

Финансовая модель развития агентства недвижимости CENTURY 21 в России (данные по состоянию на январь 2021 года)

Месяц	Год 1												Год 2							
	кв.1	4	5	6	кв.2	7	8	9	кв.3	10	11	12	кв.4	кв.1	16	17	18	кв.2	19	20
Количество сделок	1	2	4	6	12	10	12	14	36	16	17	17	50	57	22	26	27	75	30	31
Количество агентов	3	5	7	12	12	15	18	21	21	24	24	25	25	29	32	34	37	37	40	42
Расходы (тыс.руб.):	3 365	1 148	1 376	1 565	4 088	1 957	2 233	2 521	6 710	2 754	2 880	2 926	8 560	9 415	3 430	3 812	3 915	11 157	4 170	4 265
Аренда, ремонт, коммунальные платежи	845	215	215	215	645	215	215	215	645	215	215	215	645	645	215	215	215	645	215	215
Лицензионные платежи	600	45	49	56	150	86	95	101	282	110	117	120	347	411	156	177	188	521	172	176
Мебель, техника, связь	598	49	50	52	150	54	55	57	165	58	58	59	175	178	62	63	65	190	66	67
Затраты на рекламу	45	30	30	30	90	30	30	30	90	30	30	30	90	135	45	45	45	135	45	45
ФОТ	830	440	470	470	1 380	470	530	600	1 600	630	650	680	1 960	2 040	680	680	680	2 040	680	680
Вознаграждение агентов	90	180	360	540	1 080	900	1 080	1 260	3 240	1 440	1 530	1 530	4 500	5 130	1 980	2 340	2 430	6 750	2 700	2 790
НДФЛ и соц. взносы	357	189	202	202	593	202	228	258	688	271	280	292	843	876	292	292	292	876	292	292
Налог на прибыль**	- 0	- 0	- 0	- 0	- 0	- 0	- 0	- 0	- 0	19	27	20	66	127	80	130	142	352	185	197
Валовой доход (тыс.руб.)	180	360	720	1 080	2 160	1 800	2 160	2 520	6 480	2 880	3 060	3 060	9 000	10 260	3 960	4 680	4 860	13 500	5 400	5 580
Прибыль (тыс.руб.)*	- 3 185	- 788	- 656	- 485	- 1 928	- 157	- 73	- 1	- 230	126	180	135	441	845	530	868	946	2 344	1 230	1 315

Выход на точку безубыточности, 10-й месяц

Достижение оборота 4 млн рублей, 16-17 месяц

Достижение прибыли 1 млн рублей, 18-19 месяц

*Исходя из среднего размера комиссии за сделку купли-продажи квартиры на вторичном рынке - 180 000 рублей (на примере города Москва)

**Исходя из упрощенной системы налогообложения по схеме доходы минус расходы