

Ойбек Хайдаралиев



18

этапов

открытия ресторана

“

*Единственная книга в мире,
в которой написана вся правда о ресторанах
и подробно рассказано что и как надо делать.*

Ойбек Хайдаралиев

ресторатор, успешно открыл 34 ресторана

Ойбек Хайдаралиев

**18 этапов открытия ресторана.
Ресторан с нуля за 3 месяца**

«Издательские решения»

Хайдаралиев О.

18 этапов открытия ресторана. Ресторан с нуля за 3 месяца /
О. Хайдаралиев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-900340-9

В книге я расскажу не только о прелестях ресторанного бизнеса, но и о трудностях, с которыми вы столкнётесь, занимаясь ресторанным бизнесом. Признаюсь честно, что я никогда не читал книги по ресторанному бизнесу и все, что вы узнаете из этой книги, основано только на практике.

ISBN 978-5-44-900340-9

© Хайдаралиев О.
© Издательские решения

Содержание

ЭТАП №1 ВЫБОР КОНЦЕПЦИИ	9
ЭТАП №2 ВЫБОР ПОМЕЩЕНИЯ	14
КАК ВЫБИРАТЬ ПОМЕЩЕНИЕ В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ	17
Конец ознакомительного фрагмента.	20

18 этапов открытия ресторана

Ресторан с нуля за 3 месяца

Ойбек Хайдаралиев

© Ойбек Хайдаралиев, 2022

ISBN 978-5-4490-0340-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ВВЕДЕНИЕ

Ресторанный бизнес – самый вкусный бизнес в мире, в котором достаточно и трудностей и возможностей. Мне очень приятно, что вы решились побольше узнать про ресторанный бизнес и поздравляю вас с приобретением самой лучшей книги, в чем вы сами убедитесь в ходе ее прочтения. Я решил полностью раскрыть все стороны ресторанного бизнеса, много работал и постарался изложить 12 лет своего опыта в этой книге. Сегодня 14 сентября 2017 года, на сегодняшний день я открыл 34 ресторана в России и за рубежом, потратил в ресторанный бизнес почти 1 миллиард рублей. Возможно, пока вы читаете эту книгу цифры уже изменились. В книге я расскажу не только прелести ресторанного бизнеса, но и трудности с которыми вы столкнётесь занимаясь ресторанным бизнесом. Признаюсь честно, что я никогда не читал книги по ресторанному бизнесу и все, что вы узнаете из этой книги основано только на практике.

В ресторанный бизнес я пришел официантом, когда был студентом первого курса юридического факультета. Как и для всех официантов, для меня это была временная работа, пока не получу диплом юриста.

Совет №1.

Официанты в основном студенты, вы можете найти хороших сотрудников среди студентов. Если в вашем городе есть вуз, не забудьте сказать кадровику, пусть размещает объявление в группах соцсетей, где много студентов, поговорите с деканатом вуза по размещению информации в университете. На остановках где тусуются студенты или в общежитиях или студенческих городках. Вообще везде, где обитают студенты.

Работая в ресторане, я начал хорошо зарабатывать, работал официантом и за смену мог заработать от 100 до 300 долларов США, и мне постоянно приходилось выбирать между учебой и работой.

Родители были против того, чтобы я работал вместо того, чтобы учиться. Я не знал как правильно поступать и искал решение вопроса. С одной стороны учеба про которую говорят родители, а с другой стороны 300 баксов в день.

И как-то мне в голову пришла мысль, я хотел посмотреть сколько юристов в наше государство выпускает в год и чем они занимаются, и в противовес сколько рестораторов выпускает наше государство в год. Оказалось что каждый год 3000 дипломированных юристов выпускается и 90% юристов работают не по профессии. Угадайте сколько рестораторов выпускается. Надеюсь угадали, рестораторов государство не выпускает вообще т.е. ноль. Тут выбор был очевиден, я сразу понял, что не хочу башенной конкуренции и я поступил на юридический факультет ради престижа, а не потому, что я люблю писать законы или разбираться в горе документов и спорить с людьми. Но университет научил меня мыслить, и одной из таких мыслей было то, что я занимаюсь полной бессмыслицей, делая рефераты и курсовые работы, кото-

рые в итоге никому не нужны и делают их только ради оценки. Преподаватель бегло посмотрит твою курсовую работу и отправит в стопку макулатуры, а ты на это тратил целую неделю жизни, нервов и деньги родителей.

По сути для меня это было равноценно потере ежедневного заработка по 200 баксов в среднем. После чего я окончательно сосредоточился на ресторанном бизнесе и на учебу не отвлекался. В ресторане, где я работал была постоянная проблема с барменами, так как ресторанов было много, а барменов не было. У нас работал бармен, который постоянно просил найти ему замену, и я проявил инициативу и сказал гендиректору, чтобы разрешил мне работать барменом. Гендиректор сказал конечно можно, пусть тебя научат и можешь работать в баре. Бармен меня учил в течении двух недель и уволился с работы, я начал работать в первой смене, ресторан работал круглосуточно и было 2 смены. Еще через неделю, мне позвонили и попросили выйти на работу на вторую смену, так как мой сменщик был уволен замдиректором за пьянство на рабочем месте и за предложение угостить директора за счет заведения.

