安省预制 ADU 项目
可行性分析与财务试算

买地建样板房 · 客户试住 · 上门报价 · 订金预购 · 运输 · 上门安装 ｜ 整理日期 2026 年 10 月 4 日

市场是开着的，预制几乎没有人做，但这门生意不靠便宜取胜。多伦多适配地块的后院屋渗透率只有 1.27%，年申请量三年里年均增长 38%；3,572 件许可里提到预制的只有 2 件。按基准假设，前期投入 110 万加元，峰值资金需求 173 万加元，每年卖出 15 套即可覆盖运营开支，第 37 个月累计回本。最大的变量是销量和许可周期，不是关税。

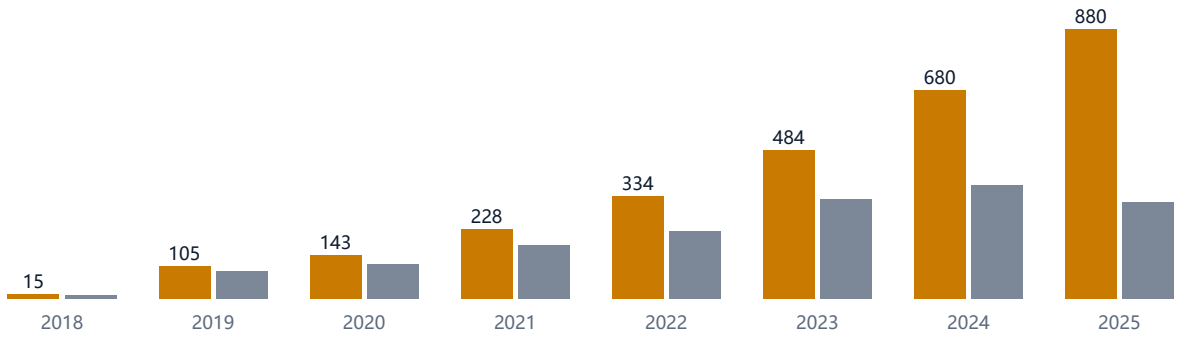
1.27%	173 万	15 套 / 年	37 个月
多伦多适配地块已申请后院屋的比例	加元，基准情景峰值资金需求	运营盈亏平衡，占多伦多 2025 年申请量 1.7%	基准情景累计回本

读这份报告前请注意：市场、许可、政策和竞品数据有出处；财务试算的全部输入是**假设**，列在第七节末尾，尚未用真实的工厂报价、地价和团队预算校准。结论随假设变化很大，例如稳态销量从每月 3 套降到 2 套，回本从第 37 个月推到5 年内未回本（保守情景）。

一、市场有多大，已被分走多少

285 万套	28.1 万块	3,572 件	2.6 亿
安省 ADU 适用房型（城市化地区的独立屋、半独立屋、联排）	多伦多住宅分区内 300–2,000 m² 地块	多伦多后院屋 / 巷道屋累计申请，已完工 1,667 件	加元，2025 年申请的申报造价合计

多伦多后院屋 / 巷道屋许可，件 / 年。橙色为申请，灰色为已完工



- 年申请量从 2022 年的 334 件增至 2025 年的 880 件，年均增长 38%。2025 年平均申报造价 29.3 万加元。
- 渗透率每提高 1 个百分点，对应 2,813 套、约 8.2 亿加元。
- 若今后年申请量持平，2030 年仍为 880 件；年增 15% 为 1,770 件；年增 30% 为 3,267 件。
- 多伦多以外没有逐件许可数据，全省渗透率目前只有这一个实测点。

二、竞争格局

扫描了 41 家加拿大公司的官网（美国 6 家只作案例，不计入统计），其中 39 家抓到了内容。

我方方案的项目	提到的家数	说明
上门安装 / 全包	27 / 39	普遍在做；但最直接的对手 CABN 只供外壳，安装由客户自理
加强保温、净零、光伏	17 / 11 / 10	不是空白；EkoBuilt、Quantum Passivhaus、CABN 是专业选手
样板间 / 展厅	16 / 39	Bonneville 在安省有 3 个中心 12 套样板房
全热交换新风	9 / 39	
地道风 / 地源，外遮阳	2 / 0	基本无人提及
先试住再下单	1 / 39	只有 BC 省的 The Backcountry Hut Company
自适应智能家居	0 / 39	美国对标为 Dvele

