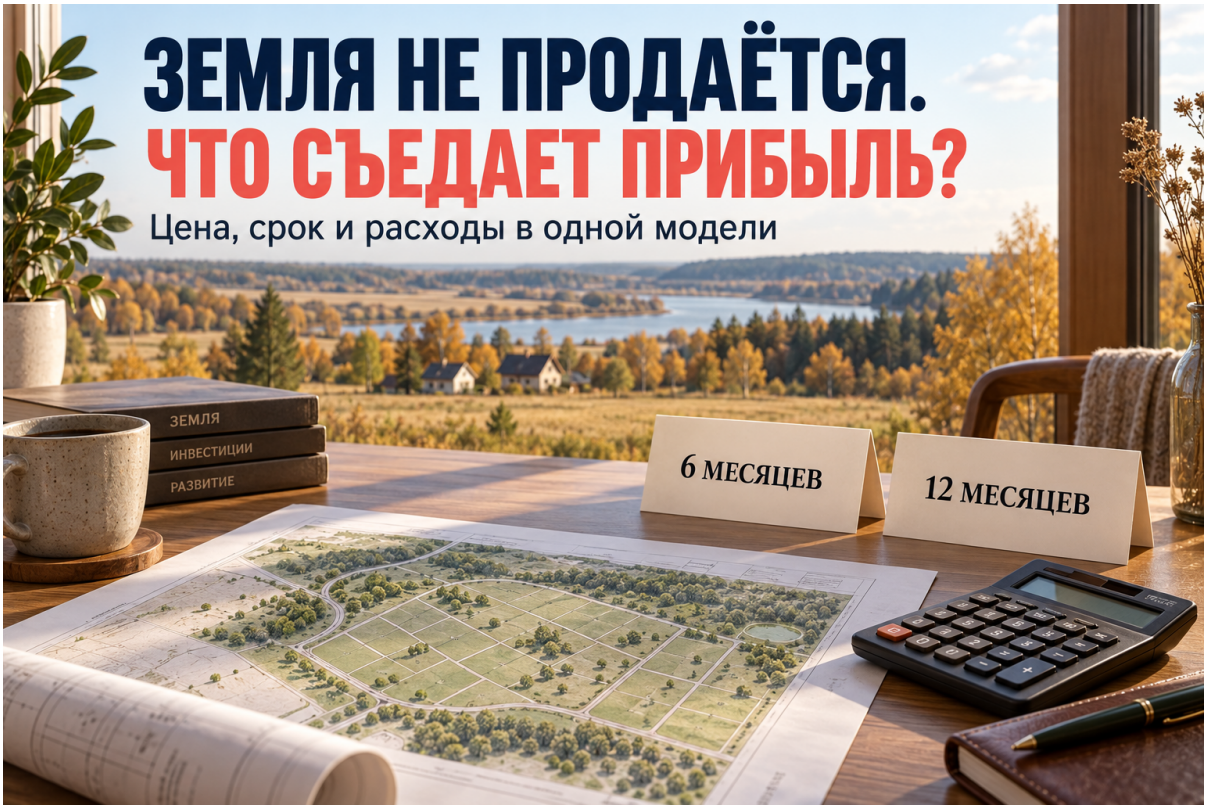
Земля должна иметь сценарий выхода

Проверьте будущего покупателя, затраты и деньги до продажи. Внутри 3-69, девять сочетаний цены и срока, предел цены входа и рабочие листы для своего участка.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

3-69: покупка за 2 млн ₽ и продажа за 2,5 млн через полгода дают 245 тысяч после известных затрат. Через год при цене 2,3 млн остаётся 21 тысяча. Налоги и неизвестные расходы ещё не учтены.

Модель вымышленная, без реального адреса и сделки. Суммы не являются тарифами или прогнозом цен. Нет кредита и дохода от использования. Налоги, инфляция и прочие расходы не рассчитаны; положительный результат не означает чистую прибыль.

З-69: от покупателя к цене входа

Инвестор видит разницу между нынешней ценой и желаемой ценой продажи, но ещё не знает будущего покупателя, обязательных затрат и срока замораживания денег.

З-69	По условию	Следствие
Покупка	2 000 000 ₽	Ещё 150 тысяч на входе
Владение	5 000 ₽ / месяц	Расход растёт со сроком
Выход	Комиссия 3%	Зависит от цены продажи

Подготовьте доказательства и бюджет

- Сценарий будущего покупателя и его три причины отказа.
- ЕГРН, основания права, границы, использование, ограничения и документы доступа.
- Градостроительные сведения и условия сетей, если они нужны выбранному покупателю.
- Подтверждения сопоставимости предложений, сведения о сделках отдельно.
- Цена покупки, затраты входа, владения, выхода, доступные деньги и неизвестные платежи.

