

Как купить мини-садик?

Специальный доклад

Зобова Сергея - создателя проекта
"Домашний детский сад"
<http://minisadik.com>

Версия от 01.10.10

Соглашение об использовании информации

На содержание настоящего специального доклада распространяется соглашение, опубликованное по адресу <http://minisadik.com/conditions.htm>.

Согласно этому документу, все действия, предпринимаемые читателем под впечатлением сведений, изложенных в настоящем специальном докладе, совершаются им на собственный риск и не накладывают никаких обязательств на автора или законного распространителя настоящего доклада. Имейте это в виду.



Зачем, вообще, покупать мини-садик?

Можно создать домашний детский сад наново. Это хлопотно - да... Но, изначальные вложения посильны для многих людей. Что доказывает опыт безработных мамочек, запустивших свои мини-садики, вложив в них очень скромные деньги и... месяцы, многие месяцы напряжённого труда.

Но, покупка доходного мини-садика может стать отличной сделкой, которая с первого-второго месяца начёт приносить Вам чистую прибыль.

Так, мои партнёры заключили в 2008 году многообещающую сделку. Купили два доходных мини-садика в Екатеринбурге по цене суммарной прибыли за 10-12 месяцев.

Покупка была оплачена за счёт кредита банка и кредита бывшего хозяина мини-садиков. Таким образом, вложив своими деньгами и личными усилиями сумму, эквивалентную 8 граммам чистого золота мои партнёры получили в распоряжение активы, которые за один месяц(!) давали прибыли в 8-10 раз больше.

Нехило так!

Но, бывший хозяин себя тоже не обидел и при реализации сделки возникли "подводные камни". В результате один из купленных садики мои партнёры сочли за благо вернуть бывшему хозяину. Ну, и нервы себе потрепали по поводу сделки, немало потрепали.

Этот доклад призван избавить Вас от некоторых чувствительных неприятностей при покупке (да и продаже мини-садики). Предупредить ряд возможных осложнений в ходе таких сделок.

К слову, мои партнёры всё же получили от покупки мини-садики, помимо ценного опыта, отличную прибыль - более 1000% в первый год (больше 80 грамм чистого золота). Это не считая, оплаты р а б о т ы моих партнёров в купленном ими мини-садике.

FAQ для владельцев мини-садигов - <http://minisadik.com/kno1>

Сравните это со 120% годовых (те же 80 грамм золота) от мини-садика, который они создали в том же 2008 году. Притом усилий, времени и нервов на создание и продвижение нового садика ушло больше.

А теперь сравните этот уровень прибыльности с предложениями паевых инвестиционных фондов и банков. Как видите, участвовать в "минисадиговом бизнесе" может быть очень выгодно...

Покупка с е т и мини-садигов способна дать пассивный доход, достаточный для скромной, но безбедной жизни в большинстве российских поселений. При условии, что у Вас будет толковый управляющий, конечно.

Что именно продаётся в качестве мини-садигов?

Готовый бизнес может продаваться в виде имущественного комплекса и в виде юридического лица (лиц), владеющего имущественным комплексом, с персоналом, разрешениями и всем необходимым для работы или без...

К домашним детским садам это также относится. Хотя бывает, что покупка миника скорее напоминает иное. Скажем, переуступку за деньги места на людной площади от одного золотовалютного менялы - другому.

Были случаи, когда предложение купить мини-садик представляло собой право снять квартиру или дом, обставленные специально под детский сад. При этом мебель и посуда перепродавались с большой наценкой, по сравнению с магазином.

Так или иначе, в предложениях о продаже частного мини-садика, игровой комнаты, как правило, речь идёт об имущественном комплексе, включая контактные данные работников и партнёров, а также контактные данные клиентов.

Заметьте: не контракты с работниками и клиентами, не контракты с поставщиками услуг. Нет - их контакты. Со всеми сотрудниками и партнёрами, быть может за исключением владельца помещений, придётся договариваться заново.

