Surfaice

5,6

Портфель Astana Hub Ventures

не раскрыта · раунд не раскрыт · AI · Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Surfaice делает AI-платформу для типовых строительных проектов: магазинов, ресторанов, билбордов, зарядных станций и других объектов, которые компании запускают сериями. Клиентом выступает крупный ритейл или сеть, которой нужно быстрее находить локации, готовить документацию и запускать стройку без ручной сборки каждого проекта заново.

Бизнес-заказчик платит за экономию времени команды, снижение нагрузки на проектирование и ускорение открытия новых точек. Масштаб возможен, потому что у крупных сетей такие задачи повторяются сотнями раз в год. Surfaice уже работает в США, где задержка открытия новой локации дорого обходится клиенту, а автоматизация быстрее превращается в бюджет.

Почему у команды может получиться

У компании есть признаки рыночного движения: в открытых источниках упомянуты 7 клиентов, работа в 5 штатах США и конкретные кейсы — ускорение установки билбордов, выпуск чертежей и документации для зарядных станций, работа с крупными ритейлерами и ресторанными сетями.

Команда давно работает в США и параллельно держит международную сборку. Такая конфигурация повышает шанс на точную подстройку под американский рынок, где цикл сделки, требования к документации и ожидания корпоративных заказчиков сильно отличаются от локальных рынков.

Команда выбрала узкую нишу и не пытается заменить весь строительный процесс сразу. Она идет в повторяемые сценарии, где AI легче показать измеримый результат. Компания также сообщает о поддержке нескольких фондов и экосистем, но состав раунда и условия участия в материалах не раскрыты.

Что еще предстоит доказать

Сейчас компании нужно показать, что ранние внедрения превращаются в повторяемые продажи с понятной экономикой, а не в набор штучных проектов под каждого клиента. Если каждый новый контракт требует глубокой ручной настройки, длинного согласования и нестандартной интеграции, рост команды начнет съедать эффект от выручки.

Уверенность вырастет, если компания покажет постоянных клиентов с расширением использования, типовой срок запуска и понятный средний чек. Дополнительные риски тоже остаются: условия раунда не раскрыты, модель монетизации не описана, защита продукта от копирования пока выглядит слабой, а в Казахстане внедрение зависит от регуляторов и согласований.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас решение об участии упирается в нехватку данных по сделке. Вход сейчас может дать лучшую цену, если за ближайшие месяцы Surfaice подтвердит повторяемость продаж и расширение у текущих клиентов. Тогда следующий инвестор, вероятно, будет покупать компанию по более высокой оценке.

Ожидание на 2–3 месяца тоже рационально: за это время могут появиться сигналы, которых сейчас нет. Если новые пилоты не перейдут в регулярные контракты, а воронка продаж останется непрозрачной, инвестор избежит входа в актив с неясной экономикой даже ценой упущенной ранней цены. Шанс, что за 2–3 месяца появится достаточно новых фактов для пересмотра уверенности, умеренный.

Как условия влияют на результат

По условиям сделки почти ничего неизвестно, и этот фактор сейчас определяющий. Без оценки компании до входа инвестора, без структуры раунда и без прав инвестора нельзя понять, какую долю инвестор приобретает, как его защитят в следующем раунде и не окажется ли хорошая компания плохой сделкой.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Эта история рассчитана не на быстрый денежный оборот, а на долгое владение с высокой неопределенностью. Потеря капитала должна быть для вас допустимой без изменения повседневных планов, потому что компания ранняя, а условия сделки не раскрыты.

Если Surfaice вырастет в заметного поставщика AI для серийного строительства, выигрыш может быть крупным не только в деньгах, но и в доступе к кругу международных основателей и отраслевых партнеров. Эта дополнительная польза появляется, если вы действуете: просите у команды регулярный апдейт, знакомитесь с одним из действующих клиентов и предлагаете точечную помощь в США или корпоративных продажах.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала проведите короткую проверку по четырем пунктам: текущая выручка или ARR, средний чек, срок сделки и условия раунда. Этого достаточно, чтобы понять, перед вами ранний, но уже собираемый бизнес, или пока только

перспективный технологический проект с отдельными кейсами.

Затем принимайте решение через цену ожидания. Если команда дает доступ к цифрам и подтверждает, что часть клиентов расширяет использование, можно обсуждать быстрый вход небольшой первой суммой с правом добрать участие после следующего контрольного апдейта. В переговорах подойдет простая формулировка: «Я готов войти сейчас, если увижу условия раунда, текущую выручку и 1 подтвержденный кейс расширения у действующего клиента».

Следующий шаг конкретный: запросите у основателя короткий data room на 1 вечер просмотра и созвон на 30 минут только по коммерческим метрикам и условиям 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.