

Бизнес-план Бригада ремонта квартир

Владелец-организатор и самостоятельные подрядчики



Россия Ремонт квартир с этапными расчётами Прогноз 2027–2031

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

TEOPlan Версия 1.0 22 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам в таблице. Финансовые показатели относятся к базовому сценарию сохранённой модели.

Раздел	Стр.
Резюме проекта	3
Условие запуска и границы	4
Клиент и тип недвижимости	5
Локальный спрос и воронка	6
Конкуренты и цена договора	7
Три формата объекта	8
Обмер и обследование	9
Смета и изменение объёма	10
Подрядчики и их сметы	11
Регистрация и организация	12
Налоги и касса	13
Договор с заказчиком	14
Работы и покупки клиента	15
Помещение и транспорт	16
Контрольный и организационный комплект	17
Косметический объект 40 м²	18
Стандартный объект 50 м²	19
Комплексный объект 65 м²	20
Планирование двух бригад	21
Координация и собственный труд	22
Первый и последующие этапы	23
Качество и скрытые работы	24
Приёмка и передача результата	25
Клиентский аванс и удержание	26
Расчёты с самостоятельными подрядчиками	27
Гарантии, претензии и ущерб	28
Продвижение и повторные продажи	29
Экономика стандартного объекта	30
Капитал и начальные расходы	31
Постоянные и объектные затраты	32
Помесячный план первого года	33
Пять лет и повторные закупки	34
Сравнение налоговых вариантов	35
Денежный поток и резерв	36
Заём и обслуживание долга	37
Долевой инвестор в ООО	38
Сценарии и цена слабого старта	39
План открытия и источники	40

Резюме проекта

Проект — организация ремонта квартир силами самостоятельных подрядчиков. Владелец принимает заказ, обследует объект, согласует смету, координирует этапы и отвечает перед клиентом за результат. Это собственный подрядный бизнес: выручкой является вся согласованная цена работ, а не только разница между оплатой клиента и исполнителей. Основные стройматериалы, приборы и мебель клиент покупает напрямую.

Плановый капитал — 900 000 ₽. До первых объектов используется 245 000 ₽: активы 140 000 ₽, подготовка и запуск 95 000 ₽, возвратный платёж за хранение 10 000 ₽. Подходящий автомобиль уже есть. Строительный инструмент самостоятельных исполнителей входит в их сметы; компания приобретает контрольный и организационный комплект.

Выручка первого года базы — 6 457 259 ₽. После аналитической оценки труда владельца по 60 000 ₽ в месяц остаётся 84 518 ₽ за год. Пять годовых результатов положительны, но запас первого года небольшой. База начинается после платного пилота и подтверждения потока заказов; медленный старт даёт убыток и рассматривается отдельно.

Расчёт на 60 месяцев различает выполненные этапы, клиентские авансы, удержания, предоплаты подрядчикам и свободные деньги. Неотработанные авансы полностью резервируются. Цены, объёмы и сметы являются предпосылками TEOPlan, а не найденными заказами или обещанием дохода.

Показатель	Сохранённая база
Капитал	900 000 ₽
Начальные затраты	245 000 ₽
Выручка первого года	6 457 259 ₽
После оценки труда	84 518 ₽ за год
Горизонт	2027–2031, 60 месяцев

Конкуренты и цена договора

Открытые предложения Екатеринбурга проверены 22 октября 2026 года. REM-66 публикует ориентир капитального ремонта от 7 500 ₽/м² работ с уточнением цены по состоянию квартиры и составу. РЕМИОН показывает диапазоны без материалов: косметический 6 000–11 000 ₽/м², капитальный 12 000–20 000 ₽/м², под ключ 19 000–30 000 ₽/м². Это опубликованные ориентиры, не оплаченная средняя цена рынка.

Grade Home делает акцент на фиксированной смете, изменениях через дополнительное соглашение и фотоотчётах. РЕМИКО описывает последовательность черновых, предчистовых и чистовых работ и оплату частями по этапам. Обещания этих компаний характеризуют предложение, но не подтверждают собственную способность нового предпринимателя повторить условия.

Для сравнения получите сметы на одно техническое задание: одинаковая квартира, подготовка, инженерные границы, состав отделки, вынос мусора, приёмка и гарантийное сопровождение. Рекламная цена «от» не заменяет полную цену договора. Не следует заявлять превосходство по качеству или скорости без своих подтверждений.

Плановые ставки ТЕОPlan 10 000, 17 000 и 20 000 ₽/м² относятся только к описанным трём составам работ. Для конкретной квартиры они заменяются результатом обмера и согласования.

Предложение	Наблюдение
REM-66	Капитальный: от 7 500 ₽/м ² работ
РЕМИОН	Диапазоны различаются по составу
Grade Home	Смета, допсоглашения и фотоотчёты
РЕМИКО	Отдельные стадии и поэтапная оплата

Три формата объекта

Расчёт использует три типовых объекта: косметическое обновление 40 м², стандартную отделку 50 м² и комплексный ремонт 65 м². Площадь — площадь пола квартиры, а цена является бюджетом всего согласованного пакета работ. Она не равна ставке за квадратный метр окрашиваемой стены.

Косметический формат сохраняет исправную инженерию и основание. Стандартный относится к квартире с подтверждённой подготовкой под дальнейшие работы.

Комплексный включает более длинную последовательность внутри квартиры с участием соответствующих специалистов. Точный перечень, объёмы и исключения закрепляют до договора.

