

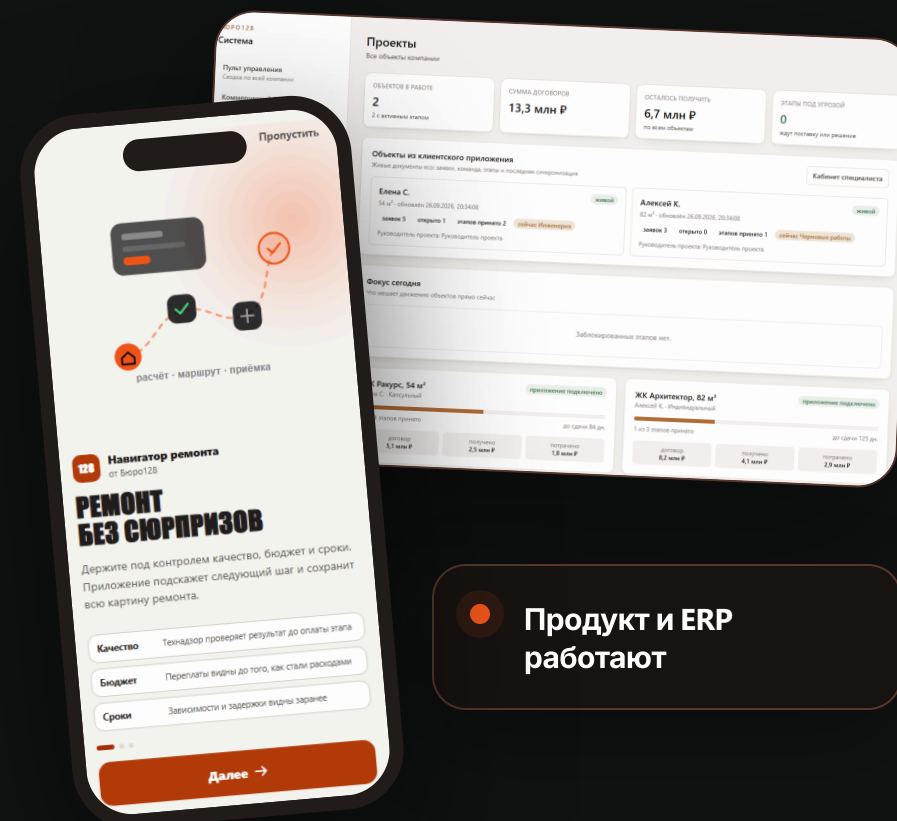
бюро 128

• Раунд 25 млн ₽ за 20% - Москва

Инвестиционная презентация - 2026

Ремонт становится управляемым продуктом

Клиентское приложение, экспертное сопровождение и операционная система для ремонта в одном контуре.



• Продукт и ERP работают

МЕТОДОЛОГИЯ

1 400 объектов

ОПЫТ ОСНОВАТЕЛЯ

18 лет

БАЗОВЫЙ ПЛАН ГОДА 1

65 млн ₽

ПРИЛОЖЕНИЕ

уже работает

Владелец квартиры принимает дорогие решения без системы

Главный страх - сделать не так, как задумано, ошибиться в скрытых работах и спросить совет у человека, который заинтересован продать свою услугу.

Что делать сейчас

нет маршрута

Смета, сроки и действия бригады живут в разных местах.

Как сделать правильно

нет ответа

Узкие вопросы возникают на каждой стадии, а независимый эксперт недоступен в момент решения.

Кому доверять

нет контроля

Качество часто проверяют после того, как переделка стала дорогой.

Персональный маршрут начинается с текущей ситуации клиента

01

Стадия

Ключи, дизайн, подготовка или уже идущий ремонт.

02

Четыре вопроса

Площадь, планировка, бюджет и уже принятые решения.

03

Следующий шаг

Понятная задача, срок, бюджет и контрольная точка.

