

МЕЛЬНИК

БИБИК

МОРОЗОВ

СТА

РТ



**БИЗНЕС НА
ПОСУТОЧНОЙ
АРЕНДЕ
КВАРТИР**

НАСТОЛЬНАЯ КНИГА ПОСУТОЧНИКА

**Мельник
Бибикич
Морозов**

**Настольная книга
посуточника. Старт**

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=50282855
ISBN 9785005075864*

Аннотация

Эта книга – руководство к действию, а также ключ к достойному заработку. В ней собрана выжимка девятилетнего опыта построения федеральной сети апарт-отелей FlatStar. Все рекомендации и инструкции, описанные здесь, прошли проверку временем. Если вы хотите построить свою собственную сеть апарт-отелей и зарабатывать на посуточной аренде квартир, эта книга даст ответы на все вопросы. Применяв эти знания, можно выйти на доход 100 000 рублей в месяц и более. Удача любит смелых! Дерзайте!

Содержание

Предисловие	5
Введение	7
ГЛАВА 1	18
Расчеты по запуску бизнеса	18
Анализ рынка посуточной аренды твоего города	25
Выбор подходящей локации	33
Подбор квартиры по критериям	37
Глава 2 Юридический аспект	54
КОММЕНТАРИИ К «ЗАКОНУ ХОВАНСКОЙ»	54
Конец ознакомительного фрагмента.	55

Настольная книга посуточника. Старт

**Мельник
Бибик
Морозов**

Книжный продюсер Светлана Ерохова

© Мельник, 2020

© Бибик, 2020

© Морозов, 2020

ISBN 978-5-0050-7586-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Эта книга – руководство к действию. В ней собрана выжимка нашего десятилетнего опыта построения федеральной сети апартаментов FlatStar. Все рекомендации и инструкции, описанные здесь, прошли проверку временем. Они основаны на множестве событий и ситуаций, с которыми мы столкнулись на собственном опыте.

Мы решили, что в этой книге будем обращаться с тобой как с хорошим знакомым. Представь, будто мы с тобой старые приятели и ты просишь у нас совет. А мы тебе помогаем.

Если ты решишь построить свою собственную сеть апартаментов, эта книга даст тебе ответы на все вопросы, с которыми ты можешь столкнуться. И информации здесь более чем достаточно, чтобы, применив эти знания, выйти на доход 100 000 рублей в месяц и более.

Удача любит смелых! Дерзай!

**АЛЕКСАНДР МЕЛЬНИК**

- Предприниматель,
- Инвестор, Путешественник.
- 2 бизнеса. Совладелец FlatStar.
- Эксперт в посуточной аренде и бизнесе на недвижимости, практический опыт с 2010 г. Благодаря посуточной аренде научился жить в любом городе и работать удаленно. Первый опыт получил, развивая сеть апартментов FlatStar, живя 5 месяцев в Тайланде.

**ПАВЕЛ БИБИК**

- Предприниматель, Инвестор, Семьянин.
- 2 бизнеса. Совладелец FlatStar.
- Эксперт в посуточной аренде и бизнесе на недвижимости, практический опыт с 2011 г.
- Сфера интересов: семья, спорт, саморазвитие, путешествия, политика.

**ВАЛЕРИЙ МОРОЗОВ**

- Продюсер, Инвестор, Путешественник.
- 3 бизнеса. Совладелец FlatStar.
- Из автомалыра в миллионеры в 23 года. Владелец апарт-отеля.
- Посетил 43 страны.



Введение

Что это за бизнес?

Бизнес на посуточной аренде квартир – это разновидность гостиничного бизнеса. Только люди живут в квартирах, а не в номерах. У такого вида размещения есть преимущества: наличие кухни в апартаментах, повышенная приватность при проживании и экономичность. Главная «фишка» бизнеса на посуточной аренде в том, что совсем не нужно покупать квартиры, чтобы их сдавать. По сути, вся бизнес-модель сводится к тому, чтобы арендовать квартиру на длительный срок, а после пересдавать ее посуточно, предварительно проделав хорошую подготовительную работу.