Вот так я остался единственным барменом ресторана, который работал круглосуточно. Отдел кадров мне пообещал быстро найти сменщика, и я начал работать в две смены круглосуточно. Я тогда не знал, что понятие «быстро» у всех разное. Понятие

«быстро» нашего отдела кадров растянулось на 34 дня и я работал один круглосуточно, не уходя из ресторана. Один из менеджеров имел опыт работы в баре и она отпустила меня в часа 4 ночи переночевать дома. Хорошо еще в ресторане был душ и маленькая комната отдыха, где я мог поспать от заказа до заказа.

Прошел месяц и ко мне подошла бухгалтер-калькулятор (технолог) и поздравила меня и дальше пошла на общее собрание, я не понял с чем она меня поздравила. После на собрании озвучили, что за всю историю ресторана этот месяц был 1 когда в баре не было недостачи. Каждый месяц закрывали недостачи по бару на сумму минус 300 000 рублей. И при этом не могли уволить барменов, так как был большой дефицит с барменами. Вот тут раздались аплодисменты от всего коллектива, но не тут то было, сразу за этим сказали, что излишки по бару на 30 000 рублей, за это меня штрафуют за 100 евро. Так как гендиректор наказывает за недолив гостям в лучшем ресторане. Я был крайне не согласен так как я доливал всем и начал оспаривать и требовать все калькуляционные карты по напиткам. Во мне проснулся юрист. Все мне было предоставлено и я нашел ошибки в калькуляционных картах, где было специально заложено больше ингредиентов, чем на самом деле. После доказательства своей правоты с меня была снята штрафная санкция.

На следующий день генеральный директор вызвал к себе и предложил мне оплатить любое обучение на бармена и сказал выбирать самому, где я хочу учиться. Я выбрал Барменскую Ассоциацию России и пошел учиться профессионально. В то время они находились на Проспекте Мира и руководителем был Сергей Циро. Впрочем, как и сейчас. Я закончил обучение и начал сам обучать новых барменов. Меня назначили бар-менеджером, открыли ночной клуб, в клубе было 7 баров и 14 барменов и был ресторан с двумя барменами всего работали 16 барменов, за результаты которых я отвечал. В течении 3-х месяцев я показал результат работы, сделал новое меню с высокой процентной наценкой и гости были довольны и инвесторы. Были с нуля обучены 16 барменов и полностью налажена работа бара. Также контролировал, чтобы в день кража и чаевые не превышали 3000 рублей на человека, Данный лимит был одобрен гендиректором, чтобы наши конкуренты не переманили барменов.

После того как я показал результат работы, гендиректор снова повысил по должности. И назначил старшим менеджером ресторана и ночного клуба. Я снова

прошел курс повышения квалификации и справился с задачами, которые были поставлены. Компания росла и мне предложили должность управляющего в другом ресторане. Я согласился и начал работать управляющим. Мне был 21 год, я носил всегда костюм и галстук чтобы казаться старше по возрасту и всегда скрывал свой возраст так как многие шеф-повара

были в возрасте 40—50 лет и им было тяжело слушаться юного парня. Если этот возраст вам кажется маленьким, то предлагаю обратить внимание на певца Егора Крида, Ему 20 лет и собирает олимпийский стадион. Хочу сказать управляющий в 21 год это не такое уж и высокое достижение.

Я потратил 3 года от официанта до управляющего и решил попробовать себя в другом бизнесе, начал заниматься развитием сетью маникюрных салонов. Наладил стандарты обслуживания и разработал маркетинговую стратегию. Через 2 месяца я понял, что это не мое. Такая работа подходит только для девушек или для парней с нетрадиционной ориентацией. Для меня с моим восточным воспитанием это никак не подходит и я решил вернуться в ресторанный бизнес.

Я уволился со старой работы, но на новое место меня не брали управляющим так как мне был 21 год. Тогда я решил начать сначала, устроился работать поваром универсалом. Так как у меня было довольно хорошие знания. Меня легко взяли на работу и я начал готовить пиццу, суши и роллы, а также другие горячие блюда итальянской и японской кухни. Через некоторое время я поехал в Италию на повышение квалификации. По приезду мне предложили должность управляющего в сетевом ресторане итальянской и японской кухни на Таганке. Начал работать и дополнительно помогал открывать рестораны в других районах Москвы. Через год меня назначили генеральным директором всей сети ресторанов. Я руководил одновременно 12 ресторанами, где всего работало 382 человека. Еще через 8 месяцев активной работы скорая помощь меня забрала с диагнозом проводная язва и после того как меня прооперировали, я сдал все рестораны и решил отдохнуть. Мои друзья смеялись и говорили: «Твой желудок не выдержал 12 ресторанов».