04

AI-помощник

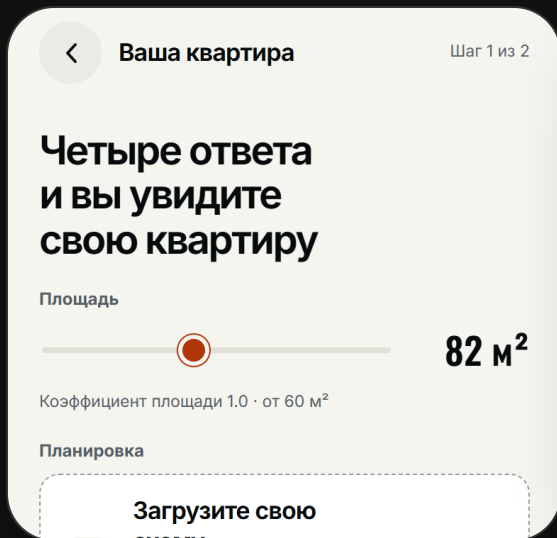
Ответ с учётом объекта, стадии и истории решений.

05

Эксперт и команда

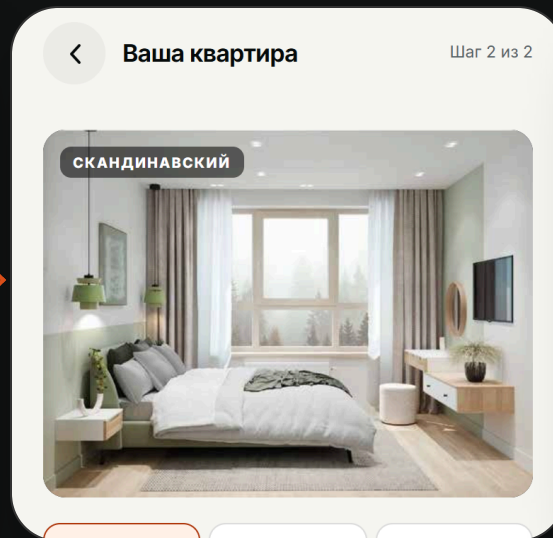
Подключаются там, где цена ошибки выше стоимости помощи.

Четыре экрана превращают исходные данные в понятный формат помощи



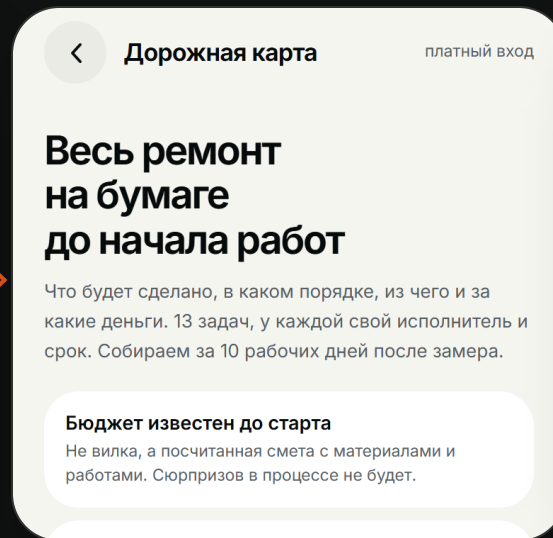
1. Планировка

Площадь, схема и состояние квартиры формируют точку А.



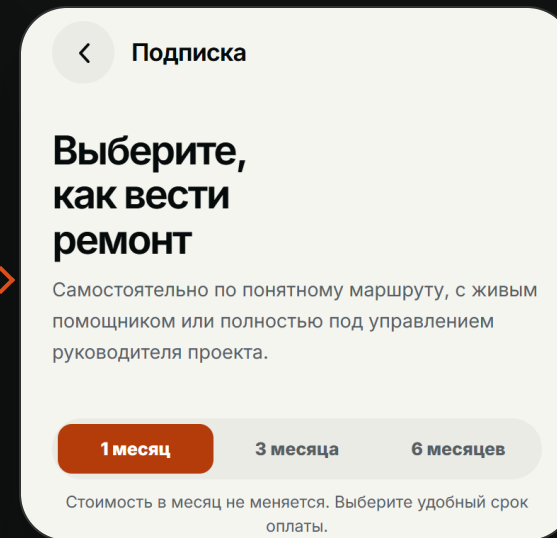
2. Дизайн

Клиент видит решение для своей планировки и ориентиры стоимости.



3. Маршрут

Следующие шаги, бюджет, сроки, документы и точки контроля.

