

Бизнес-план

Быстровозводимые дома

Каркасно-панельный тёплый контур 60 м²



Россия Готовый арендованный объект Прогноз 2027–2031

Word/PDF 40 страниц и Excel 60 месяцев, 15 листов

ТЕОPlan Версия 1.0 24 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам. Финансовые показатели относятся к сохранённой базовой модели и условиям готового объекта.

Раздел	Стр.
1 Резюме проекта	3
2 Продукт и границы комплектации	4
3 Почему выбрана панельная технология	5
4 Покупатели и задачи клиента	6
5 Проверка спроса до инвестиций	7
6 Конкуренты и сопоставление цены	8
7 Регион и зона обслуживания	9
8 Регистрация и договорная структура	10
9 Цех и производственная площадка	11
10 Оборудование и обоснование сметы	12
11 Сырьё и спецификация дома	13
12 Поставщики и контроль закупок	14
13 Производственный процесс	15
14 Монтаж на участке	16
15 Качество и скрытые работы	17
16 Команда и стоимость труда	18
17 Продажи и коммерческое предложение	19
18 График заказов и сезонность	20
19 Авансы и приёмка работ	21
20 Эскроу и оборотное финансирование	22
21 Первоначальные вложения и ликвидность	23
22 Себестоимость и маржа договора	24
23 Постоянные расходы предприятия	25
24 УСН и выбор формы бизнеса	26
25 НДС и переход в течение года	27
26 Помесячный план первого года	28
27 Пятилетний прогноз	29
28 Гарантийный резерв и реальные деньги	30
29 Заём и обслуживание долга	31
30 Инвестор и распределение прибыли	32
31 Окупаемость и оценка проекта	33
32 Стресс и изменение предпосылок	34
33 Риски и способы ограничения потерь	35
34 План запуска на девяносто дней	36
35 Управление и ежемесячный план факт	37
36 Как адаптировать финансовую модель	38
37 Источники рынка и технологии	39
38 Условия решения о запуске	40

1 Резюме проекта

Проект предусматривает изготовление каркасно-панельных домокомплектов и монтаж тёплого контура типового дома площадью 60 м². Предприятие арендует готовый цех 300 м², содержит четырёх цеховых работников и координатора. Владелец работает директором. Доставка, кран и монтаж выполняются независимыми подрядчиками по согласованной спецификации.

Общий капитал составляет 9,5 млн ₽. Первоначальные затраты равны 4 890 000 ₽, после запуска остаётся 4 610 000 ₽. В первом году предусмотрена сдача 14 домов. Это план продаж, который необходимо подтвердить до развёртывания всей мощности. Цена одного договора в стартовых ценах — 3,3 млн ₽.

Все пять годовых итогов базового сценария положительны после полного труда владельца, налогов, амортизации и гарантийных начислений. Результат первого года — 2 996 589 ₽. Для нового региона следует заново проверить смету, качество поставщиков и возможность получать доступные авансы. Основные условия запуска и отказа от запуска приведены в последующих разделах.

Параметр	Базовое значение
Формат	Панели и монтаж тёплого контура
Капитал	9 500 000 ₽
Первоначальные затраты	4 890 000 ₽
План первого года	14 сданных домов
Минимум свободных денег	2 634 979 ₽

2 Продукт и границы комплектации

Покупатель получает не абстрактный квадратный метр, а согласованный набор конструкций и работ. Базовый продукт включает изготовление стеновых панелей из сухой строганой древесины, утеплённые ограждения, кровельный комплект, фасад с доборами, окна, входную дверь и монтаж по готовому основанию. Конкретные толщины, марки, классы материалов и узлы задаются рабочим проектом для климата участка.

В цену 3,3 млн ₽ не входят земля, фундамент, подъездная дорога, подключение коммуникаций, отопление, электрика, водоснабжение, канализация и чистовая отделка. Готовность основания проверяется до выпуска панелей. Отсутствие фундамента в цене не означает, что дом можно поставить без инженерной проверки опор и грунтов.

Термин «быстровозводимый» обозначает организацию производства и сборки. Он не отменяет проектирования, требований безопасности и процедур оформления объекта. В коммерческом предложении нельзя называть этот продукт полностью готовым для проживания домом под ключ. Любое расширение комплектации должно получить отдельную цену, сроки и расчёт себестоимости.

В базовой цене	За пределами базовой цены
Панели и утеплённые ограждения	Земельный участок и фундамент
Кровля и наружный фасад	Внутренняя чистовая отделка
Окна и входная дверь	Инженерные сети и отопление
Сборка по готовому основанию	Сложный подъезд и дальняя перевозка

5 Проверка спроса до инвестиций

Статистика ввода жилья не равна числу заказов нового подрядчика. Даже большой рынок не обеспечивает продаж предприятию без портфолио, понятного договора и доказательства качества. Для базового плана необходимо продать 14 домов первого года. При квалификации 40% обращений и конверсии 10% квалифицированных лидов нужно около 350 первичных обращений за год.