Покупатель, документы и затраты

1. Определите будущего покупателя

Запишите, кто и для чего купит участок: дом, расширение владения или допустимая коммерческая задача. Назовите три причины отказа и подтверждения нужных свойств. Рост цены без покупателя остаётся предположением.

Готово: Есть конкретная задача покупателя и список проверяемых условий.

Не делайте так: Считать землю универсальным активом для всех клиентов.

2. Проверьте использование и доступ

Сверьте право, границы, назначение, ограничения и основание проезда. При строительном сценарии изучите ГПЗУ и другие документы. Колея не подтверждает законный доступ, возможность сервитута не означает, что он установлен.

Готово: Для существенных условий есть документы или открытые вопросы.

Не делайте так: Закрыть правовую проблему предположительной скидкой.

3. Соберите бюджет входа и владения

В 3-69 покупка 2 млн, оформление 70 тысяч, подготовка 80 тысяч: вход 2,15 млн. Владение 5 тысяч в месяц. Суммы условны; подготовка допустима только по условиям примера. Резерв отделён от совершённых расходов.

Готово: Каждая строка имеет назначение, срок и подтверждение.

Не делайте так: Учесть только цену покупки или записать нетронутый резерв в убыток.

Какое условие покупки не подтверждено:

Сценарии, касса и пересмотр

4. Сравните девять ценовых и временных сценариев

Для цен 2,2; 2,3; 2,5 млн и сроков 6, 12, 18 месяцев рассчитайте содержание и комиссию 3%. При 2,5 млн за 6 месяцев результат 245 тысяч, при 2,3 млн за 12 — 21 тысяча, при 2,2 млн за 12 — минус 76 тысяч.

Готово: Есть отрицательные сценарии и явный перечень неучтённого.

Не делайте так: Назначить вероятности или назвать результат гарантированной прибылью.

5. Проверьте цену входа и кассу ожидания

Порог выхода за 12 месяцев по включённым строкам: 2 210 000 / 0,97, округлённо вверх 2 278 351 ₽. Для цели 200 тысяч при выходе 2,3 млн предел покупки — 1 821 000 ₽. Из 2,25 млн доступных денег до продажи по базовому входу остаётся 40 тысяч.

Готово: Предел модели отделён от оценки рынка, неизвестные выплаты видны.

Не делайте так: Решить, что будущая выручка уже оплачивает сегодняшние расходы.

6. Запишите решение и дату пересмотра

Зафиксируйте исходный сценарий, открытые вопросы и контрольную дату. Изменение доступа, цены аналогов, сметы или срока требует нового расчёта. Сохраните прежнюю версию и объясните, какая строка изменила результат.

Готово: Понятны условия решения, ответственный и следующий шаг.

Не делайте так: Считать первоначальную презентацию актуальной после новых данных.

Какая строка сильнее меняет результат:

Рост цены ещё не прибыль

3-69: учебные альтернативы, не одновременно совершённые сделки. Вход 2,15 млн ₽, владение 5 тысяч в месяц, комиссия 3% из выручки. Суммы до налогов и неизвестных расходов.

Цена выхода ₽	Месяцы	Все учтённые затраты ₽	Результат ₽
2 500 000	6	2 255 000	245 000
2 500 000	12	2 285 000	215 000
2 300 000	12	2 279 000	21 000
2 200 000	12	2 276 000	-76 000

При цене 2,3 млн срок 18 месяцев даёт минус 9 тысяч до неучтённого. Это чувствительность модели, не прогноз рынка. Прибыль, налог и годовая доходность не определены.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Продадим дороже на 500 тысяч — столько и заработаем	При заданных затратах остаётся 245 тысяч до неучтённого
Подождём бесплатно ещё полгода	При 5 тысячах в месяц ожидание стоит ещё 30 тысяч

Что нужно до решения о покупке

Вопрос	Что нужно	Почему меняет решение
Покупатель	Задача и бюджет	Определяет свойства участка
Использование	Документы и ограничения	Может исключить сценарий
Проезд	Правовое основание	Колея не даёт право доступа
Цена	Сопоставимость и источник	Объявление не равно сделке
Срок	Владение и доступные деньги	Задержка съедает остаток
Налоги	Статус и операции	Модель ещё не чистая прибыль

Пять вопросов инвестору

1. Кто купит участок и почему выберет именно его?
2. Какие свойства и ограничения подтверждены документами?
3. Какое основание проезда будет у нового владельца?
4. Что произойдёт с результатом при скидке и дополнительных шести месяцах?
5. Какие налоги и неизвестные выплаты ещё могут изменить решение?