Мой отдых продолжился 3 недели, за это время я полностью выздоровел, и к этому времени у меня накопилось много просьб от друзей, чтобы я им помог открыть ресторан. Я начал помогать друзьям открывать рестораны и одновременно поступало много заказов со стороны и так появился новый бизнес по открытию ресторанов. Сперва это было только для друзей, потом я начал выполнять заказы, поступающие через сарафанное радио. Дальше мне начали размещать заказы другие рестораторы Москвы. Вот так одним из ярких событий было то, что я одному ресторатору сделал ресторан по стоимости 24 миллиона и он продал этот ресторан за 76 миллионов рублей. За три месяца заработал 52 миллиона чистыми при том, что 16 раз появлялся на объекте за три месяца. Вот что хочу сказать « В Москве полно талантливых людей» которые могут заработать очень легко большие деньги.

Я вам рассказал свою историю чтобы вы знали, что эта книга написана только на основании практического опыта работы официанта, бармена, менеджера, управляющего, повара, шефа, управляющего сети, и генерального директора сети ресторанов. И владельца и совладельца ресторана. Это все должности в которых я проработал за 10 лет.

Давайте теперь я вам расскажу, как открывать и зарабатывать в ресторанном бизнесе.

Есть 18 этапов открытия ресторана которые я сформировал за 10 лет.

Этапы:

- Выбор концепции
- Выбор помещения
- Маркетинговое исследование
- Предварительный бизнес план
- Регистрация бизнеса
- Проектирование и итоговый бизнес план
- Выбор подрядчиков и поставщиков

- Ремонтные и монтажные работы
- Подбор и заказ мебели, оборудования, деталей интерьера и текстиля
- Покупка 1000 необходимых вещей
- Покупка продуктов, напитков, хоз. товаров
- Система автоматизации ресторана
- Подбор и обучение персонала
- Проработка меню
- Рекламная компания и печатная продукция
- Разрешительная документация
- Полная проверка ресторана
- Открытие ресторана

ЭТАП №1 ВЫБОР КОНЦЕПЦИИ

Давайте сначала поговорим о самой понятии концепции ресторана. Когда я разговариваю с людьми, которые уже несколько лет в ресторанном бизнесе, я с ужасом понимаю что у многих людей слишком размытые понятия о концепции ресторана.

Я задаю вопрос рестораторам

– Какой у тебя ресторан и какая концепция ресторана?

Ресторатор мне отвечает что у него итальянский ресторан. Я спрашиваю дальше

– Хорошо, я понял что у тебя итальянский ресторан. а какая у тебя концепция ресторана?

Человек молчит какое-то время и спрашивает у меня

– Ты про средний чек? У меня демократический ресторан.

– Я понимаю что взаимопонимания нет и спрашиваю по-другому

– Хорошо расскажи про свой ресторан – ресторатор говорит:

– У меня очень хорошая кухня по демократической цене, я готовлю из качественных продуктов, в моем ресторане приятно сидеть и хорошая атмосфера, обслуживание с внимательным персоналом, у меня работает профессиональный бармен, интерьер сделан в итальянском стиле и у нас самое лучшее тесто для пиццы, мы сами его разработали. К нам ходят в основном семейные люди, молодые и бизнесмены.

В этот момент я понимаю, что человек понятия не имеет, что такое концепция ресторана и слишком поверхностно рассуждает. Все описание которое привел ресторатор подходит почти любому итальянскому ресторану в любом городе. Это то же самое, что говорят про автомобиль, сказать что в моем автомобиле есть 4 колеса, руль, сидение, фары, двигатель, кузов, коробка передач, багажник и запасное колесо. Такое описание походит совершенно к любому автомобилю за последние 100 лет. Вообще не понятно, именно о каком автомобиле идет речь. Также и с рестораном. Рестораторы говорят настолько общими словами, что не разберешь о чем идет речь.

Концепция ресторана – это как раз то, что вас отличает от других ресторанов. Концепция – это идея, которая закладывается в ресторан во время создания ресторана, исходя из которого делается интерьер ресторана, кухня, зал и строятся отношения с гостями. Можно сказать – это позвоночник ресторана на который все остальное нанизывается.

Рестораны, которые имеют хорошую концепцию становятся достопримечательностью города и живут очень долго и всегда полно гостей.

Говоря простым языком – это некая история про ресторан, которая передается из уст в уста людьми, которые были уже в этом ресторане. и им так понравилась эта история, что они рассказывают друзьям, восхищаясь рестораном и что они побывали вот в таком замечательном месте.

Например:

Кафе «Пушкин», которое стало достопримечательностью Москвы для иностранцев и очень хорошим рестораном для москвичей и гостей столицы.

Как появилось кафе «Пушкин»?

В 90-е годы Александр Делос работал переводчиком и сопровождал туристов. И очень много туристов спрашивали про кафе «Пушкин», которое было написано в тексте песни известного французского шансонье Жильбер Беко. И А. Делосу постоянно приходилось объ-

яснять туристам, что Жильбер Беко все выдумал и на самом деле никакого кафе «Пушкин» не существует. И каждый раз Александр Делос, объясняя видел разочарованные лица туристов. И в один прекрасный день в голову предприимчивого Делоса прилетела гениальная мысль, воплотить выдумку великого французского шансонье Жильбер Беко и всех туристов возить туда. Дальше Александр Делос додумал и появился в Москве легендарное кафе «Пушкин» про которое пел сам Жильбер Беко.

