

SPRZEDAM BIZNES, BYDGOSZCZ I TORUŃ. 10 000 ZŁ DOCHODU MIESIĘCZNIE!

Lokalizacja inwestycji: **Bydgoszcz, Polska**

Data wystawienia oferty: **28.11.2019 15:28**, numer ogłoszenia: **427**

Kontakt z ogłoszeniodawcą: **500300253**

Czym jest pomysł / biznes i do kogo jest skierowany?

Zarabiam od pierwszego dnia! Sprzedam prężnie działającą firmę zajmującą się zarządzaniem najmem nieruchomości. Obsługujemy około 55 nieruchomości (w chwili sprzedaży będzie ich około 60, czekamy na podpisanie kilku umów) 10 nieruchomości znajduje się w Toruniu, reszta w Bydgoszczy. Jest to mocno pasywny biznes, wiele czynności jest zautomatyzowanych lub wiele z nich można wykonać zdalnie. Realnie poświęcałem prowadzeniu tego biznesu około 60h w miesiącu. Dodatkowo dorzucam 8 garaży blaszanych, znajdujących się w dzielnicy Fordon w Bydgoszczy. Garaże są 2 letnie, wynajęte bez pustostanów od 2 lat. Inwestycja praktycznie bezobsługowa. Przychód z wynajmu garaży jest już wliczony w kwotę widoczną poniżej. Miesięczny przychód generowany za zarządzanie nieruchomościami - 10 500 zł (po podpisaniu nowych umów będzie to ponad 11 000 zł) Koszty: - 1030 zł (umowa najmu z prawem podnajmu jednego z mieszkań, lokal jest dalej wynajmowany za 1500 zł, umowa najmu na 5 lat) - 1050 zł (dzierżawa gruntu za 8 garaży blaszanych, 7x130 zł i 1x140zł) Co wchodzi w skład firmy: - spółka z o.o., zawiązana 24 września 2019 roku, bez żadnych obciążeń, czysty BIK i KR.D. Na spółce nie ciąży żadne kredyty, umowy leasingu itp. Spółka nie jest wotowcem - 8 garaży blaszanych w Fordonie (umowy najmu na czas nieokreślony z 3 miesięcznym okresem wypowiedzenia, bezobsługowa inwestycja, garaże w przypadku zmiany najemcy można wynająć zdalnie. Garaże są wynajmowane za 1600 zł łącznie, koszt dzierżawy gruntu to 1050 zł, zarabiają więc 550 zł miesięcznie, spokojnie można podnieść czynsz najmu do 1680 zł za wszystkie garaże łącznie) - wzory umów zarządzania, umów najmu, wypowiedzenia umowy itp. - konto bankowe w NestBank z ustawionymi wszystkimi przelewami w formie zleceń stałych oraz kartę bankomatową - kaucje wpłacone przez najemców za wszystkie mieszkania (~ 110 000 zł, po wrzuceniu ich na konto oszczędnościowe przy założeniu oprocentowania w wysokości 2,5% rocznie i odliczeniu podatku belki daje 185,63 zł dochodu miesięcznie, można te pieniądze również traktować jako zawsze dostępną linię kredytową, oczywiście pamiętając, że pieniądze należą do najemców mieszkań) - umowa o współpracę z brokerem ubezpieczeniowym oraz konto w ich systemie do sprzedawania polis OC najemcy. Każdy najemca ma obowiązek raz w roku wykupić taką polisę, jej koszt to 48 zł rocznie, prowizja za jej sprzedaż to 12% rocznej składki, czyli 5,76 zł, co przy założeniu że we wszystkich nieruchomościach jest ~ 70 najemców daje miesięczny przychód na poziomie 33,60 zł. Można również sprzedawać polisy z wyższą sumą ubezpieczenia, wtedy zostanie wypłacona wyższa prowizja - prawa do marki - dostęp do systemu zarządzania najmem (przy tej ilości nieruchomości można spokojnie korzystać z jego podstawowej, bezpłatnej wersji) - kontakty do agencji pracy, które wynajmują mieszkania dla Ukraińców - 3 terminalne płatnicze z kartą 3g, działają wszędzie gdzie jest zasięg sieci komórkowej - podpisane dwie umowy o współpracę z biurem nieruchomości oraz biurem nieruchomości/deweloperem z Bydgoszczy - ?Ustne?