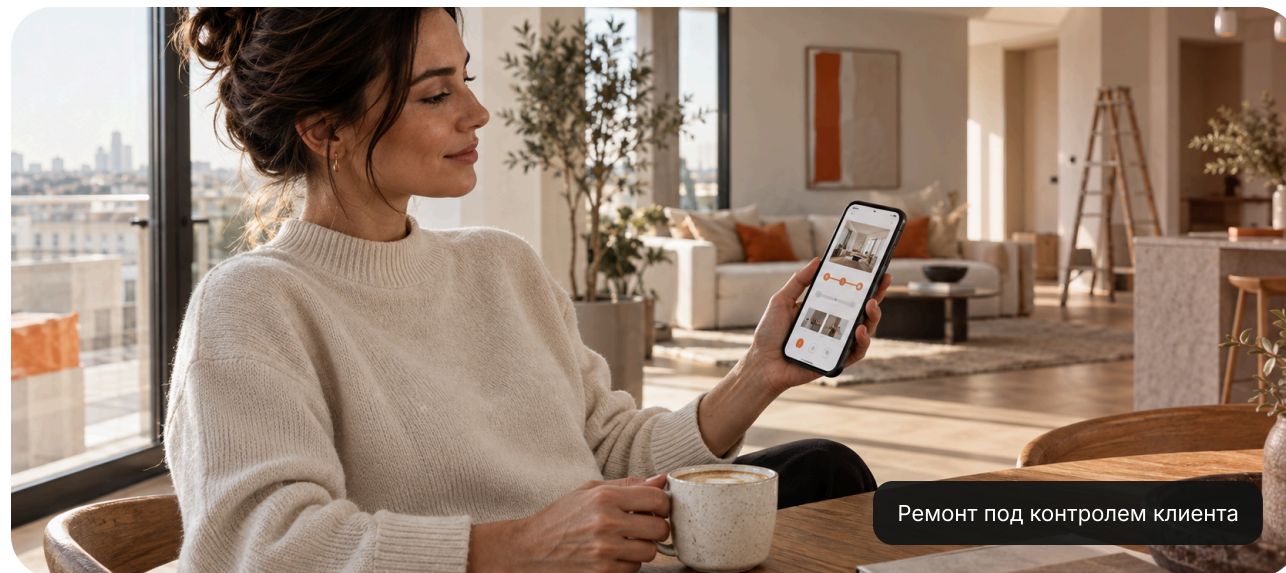


4. Формат помощи

Самостоятельно за 990 ₽ или с помощником за 14 900 ₽ в месяц.

Продукт подсказывает следующий шаг

Клиент получает нужную помощь в момент решения, а не ищет её в каталоге услуг.



Ремонт под контролем клиента

Дизайн и 3D

Планировка и образ будущей квартиры до начала работ.

до проекта

Ответ эксперта

Независимая проверка решения до закупки или оплаты.

перед решением

Пакет для бригады

Чертежи, требования и документы для конкретного этапа.

