

Заработок на недвижимости

Сфера недвижимости – это одна из самых прибыльных отраслей экономики.

Вариантов заработка на недвижимости на самом деле очень много. Мы рассмотрим лишь несколько – те, которые не требуют серьёзных первоначальных вложений и которыми занимался я сам.

Сразу оговорюсь, что речь в этом мануале мы будем вести только о жилой недвижимости, а именно о квартирах. И все схемы рассматривают варианты, связанные с арендой недвижимости. Т. е. никакой купли/продажи квартир – ничего этого мы касаться не будем.

300 рублей за просмотр квартиры

Первая схема очень простая, позволит вам абсолютно без вложений заработать какие-то деньги. Её можно рассматривать как подработку, серьёзный бизнес на этом не построишь. Хотя второй вариант этой схемы уже можно рассматривать как постоянный стабильный источник дохода.

Сам я недолго практиковал такой вариант заработка. Пришлось заняться им, когда я оказался в чужом городе совершенно без денег. У меня была только небольшая сумма, которой едва-едва хватало на аренду жилья на месяц.

Именно благодаря тому, что я сам искал квартиру, которую можно недорого арендовать, я и наткнулся на эту идею заработка.

Но всё началось с обмана... Я искал на «Авито» сдающиеся квартиры, звонил по объявлениям. И однажды мне предложили показать отлично подходящую по описанию квартиру всего за 300 рублей. Человек представился риэлтором.

Сказал, что берёт только плату за показ объекта – 300 рублей.

Я поехал на квартиру, встретился там с риэлтором и хозяином,

отдал 300 рублей. Квартира была нормальная. Мы договорились, что риэлтор подготовит договор аренды, и на следующий день мы его заключим. Но на следующий день меня просто «слили» под непонятным предлогом: не то другие арендаторы объявились, не то хозяин вообще передумал сдавать квартиру.

Я заподозрил что-то неладное, потратил пару часов на поиск в интернете информации об этом риэлторе – как только я его не пробивал, по имени, телефонам и пр. Нашёл человека, которому этот риэлтор также не помог. В общем, не буду вдаваться в подробности. Скажу результат. Оказалось, что никакой это не риэлтор, он просто показывает с другом свою собственную квартиру за 300 рублей. Сам хозяин квартиры выступает в роли риэлтора, а друг в роли хозяина квартиры. Всех клиентов тупо кидают, сливая после показа (после того, как они заплатят) под разными предложениями.

Во так меня обдурили. В итоге я снял нормальную квартиру. Денег больше не было. И я решил заняться таким же бизнесом. Только усложнил схему, чтобы обелить её. Чтобы работать без обмана.

Я делал всё то же самое – показывал потенциальному арендатору квартиру за 300 рублей. Только показывал уже настоящие квартиры, которые реально сдаются.

Т. е. находил на том же «Авито» сдающиеся квартиры, связывался с их хозяевами, договаривался о показе. И вёл клиента уже в реальную квартиру, которую он сможет арендовать. И абсолютно честно зарабатывал свои 300 рублей с каждого показа.

Достаточно быстро я понял, что, по большому счёту, работаю в роли классического риэлтора. Поэтому зарабатывать могу уже гораздо больше, чем 300 рублей за показ квартиры. Выступая посредником, я стал брать полноценное агентское вознаграждение. В разных городах оно разное, но это, как правило, 50% от стоимости месячной аренды квартиры. В самых крупных городах – все 100%.

Например, если аренда квартиры в месяц стоит 10 000 рублей, вы сможете заработать уже 5 000 рублей. Но это уже работа классическим риэлтором. Я не очень долго занимался этим – скорее вынужденно. Заработал денег на первые несколько месяцев жизни в чужом городе и потом занялся другим делом.

В принципе, вы можете работать хоть так, хоть так: хоть за 300 рублей за показ, хоть за агентское вознаграждение. В случае с оплатой за показ, вы свели клиента с хозяином квартиры и забыли. Они сами договариваются, сами заключают договор. Вы не тратите на это своё время. Но, с другой стороны, не лучше ли затратить чуть больше своего времени и получить не 300 рублей, а уже 5000 или 10 000 рублей?