Для каждого типа отдельно вводятся смета самостоятельных подрядчиков, своя объектная логистика, длительность, этапные доли и часы координации. Материалы клиента не включены ни в цену работ, ни в смету исполнителей. Нельзя добавить их в доход без одновременного изменения налогов и денежного цикла.

Пакеты не продаются параллельно как набор повторяющихся операций. Если один договор включает несколько видов отделки, выручка возникает один раз по его этапам. Дополнительный объём требует отдельной оценки цены, ресурса и срока.

Формат	Работы ₽	Подряд ₽	Месяцев
Косметический 40 м²	400 000	260 000	1
Стандарт 50 м²	850 000	570 000	2
Комплекс 65 м²	1 300 000	910 000	3

Клиентский аванс и удержание

В базовом денежном графике клиент перечисляет 20% стоимости нового договора после плановой уступки. При признании каждой стадии 20% её стоимости покрывается зачётом аванса, 75% оплачивается текущим платежом, 5% удерживается на три месяца от даты этой стадии. Это договорная предпосылка, которую нужно подтвердить.

Неотработанная часть аванса целиком отделена от доступных денег. Когда выполняется этап, соответствующий резерв уменьшается. Владелец не получает право вывести аванс как прибыль только потому, что деньги уже поступили на счёт. Налог УСН при этом учитывает фактическое поступление аванса.

Например, стандартный договор после уступки составляет 841 500 ₽. Аванс равен 168 300 ₽. Первый этап на 462 825 ₽ засчитывает 92 565 ₽ аванса, создаёт 347 118,75 ₽ текущего платежа и 23 141,25 ₽ удержания. Остаток неотработанного аванса после этапа — 75 735 ₽.

Удержание освобождается по плановому сроку каждого этапа, а не автоматически после окончания всей квартиры. Для другого условия изменяют график и проверяют запас. Дробные копейки расчёта — математический бюджет; реальные счета и документы сверяют с договором.

Первый этап стандартного объекта	План ₽
Стоимость после уступки	462 825,00
Зачёт аванса	92 565,00
Текущий платёж	347 118,75
Удержание	23 141,25
Неотработанный аванс на конец	75 735,00

Денежный поток и резерв

После начальных затрат остаётся 655 000 ₽ собственных денег. Минимальный доступный остаток базы — 507 554 ₽. Минимальный резерв 200 000 ₽ ограничивает личные изъятия и распределения. Неотработанные авансы клиентов полностью резервируются сверх этого порога.

ДДС различает поступившую оплату и признанную выручку, денежную оплату подрядчиков и их выполненные работы. Предоплаты подрядчикам и клиентская дебиторка показаны отдельными остатками. Сверки связывают прибыль, амортизацию, начальные расходы, CAPEX и изменения этих остатков.

NPV после оценки труда при ставке 20% составляет 449 350 ₽. Начальные затраты 245 000 ₽ условно покрываются потоком после труда за 20 месяцев, весь капитал 900 000 ₽ — за 48 месяцев. Это разные показатели проекта, а не гарантированный возврат владельцу или инвестору.

Высокий остаток банка перед очередным этапом не означает свободную прибыль. До выплаты проверяют авансовые обязательства, предстоящий подряд, удержания, налоги и обновление активов. Ежедневная касса и точные даты конкретных договоров ведутся отдельно; ежемесячный резерв налогов не заменяет календарь ФНС.

Показатель	База
После начальных затрат	655 000 ₽
Минимум доступных денег	507 554 ₽
Свой минимальный резерв	200 000 ₽
Авансы клиентов	Полностью резервируются до выполнения
Покрытие стартовых затрат / всего капитала	20 / 48 мес.

Сценарии и цена слабого старта

База, стресс и рост используют один набор связанных расчётов. В стрессе спрос составляет 60% базового, уровень цены 90%, а затраты индексируются быстрее тарифов. Плохие результаты и денежные ограничения сохраняются; резервирование аванса не превращает убыток в прибыль.

Отдельный тест медленного старта начинается с 0,06/0,10/0,03 объекта нейтрального месяца и выходит к базовому потоку в течение года. Его результат первого года после труда — около–481 376 ₽. При отсутствии предзапусковой очереди именно такой риск должен определять решение о расходах.

Проверены удорожание подрядчиков на 25%, одна доступная бригада, 20 часов координации, изменение авансов, удержаний, задержек и гарантий. Особенно важна небольшая прибыль первого года базы: положительный прогноз не доказывает устойчивость к любому изменению полной сметы.

Рост спроса ограничивается ресурсами текущих и будущих стадий. В тесте роста превышает порог освобождения от НДС; его финансовые показатели требуют отдельного расчёта НДС и не являются допустимой базой. Для расширения нужны реальные самостоятельные исполнители, управление, деньги и подтверждённые заказы. Нельзя удалить труд, подрядные затраты и гарантии, чтобы получить красивую доходность.

Сценарий	Выручка 1 год ₽	Выручка 5 год ₽	NPV ₽	Минимум денег ₽
Базовый	6 457 259	8 505 971	449 350	507 554
Стресс	3 486 920	3 944 598	-4 239 071	-2 144 210
Рост	8 071 574	12 348 116	2 299 024	539 727

Тесты пересчитаны через одну модель; изменения восстановлены в сохранённой базе. Снимки сценариев в документе обновляются после правок Excel.