В последние годы рынок апартаментов растет очень большими темпами. Только в 2019 году в Санкт-Петербурге 30% всех туристов выбрали альтернативу гостиницам и остановились в апартаментах. И этот рынок будет еще расти и расти. А мы с тобой знаем, что растущий рынок – благо для предпринимателя, так как на растущем рынке всегда увеличивается поток новых клиентов. Эта волна клиентов позволяет сгладить грубые ошибки, допускаемые владельцем при становлении бизнеса. Это означает, что сейчас самое время стартовать в этой нише, и кто знает, возможно, уже в ближайшее время благодаря этой книге ты начнешь новый этап

в своей жизни, а может быть, мы станем с тобой партнерами?

Конечно, это абсолютно законный бизнес. Он основан на праве арендатора (то есть нас) пересдавать квартиру в субаренду (то есть нашим гостям), опираясь на подписанный договор между нами и собственником квартиры. Такой договор называется договором аренды с правом субаренды помещения. Регулируются такие отношения Гражданским кодексом Российской Федерации.

Субаренда – это временная переуступка прав арендатором на арендуемое им имущество или на его часть. **Заглянем в Гражданский кодекс РФ.** По договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование (ст. 606 ГК РФ).

Арендатор вправе с согласия арендодателя **сдавать арендованное имущество в субаренду**. При этом ответственным по договору перед арендодателем остается арендатор, а договор субаренды не может быть заключен на срок, превышающий срок договора аренды. К договорам субаренды применяются правила о договорах аренды, если иное не установлено законом или иными правовыми актами (п. 2 ст. 615 ГК РФ).

Арендатор (субарендатор) обязан своевременно вносить плату за пользование имуществом (арендную плату), поря-

док, условия и сроки внесения которой определяются договором аренды (п. 1 ст. 614 ГК РФ).

Теперь все сомнения, если такие и были, должны развеяться, так как с законностью этого бизнеса мы только что разобрались. Наша главная задача при аренде будущей квартиры для сдачи ее посуточно – предупредить собственника о наших планах и прописать это намерение в договоре.

Кому вообще нужны квартиры посуточно?

Может возникнуть вопрос, а кто вообще снимает квартиру посуточно? В первую очередь – туристы. В случае с курортным или туристическим городом это понятно, а если я не в нем живу? В моем городе это вообще работает?

Мы с уверенностью заявляем, что этот бизнес востребован в большинстве городов России, да и не только. По большому счету, разобравшись в основных нюансах ведения нашего дела, ты можешь построить точно такой же бизнес практически в любой точке мира.

Если ты давно хотел переехать жить за границу, но не знал, чем там заниматься, бизнес на посуточной аренде – очень хорошая возможность. Ты можешь заниматься им, живя в Таиланде или в Португалии, в Америке или на Бали. Основной принцип работы везде одинаковый.

Но вернемся к нашим реалиям. В России квартиры посуточно точно будут сдаваться в городах с населением от 50 тыс. человек. Хотя возможны варианты и с меньшим

населением. Например, если взять город Полярный в Мурманской области с населением менее 20 тыс. человек, там тоже сдаются квартиры посуточно. Казалось бы, кому надо ехать в такой северный город, в тундру, да еще и квартиру снимать? Но, оказывается, и там нужны квартиры для приезжих.

Как узнать, пользуются квартиры спросом именно в твоём городе или нет, ты сможешь, прочитав главу «Анализ рынка». А вот узнать, кто именно снимает квартиры посуточно, можно уже сейчас.

Мы определили 23 сегмента целевой аудитории, кому вообще может быть нужна посуточная аренда квартир.



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- 1.** Бизнес-поездка для проведения переговоров.
- 2.** Командированные работники.
- 3.** Организаторы деловых мероприятий.
- 4.** Человек прилетел на конференцию (выставку, концерт, семинар).
- 5.** Люди из других регионов, приехавшие устраиваться на работу.
- 6.** Иногородние сотрудники компании, головной офис которой находится в твоём городе.
- 7.** Риелтор ищет жильё для иногородних клиентов.
- 8.** Разовая командировка. Работник сам ищет жильё в новом городе.
- 9.** Регулярные командировки. Работник сам ищет жильё в новом городе.
- 10.** Родственники приехали в гости, в квартире тесно, поэтому нужно снять посуточно квартиру, чтобы их поселить.
- 11.** Абитуриенты.
- 12.** Родители абитуриентов.
- 13.** Лечение (те, кто приезжает и ходит на процедуры; те, кто приехал к лежащим в больнице, это могут быть и взрослые, и дети).
- 14.** Спортсмены, приезжающие на соревнования.
- 15.** Иностранцы туристы.
- 16.** Иногородние туристы из России.
- 17.** Влюбленные пары, любовники.
- 18.** Семейные пары.
- 19.** Свидание с любовницей.
- 20.** Отметить праздник.
- 21.** Студенты-заочники, приехавшие на сессию.
- 22.** Молодожены.
- 23.** Пережить ремонт в своей квартире.