Итак, подытожу. В первой схеме есть два варианта (обманный я, конечно, не рассматриваю):

1. Получать 300 рублей за показ квартиры.
2. Работать как полноценный риэлтор. За агентское вознаграждение (50-100% от месячной стоимости аренды квартиры).

Выбирайте любой способ в зависимости от своей ситуации и желаний. Более того, хочу сказать, что опыт риэлтора будет вам очень полезен для следующих схем заработка на недвижимости, которые мы рассмотрим. Да и в целом полезен с точки зрения предпринимательского опыта.

Где и как искать квартиры и клиентов?

Скажу несколько слов о том, где и как искать квартиры и клиентов. Каналы собственников квартир и арендаторов достаточно банальны. Привожу их в порядке значимости (исходя из личного опыта):

1. Сайт объявлений «Avito».
2. Социальная сеть «ВКонтакте» (группы вашего города по недвижимости, сдаче/аренде жилья).

3. Расклейка объявлений на подъездах («Сниму квартиру в вашем доме», «Сдам квартиру»).

4. Газеты с объявлениями (актуально в основном только для не очень больших городов).

Чтобы зарабатывать, вам нужно обеспечить поток входящих звонков от клиентов, которые хотят арендовать квартиру. Для этого подавайте везде, где только можно (в первую очередь на «Авито») объявления вида: «Сдам 1к квартиру в Ленинском округе. Чистая, хороший ремонт, бытовая техника. Недорого, без посредников».

Объявление редактируйте под квартиру, которую планируете показывать клиенту. Но лучше указывать про чистоту, хороший ремонт, про то, что недорого и без посредников. Конечно, если это более-мене соответствует вашей квартире. Это позволит вам получить больше звонков. А дальше, уже при разговоре по телефону, вы уточните подробности.

Если вы работаете по схеме «300 рублей за показ», пишите в объявлении «без посредников». Хотя вы и есть посредник. Но клиенты хотят работать без посредников только для того, чтобы не платить агентское вознаграждение, а 300 рублей – очень маленькая сумма, поэтому можно считать, что посредника как бы и нет.

Если будете работать за агентское вознаграждение, тогда не пишите в объявлении «без посредников», потому что вы будете являться классическим посредником.

Также вы можете расклеивать обычные бумажные объявления по городу. Насколько я знаю, в самых крупных городах объявления на улице работают плохо, отклик низкий, но всё равно есть. Даже в Москве риэлторы по-прежнему активно клеят объявления. Когда клиент позвонит, старайтесь закрыть его на показ квартиры.

Кроме того, вы можете сами обзванивать потенциальных клиентов.

На том же «Авито» есть раздел «Сниму», где люди ищут квартиры. Если вы видите, что у вас есть подходящая под их требования квартира, звоните сами и предлагайте свои услуги. Многие в таких объявлениях пишут «без посредников, риэлторам не беспокоить», но всё равно звоните. 300 рублей за показ – совсем небольшая сумма, поэтому многие могут согласиться.

Естественно, вам необходима база квартир, которые вы будете предлагать своим клиентам. Искать сдающиеся квартиры нужно там же и теми же способами, что и клиентов. Обзванивайте все объявления и предлагайте собственнику квартиры свою помощь в сдаче его квартиры. Он согласится, т. к. для него это бесплатно.

Обязательно подчеркните этот факт в разговоре! Платить вам будет арендатор (тот, кто арендует, а не тот, кто сдаёт). Поэтому практически все собственники соглашаются. Расспросите у них о квартире, попросите выслать её фотографии вам на email. Таким образом, вы и составите свою базу квартир.

Дальше вам останется только принимать звонки от клиентов, выбирать ему подходящую квартиру, договариваться с собственником о времени показа квартиры. Показывать квартиру клиенту и получать свои 300 рублей или агентскую комиссию (смотря по какой схеме вы работаете).

Но здесь есть важный нюанс, который порядком усложнит поиск квартир для вашей базы. Дело в том, что очень часто, звоня по объявлению, вы будете попадать не на собственника квартиры, а на риэлтора. Если город крупный, то, скорее всего, большинство объявлений будет от риэлторов.

Вам, конечно, лучше контактировать непосредственно с хозяином квартиры. Ведь зачем лишние посредники? Поэтому в первую очередь старайтесь искать объявления от собственников. Для этого на «Авито» выбирайте фильтр «Только частные объявления», активно мониторьте группы «Вконтакте» – там можно найти много объявлений от собственников.

