

Человеку свойственно желание украшать и перестраивать свой дом, чтобы сделать его красивым, уютным и комфортным. Поможет в этом профессиональный ремонт.

Еще несколько лет назад ремонтные работы не воспринимались в качестве вида деятельности, который можно организовать в серьезный бизнес. Все происходило по теневым схемам, уплата налогов не осуществлялась. Наступление экономического кризиса не мешало предоставлению ремонтных услуг, доходы оставались на прежних уровнях. В настоящее время квартирный ремонт является средством получения дохода для частных, фирм и индивидуальных предпринимателей по всей стране.

Для тех, кто практикует данный вид предпринимательства, важно детально спланировать каждый проект путем формирования пошагового бизнес-плана.

Данный перечень содержит выгодные стороны бизнеса по ремонту домов и квартир:

1. Повышенный спрос за счет постоянно строящегося нового жилья во многих российских городах.
2. Отсутствие в новостройках квартир с ремонтной отделкой, что делает их малоприспособленными для жизни и исключает быстрый переезд в новое жилье сразу после покупки.
3. Ремонт востребован и при продаже вторичного жилья, в связи с тем, что квартиры с обновленной отделкой можно продать быстрее и дороже.
4. Любой квартире с течением времени требуется новая профессиональная отделка, т.к. называемый «евроремонт».

Перечень производимых работ.

Ремонтно-строительные компании специализируются на предоставлении различных работ по ремонту, причем более востребованным считается легкий отделочный ремонт, или ремонтные услуги по экономному варианту. Он самый простой и менее затратный, поэтому более доступен населению. «Люксовой» или более дорогой тип проведения ремонтных работ выбирают заказчики, готовые потратить большую денежную сумму. В таком ремонте используются дорогие

импортные отделочные материалы, сначала создается дизайнерский проект, а потом строительная бригада выполняет работы, строго следуя заказу. Ремонт класса «люкс» дорогостоящее мероприятие, поэтому недоступен людям с невысокими заработками.

Так как пожелания заказчиков бывают разными, строительные бригады должны выполнять работы различной сложности. Рабочие обычно имеют опыт в нескольких видах строительных операций: сборка и отделка каминов, работа с искусственным камнем и гипсом, монтаж натяжных потолочных конструкций.

В перечень доступных услуг традиционно входят монтаж внешних и внутренних дверных конструкций, монтаж теплых полов, окон и обновление ванных комнат, включая оборудование. Дополнительно к перечисленному предлагаются услуги по подключению охранных систем и монтажу систем кондиционирования и очистки воздуха, можно предложить услуги по монтажу охранной системы и установка сплит-систем.

Поэтому очень важно подбирать специалистов, учитывая их квалификацию, мастерство и опыт.

Заказчики

В настоящее время многие люди покупают жилые квартиры в новых микрорайонах с незаконченной внутренней отделкой. Поэтому, изучая потребительский спрос населения по ремонтным работам, нужно особо обращать внимание на районы с новым строительством. В рекламных целях очень результативно распространять ознакомительные брошюры во вновь возводимых жилых районах. По данным опросов, люди чаще всего выбирают ремонтно-строительную компанию по направлению знакомых или родственников - более 75%, остальные -25%- изучают рынок ремонтных услуг в интернете.

По статистике, очень мало людей получает рекламную информацию о представленных ремонтных услугах через печатные издания. Этот фактор нужно учитывать при планировании бюджета ремонтно-строительной компании.

При открытии ремонтной фирмы, чтобы привлечь клиентов, особое внимание стоит обратить на размещение сайта компании в интернете и

распространение брошюр с рекламой. Нароботав немного клиентов, уже можно рассчитывать на эффект передачи информации по «сарафанному радио».

Самоокупаемость фирмы и перспективные планы.

Определить рентабельность ремонтного бизнеса достаточно непросто. Есть много факторов, влияющих на его организацию. Это место и время проведения ремонтно-строительных работ, выбор объекта, а также экономические причины. По статистике уровень самоокупаемости компаний, занимающихся ремонтным бизнесом, составляет в среднем 30-40%.

Более выгодное размещение инвестиций и получение прибыли в данном бизнесе дает ремонт помещений, не относящихся к жилым. Это офисы, кафе, торговые и спортивные залы. Их площади значительно больше, ремонтные работы требуют меньших усилий. Кроме того, крупные заказы не зависят от времени года и быстрее окупят вложенные деньги. Напротив, количество клиентов, желающих отремонтировать свои квартиры месяцы с декабря по февраль, резко сокращается.

Составление финансового плана

Чтобы начать ремонтный бизнес нужно располагать денежными средствами в количестве не менее 1 миллиона рублей. Из них единовременные начальные расходы:

- Организационные мероприятия (осуществление регистрационных процедур, оформление допуска СРО) – 150 тыс. руб.;
- Закупка инвентаря и строительных материалов – 300 тыс. руб.;
- Лизинг или приобретение в собственность транспорта – 450 тыс. руб.;
- Размещение рекламных блоков – 100 тыс. руб.

Расходные суммы ежемесячно:

- Оформление аренды на офисное помещение – 20 тыс. руб.;
- Услуги связи – 5 тыс. руб.;
- Рекламные расходы – 5 тыс. руб.;
- Ежемесячная оплата труда сотрудников компании – 35 тыс. руб.

Конечно, при открытии, чтобы избежать лишних затрат, можно временно не арендовать помещение.

Ремонтная бригада нанимается непосредственно для определенного клиента, поэтому рабочие всегда могут найти дополнительные заработки, а строительной компании не надо платить заработную плату в отсутствии заказов.