Вот история с сайта.

Более 50 лет назад в Москве гастролировал известный французский шансонье Жильбер Беко. По возвращении во Францию, он написал песню «Натали», которую посвятил своему русскому гиду Наталье. В песне есть такие слова: «Мы гуляем с тобой по Москве, заходим на Красную площадь, и ты говоришь заученные слова о Ленине, о революции, а я думаю: «Как хорошо было бы оказаться с тобой в «кафе Пушкин», где за окном идет снег; мы пили бы горячий шоколад и говорили бы совсем о другом...».

Песня стала невероятно популярной во Франции. И неудивительно, что оказавшись в Москве, французы искали «кафе Пушкин», но не находили его, потому что оно было лишь поэтической фантазией Беко. Именно эта песня вдохновила Андрея Деллоса создать заведение, возродившее русскую дворянскую кухню минувших веков.

Так 4 июня 1999 г. на Тверском бульваре в особняке, построенном в стиле барокко, открылось «кафе Пушкин». На его открытии Жильбер Беко исполнил свою знаменитую песню «Натали».

Тверской бульвар и его окрестности играли в жизни А. С. Пушкина большую, почти мистическую роль. Будучи открытым в 1796 году, он стал местом прогулок высшего московского общества и знаменитых людей. Пушкина на бульваре встречали не раз.

В доме Кологривовых, на месте МХАТ им. Горького, два раза в год устраивал детские балы знаменитый танцмейстер Йогель, обучавший детей московской и петербургской знати танцам. И на одном из таких балов Пушкин встретил свою будущую жену, 16-летнюю Наташу Гончарову. Наконец, в начале бульвара, у Никитских ворот, стоит церковь, где их венчали. И памятник Пушкину стоял раньше тоже на Тверском бульваре.

Таким образом кафе «Пушкин» быстро стало известным среди иностранцев и местных жителей.

Если честно признаться мне тоже очень нравится этот ресторан и в подтверждение своих слов скажу, что свадьбу я отметил в кафе «Пушкин» в 2014 году. Кафе «Пушкин» работает по сей день и как профессиональный ресторатор советую вам посетить этот ресторан и почувствовать атмосферу заведения.

Но давайте вернемся все-таки в концепцию ресторана и как разрабатывать концепцию если про вас не пел сам шансонье Жильбер Беко.

Концепцию надо начинать от того, какую именно аудиторию хотите привлечь в ресторан и какие ценности у данной аудитории, чем они интересуются и какие поступки характерны для вашей аудитории.

Чтобы не говорить общими словами, давайте расскажу про конкретный пример, который мы разработали в начале года.

Концепция ресторана разработана для небольшого города в московской области.

В этом городе довольно много заведений фаст-фуд, кофейн и кафе местного типа под названием «У Люды». Город находится на западной стороне от Москвы и развивается довольно

интенсивно и многие жители работают в Москве. Учитывая цены на недвижимость в западной части Москвы, не приходится говорить, что там живут бедные люди. Но при этом заведений, которые удовлетворяли требованиям жителей города, к сожалению, не было. Некоторые жители едут в Москву, а некоторые вынуждены ходить кафе «У ЛЮДЫ», так как другого ничего нет. А забыл упомянуть, есть Макдоналдс. Но мы говорим про людей, которые могут себе позволить отдых за рубежом и понимают толк в ресторанах. Но речь не идет о ресторане премиум класса, мы говорим про заведение, где салат будет стоить 300—400 рублей, суп 300—350 рублей, горячие блюда от 450 рублей. Это заведение для среднего класса населения и сейчас тенденция ресторанного бизнеса такова, что мы даем, вкусную и большую порцию блюда за небольшую цену. Также в меню есть блюдо которое стоит 800 рублей или 1600 рублей.

Примерная картина начинает вырисовываться, но пока сыро. Дальше мы обращаем внимание на поведения наших богатых людей и что они делают, куда стремятся, что ценят и как живут.

Почему-то все богатые люди хотят уехать в Лондон. Некоторые туда убежали, а другие просто поехали туда жить и делать бизнес, также дети нашей элиты учатся в Лондоне и не только с ВУЗа, но и со школы. Кто пока не может себе позволить обучение в Лондоне стремится в этом же направлении. В общем вы уже знаете такое поведение богатых людей и ни кто не может отрицать, что Лондон всегда в моде в России, и даже слетать в Лондон считается очень круто.

Основываясь на поведении нашей целевой аудитории мы назвали заведение Кафе «Лондон».

Возможно вы спросите почему кафе, а не ресторан?

Слово «ресторан» пугает основную массу населения. До сих пор есть стереотип, что если написано ресторан, то значить очень дорого и много людей проходят мимо. Это советское наследие и мы пока не избавились от этого стереотипа.

Мы проводим опросы у населения задавая вопрос следующим образом:

– расскажите пожалуйста какие у вас ассоциации вызывает слова «ресторан», что приходят вам в голову?