"Домашний детский сад" - <http://minisadik.com>

Пусть даже мини-садик оформлен как юридическое лицо, на которое записано некоторое имущество и контракты. Вы, скорее всего, не захотите его приобретать. Особенно после прочтения нескольких абзацев ниже.

Да, можно заменить учредителей общественной организации (а мини-садики нередко оформлены так). Ещё проще приобрести долю в обществе с ограниченной ответственностью.

Вот только все(!) известные мне домашние детские садики были оформлены далеко не самым оптимальным образом. Зачем Вам приобретать юрлицо предприятия, учреждённое прежним хозяином для своих целей и, нередко, ошибочно выбранной формы с неловко подобранным режимом налогообложения?

Не забывайте о "скелетах в шкафу". Сложно точно установить, какое юридически значимое "наследство" (штрафы, пени, судебные иски) Вы приобретёте вместе с юрлицом мини-садика.

Наконец, большинство домашних детских садиков работают под ИП или, вообще, внелегально... Последние, при прочих равных, намного доходнее "правильно оформленных".

Мини-садик - предприятие "человеческих отношений". Убери из него прежнюю хозяйку и/или одного-двух ключевых работников, оно перестанет приносить прибыль.

Порядок ведения дел в мини-садике может оказаться трудновоспроизводимым. Поскольку Вы не знаете многих моментов (тонкостей) и они вряд ли где-нибудь прописаны.

Впрочем, может быть и не стоит воспроизводить прежнюю модель бизнеса. Только если садик был прибыльным длительное время (а не за один месяц до продажи).

Когда Вы покупаете мини-садик, отличающийся прибыльностью, главный актив его - опыт хозяйки (хозяина) и/или управляющей да воспитателей. Нужно заполучить его.

Пользуясь опытом, Вы соберёте группу и наберёте сотрудников, даже если купленный Вами мини-садиго почему-то опустеет.

А клиентская база - список клиентов и возможных клиентов, которая должна быть по идее основным активом предприятия, может быть толком и не прописана. Кто, когда обращался в садиго? Сколько ходят или ходили? Почему ушли и собирались ли вернуться? Как платят? Кто именно в этой семье платит? Эти и другие вопросы, как правило, остаются без ответов. Тот ещё актив...

Перед завершением доклада мы с Вами рассмотрим, каким образом Вы сможете заполнить опыт бывших хозяев мини-садиго. Если, конечно, Вы сами не являетесь докой в нашем деле.

А перед тем как перейти к следующей части, дам ответ на вопрос, вынесенный в заголовок этой... Чтобы не продавалось в качестве мини-садиго, Вы покупаете возможность получать прибыль. Из этого и будем далее исходить...

Какой мини-садиго предпочесть?

Предложений о продаже мини-садигов пока не слишком много (хотя и станет больше, после 2010 года). Но, это не означает, что Вам придётся хвататься за имеющиеся предложения. Наоборот, воздержитесь от этого "хватания".

Ведь на продажу выставляют чаще всего несостоявшееся или неблагополучное заведение. О приятных для Вас исключениях немного дальше...

Конечно, опытный владелец мини-садигов может с успехом выкупить проблемное, даже убыточное заведение по скромной цене. Но разве Вам не хотелось бы взять предприятие, которое принесет деньги сразу после покупки?

Так что лучше отыскать действующие мини-садиго, которые уже прибыльны и пользуются доброй репутацией. Да и выгодно оказаться первым и единственным покупателем, ведь садиго не продавался.

Знание, сколько маленьких клиентов ходит в мини-садик, избавляет Вас от необходимости проверять садик по всем характеристикам: месторасположение, рекламная активность, наличие конкурентов и т. д. Необходимо наблюдением установить число посещающих садик или игровую комнату малышей, узнать цену всех (или только основных) услуг. И Вы получаете примерный валовый доход приглянувшегося детского сада.