Этот список может дополняться еще разными категориями людей, кто точно будет пользоваться квартирами посуточно. В каждом городе может быть своя определенная спе-

цифика и может быть сразу несколько ключевых целевых аудиторий.

Теперь ты понимаешь, что куда бы человек ни поехал, ему всегда будет требоваться ночлег. И это не зависит от целей поездки, ведь где-то спать и есть ему нужно будет в любом случае. Для таких людей мы и строим наш бизнес.

С чего начать?

Лучший способ начать – прочитать эту книгу. Это будет твоим первым действием на пути к собственному бизнесу на недвижимости. Дальше нужно будет применять описанные здесь рекомендации и действовать, действовать, действовать. Просто прочитав книгу и мечтая о высоком, ты ничего не добьешься. Нужно обязательно делать. А что именно делать, мы и написали в этой книге.

Когда ты начнешь сдавать свою первую квартиру – это будут твои яркие воспоминания. Как ты ее искал, как подготавливался к встрече первых гостей, фотографии, объявления, первые заработанные деньги – все это останется в памяти, и ты будешь вспоминать об этом периоде с большой и теплой улыбкой, как мы.

Когда у тебя в распоряжении будет пять квартир, начнется уже очень интересный бизнес. Здесь можно уже начинать выстраивать процессы, нанимать горничную, с пяти квартир ты будешь зарабатывать две-три средние месячные зарплаты в твоём городе.

Заполучить в управление несколько квартир – не самая простая задача, но и не сверхсложная. Многие задаются вопросом, а почему бы не взять ипотеку под данное дело? Данная идея не совсем подходит с точки зрения бизнеса: взять ипотеку еще не так-то просто, и для этого необходим первоначальный взнос, который, как правило, составляет 20—30% от стоимости квартиры. Для Санкт-Петербурга это составит примерно 1 000 000 рублей. На выходе получится одна однокомнатная квартира в ипотеке. Конечно, ты сможешь погасить ипотеку в два-три раза быстрее, если будешь сдавать квартиру посуточно и весь доход перенаправлять на погашение кредита. Но это уже не бизнес, а просто способ быстро закрыть ипотеку.

С точки зрения бизнеса на величину первого взноса по ипотеке (то есть 1 000 000 рублей) можно арендовать 10—15 квартир и зарабатывать с них 200 000—300 000 рублей в месяц. А это уже очень хороший доход даже для Петербурга. Вот это уже похоже на бизнес. А дальше можно и ипотеку брать, чтобы начать капитализировать свой бизнес.

Следовательно, при отсутствии собственности лучший способ начать – это субаренда жилья. Если у тебя уже есть квартира в собственности или в ипотеке – тоже можно начать с нее.

Для того чтобы найти подходящую квартиру, нужно заинтересовать владельца квартиры не только финансово. Первое, что беспокоит хозяев, – сохранность их имущества, так

как они часто считают, что посуточная аренда сильно изнашивает состояние квартиры. И здесь важно убедить владельца в том, что ты лично будешь следить и ухаживать за квартирой как за своей собственной, что в ней будет проходить тщательный ежедневный уход, а посетители будут только порядочные. Можно добавить, что долгосрочная аренда ничем не лучше, так как постоянные жильцы тоже бывают разные – они-то как раз в меньшей степени следят за состоянием квартиры. Может заехать семья с ребенком, а через шесть месяцев, когда собственник зайдет в квартиру, он увидит, что все обои разрисованы ручкой, краны текут. А мы как раз заинтересованы в том, чтобы в квартире все исправно работало и она сама была в идеальном состоянии, так как мы же зарабатываем на ней. Тут на самом деле у собственника много преимуществ работы именно с нами, в отличие от обычных жильцов, но подробнее об этом позже.

Правовая форма

Серьезный бизнес, как правило, не обходится без государственной регистрации. Если с двумя-тремя квартирами еще как-то удастся работать «вчерную», то с укрупнением бизнеса регистрация уже становится необходимостью. Тем более что юридический статус удобен и многим клиентам, осуществляющим оплату безналичным способом.

