Рынок строительства деревянных домов совершенно удивительный, он стабильно растет на 20-30% ежегодно. Дерево экологиченее, дешевле и практичнее, чем кирпичи и другие материалы. А современные марилки и другие препараты позволяют убрать все недостатки дерева. Предлагаем бизнес-план компании по производству и возведению деревянных домов.

Потенциальные клиенты

Основные покупатели загородных деревянных домов - семьи с уровнем ежемесячного дохода от $7 тыс. и выше. При этом большинство приобретают загородное жилье для постоянного проживания или же в качестве сезонной резиденции. Это топ-менеджеры средних и крупных компаний, предприниматели, а также чиновники высшего звена и представители шоу-индуст­рии и спорта

Другим преимуществом деревянных домов является скорость их возведения. В зависимости от технологии и материала, из которого строится деревянное жилье, выгнать коробку можно за два-три месяца, «под ключ» — за четыре-шесть месяцев. Но сегодня все больше украинцев строят «под ключ». Дело в том, что рынок переполнен нерадивыми строителями. Выгнать коробку без окон и дверей достаточно легко. А вот провести отделочные работы — это дополнительные проблемы.

Поэтому потенциальные заказчики деревянных домов отдают предпочтение строителям, готовым взвалить на свои плечи весь спектр работ: от закладки фундамента до установки сантехники. Естественно, что часть работ строительные компании отдают на субподряд, например, подвод воды, элект­роэнергии и т.д. Выполнение дополнительных работ приносит им до 30% доходов. При этом некоторые строители держат в штате дизайнера интерьера, ландшаф­т­ных дизайнеров и даже производят деревянную уличную и комнатную мебель.

Выбор формата

Большинство деревостроительных компаний — это малые предприятия, в состав которых входят строительные бригады, проектировщики и менеджеры по работе с клиентами. Работу облегчает наличие уже готовых типовых проектов, в которые достаточно просто внести изменения для конкретного заказчика. Как правило, эти фирмы сотрудничают с лесхозами либо имеют собственные производственные участки, где занимаются производством пиломатериалов и изготовлением готовых комплектов для сборки срубов.

Деревянные дома сегодня производятся с использованием трех основных технологий и материалов: панельных, или щитовых, каркасных и массивных. Самая дорогая категория домов — как раз из массивной древесины. Срубы-хоромы стоят более 150 тысяч долларов. Но в России наибольшим спросом пользуется именно массив — заказчиками, которого являются состоятельные люди, которые выбираются на природу из города.

Лучше всего для строительства загородного жилья подходят бревна — в отличие от других стройматериалов, они «дышат». Таким образом, влажность воздуха внутри сруба поддерживается на оптимальном уровне сама собой, без специального оборудования для кондиционирования воздуха. К тому же бревенчатая стена обладает в разы лучшей теплоизоляцией, чем кирпичная или бетонная.

Самая дорогая технология – это ручной тес. При ручном тесе диаметр бревен доходит до полуметра. Бревно очищается от коры ручным способом. Ручной тес относят к элиттехнологиям, и стоимость возведения 1 кв. м обходится порядка $1 тыс., столько же стоит и возведение 1 кв. м кирпичного дома.

Рентабельность, рынок, оборотный капитал

По оценке некоторых экспертов, рентабельность деревянного строительства находится на уровне 40-70%, а по отдельным проектам она может достигать и 80-90%. Однако стоимость дома, а соответственно, и заработок строителей зависят от массы факторов: сорта древесины, диаметр бруса и площадь дома. В Украине, как правило, используют сосну, карпатскую смереку, лист­венницу. Самый оптимальный выбор по соотношению «цена­—качество» — сосна, лиственница примерно на 40-50% дороже. Чем больше диаметр бруса, тем выше цена готового строения. Для строительства деревянного дома в украинских климатических условиях целесообразнее всего выбирать оцилиндрованный брус диаметром 200-220. Форма сечения бруса также влияет на стоимость проекта - квадратное сечение повысит стоимость примерно на 5%. Что касается площади, то чем больше площадь будущего дома, тем дешевле возведение каждого квадратного метра.

Не обойтись компании и без оборотного капитала. Дело в том, что если вы приняли заказ на постройку дома «под ключ» в июне, то к сентябрю точно возведете короб­ку. Но за это время стоимость отделочных материалов может подскочить на 10-20%. Поэтому лучше сразу закупать весь спектр материалов, согласованных с заказчиком.

Лицензирование

Чтобы организовать собственное производство деревянных домов, необходимо получить реги­с­трацию, обзавестись лицензией на строительство. Первоначальные вложения в производство составят примерно $100 тыс. Деньги пойдут на аренду помещения, покупку офисного оборудования, зарплату персоналу, создание сайта, и рекламу. По мнению экспертов, упор стоит делать на интернет-рекламу, так как порядка 70% клиентов приходят из Сети. Неплохую отдачу дает наружка: растяжки, билборды.

Реклама и конкуренция

Хорошей рекламой мог бы служить и выставочный дом-образец. Каждый второй заказчик изъявляет желание увидеть дом. Это при том, что в день поступает от пяти до двадцати звонков. Идеальная реклама — построить деревянный дом и оборудовать в нем офис своей компании.

Самым эффективным каналом продвижения деревянного строительства является интернет. По контекстной рекламе приходят 9 из 10 заказчиков. Причем география заказов довольно обширна. Это Москва, Волгоград, Сочи, Геленджик, другими словами – города-миллионники, санаторно-курортная зона и черноморское побережье.

В общем, по словам предпринимателей, клиентов хоть отбавляй. С другой стороны, компаний на рынке тоже много, и их количество постоянно растет. Ведь рентабельность этого бизнеса - в пределах 30-40%. Что касается конкуренции, то для этого сегмента характерна не столько ценовая конкуренция, сколько соперничество за сырье и персонал. Если раньше было трудно найти заказ, то сейчас — лес. Выходом для компаний, не имеющих собственного сырья, может стать открытие представительства фирмы в «лесном регионе».

Офис и штат

Что касается месторасположения офиса, то единого мнения тут нет. Кто-то настаивает на том, что офис должен быть в центре города, чтобы всем было удобно добираться. Причем рядом должна быть парковка. В то же время их оппоненты считают, что заказчик приедет куда угодно, если цены и качество услуг его устраивают.

Штат строительной компании состоит из офис-менеджера, который отвечает на звонки, менеджеров по работе с клиентами (два-три человека), которые постоянно поддерживают контакт с заказчиком, архитектора, а также специалистов отдела сбыта и логистики.

Собственное производство

Еще один вопрос, который каждый решает по-своему, — нужно ли собственное производство? С одной стороны, собственные производственные мощности можно представить как конкурентное преимущество. А с другой, первоначальные затраты увеличатся до $300-500 тыс.

Собственное производство требует дополнительных затрат на обустройство лесопильного, столярного цехов, цеха сращивания древесины, сушильного комплекса и т.д. Причем собственное производство можно загрузить своими заказами не более чем на 50%. В остальное время оно либо будет простаивать, либо его необходимо загружать сторонними заказами. А это дополнительные проблемы , которые не под силу начинающей компании.

Перспективы

По мнению экспертов, у рынка деревянных домов большое будущее. Несмотря на то, что кирпичное домостроение и дальше будет занимать порядка 95% рынка, популярность деревянных домов будет расти. В мире около 80% жилого фонда составляют деревянные постройки. Объем рынка малоэтажного строительства в России оценивается в 5-6 миллиардов долларов. Доля деревянного домостроения достигает 27-30% (2-3 миллиарда долларов).