

MARKEDSLEDENDE BOLIGSTYLIST



Beliggenhet:
Oslo/Akershus

Pris antydning:
Kr. 1.850.000,-

Omsetning 2017:
Kr. 2.766.000,-

WWW:
MBoligstyling.no



MEGLER:
Per Arne Reiersrud

Telefon: 91 77 27 36
E-Post: pa@bedriftsborsen.no



BEDRIFTSBØRSEN

Generell informasjon

Selskapets navn: MBoligstyling
Etablert: 2008
I disse lokalene: 2008
Bakgrunn for salg: Endrede prioriteringer
Antall ansatte: 2
Årsverk: 2
Web: www.MBoligstyling.no

Drift

Konsept: Boligstyling

Finansiell informasjon

Omsetning 2017: Kr. 2.766.000,-
Lønnsprosent: Ca.28%
Varekostnad: Ca.6%
Verdi inventar: Ca. Kr. 1.200.000,-

Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei
Offentlig pålegg: Ingen kjente
Tilgjengelige vedlegg: Regnskap

Objektet:

MBoligstyling ble etablert i 2008 i Enebakk Oslo og er et rendyrket boligstyling selskap. MBoligstyling har gjennom mange år bygget opp gode relasjoner til sine kunder og har et meget godt renommé. Oppdragene får de gjennom eiendomsmeglere og utbyggere som de har faste avtaler med. MBoligstyling har i flere år vært blant markedslederne i bransjen i Oslo og Akershus. De er en foretrukken leverandør på grunn av sin særegne stil, høy grad av service og god kvalitet på møblene. Når det gjelder stilen så skiller denne seg tydelig fra andre styling selskaper og går under navnet MBoligstyling - stilen.

Boligstyling har gjennom de senere årene fått en viktig rolle i salgsprosessen av boliger. Det er i dag en høy prosent av alle boliger som blir solgt som blir stilet før salgsprosessen starter. Dette viser seg å ha en stor betydning for hvordan kjøperne opplever boligen og hvor attraktiv den fremstår. En boligstylist er derfor med på å skape verdier for sine kunder, noe som er en tilfredsstillende tjeneste å tilby. Boligstylister har derfor også fått en større annerkjennelse enn tidligere siden folk flest har fått øynene opp for hva de kan bidra til.

MBoligstyling har gjennom mange års drift fått ett godt begrep om hva som treffer i markedet og hva som er riktig hvor. For MBoligstyling er det viktigste at interiøret står til boligen, beliggenheten og målgruppen, fremfor hva som nødvendigvis er mest trendy akkurat nå. Stilen er nøye utviklet for å være mest mulig salgbar og samtidig ikke se nettopp – "stylet" ut.

De tilbyr alt som skal til for å style en bolig fra sofagruppe, spisestue, senger og kontor - til tekstiler, gardiner, bilder og pynt. MBoligstyling tilbyr 3 ulike løsninger til sine kunder som er light, medium og full styling. Dette gjør at de treffer hele spekteret av kunder - om de ønsker styling til hele eller deler av boligen. Møblene står utplassert i boligene i alt fra 2 uker til ett år.

MBoligstyling eier et stort sortiment av møbler og interiør som gjør at de kan style opp ca. 45 boliger samtidig. Det ligger en betydelig verdi i alle disse møblene og interiørgjenstandene. De aller fleste møblene vil til enhver tid være utplassert hos kunder, men det trengs likevel et lager for oppbevaring. MBoligstyling har et lager i Enebakk som er dekket behovet selskapet har i dag.



For utkjøring og flytting av møbler har de 3 biler hvorav 1 er eiet og to er på leasing. Dette er en lastebil Renault Midlum 2013 modell og to Citroën Berlingo. Samlet verdi av bilene fratrukket finansiering er ca. Kr. 220.000,-

MBoligstyling har en smakfull og informativ nettside. De er også etablert på Facebook og Instagram hvor de har mange følgere.

Økonomi

I 2017 reduserte MBoligstyling antall ansatte fra 4 til 1 da eier ønsket å gjøre en større del av stylingen selv, og ha mindre personell og administrativ arbeid. Dette reduserte naturlig nok også kapasiteten på hvor mange boliger de kan style. Den ansatte er svært dyktige og glad i sitt arbeid og blir gjerne med videre. Normal årene til MBoligstyling har hatt omsetning på mellom MNOK 4 – 4,5. Da med 5 ansatte. På grunn av nedjustering på bemanning og kapasitet ble omsetningen i 2017 MNOK 2,76.

Driftsresultat før eierlønn og avskrivning har normalt ligget på i underkant av MNOK 1.

Prospektet er basert på salg av virksomheten.

Fordeler / muligheter:

MBoligstyling er en av markedslederne i Oslo og har opparbeidet seg et meget godt renommé. De har et stort utvalg av møbler og interiør. Bedriften har mye større etterspørsel enn de har kapasitet og det er store utviklingspotensialer for å oppnå både større omsetning og inntjening. Det ligger også et stort potensial i å utvide tjeneste utvalget og i økt markedsføring.

Med den store tilgangen på oppdrag bør ny eier å raskt øke kapasiteten gjennom å ansette eller leie inn mer arbeidskraft. Markedet har mange muligheter alt etter hvilke ambisjoner man har. Det finnes pr i dag ikke en stor aktør som operer på nasjonalt nivå. MBoligstyling har en sterk posisjon i dette markedet i Norge og for en ny eier med store ambisjoner så er MBoligstyling en god plattform for å bygge en større bedrift. Man vil da kunne inngå nasjonale avtaler med meglerkjeder.

Bedriften har et stort utvalg av interiør og møbler. Kunnskapen i firmaet om trender og hva som passer i de forskjellige boligene er stor. Det er derfor nærliggende å tilby en tjeneste for innredning i de private hjem. Altså ikke bare til de som skal flytte, men også de som ønsker et finere hjem eller en bestemt stil i hjemmet.

Grunnet begrenset kapasitet har ikke MBoligstyling markedsført seg i noen stor grad. Dette er noe ny eier kan fokusere på for gjøre MBoligstyling bedre kjent i potensielle markeder.

MBoligstyling har hatt stengt i halve juni og hele juli gjennom årene de har drevet. Ved å øke tilgjengeligheten for kundene vil dette enkelt kunne gi et løft for omsetningen til bedriften.

Pris- og verdivurdering:

MBoligstyling har vært i markedet i 10 år og er en markedsledende bedrift. Bedriften har et betydelig varelager av møbler og interiør som ved en forsiktig beregning har en verdi på MNOK 1,5. Normale driftsår har hatt en omsetning på MNOK 4 -4,5 med et driftsresultat før eierlønn og avskrivning på ca. MNOK 1. Bedriftsbørsen mener med bakgrunn i dette at prisantydningen på kr. 1.850.000,- er gunstig for denne bedriften.