– Дорого, специально надо одеваться, официанты в былых перчатках, за сервированные столы, все очень официально, надо правильно себя вести и т. д.

Вот почему мы не пишем ни где слово «ресторан».

Еще один момент надо отметить, когда мы говорим про слово ресторан. На профессиональном языке среди рестораторов, рестораном могут называть даже Макдоналдс и любое другое заведение общепита. Поэтому не удивляйтесь, если вы услышите от ресторатора подобное высказывание.

Поехали дальше.

Заведение называется кафе «ЛОНДОН» и исходя из названия подбираем дизайн и стиль ресторана. Под наше название идеально подходит стиль Лофт который сейчас в моде.

Дальше Думаем.... и говорим про наши ценности и что ценит наше ЦА. Задаем вопрос:

– Как мы будем относиться к нашим гостям?

– Мы будем относиться к ним, как к самым уважаемым гостям и будем встречать на высшем уровне.

– Как и где принято встречать высоких гостей в Лондоне?

– Высоких гостей в Лондоне встречает премьер-министр Великобритании в знаменитом доме №10 на Даунинг-стрит. И этот дом является одним из важных достопримечательностей Лондона и все туристы фотографируются у дома премьер-министра, а также все важные заявления премьер-министр страны делает у входа дома №10. Вот таким образом мы решили создать точную копию дома №10 в московской области. Где мы будем встречать всех наших дорогих гостей, и у входа встречает гостей не молодая девушка хостес, а взрослый дворецкий нашего Дома №10. Представьте себе. . . . вы приходите в кафе и вас встречает дворецкий, высокий англичанин, настоящий взрослый джентльмен уже в возрасте и белыми бородами пропитанной мудростью, который к вам относиться с высоким уважением и взмахом руки проводит вас к вашему столу. Официанты к вам обращаются только как сэр позвольте, мисс или миссис. Разговаривают с вами как в фильме «Гордость и Предубеждение», который написан по роману Джейн Остин. Все вас приветствуют и безумно рады вашему визиту в наш дом №10, где мы очень ждали вас. Мы готовы выполнить все ваши пожелания и готовы вам помочь всегда.

В нашем доме №10 для дорогих гостей, пиво подается в пинтах, есть знаменитые блюда королевского меню, нежное освещение зала, которое применяется исключительно в пятизвездочных гостиницах Лондона. В интерьере мы использовали только натуральные материалы из дерева, камня и стекла. А также в интерьере использовали натуральную английскую кожу в знаменитых диванах «Честер». В центре зала находится длинный

стол из цельного дерева. Для вашего уюта мы использовали лампочки только теплого свечения. Также в интерьере нашего дома присутствуют живые растения и пальмы, которые очищают воздух естественным образом. Дополнительно установлен климат контроль всего зала, который обеспечивает вам полный комфортные условия в независимости от погоды. Мы постарались сделать превосходным, ваше пребывание в нашем доме. Желаем вам приятного отдыха!

Вот я вам описал коротко, как придумывается концепция ресторана.

Далее в таком духе ресторан наполняете разными фишками, которые удивляют гостей при каждом посещении. С таким подходом к ресторану вы сможете превратить ваше заведение в достопримечательность вашего города и никакой другой ресторан не сможет с вами конкурировать. Когда к людям приходят гости, они едут к вам. Когда семья хочет отдохнуть, они едут к вам. Когда приезжают туристы, советуют вас. Когда человек хочет хорошо покушать, вспоминает о вас. Надо провести встречу, снова речь о вас!

Вот что такое концепция ресторана.

Прочтя эту книгу до конца, вы будете разбираться в ресторанным бизнесе лучше чем 70% рестораторов России. А самое главное, вы будете разбираться во всех ресторанах. Теперь для вас ресторан никогда не будет прежним, вы теперь не будете его воспринимать как место для приема пищи. Теперь это целый мир в одном уголке вашей жизни.



Также вы можете дополнительно пройти онлайн видео курс «Разработка концепции ресторана»

Отсканируйте QR код и переходите на сайт

ЭТАП №2 ВЫБОР ПОМЕЩЕНИЯ

Выбор помещения – это один из самых важных этапов, от которого зависит вся дальнейшая траектория вашего ресторана. Ошибки, допущенные на данном этапе могут привести к закрытию бизнеса и потере всех инвестиций, вложенных в ресторан. Попрошу вас очень внимательно изучить данный этап. Давайте сначала вам расскажу, как это делают опытные рестораторы. У профессионалов ресторанного бизнеса уже готова оферта для арендодателя. В оферте указывается все, что интересует и что необходимо для ресторатора.

Например:

– Помещение должно быть на вечерней стороне

(Вечерняя сторона – это направление от Москвы в сторону области, практика показывает, что все рестораны, которые находятся на вечерней стороне работают лучше на 30%)

– Панорамное остекление

– Площадь от до

Потолок не менее _ м. кв

– Первая линия домов

Электроэнергия не менее кВт

– Летняя веранда или место для ее организации

Парковка или место для ее организации

Зона загрузки и запасной вход для сотрудников

Этот список можно продолжать дальше в зависимости от вашей концепции и от ваших запросов. Я буду говорить на примере Москвы, а вы постарайтесь проецировать в свой город.