Также используйте специальные сайты, которые размещают объявления только от собственников.

Но работать можно не только с хозяевами, но и с риэлторами. Многие риэлторы охотно идут на сотрудничество. И вы можете работать 50 на 50. Т. е. делить агентское вознаграждение пополам (или как договоритесь).

Со временем вы научитесь определять, какое объявление разместил собственник, а какое риэлтор. Даже если это не указано в объявлении.

Разговор по телефону нужно начинать примерно так:

– Здравствуйте! Я звоню по поводу такой-то квартиры. Это предложение ещё актуально?

– Да, актуально.

– А позвольте поинтересоваться: вы собственник или риэлтор?

– Я риэлтор...

Если это риэлтор, сразу спрашивайте, работает ли он с другими риэлторами. Если да, то обсуждайте варианты сотрудничества.

Вам нужно знать, что риэлторы бывают двух видов: риэлторы из агентств недвижимости и частные риэлторы, которые работают сами на себя. Разница между ними следующая. Риэлтор из агентства ориентирован на клиента (арендатора), т. к. в агентстве большая база квартир, и риэлтор подбирает из неё квартиру под конкретного клиента.

У частного риэлтора обычно не очень большая или даже маленькая база квартир. Соответственно он ориентирован на собственника, на конкретную квартиру. Он ищет клиента под конкретную квартиру.

Частный риэлтор полностью независим, с ним почти всегда можно договориться на любое сотрудничество. Риэлторы из агентств

более официозны и подчиняются правилам агентства.

И другой связанный с этим важный момент. У частных риэлторов объявления почти всегда содержат реальную и актуальную информацию о квартире. У агентств, как правило, объявления-пустышки с информацией о квартире, которая реально не сдаётся. Для них самое главное – получить звонок.

Или это может быть реальная квартира, но которая уже давно сдана, а объявление специально не убрали, чтобы и дальше получать поток звонков от потенциальных клиентов. Когда человек звонит, ему просто говорят, что эта конкретная квартира уже занята, но обещают подобрать похожую по своей базе.

Кстати, собственник или частный риэлтор почти всегда публикует 3-5 фотографий квартиры. И по ним видно, что это одна квартира. А агентства публикуют в объявлениях-пустышках 1-2 фотографии. Причём часто видно, что кухня и гостиная на этих фотографиях выполнены в разных стилях, ценовых сегментах, что подозрительно, т. к., скорее всего, это просто фотографии из разных квартир и квартира в объявлении не реальна.

ПОЛУпассивный доход на долгосрочной аренде

Снимаем квартиру. И сдаём её в долгосрочную аренду, только с наценкой в 1-2 тысячи рублей. Например, сняли однокомнатную квартиру за 9 000 рублей в месяц. А сдали её на долгий срок за 11 000 рублей. Таким образом, у нас каждый месяц доход с этой квартиры 2 000 рублей. Нам нужно только раз в месяц взять 11 тысяч у арендатора, оставить 2 тысячи себе и отдать 9 тысяч хозяину квартиру.

Получается ПОЛУпассивный доход. Нужно только вначале затратить своё время и силы на поиск квартиры и арендатора. Потом проделывать лишь описанный выше ритуал раз в месяц. И так до тех пор, пока не придётся искать нового арендатора для этой квартиры. Но это будет нечасто, т. к. мы сдаём квартиру в долгосрочную аренду.

Вы скажете, что наценка в 1-2 тысячи рублей – это мало? Нет, это немало. Это реальная наценка, которую можно сделать. Больше сложно, хотя возможно, особенно если вы сильно снизите (сторгуете) цену. Но ведь количество квартир не ограничено. Представьте, что их 10 – ваш доход будет составлять уже 20 000 рублей в месяц. А представьте, что их 50 – в таком случае вы заработаете 100 000 рублей в месяц. И это абсолютно реально.

Я работал по этой схеме в своём родном городе с населением всего лишь в 40 000 человек. За два с половиной месяца мы с другом взяли 48 (!) квартир.

При наценке 1-2 тысячи рублей у нас получался доход в размере 88 000 рублей каждый месяц, стабильно.

