

УСЛУГИ ПО РЕМОНТУ КВАРТИР

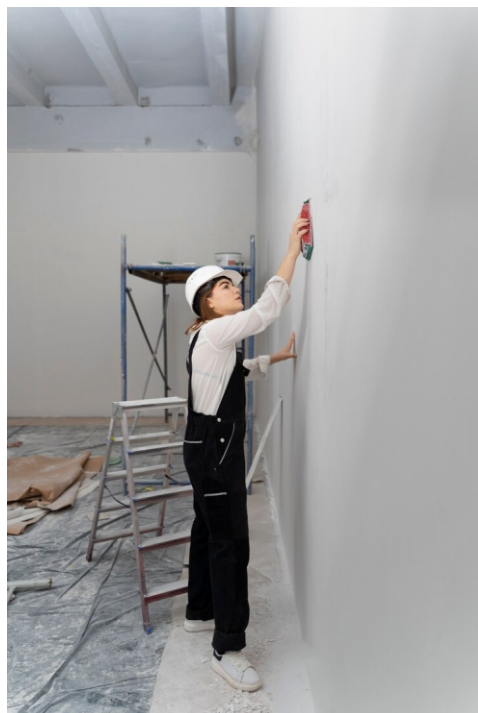


СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 175 тыс. руб.

Спрос на услуги по ремонту квартир растет из года в год. Несмотря на довольно высокую конкуренцию и сезонность, начинающий предприниматель может выйти на окупаемость в течение первого года деятельности.

Ремонт квартир - услуга, востребованность которой зависит от положения дел на рынке недвижимости. Главным образом - в сегменте новостроек, поскольку ремонт необходим, когда квартира сдается без отделки. Второй сегмент - капитальный или косметический ремонт на рынке вторичного жилья, спрос на который так же имеется всегда.

В условиях стремительного развития городской застройки, демографических изменений и новых трендов в жилищном строительстве рынок ремонта квартир приобретает особую актуальность и значимость. Стремление людей к повышению качества жизни, обустройству комфортной и функциональной жилплощади подталкивает их к проведению ремонтных работ, реставрации, адаптации и модернизации своего жилья.



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Бизнес по ремонту квартир представляет собой комплексную деятельность, направленную на обновление, модернизацию и улучшение жилых помещений. Этот вид бизнеса включает в себя широкий спектр услуг, начиная от демонтажа и подготовки помещений к ремонту, и заканчивая отделочными работами и установкой сантехники и электрики.

- Черновой ремонт;
- Косметический ремонт;
- Капитальный ремонт;
- Дизайнерский ремонт.

Целевая аудитория проекта по ремонту квартир включает в себя разнообразные категории клиентов, каждая из которых имеет свои уникальные потребности и требования. В первую очередь, это владельцы жилых помещений, которые стремятся обновить и улучшить свое жилье, а также инвестировать в его улучшение с целью повышения комфорта проживания и увеличения стоимости недвижимости. Это могут быть как собственники квартир, так и арендаторы, желающие улучшить состояние арендуемого жилья.

Кроме того, целевой аудиторией также являются новые владельцы жилья, приобретающие квартиры в новостройках или на вторичном рынке и желающие провести ремонт или перепланировку помещений в соответствии с собственными потребностями и предпочтениями.

Также важной частью целевой аудитории могут быть компании и организации, которые нуждаются в ремонте офисных помещений или коммерческой недвижимости для обеспечения комфортных условий работы сотрудников и привлечения клиентов.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников и формата:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**. У ИП меньше отчетности, но если хотите работать с партнером, придется открыть ООО.
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Вот что может подойти для услуги по ремонту квартир как основной код ОКВЭД:

Код ОКВЭД

43.21 Производство электромонтажных работ

43.22 Производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха

43.29 Производство прочих строительно-монтажных работ

43.31 Производство штукатурных работ

43.32 Работы столярные и плотничные

43.33 Работы по устройству покрытий полов и облицовке стен

43.34 Производство малярных и стекольных работ

43.39 Производство прочих отделочных и завершающих работ

43.91 Производство кровельных работ

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 **Выбрать способ предоставления** документов:
 - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
 - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
 - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть
ИП



Как зарег-ть
ООО

Важно! Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:



Для Apple



Для Android

02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения

03 Нужно **выбрать способ регистрации**:

- **Через личный кабинет** - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



МОЙ НАЛОГ

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Перфоратор	20 000
2	Дрель-шуруповерт	20 000
3	Отбойный молоток	25 000
4	Угловая шлифмашина (болгарка)	15 000
5	Электролобзик	10 000
6	Шлифовальный аппарат для стен	15 000
7	Плиткорез	8 000
8	Нивелир (лазерный уровень)	10 000
9	Стремянка	5 000
10	Помост малярный (строительная леса)	12 000
11	Строительный пылесос	15 000
12	Ручной инструмент (шпатели, кисточки, валики)	10 000
	ИТОГО:	175 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Ремонт отделка помещений	150 000	2	300 000
			ИТОГО:	300 000*

*Стоимость работ указана **без учета материалов.**

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Расходы на рекламу	15 000
2	Расходные материалы	2 000
3	Зарплата 1 сотрудника	100 000
	ИТОГО	117 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	53 658 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы * 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) * 15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы * 4% - при работе с ФЛ Доходы * 6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

- **Инвестируйте в обучение и квалификацию:** ремонтные работы требуют определенных навыков и знаний. Инвестируйте в обучение вашего персонала или сами пройдите специализированные курсы, чтобы обеспечить высокий уровень квалификации и профессионализма вашей команды.
- **Устанавливайте четкие стандарты качества:** отличное качество работы является ключом к успешному бизнесу в сфере ремонта квартир. Установите четкие стандарты качества и строго следите за их соблюдением на всех этапах выполнения работ.
- **Стройте доверие с клиентами:** рекомендации и отзывы довольных клиентов могут сыграть решающую роль в привлечении новых заказов. Уделяйте особое внимание удовлетворенности клиентов, решайте возникающие проблемы оперативно и проявляйте профессионализм и открытость во взаимодействии с клиентами.
- **Будьте готовы к неожиданностям:** в работе с ремонтом квартир часто могут возникать непредвиденные ситуации и проблемы. Будьте готовы к ним, имейте запасные планы и ресурсы для быстрого реагирования на любые непредвиденные обстоятельства.
- **Используйте маркетинг и рекламу:** эффективная маркетинговая стратегия поможет вам привлечь новых клиентов и продвинуть ваш бизнес на рынке. Используйте различные методы маркетинга и рекламы, такие как онлайн реклама, социальные сети, реклама в газетах и журналах, чтобы расширить свою клиентскую базу и повысить узнаваемость вашего бренда.





[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://MOYBIZNES14.RF)

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
по **бесплатной горячей линии:**

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**