до работ

Приёмка и дефекты

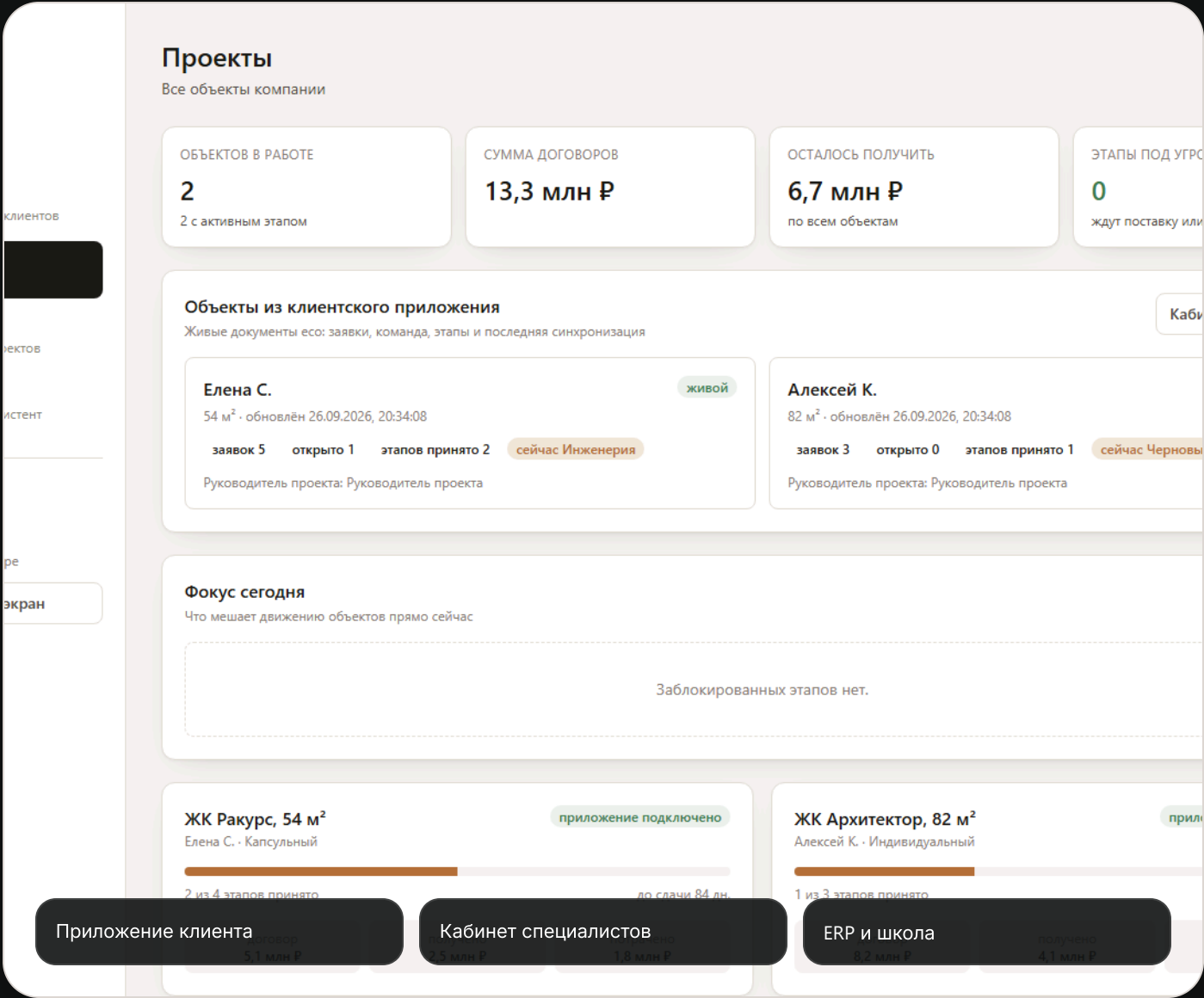
Контроль качества до окончательного расчёта.

на объекте

Клиентский интерфейс поддерживает реальная инфраструктура

Кабинет специалистов принимает заявки. ERP управляет услугами и проектами. Система привлечения создаёт спрос. Школа готовит руководителей проектов и ассистентов.

AI-слой обучается на методологии, документах и ответах экспертов. Качество проверяется тестами, источниками и передачей сложного вопроса человеку.



Выручка растёт вместе с глубиной участия в ремонте

ТАРИФ 1: LIGHT

990 ₽ / мес.

Персональный маршрут, AI-помощник, этапы, бюджет и напоминания. Средний срок — 6 месяцев.

массовый цифровой вход

ТАРИФ 2: С ЭКСПЕРТОМ

14 900 ₽ / мес.

Эксперт ведёт контекст объекта, документы и подключает нужных специалистов. Средний срок — 3 месяца.

гибрид продукта и экспертизы

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

4 900 ₽

Консультация, типовой маршрут, выезд, приёмка этапа, поиск дефектов или пакет документов.

допродажи по стадии

СОПРОВОЖДЕНИЕ

10 000 ₽ / м²

Руководитель проекта, индивидуальная дорожная карта и проверенные мастера.

крупный чек

TAM / SAM / SOM: достаточно занять десятую долю процента доступного рынка

Расчёт отделяет весь рынок ремонта от географии первого масштабирования и целевой выручки пятого года.

TAM · РОССИЯ

1,08 трлн ₽

Оценка рынка ремонта и отделки квартир в России за 2025 год.

Весь денежный рынок, внутри которого работает Buro128.

SAM · ПЕРВЫЕ РЕГИОНЫ

≈370 млрд ₽

Москва, Московская область, Краснодарский край, Ленинградская область, Татарстан и Свердловская область.

Оценка: 34,3% TAM по доле этих регионов во вводе жилья в 2025 году.