Затем определяете стоимость аренды помещений и зарплаты работников (число работников также легко выяснить). Эти затраты вычисляются по аналогии с ценой на похожие помещения и зарплатой нянь на дому, которые работают через агентства (не самые дорогие, конечно).

Прочими расходами пока можно пренебречь.

Из валового дохода вычитаем расходы на помещение и зарплаты. О! Осталась половина валового дохода? Этот садик может быть прибыльным.

Теперь наведаетесь к хозяйке (хозяину) - раз да другой. Вам нужно узнать цену, за которую она (он) согласится продать свое заведение или долю в нём. А затем предложить условия, на которых Вы заплатите эту или иную цену, к обоюдной выгоде.

Не факт, что прибыль от заведения будет так велика, как Вы рассчитывали заранее или как говорил продавец. Но, Ваши 10-20-30 грамм чистого золота в месяц Вы получите, после оплаты всех расходов. Ну, и оборотные средства будут в Вашем полном распоряжении. После...

После переходного периода, продолжительностью не менее месяца с момента заключения предварительной сделки до подписания окончательного договора.

За этот месяц Ваша задача найти деньги и узнать об этом мини-садике достаточно, чтобы он остался прибыльным и в Ваших руках, или чтобы отказаться от сделки.

Уяснить все нюансы работы заведения за месяц вряд ли возможно. Но, можно детально представить, как устроен садик, какие риски есть в его приобретении, каковы реальные расходы и доходы.

За этот месяц Вы познакомитесь с сотрудниками, поставщиками услуг, что особенно важно, с владельцем помещения. Переговорите с родителями и посмотрите на детей...

По итогам подробного осмотра мини-садика Вы сможете аргументированно выдвинуть новые условия (уточнить старые), если сделка окажется не столь выгодна, как Вам виделось прежде.

Впрочем, психологические нюансы торгов подробно описаны в других книгах по купле-продаже недвижимости и готового бизнеса. А сейчас я скажу Вам то, что прямо противоречит рекомендациям людей, искушённых в продажах сложных имущественных комплексов, какими являются предприятия.

Своего (или стороннего) юриста лучше к сделке не подпускать, пока Вы не достигнете принципиальной договорённости с хозяйкой (хозяином) мини-садика. Вы ведь не собираетесь покупать юридическое лицо?

Гарантией сделки с Вашей стороны может стать небольшой залог (деньгами или имуществом). Вам же гарантии, пока Вы основную сумму не отдали вообще не понадобятся. Не захочет хозяин садик продавать и ладно - исследование его хозяйства очень поможет Вам купить другой или создать новый...

Так что пусть юрист поможет оформить договоры на оборудование и помещение. Нередко это выгоднее сделать на Вас или Ваше доверенное лицо. Пусть оформит контракты с поставщиками услуг и сотрудниками, когда Вы с ними договоритесь.

Вам понадобится и опытный юрист, и толковый бухгалтер, чтобы придать предприятию структуру, снижающую Ваши личные риски и налоговую нагрузку.

FAQ для владельцев мини-садиков - <http://minisadik.com/knol>

Впрочем, Вы можете месяцами и даже годами работать внелегально. Осбенно, если у Вас всего один садик. Так многие хозяева мини-садиков и поступают.

А раз мини-садик обычно далек от сияющего идеала юридически безупречно устроенного предприятия, то любой юрист станет советовать Вам отказаться от покупки. Допустите его к переговорам - сорвет сделку.

Вообще-то, Ваш юрист будт по-своему прав. Ведь сделка купли-продажи даже отлично оформленного мини-садика может разбиться на "подводных камнях", о коих в следующей части доклада...

Каким образом сделка может быть подпорчена?

Помимо "саботажа" Вашего юриста, жадности или подозрительности хозяйки (хозяина) мини-садика сделка может быть поставлена под вопрос, если Вы вынуждены будете переезжать в другое помещение сразу после покупки или через месяц-другой.