Если поработать полгода или год, то можно без проблем наработать базу в 100 квартир. Только желательно, чтобы город для этого был крупнее. 100 квартир – это 200 000 рублей дохода в месяц или 2 400 000 рублей в год.

Стабильного, полупассивного дохода. Это стоит того. Сейчас я планирую сделать такую сеть квартир уже в крупном городе, в котором сейчас живу.

Суть схемы ясна. Теперь давайте рассмотрим конкретные моменты, которые нужны для достижения результата. Чтобы зарабатывать, надо повторить для каждой квартиры следующие шаги:

1. Найти сдающуюся квартиру.
2. Выторговать у собственника минимальную цену. Снять квартиру по минимальной цене.
3. Возможно, сделать с квартирой какие-то простые действия, которые позволят увеличить стоимость её аренды.
4. Найти арендатора и сдать ему квартиру с наценкой.

Но прежде хочу сказать, что по этой схеме можно работать на 100% законно, или немного лукавя. Вы можете не сообщать

собственнику, что будете пересдавать его квартиру другому человеку. Так будет легче снять квартиру, но есть риск, что собственник рано или поздно узнает об этом и расторгнет с вами договор.

Поэтому настоятельно рекомендую вам работать полностью легально. Во-первых, сообщать хозяину квартиры, что вы снимаете его квартиру, чтобы сдать в субаренду другому человеку. Говорите, что вы занимаетесь доверительным управлением квартирами.

Во-вторых, заключайте с собственником договор, в котором прописано ваше право сдавать эту квартиру в субаренду. И в-третьих, заключайте договор с арендатором. Если вы всё это сделаете, то ваш бизнес будет абсолютно законен. И более стабилен, т. к. хозяева внезапно не прекратят с вами сотрудничество, если узнают, что вы заселили в их квартиру других людей.

Кроме того, в случае каких-либо форс-мажоров (порча имущества и пр.), которые теоретически могут произойти, при необходимости можно будет обратиться в суд, т. к. у вас есть официальные документы.

Договоры аренды и субаренды стандартные. Можете скачать их в интернете. Только не забудьте указать там все свои данные и все данные человека, с которым заключаете договор. Чтобы торговаться с хозяином квартиры и снизить цену аренды, нужно предоставить ему весомые аргументы, которые покажут, почему ему стоит сотрудничать именно с вами, даже снизив для этого цену аренды.

Давайте для начала рассмотрим основные пожелания и требования хозяев квартир к арендаторам. Они хотят следующего:

1. Сдать квартиру легко и быстро.
2. Сдать квартиру на как можно более длительный срок.

3. Чтобы в квартире проживали порядочные люди.
4. Чтобы квартира содержалась в отличном состоянии.
5. Чтобы арендатор всегда вовремя платил за аренду.

Итак, вашими аргументами при торге как раз и будут в некотором смысле ответы на пять этих пожеланий хозяина квартиры. Рассмотрим их подробнее.

Любой собственник хочет сдать квартиру как можно проще и быстрее. Понятно, почему проще – никто не хочет заморачиваться и усложнять там, где можно сделать просто.

Почему быстрее? Потому что при простое квартиры собственник теряет деньги. Если он не может сдать квартиру месяц, то он уже потерял стоимость месячной аренды.

Ваше преимущество как арендатора: вы готовы арендовать квартиру прямо сейчас, в этот же день. И сразу же оплатить аренду. Собственник не потеряет деньги при простое, и у него больше не будет болеть голова по поводу необходимости сдать своё жильё.

Чем на больший срок хозяин сдаст свою квартиру, тем дольше он будет получать пассивный доход, и ему не нужно будет снова тратить время на поиск новых арендаторов.

Ваше преимущество как арендатора: вы арендуете квартиру на очень длительный срок. Желательно не меньше 2-3 лет. Используйте этот аргумент при торге.

Ни один хозяин не хочет, чтобы его квартира превратилась в бордель или пристанище алкоголиков. Часто можно слышать такие требования собственников, как «молодая семья, без детей, без животных, только славяне» и другие, подчас странные, требования.

В случае с вами собственник будет сомневаться, т. к. он будет видеть вас, но не увидит тех, кто будет жить в его квартире.

