
- [ ] **Подготовить исполнение.** подписание и оплата обеспечены. Если нет: не считать победу бронью.

Рабочий бюджет и предел ставки

Потолок = бюджет этапа - дополнительные расходы - резерв. Извещение определяет шаг. Неизвестная сумма не равна нулю.

Лот: _____ Состав этапа: _____

Строка бюджета	Сумма / основание	Статус / действие
Доступные деньги этапа		
Дополнительные расходы		
Отдельный резерв		
Потолок / последний шаг		
Задаток / остаток оплаты		

Последняя допустимая цена: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата пересмотра расчёта: _____

Календарь конкретного аукциона

Разделяйте окончание подачи заявки и срок обеспечения задатка. Укажите подтверждение нужного статуса. Даты не переносятся из чужого примера.

Событие	Дата / время / пояс	Статус / кто проверит
Подпись и заявка		
Обеспечение задатка		
Результат допуска		
Торги / правило остановки		
Подписание и оплата		

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Арендная ставка показана как цена земли. установите предмет платежа.

Строительство молча включено в бюджет участка. разделите этапы и деньги.

Критические расходы неизвестны. не утверждайте окончательный предел.

Задаток добавлен поверх полной цены. исправьте двойной учёт.

Договор обещают обсудить после победы. изучите проект заранее.

Согласуйте следующий шаг

Объясните правило остановки

Проверяем лот под вашу задачу и бюджет этапа. В учебном Т-21 предел цены — 1,5 млн, последний допустимый шаг — 1,488 млн. Задаток входит в цену, дом в смету не включён. Дальше повышать без пересчёта нельзя.

Первое действие после чтения

Возьмите одно извещение и заполните карточку лота, бюджет и календарь. Первым закройте вопрос, который сильнее всего меняет пригодность участка или допустимую цену.

Кто получает подтверждение: _____

Критичный незакрытый вопрос: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Риелтору: клиент теряется между подбором и решением?

Диагностическая карта поможет улучшить отбор объектов, объяснение расходов и сопровождение следующего шага. Она оценивает ваш процесс, а не пригодность земли или результат торгов.

Пройти диагностическую карту риелтора →

Проверено 19.09.2026 по ЗК РФ в действующей редакции. Для решений до 01.07.2026 учитывайте переходные правила. Т-21 учебный; процедуры, суммы и сроки сверяются для конкретных торгов.

ЗК РФ, статья 39.11: предмет и документы лота

ЗК РФ, статья 39.12: задаток и заключение договора

ЗК РФ, статья 39.13: электронный аукцион