价格带（万加元 / 套）：EpicMod 预制 ADU 5.7–24.0；Atella 预制后院屋 9.9–19.5 另加安装；CABN 外壳 13.9–49.9 不含安装；多伦多预制后院屋 20–35 另加 2–4 万软成本；多伦多后院屋全包 27.5–55。

家数为官网关键词统计，试住和自适应智能两项已逐条核对；其余只说明“网页上提到过”。

三、新政策

政策	内容	影响
利好 O. Reg. 462/24	2024-11-20 生效，接市政水和排污的住宅地块可按权利建到 3 个单元	后院屋不再逐案审批
利好 Bill 23	第二、第三单元免开发费	每套省 2–6 万加元
利好 安省 HST 退税	2026-04-01 至 2027-03-31 签约的新建住房退 13% HST，上限 13 万加元	一年窗口，要赶在窗口内签约
利好 CMHC 再融资	2025-01-15 起可按房产价值 90%、上限 200 万加元再融资建附加单元	客户的主要资金来源
利好 Build Canada Homes	承诺 250 亿加元贷款支持工厂化建房，2026 年起建 4,000 套模块化住宅	第二条渠道，但到账节奏不可控
风险 后院屋贷款取消	每户 8 万加元、2% 利率的联邦贷款不再实施	不能写进客户回报表
风险 钢铁衍生品附加税	2025-12-26 起对所有来源国的钢制预制建筑加征 25%	见第五节试算
门槛 CSA A277	工厂认证；持证产品视同符合安省建筑规范	海外工厂也可认证，但要排在第一单之前

四、在加拿大怎么做：九个步骤

步骤	联系谁	花费	时间
0 融资结构（并行）	按揭经纪、银行、CMHC	评估与律师费	并行
1 合规设计	BCIN 设计师、结构工程师、土地测量师	设计费 0.8–1.5 万加元	28–42 天
2 建筑许可	Toronto Building 等市政建筑部门	许可费 3,000–8,000 加元，开发费 0	42–98 天
3 工厂制造	持 CSA A277 认证的工厂；QAI、Intertek、CSA Group	出厂价；认证费需询价	30–40 天
4 海运与清关	货运代理、报关行、CBSA	每柜 2,800–5,500 美元；关税约 31%	35–48 天
5 本地接收与预装	场地房东、装配工、持牌电工水暖	场地与人工	7–10 天
6 现场安装	基础与吊装承包商、ESA、公用事业公司	基础 1.5–4 万；接驳合计约 0.6–1.2 万加元	10–20 天
7 验收与入住许可	市政检查员、ESA	含在许可费内	5–10 天
8 交付与结算	客户的银行与律师、Tarion	质保准备金	1–3 天

进口路线全流程 158–271 天，结构改由加拿大工厂代工为 118–222 天；澳洲同类模式为 70–100 天且不含设计与合规。三道硬门槛：工厂的 CSA A277 认证、每套的市政建筑许可、签约建商的 HCRA 牌照与 Tarion 保修登记。

五、关税试算：有附加税，中国轻钢还有没有市场

以一套 56 m²（约 600 平方英尺）的轻钢后院屋为例。汇率 1.37，2 个 40 尺高柜、每柜运费 4,200 美元，最惠国关税 6%，附加税 25%，清关、认证分摊与本地预装 1.1 万加元。对照：加拿大工厂出厂价 170 加元 / 平方英尺，合 10.2 万加元。

配置	出厂价 美元 / m²	货值 万加元	附加税 万加元	到场成本 不含附加税	到场成本 含附加税	对比本地 不含附加税	对比本地 含附加税
基础壳体，本地再装修	300	2.3	0.6	4.7	5.3	-54%	-49%
按加拿大规范精装	700	5.4	1.3	7.9	9.3	-22%	-9%
高配，含五个功能包	1000	7.7	1.9	10.4	12.3	+1%	+20%