Бюджет маркетинга составляет 150 тыс. ₽ в месяц. При предпосылке 4 тыс. ₽ за первичное обращение это соответствует 450 обращениям за год. Стоимость лида и конверсии являются гипотезами, а не измеренными результатами рекламного кабинета. Норму нельзя подтверждать количеством просмотров объявления или лайков.

До полной закупки оборудования проводят тест предложения с точной комплектацией, собирают вопросы и причины отказа, получают сопоставимые запросы на расчёт. Переговоры с потенциальными заказчиками и подписанные договоры учитывают отдельно. Если аудитория требует только ипотечный договор с эскроу, базовый график доступных авансов необходимо заменить полноценной пообъектной моделью финансирования.

Этап воронки	Плановая гипотеза
Первичные обращения	350 нужно для 14 договоров
Квалификация	40% обращений
Договоры из квалифицированных	10%
Рекламный бюджет	1 800 000 ₽ в год
Бюджетная стоимость обращения	4 000 ₽

13 Производственный процесс

После подписания договора координатор проверяет согласованный проект, готовность основания и поступление первого платежа. Руководитель выпускает рабочую ведомость. На раскрой передаются только утверждённые размеры и карта деталей. Изменения после начала производства оформляются отдельно с оценкой стоимости и влияния на срок.

Панели собираются на столах с проверкой диагоналей и расположения проёмов. Утепление, мембраны и соединения выполняются по проектным узлам. До закрытия недоступных поверхностей проводят контроль и фотофиксацию. Готовые элементы маркируются номером заказа, местом в сборочной схеме и направлением установки.

На один комплект запланировано 240 цеховых человеко-часов. Четыре работника по 160 часов дают 640 часов в месяц, что ограничивает производство двумя комплектами при существующей организации. Два сборочных поста дополнительно ограничивают число одновременных заказов. Фактическую норму проверяют на пилоте, включая упаковку, перемещения, исправления и уборку, а не только чистое время забивания крепежа.

Этап	Результат контроля
Проект и ведомость	Разрешённая версия к выпуску
Раскрой	Размеры и маркировка деталей
Сборка панели	Диагонали, проёмы и соединения
Закрытие ограждения	Фото скрытых узлов
Комплектование	Полный состав конкретного заказа

20 Эскроу и оборотное финансирование

Деньги на счёте эскроу нельзя использовать как обычный аванс на закупку материалов. Для подходящего договора ИЖС раскрытие средств связано с выполнением предусмотренных условий, включая оформление права заказчика. ФНС отдельно описывает освобождение от НДС для договоров, соответствующих требованиям законодательства об эскроу [S8]. Ни продажа комплекта, ни частичный тёплый контур автоматически не подтверждают право на такую льготу.

База рассчитана для договоров с доступными этапными платежами. Переключатель режима оплаты после сдачи убирает авансы и показывает последствия для денег. Это испытание устойчивости, а не готовая банковская модель. В нём нет индивидуальных кредитных линий, банковской аккредитации, комиссий, срока регистрации каждого дома и специального расчёта освобождения НДС.

Если клиент может купить только через ипотеку с эскроу, сначала согласуют полный состав работ, условия банка и пообъектный бюджет. Нельзя финансировать такой договор из свободного аванса другого покупателя без оценки всех обязательств. В договорном портфеле разные схемы расчётов должны отслеживаться отдельно.

Схема	Потребность производителя
Доступные этапные платежи	Материалы частично финансируются авансом
Оплата после сдачи	Нужны собственные оборотные деньги
Эскроу ИЖС	Нужен отдельный банковский и правовой расчёт
Частичный тёплый контур	Не обещать автоматическую доступность ипотеки

31 Окупаемость и оценка проекта

Устойчивое покрытие первоначальных затрат происходит на 19-м месяце, а всего стартового капитала — на 31-м месяце. Под устойчивым покрытием понимается пересечение нуля, после которого накопленный поток не возвращается ниже нуля до конца пятилетнего горизонта. Эти показатели различаются, потому что часть капитала сохраняется как оборотная ликвидность.

NPV равен 12 185 019 ₽ при ставке дисконтирования 20% годовых. В поток включены полный труд владельца, денежные затраты, изменения оборотного капитала, резервирование гарантий и замена активов. Поток считается до финансирования, а налог проекта — без вычета процентного расхода займа. Проценты и дивиденды не должны второй раз уменьшать этот показатель.

Начальный отток для NPV и IRR соответствует первоначальным затратам, а не объявленному всему капиталу. Поэтому IRR нельзя представлять как ставку доходности на каждый рубль из 9,5 млн ₽. Возврат депозита, продажа оборудования и доли в конце горизонта не заложены. Смена цены, загрузки и схемы оплаты требует нового расчёта.

Показатель	База
Первоначальные затраты	4 890 000 ₽
Весь капитал	9 500 000 ₽
Покрытие первоначальных затрат	19 месяцев
Покрытие капитала	31 месяцев
NPV при 20% годовых	12 185 019 ₽