Здесь подойдет регистрация как обычного индивидуального предпринимательства (ИП), так и регистрация юриди-

ческого лица (ООО). Что лучше – зависит от того, как и с кем ты планируешь развиваться дальше, но самый простой и распространенный выбор – это ИП.

У нас по всей стране до сих пор работают тысячи людей, у которых в управлении находится по 10—15 квартир вообще без зарегистрированного юрилица. Это их выбор, мы же рекомендуем работать честно.

Какую систему налогообложения выбрать

С 2012 года предприниматель волен сам выбирать, по какой системе ему работать – УСН или ЕНВД. Также можно купить патент. Оптимальной системой налогообложения посуточного бизнеса является патентная система, при которой предприниматель осуществляет единовременную оплату налога (покупает патент) и работает спокойно целый год. Однако в каждом конкретном регионе сумма патента считается индивидуально исходя из установленных местных коэффициентов, поэтому точную сумму налога тебе придется узнавать самостоятельно.

Можно рассмотреть вариант и с выбором упрощенной системы налогообложения (УСН), 6% от выручки или 15% от прибыли организации. Система ЕНВД же, по словам предпринимателей, не совсем выгодна для бизнеса на посуточной аренде квартир.

Когда предприниматель решил работать «вбелую», то, помимо основной системы налогообложения, необходимо бу-

дет платить и налог на прибыль владельца квартиры (НДФЛ) – 13% от дохода в месяц.

Конечно, это только в том случае, если бизнесмен является субарендатором и это было оговорено и прописано в договоре с владельцем. Чаще всего собственники хотят переложить оплату своих налогов на плечи предпринимателя. Ведь это им нужно платить налог на прибыль от сдачи собственной квартиры.

Лично мы в своей компании придерживаемся того мнения, что владелец сам должен платить данный налог. Мы еще предлагаем собственнику открыть на себя ИП, и тогда ему нужно будет оплачивать всего лишь 6% от дохода с квартиры, а там он уже сам выбирает более удобный способ для себя.



ПОШАГОВЫЙ ПЛАН:

Этап 1. Выбор идеальной квартиры

- Расчеты по запуску бизнеса
- Анализ рынка и выбор подходящей локации
- Подбор квартиры по критериям

Этап 2. Подготовка квартиры под сдачу

- Ведение переговоров с владельцами
- Заключение договора
- Запуск и оснащение квартиры

Этап 3. Реклама и встреча гостей

- Каналы продаж
- Прием и обработка заявок
- Заселение — выселение
- Уборка

Этап 4. Учимся на ошибках

- Как заработать больше денег с квартиры
- Как вести финансовый и управленческий учет

ГЛАВА 1

Выбор идеальной квартиры

Расчеты по запуску бизнеса

Давай начнем с главного вопроса: сколько же можно зарабатывать с посутки? Для ответа на этот вопрос нужно посчитать, сколько нужно денег для запуска первой квартиры, которая будет генерить тебе доход. В твоей голове вопрос: как это сделать? Все просто, лови пример по Питеру. Цифры реальные, но усредненные с учетом сезонности бизнеса.

1. Аренда квартиры – 30 000 рублей. Это месячная оплата. Оплачиваешь в начале аренды и потом каждый месяц. Тут все просто. Стоимость квартиры в идеале должна быть либо рыночной, либо ниже рыночной. И в следующих частях мы дадим тебе методику, с помощью которой, особо не торгуясь, можно сбивать цену на аренду квартиры, при этом не переступая через себя.

Минимум в 50% случаев сбиваем цену на 1000—3000 рублей. Когда у тебя будет много квартир, каждые 500—1000 рублей при умножении на 12 месяцев превращаются в большие деньги, которые можно сэкономить.

2. Страховой депозит, или залог, – 15 000 + 15 000 рублей.

В итоге – 30 000 рублей. Оплачивается владельцу квартиры за мебель и технику, находящиеся в квартире. Как правило, залог можно разбить на два месяца.

И мы рекомендуем так делать, даже если есть деньги, чтобы внести залог полностью, потому что в первый месяц аренды может произойти все что угодно, могут вскрыться какие-то детали. Конечно, перед подписанием договора ты все тщательно проверишь в квартире, но лучше себя немножко подстраховать и разбить залог на два месяца. За девять лет в посутке у нас ни разу не было, чтобы в первый месяц мы избавлялись от квартиры, но все же разбивка залога на два месяца – это хорошая страховка денег от рисков.