У профессиональных рестораторов есть большое количество знакомых риэлторов, которые предлагают помещение до выхода помещения в рынок открытой аренды. Когда к риэлторам обратились собственники помещений, прежде чем выставлять помещения на сайт, они отправляются всем знакомым ресторатором, если рестораторы отказываются, то потом данное помещение попадает в открытый рынок и все возможные сайты. А также мы первыми получаем информацию о выходе на рынок помещений прямой аренды от города. Помещение арендовать от города выгоднее намного, чем у частного собственника, поэтому мы следим за всеми интересными предложениями.

Вот еще одно преимущество работать с профессиональными рестораторами. Новый человек, который заходит в этот рынок совершенно не знает все тонкости бизнеса и получается так, что новый ресторатор стартует изначально в не самых лучших условиях и это является дополнительным риском для бизнеса. Поехали дальше...

Вы можете арендовать помещение в отдельно стоящем здании, в особняке, на первом этаже многоэтажного дома, торговом центре или бизнес центре. Главное помещение должно подходить под вашу концепцию. Так же когда будете выбирать помещение, обратите внимание на документы, в частности на свидетельство о собственности, БТИ – экспликация и поэтажный план. Проверьте, что помещение не находится под арестом или не наложено обременение. Если будут проблемы с документами на помещение, вы рискуете вашим бизнесом целиком. Также убедитесь, что свидетельство на собственность должно быть нового образца, со старым свидетельством вам откажут от регистрации договора аренды. Если вам не зарегистрируют договор аренды, вы не получите лицензию на алкоголь, а если у вас не будет лицензии на алкоголь, то это значит прощай 50—60% выручки ежемесячно. Так же смотрите, что выбираемое поме-

щение не входит в зону запрета алкогольной лицензии. В разных субъектах федерации зона запрета по разному. Например в Москве 30 метров, а в московской области 100 метров.

Что это такое зона запрета? Зона запрета на лицензию —это помещения, которые находятся непосредственно вблизи детских садов, детских центров, спортивных сооружений, учебных заведений и т. д. От вашего входа и до входа данных сооружений должно быть больше, чем 30 метров в Москве и 100 метров в московской области. Если вы живете в другом регионе, то можете уточнить в администрации города по поводу зоны запрета.

Также подробно напишу по документам в главе **Разрешительная документация**

Как выбирать помещение и как торговаться по аренде с торговым центром или в торгово-развлекательным комплексом (ТЦ или ТРК).

7 примеров для лучшей сделки!

Вы когда-нибудь приходили в ТЦ в качестве арендатора?

Если да, то вы уже знаете как себя ведёт менеджер ТЦ. Если нет, я вам расскажу.

Менеджер ведёт себя как хозяин ТЦ и при этом он ссылается на владельцев и разговаривает от их имени.

Менеджер ведёт себя так как будто ему не надо сдавать в аренду, это вы пришли к нему с просьбой, как будто это только нужно вам. А им все этого не надо. Они разговаривают на тоне хочешь бери, не хочешь нет. Нагло и уверенно.

А на самом деле все ТЦ нуждаются в арендаторах. Даже те кто арендует, не всегда платят вовремя арендную плату. Возьмите статистику заполняемости ТЦ, вы сами увидите. Для того чтобы хорошо торговаться с торговыми центрами вам необходима следующая информация:

– Походите по торговому центру и посчитайте количество несданных площадей. Многие ТЦ не могут найти арендаторов. И много площадей пустует. А они там пишут

«Скоро Открытие!!!!» «Совсем скоро» и банеры весят месяцы иногда даже годы. При этом ТЦ несёт убытки, огромные цифры упущенной выгоды. Представьте себе, каждый месяц пустует площадь, нет арендатора. Но расходы ТЦ оплачивает ежемесячно. Помните! Вы им будете платить. В бизнесе есть понятие: кто платит, тот и заказывает музыку.

– Всегда помните! Вы на рынке! Вы заключаете сделку! Торгуйтесь не стесняйтесь. Будьте смелее. От того, какую сделку вы заключите, зависит будущее вашего бизнеса. **Например:** у меня есть точка в ТЦ, мой сосед платит 650 000 ежемесячно аренду. А я оплачиваю не снижаемый остаток 200 000 рублей или 15% от выручки. В среднем я оплачиваю 400 000 рублей. У нас одинаковые площади, и у меня есть кухня, а у него нет. Вы скажете Почему разные условия? Вопрос только в договоренностях.

Проблема многих ТЦ – это снижение количества людей летом. В летний период выручки снижаются, а мой нижний порог аренды спасает от накрутки долгов перед арендодателем. И в плохие месяцы вы спите нормально. А мой сосед залезает в долги, так как перед тем как войти, он не договорился правильно об условиях аренды. Может ему было неудобно торговаться или он просто не знал.

