



СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ



Первой необходимостью для человека является потребность в жилье. Спрос на услуги подтверждается активным развитием коттеджных поселков вокруг Якутска, а также ростом количества земельных участков, приобретаемых под ИЖС. Об этом свидетельствует постоянный рост продаж, так и увеличивающийся ввод в эксплуатацию новых частных домов. Поэтому деятельность по строительству частных домов является прибыльным и перспективным видом бизнеса.

В условиях роста спроса на индивидуальное жилье и развития программ ипотечного кредитования услуга становится особенно актуальной. Регион испытывает дефицит качественных строительных решений, адаптированных к суровому климату, при этом все больше жителей предпочитают переезд из многоквартирных домов в собственные частные дома с учетом потребностей в энергоэффективности и комфорте.

Социальная значимость проекта заключается в создании новых рабочих мест для местных специалистов, развитии строительной отрасли региона и улучшении жилищных условий населения. Особое внимание уделяется внедрению новых строительных технологий, позволяющих снизить затраты на отопление и повысить долговечность домов в условиях крайнего севера.

Реализация проекта позволяет предложить рынку доступные и качественные решения для индивидуального жилищного строительства, способствуя тем самым решению жилищного вопроса и повышению качества жизни в регионе.



СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Бизнес по строительству частных домов представляет собой комплексную деятельность, направленную на строительство, обновление, модернизацию и улучшение жилых помещений. Этот вид бизнеса включает в себя широкий спектр услуг, начиная от возведения самого дома и подготовки помещений к ремонту, и заканчивая отделочными работами и установкой электрики.

Целевая аудитория проекта включает в себя разнообразные категории клиентов, каждая из которых имеет свои уникальные потребности и требования. В первую очередь, это молодые семьи, которые выбирают индивидуальное жилищное строительство, вместо многоквартирных домов, которые стремятся обновить и улучшить свое жилье, с целью повышения комфорта проживания.

Кроме того, целевой аудиторией также являются жители, переезжающие в столицу региона из сел, других районов Республики, предпочитающие привычный для них уклад жизни в частных домах.

Также важной частью целевой аудитории могут быть компании и организации, которые нуждаются в строительстве коммерческой недвижимости для обеспечения своей деятельности.



СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Организация деятельности по строительству жилых и нежилых зданий/ частных домов предполагает наем работников и строительных бригад.

Поэтому выбор организационно-правовой формы стоит между ИП и ООО.

У ИП меньше отчетности, но если хотите работать с партнером, придется открыть ООО.

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 строительства жилых и нежилых зданий как основной код ОКВЭД:

Код ОКВЭД
41.20 - Строительство жилых и нежилых зданий
43.1 - Разборка и снос зданий, подготовка строительного участка
43.3 - Работы строительные отделочные
43.2 - Производство электромонтажных, санитарно-технических и прочих строительно-монтажных работ
43.9 - Работы строительные специализированные прочие

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:

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



Для Apple



Для Android

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.



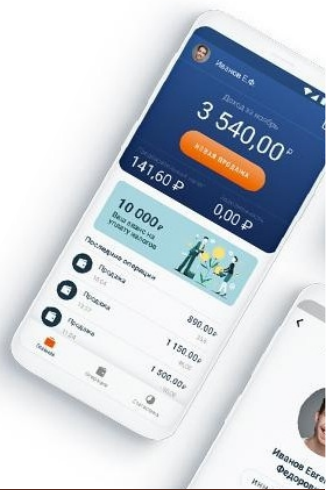
МОЙ НАЛОГ
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Гайковерт (2шт.)	80 000 руб.
2	Леса строительная (15шт.)	75 000 руб.
3	Пила циркулярная (1 шт.)	60 000 руб.
4	Пила торцовочная (1 шт.)	65 000 руб.
5	Рубанок (1 шт.)	33 000 руб.
6	Шуруповерт (2 шт.)	60 000 руб.
7	Бензопила (2 шт.)	100 000 руб.
8	Фен строительный (1 шт.)	5 000 руб.
9	Дрель строительный (1 шт.)	22 000 руб.
	ИТОГО:	500 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Строительство домов	4 500 000	1	4 500 000
			ИТОГО:	4 500 000*

*Стоимость работ указана **с учетом материалов.**

СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ



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	Реклама и маркетинг	15 000
2	Заработная плата	300 000
	ИТОГО	315 000

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

СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ



ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

- *Инвестируйте в обучение и квалификацию:* строительные 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 строительства частных домов. 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 со строительством частных домов 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.



СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ



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

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

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

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