- **有市场，但价格优势被削掉一大半。**按精装配置，没有附加税时模块比本地工厂便宜约 22%，含附加税后只便宜约 9%；高配时反而更贵。
- **附加税不是成本的大头。**精装配置每套附加税 1.3 万加元，占 32 万加元售价的 4.2%。基础、接驳、许可、安装都发生在加拿大，不受关税影响。
- **所以卖点不能是便宜**，要靠试住、全包交付和智能与零碳配置。备选：木结构不在附加税清单内；或结构交给加拿大工厂代工。

出厂价 150–400 美元 / m² 是中国标准轻钢房的网上报价；700 和 1,000 两档是按加拿大规范精装和高配所作的假设，需用工厂正式报价替换。最惠国税率和附加税清单来自报关行文章，下单前请取得税号预裁定。

六、投资阶段

阶段	时间	做什么	投入（万加元）	过关条件
0 验证与合规	第 0–4 个月	选定工厂和结构路线，走通 A277 与许可路径，样板房设计	20–35	工厂报价和认证路径书面确认
1 样板房	第 4–12 个月	买地、建样板、五个功能包落地、试住运营上线	80–100	实测能耗与试住入住率
2 首批交付	第 12–24 个月	订金预购，组建运输和安装队伍，交付 10–20 套	100–150	单套毛利和工期达到假设
3 规模化	第 24 个月以后	第二个样板点或本地装配线；承接批量订单	按订单	月销量稳定在盈亏平衡线以上

上游：持 A277 认证的工厂或 CLT / 板式厂商；系统门窗、外遮阳；新风、热泵、光伏与储能；智能硬件与本地运算主机；运输与吊装。**自己做**：产品定义、样板房与试住运营、上门勘测报价、安装调试、自适应智能家居软件。**下游**：市政许可、银行与按揭经纪、Tarion 与保险、房产经纪与出租管理、市政和 Build Canada Homes 批量客户。

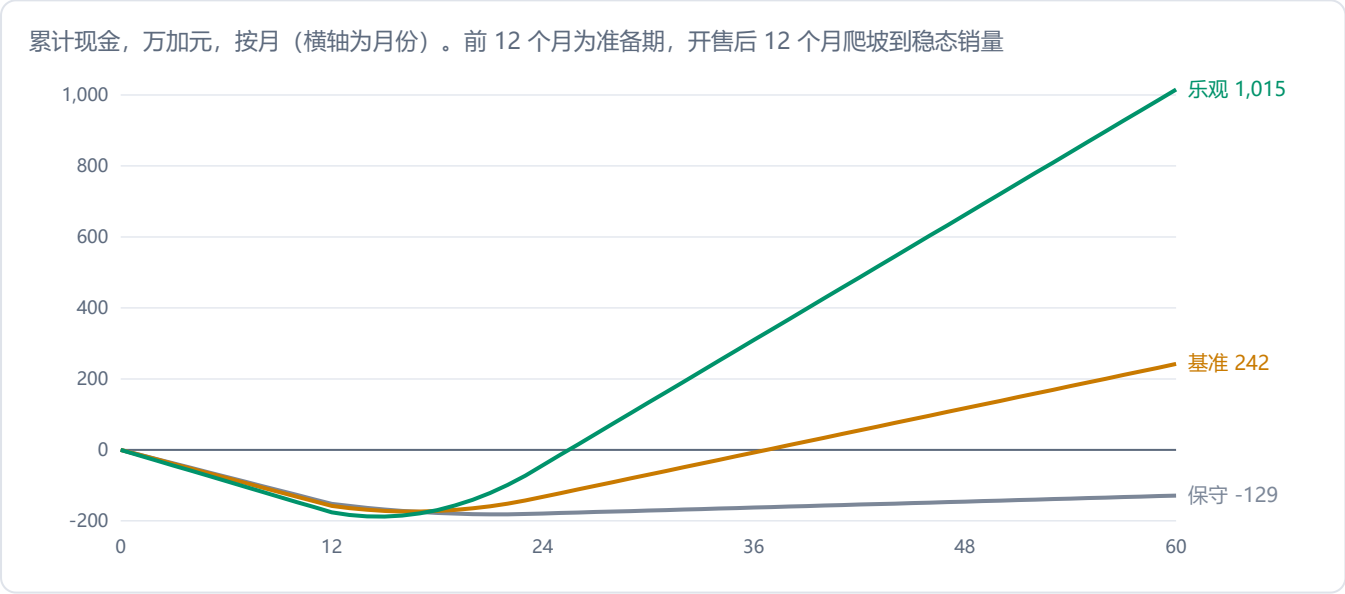
何时建本地工厂：需求稳定在每年 30 套以上、贷款与入住许可与施工方三件事可重复、单套现金流为正，三条同时满足才建。Assembly（原 R-Hauz）在订单到位前买下年产 1,600 套的产线，2026 年 8 月破产，负债 2,380 万加元。