umowy o współpracę oraz kontakty do osób/firm, które podsyłają nowych klientów - skrytka pocztową na którą przychodzi cała firmowa korespondencja - system księgowy wFirma (faktury wystawiane są co miesiąc automatycznie) - pieczęć prewencyjna Vindicat, umieszczana na umowach najmu, stosujemy od listopada 2019 - integracja z systemem Postivo - integracja z systemem SmsApi - zdjęcia wszystkich nieruchomości - złoty numer telefonu, od dawna kojarzony z marką - firmowy profil na Facebooku - kontakty do klientów, którzy zamierzają dalej inwestować i przekazywać kolejne mieszkania do zarządzania - strona internetowa wraz z hostingiem - projekt logo, wizytówek, papieru firmowego itp. - cały know how prowadzenia biznesu - miesiąc czasu jestem do dyspozycji w przypadku pytań/problemów Dodatkowo można zarabiać na prowizji pobieranej od nowych najemców, zakładając że każde z mieszkań raz w roku zmieni najemcę, średni czynsz najmu z każdego mieszkania to 1500 zł, a prowizja to jednomiesięczny czynsz najmu, przychód wyniesie 81 000 zł rocznie. Należy pamiętać, że mieszkania są na wyłączność, więc prowizja jest do zarobienia bez żadnego wysiłku i przepychania się z innymi pośrednikami. Można też wprowadzić opłatę za przejście nieruchomości w zarządzanie, kilkakrotnie pobraliśmy taką opłatę w wysokości 100 zł - 500 zł. Cena: 600 000 zł brutto.

W jaki sposób pomysł / biznes ma zarabiać?

Zarabiam od pierwszego dnia! Sprzedam pręźnie działającą firmę zajmującą się zarządzaniem najmem nieruchomości. Obsługujemy około 55 nieruchomości (w chwili sprzedaży będzie ich około 60, czekamy na podpisanie kilku umów) 10 nieruchomości znajduje się w Toruniu, reszta w Bydgoszczy. Jest to mocno pasywny biznes, wiele czynności jest zautomatyzowanych lub wiele z nich można wykonać zdalnie. Realnie poświęcałem prowadzeniu tego biznesu około 60h w miesiącu. Dodatkowo dorzucam 8 garaży blaszanych, znajdujących się w dzielnicy Fordon w Bydgoszczy. Garaże są 2 letnie, wynajęte bez pustostanów od 2 lat. Inwestycja praktycznie bezobsługowa. Przychód z wynajmu garaży jest już wliczony w kwotę widoczną poniżej. Miesięczny przychód generowany za zarządzanie nieruchomościami - 10 500 zł (po podpisaniu nowych umów będzie to ponad 11 000 zł) Koszty: - 1030 zł (umowa najmu z prawem podnajmu jednego z mieszkań, lokal jest dalej wynajmowany za 1500 zł, umowa najmu na 5 lat) - 1050 zł (dzierżawa gruntu za 8 garaży blaszanych, 7x130 zł i 1x140zł) Co wchodzi w skład firmy: - spółka z o.o., zawiązana 24 września 2019 roku, bez żadnych obciążeń, czysty BIK i KR. Na spółce nie ciąży żadne kredyty, umowy leasingu itp. Spółka nie jest wotowcem - 8 garaży blaszanych w Fordonie (umowy najmu na czas nieokreślony z 3 miesięcznym okresem wypowiedzenia, bezobsługowa inwestycja, garaże w przypadku zmiany najemcy można wynająć zdalnie. Garaże są wynajmowane za 1600 zł łącznie, koszt dzierżawy gruntu to 1050 zł, zarabiają więc 550 zł miesięcznie, spokojnie można podnieść czynsz najmu do 1680 zł za wszystkie garaże łącznie) - wzory umów zarządzania, umów najmu, wypowiedzenia umowy itp. - konto bankowe w NestBank z ustawionymi wszystkimi przelewami w formie zleceń stałych oraz kartę bankomatową - kaucje wpłacone przez najemców za wszystkie mieszkania (~ 110 000 zł, po wrzuceniu ich na konto oszczędnościowe przy założeniu oprocentowania w wysokości 2,5% rocznie i odliczeniu podatku belki daje 185,63 zł dochodu miesięcznie, można te pieniądze również traktować jako zawsze dostępną linię kredytową, oczywiście pamiętając, że pieniądze należą do najemców mieszkań) - umowa o współpracę z brokerem ubezpieczeniowym oraz konto w ich systemie do sprzedawania polis OC najemcy. Każdy najemca ma

