ИССЛЕДОВАНИЕ · 06.11.2026 · ПЕРМЬ

Клининг в Перми: где деньги в 2026

Шесть параллельных исследований: рынок, кейсы, IT, локальная конкуренция и точки роста. Для действующего B2B-подрядчика с якорными клиентами — без выдуманных цифр и обещаний франшизы.

СВОДКА · 2025

570–590 млрд ₽

B2B-СЕГМЕНТ РЫНКА КЛИНИНГА РОССИИ

2% чистая маржа «белых» операторов	**65%** ФОТ с налогами в расходах
20–45 ₽ офис, м²/мес в Перми	**5** услуг, которые можно продать сейчас

ГДЕ ЦИФРА — ОЦЕНКА, А НЕ ФАКТ, ЭТО ПОМЕЧЕНО В ТЕКСТЕ И ИСТОЧНИКАХ.

01 / Рынок

Рынок большой. Прибыль — тонкая.

Клининг в России — **711 млрд ₽** в 2025 году. Больше 80% — корпоративный сегмент. Но чистая рентабельность «белых» операторов — **2%**, а цена контракта определяется численностью людей, а не качеством презентации.

02 / Пермь

В Перми ставки ниже. Свободны средние объекты.

Регулярка в Перми: офис **20–45 ₽/м²/мес**, ритейл 25–45, склад 40–70.
Это ниже федерального бенчмарка (Москва: 55–95 ₽/м²), но и зарплаты

ниже на 25–30%. Контракт имеет смысл от 1 500–2 000 м² или при плотной загрузке бригады.

03 / Точки роста

Пять услуг, которые можно продать тем же клиентам

Не новые клиенты, а глубина на существующих объектах. Все пять запускаются за **1–6 недель**, четыре — без крупных вложений. Это самый короткий путь к выручке без роста постоянных расходов.

04 / Кейсы

Что уже работает в России и СНГ

Не франшизные обещания, а компании с отчётностью или действующим бизнесом. Пять моделей, которые можно скопировать без масштаба «20 городов» и без инвестиций в бренд.

05 / IT

Сначала контроль. Потом продукт.

Для действующего подрядчика IT — это не «CRM для продаж», а контур: объект → смена → явка → чек-лист → фото → акт → SLA. Бюджет на 20–40 объектов — **250–500 тыс. ₽** в первый год.

Альтернатива, которая продаётся легче: аудит качества (5–20 тыс. ₽/объект/мес), внедрение Planado/HubEx (50–150 тыс. ₽/проект), обучение супервайзеров. Сервис финансирует разработку и даёт полигон.

06 / План

Что делать в ближайшие 90 дней

Порядок важен: сначала деньги на существующих объектах, потом техника, потом IT-продукт. Каждый следующий шаг финансируется предыдущим, а не наоборот.

07 / Риски

Четыре риска, которые убивают маржу

При чистой марже 2% любая ошибка в цене или кассовом разрыве не «съедает прибыль», а сразу создаёт убыток. Эти четыре риска уже убили не одну компанию.

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

Ближайшие деньги — не в новых клиентах, а в глубине существующих объектов.

До 15 ноября

Аудит договоров: субподряд, допуслуги, индексация. Понять, что можно продать без согласования.

До 1 декабря

Пилот QR + фото на двух объектах. Замерить явку, время супервайзера и число претензий.

До конца ноября

Пять интервью по IT-продукту. Если боль не в топ-3 — не начинать разработку.

Методология и границы

Шесть параллельных потоков, собрано 06.11.2026: рынок РФ, кейсы РФ/СНГ, IT и автоматизация, рынок Перми, расширение, IT-продукт. Использованы открытые источники: BusinessStat, АКФО, агрегаторы отчётности ФНС, 2ГИС, hh.ru, площадки закупок, сайты компаний и интервью.

`Ф — факт в источнике` `З — заявление компании` `О — оценка или гипотеза` `Н — не проверено`

Границы: нет доступа к договорам, финансам и составу парка техники владельца. Часть ставок Перми — оценка по открытым прайсам; ставки HoReCa и медицины — экспертная оценка. Кейсы — публичная отчётность и заявления компаний, не аудит. Выручка и прибыль конкурентов Перми не сверялись с ГИР БО.

Полные материалы: шесть файлов в `CLEANING-RESEARCH/` — рынок, кейсы, IT, Пермь, расширение, IT-продукт.

Источники