七、财务试算

单套经济性（基准）

万加元	金额	占售价
售价	32.0	100%
模块到场成本，含五个功能包	16.5	52%
运输与吊装	2.0	6%
基础、接驳与安装	6.0	19%
销售与质保	1.5	5%
单套毛利	**6.0**	**19%**

每月固定开支 8 万加元，扣除试住收入后需要每月 1.27 套、即每年 15 套来覆盖，相当于多伦多 2025 年申请量的 1.7%。



基准情景：稳态 3 套 / 月，售价 32 万加元，每月固定开支 8 万加元

万加元	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
交付套数	0	20	36	36	36
收入	0	624	1,152	1,152	1,152
销售成本	0	507	936	936	936
毛利	0	117	216	216	216
固定开支	48	96	96	96	96
试住收入	0.0	4.8	4.8	4.8	4.8
前期投入（地、样板房、认证）	110	0	0	0	0
当年净现金流	**-158**	**26**	**125**	**125**	**125**
累计现金	**-158**	**-132**	**-7**	**117**	**242**

单套毛利 6.0 万加元；运营盈亏平衡 15 套 / 年；峰值资金需求 173 万加元；累计回本：第 37 个月。

保守情景：稳态 2 套 / 月，售价 30 万加元，每月固定开支 7 万加元

万加元	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
交付套数	0	13	24	24	24
收入	0	390	720	720	720
销售成本	0	338	624	624	624
毛利	0	52	96	96	96
固定开支	42	84	84	84	84
试住收入	0.0	4.8	4.8	4.8	4.8
前期投入（地、样板房、认证）	110	0	0	0	0
当年净现金流	**-152**	**-27**	**17**	**17**	**17**
累计现金	**-152**	**-179**	**-162**	**-146**	**-129**

单套毛利 4.0 万加元；运营盈亏平衡 20 套 / 年；峰值资金需求 181 万加元；累计回本：5 年内未回本。

乐观情景：稳态 5 套 / 月，售价 34 万加元，每月固定开支 11 万加元

万加元	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
交付套数	0	32	60	60	60
收入	0	1,105	2,040	2,040	2,040
销售成本	0	845	1,560	1,560	1,560
毛利	0	260	480	480	480
固定开支	66	132	132	132	132
试住收入	0.0	4.8	4.8	4.8	4.8
前期投入（地、样板房、认证）	110	0	0	0	0
当年净现金流	**-176**	**133**	**353**	**353**	**353**
累计现金	**-176**	**-43**	**310**	**662**	**1,015**

单套毛利 8.0 万加元；运营盈亏平衡 16 套 / 年；峰值资金需求 188 万加元；累计回本：第 26 个月。

敏感性：基准情景每次只改一项

变动	单套毛利	盈亏平衡 套 / 年	累计回本	5 年末累计现金	峰值资金需求
基准	6.0	15	第 37 个月	242	173
售价 −10%	2.8	33	5 年内未回本	-166	196
售价 +10%	9.2	10	第 28 个月	650	167
单套成本 +10%	3.4	27	5 年内未回本	-89	188
单套成本 −10%	8.6	11	第 29 个月	574	168
固定开支 +25%	6.0	19	第 45 个月	134	196
销量 2 套 / 月	6.0	15	5 年内未回本	-13	183
销量 4 套 / 月	6.0	15	第 30 个月	497	169
开售推迟 6 个月	6.0	15	第 46 个月	156	198