obowiązek raz w roku wykupić taką polisę, jej koszt to 48 zł rocznie, prowizja za jej sprzedaż to 12% rocznej składki, czyli 5,76 zł, co przy założeniu że we wszystkich nieruchomościach jest ~ 70 najemców daje miesięczny przychód na poziomie 33,60 zł. Można również sprzedawać polisy z wyższą sumą ubezpieczenia, wtedy zostanie wypłacona wyższa prowizja - prawa do marki - dostęp do systemu zarządzania najmem (przy tej ilości nieruchomości można spokojnie korzystać z jego podstawowej, bezpłatnej wersji) - kontakty do agencji pracy, które wynajmują mieszkania dla Ukraińców - 3 terminalne płatnicze z kartą 3g, działają wszędzie gdzie jest zasięg sieci komórkowej - podpisane dwie umowy o współpracę z biurem nieruchomości oraz biurem nieruchomości/deweloperem z Bydgoszczy - ?Ustne? umowy o współpracę oraz kontakty do osób/firm, które podsyłają nowych klientów - skrytka pocztowa na którą przychodzi cała firmowa korespondencja - system księgowy wFirma (faktury wystawiane są co miesiąc automatycznie) - pieczęć prewencyjna Vindicat, umieszczana na umowach najmu, stosujemy od listopada 2019 - integracja z systemem Postivo - integrację z systemem SmsApi - zdjęcia wszystkich nieruchomości - złoty numer telefonu, od dawna kojarzony z marką - firmowy profil na Facebooku - kontakty do klientów, którzy zamierzają dalej inwestować i przekazywać kolejne mieszkania do zarządzania - strona internetowa wraz z hostingiem - projekt logo, wizytówek, papieru firmowego itp. - cały know how prowadzenia biznesu - miesiąc czasu jestem do dyspozycji w przypadku pytań/problemów Dodatkowo można zarabiać na prowizji pobieranej od nowych najemców, zakładając że każde z mieszkań raz w roku zmieni najemcę, średni czynsz najmu z każdego mieszkania to 1500 zł, a prowizja to jednomiesięczny czynsz najmu, przychód wyniesie 81 000 zł rocznie. Należy pamiętać, że mieszkania są na wyłączność, więc prowizja jest do zarobienia bez żadnego wysiłku i ?przepychania? się z innymi pośrednikami. Można też wprowadzić opłatę za przejęcie nieruchomości w zarządzanie, kilkakrotnie pobraliśmy taką opłatę w wysokości 100 zł - 500 zł. Cena: 600 000 zł brutto.

Na jakim etapie pomysłu / biznes jest obecnie?

Biznes funkcjonuje od ponad 2 lat.

Czego potrzebujesz?

Osoby zainteresowanej zakupem.