All3

5,7

ИИ и робототехника для проектирования и строительства жилых домов

не раскрыта · раунд не раскрыт · ConTech / Robotics · Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

All3 делает платформу для проектирования и строительства многоквартирных домов с опорой на ИИ, робототехнику и индустриальную сборку. Клиентом выступает девелопер или подрядчик, который хочет строить быстрее и дешевле в сегменте жилья, где сроки, стоимость работ и нехватка людей стали системной проблемой.

Масштаб возможен, если компания продает не разовую строительную услугу, а способ серийно выпускать дома с предсказуемой экономикой. Если All3 сокращает цикл стройки и себестоимость, компания может забрать часть маржи у большого и малоэффективного рынка, где даже умеренное улучшение дает крупный денежный эффект.

Почему у команды может получиться

Первое основание связано с основателями. По открытым источникам проект запустили Вячеслав Бочаров и Родион Шишков, которых рынок знает по «Самокату». Этот опыт не доказывает успех в стройке, но показывает умение собирать сложные операционные системы, быстро нанимать людей и доводить продукт до масштаба.

Второе основание в том, что команда уже собрала заметный контур проекта, а не только идею. Публично известен внешний инвестор WaVe-X, ранее был анонсирован посевной раунд, а сама компания показывает связку из архитектурного софта, фабричного контура и строительного робота. Для ранней стадии это признак серьезной ставки на технологию и исполнение.

Третье основание в фокусе на конкретном сегменте. All3 идет в многоквартирное жилье и hybrid timber construction, а не пытается обслужить весь строительный рынок сразу. Такой выбор повышает шанс, что команда быстрее найдет рабочий сценарий внедрения.

Что еще предстоит доказать

Сейчас проекту нужно доказать работоспособность коммерческой модели на реальном объекте. Технология может выглядеть убедительно на тестовом здании, но в клиентском проекте упереться в сертификацию, локальные нормы, интеграцию с подрядчиками и фактическую себестоимость. Тогда

обещанная экономика не подтвердится.

Уверенность заметно вырастет, если компания покажет первый клиентский проект с понятным заказчиком, сроком, валовой маржой и подтвержденной повторяемостью. Дополнительные риски тоже ясны: модель монетизации не раскрыта, подтвержденной выручки пока нет, цикл сделки в девелопменте может оказаться длиннее ожиданий, а новая технология может требовать больше ручного труда, чем заявляет компания.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Экономика ожидания зависит не от нескольких месяцев, а от появления первого коммерческого доказательства. Если инвестор входит сейчас, он принимает технологический и регуляторный риск, но получает доступ до возможного пересмотра цены компании. Если инвестор ждет, он покупает меньше неопределенности, но может столкнуться с более высокой ценой.

Если ключевая гипотеза подтвердится, переоценка может оказаться резкой: рынок начнет оценивать All3 не как инженерный проект, а как раннюю коммерческую платформу для стройки. Если через 2–3 месяца результат окажется слабым, инвестор сохранит капитал и сможет вернуться к сделке с лучшим пониманием реальной экономики и условий раунда.

Как условия влияют на результат

Сейчас невозможно качественно оценить саму сделку, потому что условия раунда не раскрыты: неизвестна цена компании до инвестиций, то есть pre-money, размер доли, права инвестора и защитные механизмы. В такой ситуации даже сильная компания может оказаться слабой сделкой, если новая цена уже учитывает будущий успех, который проекту еще предстоит доказать.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Это проект не для короткого цикла и не для денег, которые могут понадобиться в ближайшие годы. Потеря такой инвестиции должна быть для вас неприятной, но не мешать личным планам и основному бизнесу, потому что путь до ликвидности, вероятно, длинный и зависит от нескольких технических этапов подряд.

Если сценарий сложится удачно, результат может быть крупным из-за размера рынка жилья и эффекта платформы. Дополнительная польза тоже возможна: доступ к международной сети основателей и инвесторов, а также понимание того, как ИИ и робототехника входят в реальный промышленный сектор. Эта польза возникает только при прямом контакте с командой и регулярных апдейтах, а не при пассивном владении долей.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала стоит сделать короткую проверку по четырем вопросам: кто первый платящий клиент, на каком статусе сертификация материала и робота, как компания собирается зарабатывать на одном объекте и каковы точные условия текущего раунда. Такая проверка займет меньше времени, чем попытка глубоко моделировать бизнес без исходных данных.

Если ответы выглядят убедительно, логично обсуждать вход двумя частями: небольшая сумма сейчас и основная часть после заранее оговоренного события, например подписанного клиентского проекта. Переговорная формулировка может звучать так: «Мне интересен проект, но я хочу привязать вторую часть входа к первому коммерческому подтверждению и заранее зафиксировать цену или механизм ее расчета».

Следующий шаг конкретный: запросить у команды one-pager по раунду и короткий звонок на 30 минут только по коммерции, сертификации и структуре сделки.

Документ носит информационно-аналитический характер. Он не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением приобрести долю или гарантией доходности. Сведения команды и условия сделки требуют проверки инвестором.