Поэтому вам нужно доказать и свою порядочность, и порядочность тех людей, которые будут жить в его квартире.

Как это сделать? Касательно себя – вы должны выглядеть солидно, опрятно, вызывать доверие. Можете рассказать, что вы серьёзная организация, которая занимается доверительным управлением квартирами. Если вы зарегистрированы в качестве ИП – отлично. Покажите хозяину регистрационный сертификат, предоставьте все свои данные, будьте максимально открыты.

С теми, кто будет жить в квартире, дело обстоит сложнее. Вам нужно в разговоре с хозяином упирать на то, что вы заключаете официальный документ, имеющий полную юридическую силу. Вы заключаете договор, как с хозяином, так и с теми, кто будет жить в его квартире. Поэтому лично вы несёте полную юридическую ответственность за сохранность квартиры. И в случае чего по закону будете отвечать за имущество и целостность квартиры. Поэтому вы больше чем кто-либо другой заинтересованы в том, что в квартире жили только порядочные люди.

Все хозяева хотят чтобы квартира содержалась в чистоте и порядке. Чтобы они могли получить её обратно в таком же виде, в каком сдали.

Вашим ответом на это пожелание хозяев будет примерно то же, что и в предыдущем пункте. Акцентируйте внимание на том что вы юридически (по договору) несёте полную ответственность за сохранность всего имущества. И что вы заинтересованы в этом ещё больше, чем сам хозяин.

Хозяева хотят каждый месяц стабильно и без задержек получать арендную плату. А задержки иногда случаются. Снимают квартиры часто те, у кого небольшие доходы. Молодые семьи, например. И они не всегда могут вовремя платить за аренду, просят перенести сроки.

Ваше преимущество как арендатора в том, что для вас это бизнес. Вы коммерческая организация – так и говорите хозяину

квартиры. Поэтому, во-первых, проблема требования денег с арендаторов – это теперь полностью ваша проблема. А, во-вторых, хозяин квартиры всегда будет стабильно получать свои деньги, даже если люди, которые живут в его квартире, задержали оплату вам. Ведь вы коммерческая организация, и у вас есть денежные резервы на этот случай. Именно так и говорите с хозяином квартиры.

Кстати, те, кому вы будете сдавать квартиры, иногда действительно могут задерживать платежи. Поэтому вам неплохо бы с первой прибыли отложить небольшой резерв для таких случаев, чтобы действительно всегда вовремя платить хозяевам квартир.

Таковы ваши аргументы при торге с собственниками. Если у вас получится внятно донести их до хозяина квартиры, нарисовать перед ним целостную картину, видение того, какой вы прекрасный арендатор, что вы действительно берёте все его проблемы на себя и подходите под его требования, то собственник, скорее всего, согласится снизить цену аренды на 1-2 тысячи рублей.

Итак, вы арендовали квартиру по максимально низкой цене. Теперь вам нужно сдать её по максимально высокой цене. Как повысить стоимость аренды?

Во-первых, вы нацените ту сумму, которую смогли сторговать. Во-вторых, есть небольшие хитрости, которые помогут вам выставить квартиру в наиболее выгодном свете.

1. Прежде всего, необходимо идеально убраться в квартире. Она должна быть действительно чистой. Даже если квартира с не очень хорошим ремонтом и мебелью, она должна сиять чистотой.

2. Нужно устранить все мелкие недочёты, устранение которых требует минимальных денежных средств от вас. Например, заменить неработающие лампочки, подклеить отставшую от стены полосу обоев и т. д. Всё это улучшит внешний вид квартиры и впечатление при просмотре.

Кроме того, со временем, когда заработаете уже какие-то деньги, вы можете устранять и более крупные недочёты. И даже покупать недостающую мебель или бытовую технику в квартиру. Покупать стоит на том же «Авито».

Например, б/у стол или микроволновая печь будут стоять совсем недорого, но позволят вам поднять месячную стоимость аренды. Всё, что вы купили в квартиру за свой счёт, вы потом сможете забрать себе (когда перестанете арендовать эту квартиру).