最敏感的是售价和单套成本：毛利只有 19%，售价降 10% 或成本升 10% 都会吃掉一半以上的毛利。其次是销量。开售推迟主要抬高峰值资金需求。

假设清单（万加元）

项目	取值	依据
样板房用地	40	假设：小城镇已通水电的住宅地块；可回收资产
样板房建造，含五个功能包	45	假设；参考多伦多后院屋全包 27.5–55 万加元
设计、认证、许可、法务	25	假设；CSA A277 认证费需向认证机构询价
开售前准备期	12 个月	假设；期间固定开支按一半计
每月固定开支	8	假设：约 6 人团队、样板房运营、市场
样板房试住月收入	0.4	假设
单套售价	32	假设；参考 2025 年多伦多许可平均申报造价 29.3 万加元
单套模块到场成本，含五个功能包	16.5	假设；模块约 9–12 万加元（见关税试算），功能包约 4–7 万加元
单套运输与吊装	2	假设
单套基础、接驳与安装	6	假设；参考基础 1.5–4 万、勘测工程与接驳 2.5–7 万加元
单套销售与质保	1.5	假设
稳态销量	3 套 / 月	假设；开售后 12 个月线性爬坡

模型未计入：所得税、融资利息、样板房用地的残值（可回收）、订金带来的营运资金、通胀与汇率变动。销售按交付确认，未区分订金与尾款的到账时间。

八、主要风险

- **销量不达预期。**基准情景需要多伦多年申请量 4.1% 的份额；保守情景下回本推到5 年内未回本。
- **许可周期。**顺利时 6–14 周，需要小额变更时 5–7 个月；2025 年申请 880 件，已发证 733 件。
- **现场成本超支。**基础、接驳、消防通道、吊装条件因地块而异。
- **供应链与关税。**轻钢进口多付约 31% 的税；A277 认证未落实前不能出货。
- **价格锚点。**市场上已有 5.7 万和 9.9 万加元起的预制标价，全包价要逐项拆给客户看。
- **政策窗口。**HST 全额退税只到 2027 年 3 月 31 日。
- **过早建厂。**见 Assembly 的教训。

九、建议的下一步

- 向 2–3 家工厂（中国轻钢、加拿大木结构各至少一家）取得按加拿大规范的正式报价，替换第七节的成本假设。
- 向认证机构询 CSA A277 的费用和周期；向报关行取得税号预裁定。
- 实地考察 CABN（Mallorytown）、Bonneville（Belleville 等三处）、Atella（North York）的样板间，核对价格包含范围和实际交付量。
- 选定样板房地点并取得地价；据此更新前期投入。
- 以真实数字重跑本模型，再决定是否进入阶段 1。

资料来源

- 项目数据库：City of Toronto 建筑许可与地块、Statistics Canada 2021 人口普查、CMHC 开工数据；竞品资料见 Raw_FebComp/
- Ontario · Expanding HST Rebates for New Homes — https://news.ontario.ca/assets/files/20260325/2eefe6f1395d191fdd2d4192e7bc685f.pdf
- GHY · Canada steel derivative products 25% tariffs — https://www.ghy.com/trade-compliance/canada-steel-derivative-products-25-percent-tariffs/
- CHBA · Code compliance for modular construction — https://www.chba.ca/code-compliance-for-modular-construction/
- Konstruction · Garden suite cost / permit timeline Toronto — https://konstruction.ca/blog/garden-suite-cost-toronto
- Dantful · container shipping China to Canada — https://www.dantful.com/cost-of-shipping-20ft-40ft-containers-from-china-to-canada/
- Made-in-China 轻钢房报价 — https://www.made-in-china.com/products-search/hot-china-products/Prefabricated_Houses_Price.html
- Green Building Canada · average cost of modular homes in Ontario — https://greenbuildingcanada.ca/average-cost-modular-homes-ontario/
- nesto · Canada Secondary Suite Loan Program — https://www.nesto.ca/renewal-refinancing/canada-secondary-suite-loan-program-csslp/
- Wikipedia · Build Canada Homes — https://en.wikipedia.org/wiki/Build_Canada_Homes
- GlassRatner · Assembly Corp. — https://glassratner.ca/engagements/assembly-corp/
- CABN — https://cabn.co/collections/cabn-models； Atella — https://www.atella.ca/； EpicMod — https://www.epicmod.ca/