– Когда будете приходите на встречу хорошо подготовьтесь. Рассказывайте перспективы вашего проекта и что вы будете платить аренду вовремя и вы серьезный человек. Также продемонстрируйте, что вы уже посмотрели все площади и проанализировали ТЦ. Также уже поговорили с другими арендаторами и выдавайте вашу полную информативность. Обязательно поговорите с другими арендаторами. Когда будете общаться с арендаторами, вы узнаете много нового).

– Всегда знайте! Когда вы приходите, вам говорят про посещаемость ТЦ. По посещаемости в ТЦ цифры всегда завышены, чем на самом деле. Вы все равно не сможете посчитать, поэтому вам говорят, то что вы хотите слышать. Поэтому ориентируйтесь по фактическим покупателям. Например: мы по ресторанам смотрим, на количество народа, который сидит

за столом существующих ресторанов и что они едят. Примерно можем считать средний чек и выручку ресторана в день. И на встрече говорим о выручках уже существующих ресторанов. Потом принимаем решение. Я поступаю так. Лучше потрачу целый день.

– Всегда позиционируйте себя, как сетевой бизнес, если даже хотите открыть только одну точку. Для сетевых проектов всегда условия лучше, чем у остальных. Заплатите дизайнеру и пусть она красиво нарисует ресторан и ваши планы развития. Если вдруг захотите дальше развиваться, у вас уже будет все готово. Кстати, поставщики тоже дают хорошие цены когда понимают, что вы сетевой бизнес.

– Торговые центры тоже конкурируют между собой. Перед тем как прийти на встречу, определи какие конкуренты у торгового центра. И скажи, что ты рассматриваешь предложения других ТЦ. Таких как «...», «...». Получи от всех условия работы и выбери самый низкий из них и показывай, что другие дают лучше условия чем они.

– Не приходи на встречу один или вдвоем. Минимум 4 человека уверенных людей. Помни ты на чужой территории и с тобой могут манипулировать так, что ты даже не заметишь. Некогда не показывай свое восхищение по ТЦ. Всегда говори о минусах. Посмотри историю ТЦ, кто открылся и кто закрылся. Попробуй узнать причины и снижай стоимость аренды основываясь на фактах. Ещё помни, ты разговариваешь с человеком который получает 50—70 тысяч рублей в месяц. Он будет выпендриваться перед тобой, не обращай внимания на манипуляции менеджера и настаивай на своём. Не забывай! Ты нужен ТЦ больше, чем они тебе! Ты платишь деньги и диктуешь условия! Не стесняйся! Будь уверенным и жестким! И заключишь самую выгодную сделку!

КАК ВЫБИРАТЬ ПОМЕЩЕНИЕ В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ

Арендуя помещение в бизнес центре будьте внимательны со своим воображением, ваше воображение может сильно отличаться от реальности. Когда вы приходите в бизнес центр вам представитель собственника сообщает большое количество людей, которые работают в бизнес центре. Внимание – обычно это цифра завышена и вы не как не проверите эту информацию. Помните – это просто реклама. Дальше вам говорят, что скоро еще будет больше народа. Внимание – это реклама номер 2. Потом делают вид, что это только вам надо снять помещение, а они могут и не сдавать вам. Это они начали уже торговаться с вами, чтобы вы не торговались по аренде. Потом представитель собственника может делать лицо типа «Хочешь бери, не хочешь нет» типа он не заинтересован в вас. Я вас предупреждаю перед вами профессиональный торгаш собственника который работает максимум на зарплату 50—100т.р. не дайте этому торгашу манипулировать вами. Выводите на чистую воду и торгуйтесь до конца. Если вам скажут, что скоро будет еще больше народа в бизнес центре, рекомендую вам не вестись на эту чепуху. По опыту вам скажу, что это чушь полная. В Москва-Сити тоже раздули панты и сдали в аренду кучу площадей с разговором что вот-вот будет полно народа и потом мест не будет. Много инвесторов повелись на эти разговоры и потеряли десятки миллионов рублей. До сих пор ремонт не закончен до конца, а где закончили ремонт не могут заселить, так как дорогая недвижимость продается медленно.

У меня достаточно примеров когда люди вкладывались в новые бизнес-центры и несли убытки, а потом пытались договориться на меньшую аренду и у многих не получалось.

Теперь расскажу как поступить в таких случаях. Если вам обещают в будущем много народа, то и вы обещаете много платить в будущем. Договоритесь на процент по аренде от вашей выручки. Если арендодатель не согласен, тогда скажите, что вы хотите привязать аренду на процент заселения бизнес центра. Заселено 50% вы платите 50% аренды, заселено на 90% то вы платите аналогично. Не загоняйте себя изначально в невыгодные условия. Торгуйтесь до последнего и не сдавайтесь. Помните сетевые рестораны получают шикарные условия аренды, а вам с ними конкурировать. Если вначале ваши условия будут хуже, то вам тяжело будет конкурировать с сетевиками.

Как арендовать помещение в особняке и на что надо обращать внимание

По поводу аренды в особняке надо обратить внимание на следующие пункты

– Убедитесь, что помещение не является памятником архитектурного наследия.