Небольшая фишка: вы можете по договорённости с хозяином квартиры что-то покупать в квартиру или улучшать её в счёт месячной аренды. Т. е. вы можете в какой-то из месяцев 10 000 рублей за аренду квартиры отдать не хозяину, а купить на эти деньги, например, телевизор или что-то другое. По договорённости с собственником, конечно. Для меня было откровением узнать, что многие собственники соглашались на это. Не упускайте такую возможность.

3. После уборки и устранения мелких или крупных недочётов, сделайте хорошие качественные фотографии квартиры. Их вы будете использовать в объявлении.

4. При размещении объявления на «Авито» или в других местах о сдаче квартиры используйте 3-5 хороших фотографий, на которых видны все основные места квартиры. Также постарайтесь сделать текст вашего

объявления отличным от основной массы объявлений.

Чаще всего люди пишут кратко, с сокращениями. Вроде: «1к, с/у разд., быт. техн., евроремонт». Не используйте сокращения, опишите не слишком длинно, но подробно и ёмко вашу квартиру. Опишите все преимущества. Не забудьте упомянуть про красивый вид из окна, если он есть. Или качественную детскую площадку во дворе. Или то, что удобно добираться до остановки. В общем, я думаю, что вы поняли меня. Со временем сможете писать идеальные продающие объявления.

Посуточная аренда квартир

Принцип похож на вторую схему, только сдавать квартиры мы будем не на долгий срок, а посуточно. У такой схемы есть как преимущества, так и недостатки.

Преимущества в том, что заработать получится больше. Если при долгосрочной аренде можно заработать с одной квартиры 1-2 тысячи рублей, то при её сдаче посуточно можно заработать уже всю стоимость месячной аренды, а то и больше.

Недостатки в том, что посуточный бизнес требует гораздо больше ваших сил и времени. Для сдачи посуточно сложнее искать квартиры, хозяева которых на это согласятся. Нужно постоянно и непрерывно искать клиентов, заселять/выселять постояльцев, делать уборку в квартирах.

В общем, зарабатывать можно больше, но придётся почти постоянно работать. С другой стороны – многие задачи можно делегировать, нанять сотрудников и построить полноценный прибыльный бизнес.

Этот бизнес держится на четырёх основных процессах, заниматься которыми нужно постоянно. Это киты, на которых держится посуточный бизнес:

1. Поиск и аренда квартир.
2. Поиск клиентов.
3. Заселение/выселение.
4. Уборка/мелкий ремонт квартир.

О том, где и как искать квартиры мы уже говорили в этом мануале. Давайте рассмотрим, какие квартиры нужны для посуточного бизнеса.

В каком районе снимать квартиры?

Во-первых, нужно определиться с районом, в котором вы будете снимать квартиры. Лучше снимать их в развитом районе, как

можно ближе к центральным улицам и крупным остановкам общественного транспорта. В районе должна быть достаточно развитая инфраструктура (торговые/развлекательные центры, банки, магазины, рестораны). Глубоко спальные районы не очень подходят для посуточного бизнеса.

Советую вам снимать все квартиры в одном районе, недалеко друг от друга, в пешеходной доступности. Так вам будет легче обслуживать их. Часто бывает, что в двух квартирах почти совпадает время выселения/заселения, а вам ещё нужно успеть сделать уборку в обеих квартирах. Если квартиры будут расположены на разных концах города, нужно тратить много времени, чтобы добраться от одной до другой. Поэтому можно просто не успевать их обслуживать.

Также идеально, если арендуемые квартиры будут расположены недалеко от вашего дома. Так будет ещё проще их обслуживать.

Каждая квартира будет приносить разный доход. Наша задача находить максимально ликвидные и прибыльные квартиры.

Ошибка новичков в том, что они считают, что в основном сдаются только однокомнатные квартиры. Это не так. Двухкомнатные тоже пользуются спросом. И трёхкомнатные. Их часто арендуют несколько командированных сотрудников вскладчину. Трёх людям дешевле вскладчину снять трёхкомнатную квартиру, чем каждому по отдельности однокомнатную. Более того, двух- и трёхкомнатные квартиры часто оказываются более рентабельными.

Сейчас вам нужно будет провести анализ рынка посуточной аренды в вашем городе. Проанализируйте основные сайты с объявлениями об аренде квартир. И запишите средние цены на 1,2,3 комнатные квартиры – как на долгосрочную аренду, так и на посуточную.