SOM · ПЛАН ГОДА 5

362 млн ₽

Целевая годовая выручка по финансовой модели при 18 796 активных платящих пользователей.

Около 0,10% доступного рынка. Год 1: 65 млн ₽, или около 0,02% SAM.

Спрос найден, подписочная воронка ещё проверяется

МОСКВА

109

потребностей в ремонте нашли в 85 чатах ЖК; 52 появились не более 14 дней назад.

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КОНТАКТ

381 / 84

личное письмо получили 381 человек, ответили 84; 17 разговоров дошли до обсуждения ремонта.

ПЛАТНЫЙ СПРОС

43 / 5

43 заявки из рекламы и 5 лидов, подтвердивших реальную потребность, при небольшом тестовом бюджете.

ОПЕРАТОРСКАЯ ВЫРУЧКА

1,1 млн ₽

июль и август в смежной экосистеме; деньги реинвестированы в разработку. Это не подписочная выручка продукта.

Предыдущий пилот строился под чек около 50 тыс. ₽. Сейчас тестируются новые офферы, подписки и источники трафика. Оплаченные когорты и удержание ещё не подтверждены.

Сильный канал - отношения с застройщиками

Основатель работает в индустрии 18 лет. Приложение можно включать в путь владельца квартиры в момент выдачи ключей, когда потребность в ремонте максимальна.

01

Застройщики и выдача ключей

Диагностика стадии и бесплатный первый результат внутри приложения.

доступ к
концентрированному
спросу

02

Банки и агентства недвижимости

Партнёрский продукт после сделки или ипотеки.

ниже стоимость
привлечения

03

Платный спрос и чаты ЖК

Тесты оффера, цены и конверсии по каждой стадии ремонта.

масштабируемый
поток

04

Дизайнеры и подрядчики

Кабинет специалиста и поток задач из клиентского приложения.

сетевой эффект
предложения

Две экономики считаются отдельно

Три малые когорты входят в самостоятельный ремонт: Light + услуги, тариф с экспертом + услуги и покупки без тарифа. Четвёртая — сопровождение вместе с дорожной картой.

САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ РЕМОНТ

3,41x

LTV / CAC при одном CAC на клиента и всех допродажах внутри его LTV.

ОКУПАЕМОСТЬ SELF-СЕРВИСА

1,0 мес.

Light рассчитан на 6 месяцев, тариф с экспертом — на 3 месяца.

СОПРОВОЖДЕНИЕ + КАРТА

17,94x

LTV / CAC крупного чека с дорожной картой и управлением ремонтом.

ВСЁ КЛИЕНТСКИЙ ПОРТФЕЛЬ

6,17x

Совокупный LTV / CAC; расчётные гипотезы должны подтверждаться когортами.

База: 65 млн ₹ в первый год и 362 млн ₹ в пятый

Сценарии первого года: 35 / 65 / 100 млн ₹. Команда и постоянные расходы растут после подтверждения загрузки, а не заранее.

40% → 90%

рост доли самостоятельного цифрового ремонта снижает зависимость от ручного сопровождения и повышает маржинальность.