3. Комиссия агента – 15 000 рублей, или 50% от месячной аренды квартиры. Психологически ты должен быть готов к оплате комиссионных, чтобы быстрее найти подходящую квартиру. А с агентом это получается быстрее. Не всегда, но как правило.

Лучше быстро найти квартиру через агента, обладающего навыком подбора и базой объектов, чем искать месяц или два-три месяца и найти за 0% комиссии от частника, потратив кучу времени и сил.

Ты решаешь сам, вдруг фарт и удача на твоей стороне и квартиры сами к тебе идут без агентов. Но помни: в нашем деле лучше быстрее запускаться, быстрее начать зарабатывать и возвращать свои вложенные деньги. О том, как снимать квартиры с минимальной комиссией, ты узнаешь позже. Ко-

миссию больше 50% на начальных этапах не рассматривай! Потом – возможно, но только когда ты поймешь, в чем суть бизнеса, и только если будет хороший вариант квартиры.

4. Оснащение квартиры – 10 000—30 000 рублей. Сюда входят покупка белья, посуды, мелкой бытовой техники, услуги фотографа, ключи и т. д. В среднем 15 000—20 000 рублей. 30 000 рублей – это на оснащение большой квартиры, двушки или трешки. Цифры опять же средние. Ты же понимаешь, что бывают разные варианты. Например, снимаешь квартиру ниже рыночной стоимости и оснащаешь ее самостоятельно, вкладываешь больше денег, но и зарабатываешь больше. При этом ты владеешь купленным имуществом.

Итого ты вложил на запуск одной квартиры около 90 000 рублей. Теперь давай разберем ежемесячные расходы, если ты все делаешь самостоятельно, без персонала:

Аренда – 30 000 рублей.

Коммунальные платежи – 4000 рублей.

Интернет – 500 рублей.

Реклама – 3000—5000 рублей.

Связь и использование CRM – 1000 рублей.

Хозяйственная часть – 1000 рублей.

Непредвиденные расходы – 1000 рублей (как правило, они бывают раз в полгода, но сразу на 3000—5000 рублей, поэтому в среднем укажем 1000 рублей).

Итого получается – **42 000 рублей в месяц на расходы.**

Ну и волнующий момент – сколько? Сколько денег будет у тебя в кармане после всех телодвижений и суеты? Считаем. Сдаешь квартиру по 2300 рублей × 23 дня в месяц, или загрузка 75%. Получается оборот 52 900 рублей в месяц. Вычитаем расходы 42 000 рублей, остается чистая прибыль – 10 900 рублей в месяц. По такой цене ты будешь сдавать восемь месяцев, то есть весь средний и низкий сезон, с сентября по апрель. Итого за восемь месяцев – 87 200 рублей.

Дальше наступает высокий сезон – четыре месяца, с мая по август. И эту же квартиру сдаешь по 3500 рублей × 27 дней в месяц, или загрузка 90%. Летом это абсолютно реально. Оборот – 94 500 рублей в месяц. Вычитаем расходы 42 000 рублей, получается чистая прибыль 52 500 рублей в месяц. Итого за четыре месяца – 210 000 рублей.

А теперь давай все сложим и посчитаем годовую доходность: 87 200 рублей + 210 000 рублей = 297 200 рублей.

Вычтем еще 10%, или 29 700 рублей от этой суммы, ведь мы с тобой скептики и хотим видеть реальную картину, а не дутые цифры. Итог – 267 480 рублей в год, или 22 290 рублей в месяц с одной квартиры. 22 290 рублей в месяц... Хм-м-м... Неплохая сумма, как считаешь? Напомним, в запуск квартиры было вложено около 90 000 рублей. Не забывай, все эти цифры *усредненные*.

В какой-то месяц низкого или среднего сезона ты будешь сдавать квартиру по 2000 рублей, а в какой-то месяц по 2500 рублей в сутки. В расчетах мы с тобой не учли празд-

ники, выходные дни, школьные каникулы, а это гарантированное повышение цены. В высокий сезон тоже есть даты, когда ты будешь сдавать эту же квартиру по 5000—6000 рублей вместо 3500 рублей в сутки. Например, в майские праздники. Первомай в Питере – это старт сезона, и на старте одни из самых высоких цен в году. Немудрено, ведь в эти дни вся Москва в Питере. А День России, «Алые паруса»? То же самое.