Для каждой квартиры, которую вы хотите снять, вы должны точно знать стоимость её месячной аренды. И стоимость, за которую вы сможете сдавать её посуточно.

Пример 1. Однокомнатная квартира. 10 000 рублей в месяц. Сдаётся за 1000 рублей в сутки. Среднее количество загруженных дней в месяц – 20.

Соответственно, ваша прибыль с этой квартиры будет 10 000 рублей.

Пример 2. Двухкомнатная квартира. 13 000 рублей в месяц. Сдаётся за 1500 рублей в сутки. Ваша прибыль в этом случае, при 20 загруженных днях, уже 17 000 рублей ($1500 * 20 \text{ дней} = 30 000 - 13 000 \text{ стоимость аренды} = 17 000 \text{ рублей}$).

Начать можете с однокомнатных, но не бойтесь экспериментировать и с большими квартирами. Рассчитывайте их прибыльность так, как в примерах. Идеально, когда стоимость месячной аренды окупается за 10 дней посуточно аренды.

Можно сдавать квартиры с любым ремонтом. И с очень простым, и с эксклюзивным. Чем дороже ремонт, тем больше прибыль. И больше ответственность. Не рекомендую вам начинать с премиум-квартир. Начать в любом случае нужно с «эконом» вариантов. Потом можно добавить квартиры с евроремонт. Во-первых, меньше ответственности с «эконом» квартирами. Во-вторых, следующий момент. Человека, который хочет заселиться в премиум-квартиру не заселишь в эконом. А человека, который хочет заселиться в эконом, можно заселить в премиум по цене эконома. Логику, думаю, поняли. Это нужно, чтобы максимальное количество дней загружать все квартиры.

Если при долгосрочной аренде в квартире может не хватать какой-то мебели или техники, то для сдачи посуточно квартира должна быть полностью укомплектована.

Из мебели в квартире должно быть следующее: спальное место, диван или кровать. Лучше кровать. Чем больше спальных мест, тем лучше. В идеале – и кровать, и диван. Должен быть кухонный гарнитур, обеденный стол и стулья, шкаф для одежды. В однокомнатной квартире должна быть большая кровать или два

дивана.

Из бытовой техники: холодильник, стиральная машина-автомат, микроволновая печь, телевизор. Это минимум. Желательно, чтобы был утюг и гладильная доска. В квартире должно быть постельное бельё (одеяла, подушки). Отлично, если есть фен. Это основное. У человека при посуточной аренде должно быть всё необходимое в квартире.

Теперь вы знаете, какая квартира нужна для посуточной аренды. Осталось её найти и снять.

Настоятельно рекомендую вам снимать квартиры полностью законно, сообщать собственнику, что в его квартире будете жить не вы, а другие люди.

Да, хозяева квартир скептически относятся к посуточной аренде. Поэтому слово «посуточно» лучше не упоминать, вы можете его деликатно обойти, сказав, что в квартире будут жить командированные сотрудники, которые приезжают в ваш город в командировки.

Для того чтобы убедить хозяина сдать вам квартиру для посуточной аренды и, возможно, снизить цену аренды, используйте те же самые аргументы, которые мы рассматривали в предыдущей схеме заработка.

Теперь у вас есть квартира, в которую можно заселять клиентов. Осталось их найти.

Кто снимает квартиры посуточно?

Клиенты бывают долгосрочные (снимают на несколько недель) и краткосрочные (снимают на день-два). Долгосрочные – это в основном люди, которые приезжают в ваш город в командировку. Это самые лучшие клиенты. Краткосрочные – это в основном люди, которые живут в вашем городе или находятся в нём проездом. Очень часто это сладки парочки, которым нужно место для уединения. Или компании, которым нужно место для проведения

вечеринки. Таких компаний лучше избегать, не сдавать им квартиру, потому что они могут после себя оставить большой бардак, а что доброго и нанести ущерб имуществу.

Основной поток клиентов приходит через интернет. Это:

- сайты посуточной аренды;
- сайт «Avito»;
- социальные сети («Вконтакте»).

Вам нужно, во-первых, разместить своё объявление о посуточной сдаче аренды на «Авито» и во всех группах «Вконтакте» по краткосрочной аренде жилья в вашем городе, которые только сможете найти.