NPV ИНВЕСТОРА

111,6 млн ₹

после вложения 25 млн ₹

IRR

83,6%

годовых

СТАВКА NPV

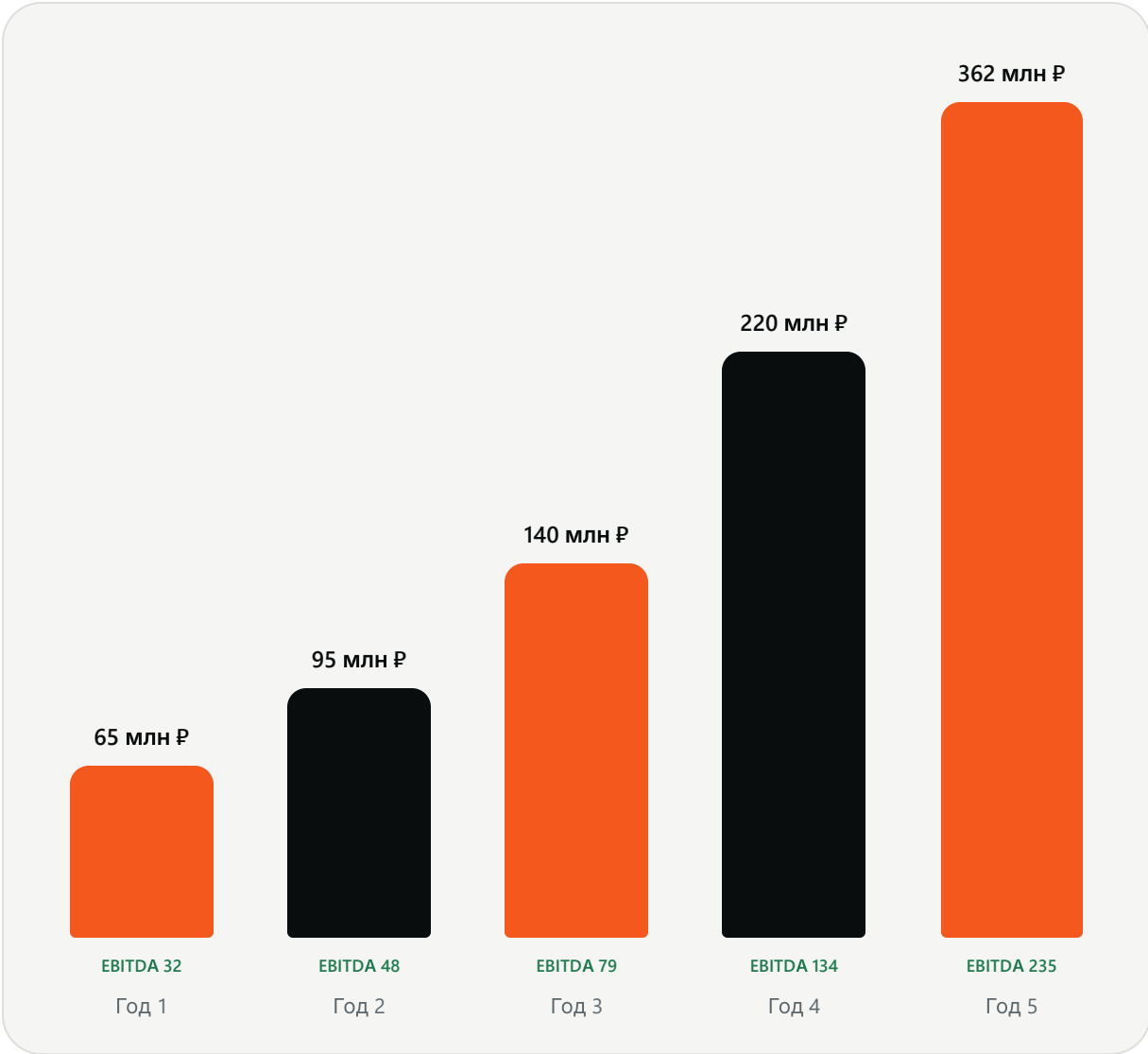
30%

гипотеза к обсуждению



Открыть инвест-датарум
Дека, модель и материалы в одной ссылке

[Открыть финансовую модель ↗](#)



NPV и IRR рассчитаны по годовому потоку инвестора, включая дивиденды и продажу 20% доли в пятом году. Ставка дисконтирования 30% и мультипликатор выхода 10x EBITDA обсуждаются с инвестором.

Рост виден в пользователях, а не только в выручке

Активным считается платящий пользователь Light или тарифа с экспертом. Бесплатная аудитория приложения пока не включена в финансовую модель.

КОНЕЦ ГОДА 1

990

активных платящих пользователей в базовом сценарии.

на начало модели активная база равна нулю

СРЕДНИЙ МЕСЯЧНЫЙ ОТТОК

17,3%

учитывает средний срок Light 6 месяцев и тарифа с экспертом 3 месяца.

заменяется фактом после запуска когорт

КОНЕЦ ГОДА 5

18 796

активных платящих пользователей при росте доли self-сервиса до 90%.

масштабирование требует подтверждения удержания

КОМАНДА ГОДА 1

2 + 9

ассистента и руководителей проектов в пиковом месяце.