Обычно в Москве очень много помещений на первой линии входят в памятники архитектурного наследия. В них не запрещено делать ресторан, если позволяет назначение помещения в свидетельстве собственности. Но объясню почему я против ПАН. Вы как ресторатор должны все изменения по помещению согласовывать с министерством культуры. Хочешь покрасить фасад – согласовывай с министерством культуры, Хочешь сделать ремонт? Тоже надо согласовать с министерством, тебе нужен дополнительный вход? – тебе не разрешат что-то ломать. Хочешь повесить вывеску – тоже надо согласовать. Все эти согласования имеют свои сроки и иногда занимают немало времени. Если ты не хочешь ждать, придется платить взятки для ускорения процесса. Тут уже не понятно, какие будут расходы и данная затрата не приведет прямо к деньгам. Если у вас есть возможность не арендовать помещения ПАН, то лучше не надо туда лезть.

А что если помещения не ПАН.

Обособники которые не входят в ПАН, можно брать и делать ресторан. Только будьте готовы на следующие вложения:

– В особняках перегородки могут быть деревянные. На деревянных перегородках вы не сделаете ресторан, так как нагрузка на деревянные перегородки может быть максимум 180 кг на 1 кв. м. А для того чтобы сделать ресторан вам нужно, чтобы ваш пол выдерживал минимум 350 кг на 1 кв. м. А если хотите поставить тандыр или мангал вам потребуется 500 кг на 1 кв. м. Если вы арендуете помещение с деревянными перекрытиями, то вам придется полностью менять или усиливать все перекрытия. К счастью, у многих особняков собственники поменяли перекрытия, но до сих пор много особняков, где перекрытия деревянные. Иногда собственники специально скрывают или недоговаривают по поводу деревянных перекрытий, чтобы сделать ремонт руками арендатора. Если вы пришли арендовать особняк, то обязательно задайте вопрос по поводу перекрытий и сколько разрешается нагрузка на 1 кв. м.

– В особняках обычно очень старая канализация! В ресторане довольно большое количество жира и большая проходимость, при таком темпе работы канализация в особняках не выдерживает. Если вы решили арендовать, то вам придется поменять

полностью все стояки, не только свои но и тех, чьи трубы проходят по вашему потолку, так как если старая канализационная труба лопнет или потечет во время работы ресторана, вам обойдется это очень дорого и вы можете понести убытки не только финансовые, но и репутационные, так как слух о ресторане, у которого с потолка течет говно быстро распространится по городу и не дай бог это станет мемом для жителей. « – Помнишь ресторане где мы с тобой были – какой ресторан? – тот у которого течет говно с потолка, – А да помню, а что там? – А там снова потекло)» это конечно шутка, но советую лучше поменять.

– Давайте теперь о хорошем. В особняках обычно кирпичные стены, которые очень шикарно выглядят. Вы сбиваете штукатурку, чистите стены пескоструйкой и наносите прозрачный лак. Вот вам очень быстро готов модный ремонт и вся отделка. Много денег тратить на ремонт не надо и отделка закончена очень быстро. С этой точки зрения особняки очень круто подходят под ресторан. Пока стиль Лофт в моде ваш особняк актуален.

– Еще один маленький нюансик, если ресторан находится выше первого этажа, обязательно проверьте наличие пожарной лестницы.

Вариант 1) если есть пожарная лестница значит все хорошо.

Вариант 2) Если нет пожарной лестницы, то вам придется делать и из-за этого вы можете торговаться с собственником по аренде (советую торговаться до заключения договора аренды).

Вариант 3) НЕТ возможности делать пожарную лестницу? Тогда вы открываете ресторан на свой страх и риск, так как пожарники мимо точно не пройдут, такой куш они не пропустят. Вам придется договариваться с МЧС и решать этот вопрос. Тут уже не понятно, сколько они попросят взятки, так как аппетиты у всех разные. Но знайте! Вы точно нарушаете закон и вас имеют право закрыть сотрудники МЧС. Рискуя на таком уровне, вы точно имеете право торговаться с собственником помещения.

Обычно когда у помещения такие косяки, собственник говорит, что у него все схвачено и он вам поможет решить любые вопросы. Это все на словах и не надо рассчитывать на слова, не подкрепленные ни чем. Я вам советую не связываться с проблемными помещениями. Это не ресторанный бизнес – это головняк с недвижимостью.

– Еще одна статья расхода это сплинклерная система пожаротушения. Говоря простым языком, это трубы на потолках, которые спрыскивают воду при срабатывании датчика пожаротушения. Возможно вы видели их в ТЦ, ТРК или многоэтажных современных зданиях. На сегодняшний день это не обязательно в ресторане, но примерно через год или два примут закон при котором будет обязательно, так как ресторан это общественное место и помещение, где скапливается много народа. В торговых центрах и многоэтажных зданиях уже обязательно. Лучше будет сразу сделать, если в помещении нет сплинклерной системы пожаротушения. Но повто-

ряю это пока не обязательно. А самый лучший вариант это арендовать помещение где уже есть сплинклерная система пожаротушения, так как стоит это добро не мало денег.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.