Затем вам нужно найти в поисковике все сайты посуточной аренды, которые только сможете найти. Записывайте их в отдельную табличку. Примеры таких сайтов:

[spoiler]

sutochno.ru

kvartirka.com

renthome.ru

sdaminfo.ru

[/spoiler]

Найдите минимум 30 сайтов с бесплатным размещением. Не на всех подобных сайтах можно разместить объявление бесплатно. Сайты с платным размещением также заносите в свою таблицу – вы будете использовать их, когда ваш бизнес наберёт обороты.

После того, как вы нашли все эти сайты – разместите там своё объявление с хорошими фотографиями квартиры. Именно эти сайты, скорее всего, дадут вам основной поток клиентов. Многие люди используют для поиска посуточных квартир в других городах только крупные сайты вроде «Суточно.ру» или «Doba.ua» в Украине, поэтому на подобных самых крупных сайтах имеет смысл давать платную рекламу, чтобы выделить своё объявление, поднять его выше среди объявлений вашего города. Именно эти

сайты приносят если не основное, то значительное количество клиентов.

Что касается уборки – не вижу смысла подробно расписывать этот процесс. Всё очень просто: квартира перед заселением очередного клиента должна быть идеально убрана, никакой грязи, мусора или пыли.

Скажу лишь, что уборщица – это чаще всего первый сотрудник, которого нанимают в этом бизнесе. Если у вас одна-две квартиры, вы можете убирать их сами. Но если больше, то вам точно потребуется уборщица. Найти уборщицу на самом деле очень легко на сайте «Авито». Рекомендую вам работать с женщинами от 50 лет. Они самые исполнительные и не требуют высокой оплаты своего труда. Вы можете платить, например, 1000 рублей в месяц за одну квартиру.

Теперь, что касается заселения-выселения. Вот основные моменты, которые вам нужно знать.

В посуточном бизнесе его обычно строго не устанавливают. Хотя можно установить расчётный час, к примеру, в 12:00. Но советую вам использовать индивидуальный подход. Вам нужно учитывать лишь то, что нужно между прошлым и следующим клиентом оставлять промежуток около двух часов, чтобы успеть подготовить квартиру. Т. е. если клиент заезжает в 14:00, предыдущий должен съехать в 12:00.

Настоятельно рекомендую вам брать залог. Залогом может быть паспорт, водительское удостоверение или денежная сумма. В некоторых случаях можно не брать залог, но лучше себя подстраховать. Не рекомендую брать в залог заграничные паспорта и военные билеты. К ним люди часто относятся халатно. Оптимально брать денежный залог в районе 3-5 тысяч рублей, в зависимости от квартиры.

Нужно обязательно подписать с клиентом договор найма. В таком случае клиент гораздо более ответственно относится к квартире и к имуществу в ней.

Договор можно подписать между физическими лицами, между юридическими лицами, между физическим и юридическим лицом.

Обязательный пункт в договоре – опись имущества, которое содержится в квартире. Это очень важно, тщательно составьте опись имущества. Договор подписывается в двух экземплярах – один для вас, второй для клиента.

Кроме того, вы можете написать расписку. Например, если человек боится оставлять вам свой паспорт в залог, напишите для него расписку, что вы взяли его паспорт в качестве залога.

Иногда клиентам нужны так называемые отчётные документы. В основном они нужны командированным сотрудникам, чтобы подтвердить в своей организации, что они потратили такую-то сумму на аренду жилья.

В качестве отчётных документов могут быть стандартные гостиничные документы. Это счёт по форме ЗГ и кассовый чек (нужен кассовый аппарат). И для этого вы должны быть зарегистрированы в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица.

Я исхожу из того, что вы будете работать в начале без всякой регистрации. А поэтому при запросе отчётных документов предоставляйте клиентам тот самый договор краткосрочного найма между физическими лицами.

Вот основные моменты, которые вам нужно знать, чтобы начать зарабатывать на посуточной аренде. Этих знаний вам хватит, чтобы снять свою первую квартиру и начать сдавать её посуточно. В дальнейшем, если вы решите заниматься этим бизнесом, развивайтесь в нём. Используйте свой опыт, возможно, изучите другие обучающие материалы на эту тему.

[Договор](#)