18 проверок до вложения денег

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

Покупатель и участок

- [ ] **Назвать покупателя.** задача конкретна. Если нет: не надеяться только на рост.
- [ ] **Уточнить причины отказа.** три условия записаны. Если нет: не продавать всем сразу.
- [ ] **Проверить право.** документы сопоставлены. Если нет: не заменять их фото.
- [ ] **Сверить использование.** сценарий проверен. Если нет: не обещать любой дом.
- [ ] **Уточнить ограничения.** источники сохранены. Если нет: не считать отсутствие слов отсутствием риска.
- [ ] **Проверить доступ.** есть правовое основание. Если нет: не считать колею сервитутом.

Цена и расходы

- [ ] **Разделить источники цен.** предложения и сделки отдельно. Если нет: не назвать снятое объявление продажей.
- [ ] **Проверить сопоставимость.** свойства сравнимы. Если нет: не брать цену готового объекта.
- [ ] **Посчитать вход.** 2,15 млн по условию. Если нет: не забыть оформление и подготовку.
- [ ] **Учесть владение.** 5 тысяч в месяц. Если нет: не считать ожидание бесплатным.
- [ ] **Проверить комиссию.** 3% от цены выхода. Если нет: не фиксировать её при изменении цены.
- [ ] **Отделить резерв.** неизвестное сохранено. Если нет: не записать запас в фактический расход.

Сценарии и решение

- [ ] **Проверить скидку.** есть три цены. Если нет: не обещать только лучший исход.
- [ ] **Проверить задержку.** 6, 12 и 18 месяцев. Если нет: не назначать выдуманные вероятности.
- [ ] **Найти предел входа.** цель и условия записаны. Если нет: не назвать расчёт рыночной оценкой.
- [ ] **Сверить кассу.** есть деньги до продажи. Если нет: не тратить будущую выручку.
- [ ] **Уточнить налоги.** вопросы переданы. Если нет: не назвать результат чистой прибылью.
- [ ] **Назначить пересмотр.** дата и причины понятны. Если нет: не хранить устаревший расчёт.

Соберите свою карточку участка

Неизвестное остаётся вопросом. Наличие объекта на карте не заменяет проверки всех условий.

Код участка: _____ Дата: _____

Поле	Документ / сумма	Что уточнить
Покупатель		
Использование		
Доступ		
Вход		
Владение		

Открытый вопрос: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата пересмотра: _____

Сопоставьте варианты выхода

Сценарии — альтернативы. Их выручка не суммируется; цена и срок не являются прогнозом.

Сценарий	Цена / срок / затраты	Решение / условие
Исходный		
Позже		
Дешевле		
Меньше вход		
Неизвестное		

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Не назван будущий покупатель. Проверить задачу и требования к участку..

Проезд существует только фактически. Разобрать основание доступа..

Цена выхода взята из несопоставимого объявления. Пересобрать доказательства цены..

Положительный результат требует денег, которых нет. Построить календарь до продажи..

Налоги и неизвестные выплаты записаны нулём. Оставить открытые суммы и запросить расчёт..

Согласуйте следующий шаг

Объясните инвестору границы расчёта

По 3-69 при выходе 2,5 млн через полгода после известных затрат остаётся 245 тысяч. Через год при цене 2,3 млн — 21 тысяча до налогов и неизвестных расходов. До продажи из заданного бюджета остаётся 40 тысяч. Решение требует проверки участка, спроса и дополнительных выплат.

Первое действие после чтения

Назовите покупателя и соберите документы использования и доступа. Запишите подтверждённые затраты, проверьте более низкую цену и длинный срок. Уточните налоговый расчёт, состав резерва и дату пересмотра. Не переводите деньги на основании одного учебного сценария.

Ответственный: _____

Нужный документ: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Риелтору: инвестиционный расчёт убедителен?

Проверьте, как вы собираете запрос инвестора, обосновываете сценарий и фиксируете следующий шаг. Диагностика помогает наладить работу с клиентом; факты участка и расчёт вложения проверяются отдельно.

Пройти диагностическую карту риелтора →

Проверено 20.09.2026: ЗК РФ, статья 37; ГрК РФ, статья 57.3; ГК РФ, статья 274; Банк России о риске инвестиций. Модель 3-69 авторская, до налогов и неизвестных затрат, без рыночного прогноза.

ЗК РФ, статья 37: ограничения при продаже участка

ГрК РФ, статья 57.3: сведения ГПЗУ

ГК РФ, статья 274: условия сервитута

Банк России: доходность и риск инвестиций