Установление отношений с хозяином помещения (и прогулочной площадки) мини-садика - важный момент сделки. Можно даже рассмотреть вариант выкупа помещения (дома, квартиры), где размещается прибыльный мини-садик - в долгосрочную аренду или в собственность.

Еще одним "подводным камнем" является возможность ухода ключевых сотрудников - воспитателей, их помощников. Особенно, уход в сочетании с уводом приверженных им клиентов.

Это может быть уход в другой садик прежнего хозяина, во вновь открытый самим воспитателем, в другое заведение...

Поэтому важно в начале переходного периода совместно с хозяином объявить всем сотрудникам о Вашем намерении купить мини-садик. После собеседования каждую сотрудницу заверить в том, что рабочее место и зарплату Вы сохраните и впредь. Определенность и стабильность многими сотрудниками детских садов очень ценится. Успокойте их.

"Домашний детский сад" - <http://minisadik.com>

Может оказаться, что одной из главных причин продажи садика явился "наезд" какого-нибудь государственного надзора. Такое изредка случается...

Каждая ситуация уникальна. И это может стать отличным шансом получить заведение запаниковавшего владельца. А может быть чётким указанием, что садик брать не стоит.

Подпортить выгодную сделку может наличие долгов по коммунальным платежам, долги перед хозяином помещения и/или сотрудниками. Долги могут быть даже перед клиентами - неудовлетворенные требования по возврату денег.

В переходный период Вы можете установить наличие таких долгов, а также величину задолженности клиентов перед заведением. Затем учесть всё это при расчёте с продавцом.

И именно в переходный период нужно тщательно осмотреть помещения садика и прогулочной площадки, чтобы уяснить следующее... Когда и какой ремонт потребуется, не нужно ли заменить оборудование мини-садика, чем-то дополнить его оснащение.

Выясните, готовы ли владельцы помещений и прогулочной площадки, хотя бы отчасти, финансировать ремонтные работы.

И тогда Вы будете избавлены от неожиданных потерь сумм, эквивалентных десяткам грамм золота высшей пробы.

Важно также предупредить уход клиентов по их собственной инициативе. В переходный период Вы познакомитесь с ними лично. У Вас будет время переговорить с родителями и опекунами, что им нравится в покупаемом мини-садики и что хотелось бы улучшить.

Перед или вскоре после передачи мини-садика организуйте вместе с прежней хозяйкой (хозяином) родительское собрание. А затем обзвоните тех, кто отсутствовал на собрании. Дайте людям привыкнуть к Вам и не спешите менять режим работы садика, набор услуг и цены.

Если же продавец под различными предлогами уклоняется от оповещения родителей и сотрудников (а также от передачи контактов хозяина помещения и поставщиков услуг), то выясните, чего продавец опасается и развейте эти опасения.

Упорное нежелание "подпустить" Вас к клиентам и сотрудникам - сигнал к тому, что продавец не удовлетворен условиями сделки. Имеет смысл передоговориться, либо расторгнуть сделку.

А одной из наиболее действенных гарантий и для Вас, и для продавца будет сохранение за продавцом доли в прибыли мини-садика.

Но, подробнее об этом в заключительной части...

Каким образом сделать покупку мини-садика еще выгоднее?

Одним из возможных компромиссов с недоверчивым продавцом, может быть аренда мини-садика на 3-6 месяцев с правом выкупа. При этом арендные платежи станут частью оплаты за мини-садик, если Вы решите выкупить-таки арендуемый садик.

Строго говоря, можно приобщиться к прибылям преуспевающих сетей мини-садиков, просто покупая партнерство. Маленькие сети из 3-5 заведений не интересны банкам и другим кредитным организациям. А деньги на развертывание бизнеса нужны.