найм открывается после появления фактической загрузки

Продукт уже работает. Следующие четыре квартала переводят его в измеряемый бизнес

СДЕЛАНО · Q3'26 Рабочий контур ПРОДУКТ Приложение, AI, маршрут, тарифы и ERP РАЗВИТИЕ Методология 1 400 объектов, 81 объект в управлении ФИНАНСЫ Финмодель и раунд 25 млн ₽	Q4'26 Запуск оплат ПРОДУКТ Подписки, аналитика событий и единый объект РАЗВИТИЕ Первые платные когорты и пилоты с партнёрами ФИНАНСЫ 14,8 млн ₽ выручки	Q1'27 Экономика ПРОДУКТ Кабинет помощника, документы и контроль этапов РАЗВИТИЕ САС, удержание M2/M3 и нагрузка команды ФИНАНСЫ 15,6 млн ₽ за квартал	Q2'27 Партнёрские каналы ПРОДУКТ Кабинеты специалистов и интеграция с ERP РАЗВИТИЕ Застройщики, банки и экосистемные компании ФИНАНСЫ 16,4 млн ₽ за квартал	Q3'27 Масштабирование ПРОДУКТ Автоматизация типовых операций и качество AI РАЗВИТИЕ Рост подтверждённых каналов и новые города ФИНАНСЫ 18,1 млн ₽; 65 млн ₽ за год
---	---	---	---	--

25 млн ₹ переводят продукт из пилота в измеряемый бизнес

25 млн ₹

45%	Привлечение клиентов Платные каналы, контент и партнёрские запуски. Результат - подтверждённый CAC.	11,25 млн ₹	25%	Продукт Оплата, кабинеты, ERP, данные и обучение AI. Результат - активация и удержание.	6,25 млн ₹
20%	Команда и операции Продажи, BizDev, РП и контроль качества. Результат - выручка на сотрудника.	5 млн ₹	10%	Резерв Кассовые разрывы и непредвиденные расходы. Результат - безопасный остаток денег.	2,5 млн ₹

Целевой результат — около 20x за пять лет

25 млн ₽ за 20% компании. Выход считается по 10x EBITDA; с третьего года 35% свободного денежного потока направляется на дивиденды при сохранении резерва.

ГОРИЗОНТ	ВЫРУЧКА НАКОПИТЕЛЬНО	EBITDA ГОДА	ИТОГ ИНВЕСТОРА	МОIC
1 год	65 млн ₽	32 млн ₽	63,3 млн ₽	2,53x
2 года	160 млн ₽	48 млн ₽	96,8 млн ₽	3,87x
3 года	300 млн ₽	79 млн ₽	163,4 млн ₽	6,54x
5 лет	882 млн ₽	235 млн ₽	500,4 млн ₽	20,02x

В итог инвестора включены стоимость 20% доли при продаже компании и накопленные дивиденды. Мультипликатор 10x EBITDA учитывает ценность аудитории собственников в ремонте для банков, застройщиков и экосистемных компаний. Это целевой сценарий, а не гарантия.

Опыт ремонта превращается в масштабируемый цифровой продукт

Методология основана на 1 400 выполненных объектах и 18 годах практики. Приложение, экспертный слой и ERP превращают этот опыт в масштабируемую платформу управления ремонтом, которую усиливают собственная методология, данные и операционный контур.

**25 млн ₽
за 20%**

pre-money 100 млн ₽
post-money 125 млн ₽

Наша задача — сделать ремонт управляемым и превратить это в новый стандарт рынка. Застройщики, банки и экосистемные компании могут стать партнёрами Buro128, а в перспективе — стратегическими покупателями продукта или компании.

Григорий Грин

ОСНОВАТЕЛЬ

@pro_grin

БЭКГРАУНД

18 лет в дизайне, ремонте и комплектации. 1 400 выполненных объектов.

ЦЕННОСТЬ ДЛЯ BURO128

Методология, качество, Академия, партнёрские пилоты и отношения с застройщиками.

Виктор Козлов

ОСНОВАТЕЛЬ

@vikkozlov

БЭКГРАУНД

Основатель Neurounit и Odyssey; экс-P&G и «Аэрофлот»; госконтракты 450+ млн ₽, привлечено 250+ млн ₽; физфак МГУ.

ЦЕННОСТЬ ДЛЯ BURO128

Продукт, ERP, AI, автоматизация и трафик: машина привлечения клиентов и масштабирование каналов.



Открытый инвест-датарум

Презентации, финансовая модель и продуктовые материалы