**Строительный бизнес: как запустить своё дело и найти первых заказчиков**

Спрос на строительные услуги растёт, поэтому сфера остаётся перспективной нишей для предпринимателей. Разбираемся, как начать строительный бизнес и не прогореть.

**Выберите специализацию**

Чтобы не вкладывать большие ресурсы в продвижение компании, не занимайтесь всеми видами услуг, а выберите конкретную сферу. Конкуренция будет ниже, поэтому тратить на продвижение получится меньше. Например, наиболее востребованным считается строительство частных домов, дорожных и промышленных зданий.

В выборе ниши помогают данные Росстата: ведомство [публикует](https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13227) подробные отчёты о развитии отрасли в стране каждые два года. А ещё вы можете провести небольшое исследование. Посмотрите профильные форумы и группы в соцсетях, полистайте маркетплейсы по поиску исполнителей. Чем больше ищут специалистов в выбранной вами сфере, тем выше вероятность, что вы быстро найдёте первых клиентов.

Выбрали сферу — определитесь с перечнем работ, которые ваша компания будет выполнять, например, строительство домов, отделка помещений или монтаж оборудования. Если у вас есть возможность делать полный цикл строительных работ, предлагайте клиентам услуги под ключ.

Зарегистрируйте предприятие

Юридическая модель строительного бизнеса зависит от человеческого ресурса и объёма работ. Если планируете работать в одиночку или с небольшой бригадой и выполнять один вид работ, открывайте ИП. В качестве налогового режима подойдёт упрощёнка по системе «доходы минус расходы»: вы сможете учитывать затраты на стройматериалы и оплату работников при подсчёте налоговой базы.

Если планируете выполнять полный цикл строительных услуг, открывайте ООО и выбирайте общую систему налогообложения. Вы сможете принимать НДС к вычету и уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль за счёт расходов на стройматериалы и зарплат сотрудников.

Зарегистрировать ИП или ООО с одним учредителем можно бесплатно без визита в налоговую. Для этого [оставьте заявку](https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/reg) на сайте СберБизнеса, дойдите до ближайшего отделения и подпишите документы. Через 3 рабочих дня компанию или ИП зарегистрируют, и вы получите лист записи ЕГРЮЛ или ЕГРИП на электронную почту.

В некоторых сферах строительства обязательно состоять в саморегулируемой организации (СРО). Членство в СРО гарантирует вашим заказчикам, что в случае нарушения договора они получат денежную компенсацию. Вступить в СРО нужно, если работаете в следующих областях:

* строительство домов выше трёх этажей;
* монтаж железобетонных, металлических, каменных, кирпичных и деревянных конструкций;
* устройство скважин;
* работы по гидроизоляции и теплоизоляции зданий;
* кровельные работы;
* строительство мостов, метро, подземных шахт, автомобильных дорог;
* капитальный ремонт железных дорог;
* работы на промышленных объектах нефтегазовой отрасли и т. д.

Подробный перечень — [в приказе Минрегиона РФ от 30.12.2009 г. № 624](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_97156/).

Чтобы вступить в СРО, [найдите](http://sro.gosnadzor.ru/) в госреестре подходящую организацию и заплатите вступительный взнос. Его размер зависит от области деятельности и величины компенсационного фонда. Вступительный взнос вместе с обязательным взносом в компенсационный фонд начинаются в среднем от 100 тысяч рублей. После вступления в СРО придётся платить также регулярные членские взносы.

**Найдите сотрудников**

Успешное начало строительного бизнеса напрямую зависит от опыта ваших сотрудников. При найме ориентируйтесь на три показателя:

**1**

**Образование**

Ищите людей, которые прошли профессиональную аттестацию или получили высшее образование. На старте бизнеса лучше не нанимать самоучек, чтобы сразу приступить к работе.

**2**

**Специализация**

Нанимайте сотрудников, которые хорошо разбираются в конкретном виде работ. Здорово, когда мастер всё умеет, но в строительном бизнесе предпочтительнее, чтобы каждый сотрудник выполнял одну задачу максимально качественно, чем несколько видов работ на среднем уровне.

**3**

**Стаж**

Старайтесь искать опытных сотрудников, даже если придётся заплатить больше, чем в среднем по рынку. Ваша задача — зарекомендовать себя как надёжного подрядчика.

Где искать работников:

* **На сайтах по подбору сотрудников**
Оценивайте резюме кандидатов комплексно, а не только по общему стажу работы. Например, на [портале «Работа.ру»](https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/nbs/rabota)вы увидите выполненные проекты работника, его образование и сертификаты о повышении квалификации.
* **Через маркетплейсы для поиска исполнителей, например YouDo или Profi.ru**
Здесь строители предлагают услуги физлицам, но вы можете пригласить их на постоянную работу в свою команду. Посмотрите отзывы и количество выполненных заказов, чтобы оценить опыт кандидата.
* **С помощью сарафанного радио**
Спросите коллег и знакомых, не делали ли они недавно ремонт. Если они нанимали строителей и результат их устроил, попросите контакты бригады.

**Привлеките первых заказчиков**

Чтобы найти первые заказы, предложите свои услуги знакомым или коллегам. Например, вы можете выступить в качестве субподрядчика для своего работодателя. Одновременно запустите контекстную рекламу, чтобы получать заявки от новых клиентов. Мы [рассказывали](https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/kak-nastroit-kontekstnuyu-reklamu-dlya-svoej-produkcii/), как запустить рекламную кампанию в интернете.

Когда выполните первые заказы, попробуйте [поучаствовать](https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/gosudarstvennye-zakupki-osnovnye-momenty/) в тендере. Это хорошая возможность получить долгосрочные контракты с государственными и муниципальными предприятиями. Прежде чем подать заявку, изучите условия тендера, в них могут быть прописаны требования по размеру штата, собственного строительного оборудования и типам разрешений.

**Избегайте работы с наличными**

Перед началом работы обязательно изучите требования Центрального банка и Росфинмониторинга, мы подробно рассказали о них в [этой статье](https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/minimizaciya-riskov-dlya-biznesa-po-115-fz/). Основное правило управления строительным бизнесом — по возможности избегайте расчёта наличными. Когда покупаете расходные материалы или платите работникам, используйте безналичный расчёт. Число случаев мошенничества на рынке строительства и недвижимости [растёт](https://iz.ru/1275644/mariia-perevoshchikova/bez-kryshi-doma-v-rossii-vyroslo-chislo-afer-s-zhilem-i-ipotekoi), поэтому банки пристально следят за операциями компаний.

Если контрагент просит заплатить наличными, [снимайте](https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71630908/) деньги с расчётного в объёме до 30 % от недельного оборота и загружайте в интернет-банк документы (чеки, квитанции, договоры), которые подтверждают, что вы тратите деньги на бизнес. А лучше не работайте с такими компаниями, чтобы не создавать себе проблем с банками.