Но, даже при покупке одного заведения рассмотрите возможность оставить прежней хозяйке (хозяину) некоторую долю. Это имеет смысл сделать не только, чтобы пользоваться опытом продавца, но и получить от него рассрочку платежей, снизить цену выкупаемой Вами доли заведения.

В некоторых случаях хозяева потому и продают мини-садики, что хотят полностью от них избавиться. Переезды в другой город, разлад между партнерами, заболевания и т.д., и т.п...

Столкнувшись с таким случаем, Вы вряд ли сочтете уместным предлагать оставить прежнему владельцу долю в предприятии (хотя, кто знает). Зато, Вы можете купить прибыльный садик по "цене срочной продажи".

В завершение обращаю Ваше внимание, что хотя покупка мини-садика может показаться сложной задачей, задача продать мини-садик ещё сложнее! Мини-садики - очень специфичный бизнес и покупатель на него, да с деньгами, редок.

Поэтому в большинстве российских городов с 500 и более тысячами жителей уже сейчас Вы сможете выбирать, какой домашний детский сад приобрести.

В считанные годы мини-садигов станет в разы больше. А так как с 2011 года начнётся очередной демографический спад, то в обозримом будущем недостатка в готовых мини-садиках на продажу не будет.

Условие распространения данного доклада

Настоящий специальный доклад Вы можете свободно распространять при соблюдении одного условия - **нельзя** изменять текст этого документа каким бы то ни было образом.

Вы можете включать доклад в качестве бонуса к своим коммерческим предложениям, использовать в качестве подарка за подписку на Ваши рассылки, продавать в качестве самостоятельного товара, даже просто раздавать посетителям Ваших интернет-ресурсов.

Ценный информационный ресурс, в дополнение

"Вам, хозяева мини-садигов" - так называется интернет-издание, которое предоставит коммерчески ценные сведения об организации и продвижении домашних детских садигов. Знакомство с материалами этого издания - самый лёгкий способ получить в Ваше полное распоряжение опыт хозяев домашних заведений для дошколят.

FAQ для владельцев мини-садигов - <http://minisadik.com/knol>

Плоды двухлетних наблюдений за реальными мини-садигами. Примеры решений, которые применяют владельцы и управляющие маленькими детскими садами. И, возможно самое главное - эффективно сформулированные вопросы. Вопросы, ответив на которые для себя лично, Вы увеличите доходность своего "домашнего предприятия", сэкономите себе драгоценное время и нервы.

Единственное пока издание на русском языке, созданное специально для предпринимателей в сфере присмотра и ухода за маленькими детьми. Простое в обращении и открытое для доступа.

Чтобы увидеть и почувствовать, насколько оно будет Вам полезно достаточно заглянуть в блоги с материалами из него:

"Мини-садик" - <http://minisadik.blogspot.com>

"Вам, хозяева мини-садигов" - <http://minisadik.com/knol>

А чтобы подписаться на это интернет-издание достаточно послать пустое электронное письмо с темой **podpiska** на следующий адрес:

minisadiki-ladymary@smartresponder.ru

В ответ Вам придёт письмо с просьбой подтвердить подписку на рассылку "Вам, хозяева мини-садигов". Воспользуйтесь инструкциями из письма и Вы за считанные секунды получите средство сэкономить многие часы Вашего драгоценного времени.

Ниже привожу выдержки из пользовательского соглашения, опубликованного в интернет по адресу: <http://minisadik.com/conditions.htm>

* Я Зобов Сергей Викторович, как Владелец интернет-проекта "Домашний детский сад", обязуюсь приложить все разумные усилия для сохранения в тайне сообщённых Вами личных сведений, включая, но не ограничиваясь: Ваше имя, email и другие контактные данные...

* Я обязуюсь по первому запросу удовлетворить Ваше желание отказаться от подписки и прекратить всякое взаимодействие со мной и моими соавторами.

* Я обязуюсь применять Ваши контактные данные только для связи между мной, моими соавторами и Вами!

"Домашний детский сад" - <http://minisadik.com>