Приятные бонусы: те деньги, которые ты вложил на аренду квартиры в самом начале, а также страховой депозит, – не пропадают. Они замораживаются у владельцев квартир, но остаются твоими... деньгами. Не оборудованием или материалом, как в других бизнесах, а деньгами. Плюс вещи, купленные для оснащения квартиры, тоже остаются твоими. Но при этом амортизируются и устаревают, учти это. И когда ты избавляешься от квартиры (такое тоже бывает) или меняешь ее на другую – капитал остается у тебя.

Единственное, что ты не сможешь вернуть, – это комиссию агента за подбор, если она вообще была. То есть при самом печальном раскладе, например, когда ты снял убогую квартиру, ты всегда сможешь учесть свои ошибки и с минимальными финансовыми потерями поменять квартиру.

Ну вот, после краткого экскурса, надеюсь, ты понял, сколько денег тебе будет «жечь ляжку» после запуска первой квартиры, а потом пятой, десятой...

Планируешь отпуск, покупку новой тачки или суперкрутой дорогой тренинг, который прокачает тебя на десять уровней вверх? И тут ба-а-ац. Ты просыпаешься, умываешься и начинаешь думать: «А что мне делать? Куда бежать? Где брать эти квартиры? Где брать гостей?» Выдыхай, друг. В этой книге мы дадим пошаговый план по построению собственной сети апарт-отелей посуточно.

Но пойми, сам по себе этот план – лишь бумажка. И тут у нас для тебя две новости – хорошая и средняя... С какой начнем? Давай со средней. Чтобы зайти в этот бизнес, тебе нужно будет потрудиться. Мы не открыли Америку? Это радует, значит, ты не лентяй и не лоботряс. Хотим на этом этапе отсеять касту «диванных» бизнесменов, которые ничего не хотят делать, которым «не везет», которые говорят, что у сына маминой подруги всегда все лучше.

А теперь хорошая новость! По своему опыту и по заверениям многих наших знакомых предпринимателей, посутка – один из самых простых бизнесов. Поверь, мы много с кем общались, в нашем клубе питерских предпринимателей Bizreople сейчас около 200 человек в абсолютно разных нишах. И многие из них хотели бы попробовать себя в нашем бизнесе.

Недавно посуткой занялись два наших приятеля, у одного топовая в России юридическая компания, а у второго в Instagram в разных пабликах 3,5 миллиона подписчиков. Умные, образованные ребята с хорошим достатком. А по-

пробовать себя в посутке они решили вот почему. Во-первых, посутка – это простой и понятный продукт, тебе не надо объяснять клиентам, что это и с чем это едят. Это тебе не разработку сайтов продавать.

А во-вторых, это нужный и востребованный продукт. Всем он нужен, и все о нем знают. Человек не выбирает, снимать ему жилье или остаться на улице. Максимум, что он выбирает, – снимать отель или апартаменты.

И тренд последних лет – это апартаменты. Дешевле, приватнее, есть кухня. Еще есть в-третьих, в-пятых, в-двадцатых... Собственно, чего мы тебе объясняем, ты сам все знаешь. Наверняка ты ездил в другие города и страны.

Теперь у тебя должна сложиться общая картина о том, что это за бизнес такой – посуточная аренда квартир и сколько можно на нем зарабатывать. Так что мы можем перейти к пошаговому плану построения собственной сети апартаментов в любом городе или стране.

Анализ рынка посуточной аренды твоего города

После этого анализа у тебя должно сложиться четкое представление о том, в каком состоянии находится посуточная аренда в твоём городе. Как и в большинстве бизнесов, в посутке подготовка и анализ рынка – один из самых главных моментов для успешного старта. К сожалению, а может и к счастью, мало кто этим пользуется. А потом удивляются: почему квартира так плохо сдаётся? Почему так мало заявок? Почему гости ворочают носом и уезжают к конкурентам или в отель? Наверное, потому что бизнес мертв, конкуренты душат, гостиницы одолели и ещё куча причин. И совсем не потому, что в квартире мебель старая, пахнет кошками, пятый этаж без лифта, до метро полчаса бежать спортивным шагом, а рядом нет никаких магнитов, притягивающих гостей. Да-да, таких нытиков много – зайти в любой чат посуточников любого города и почитай, как все плохо. Все потому, что «коллеги», когда «заходили» в этот бизнес, не задумывались над подготовительной частью, а сейчас пожинают плоды. Но ты-то, друг, не такой, ты ведь не совершишь этих ошибок.

Первое, что нужно сделать, – проанализировать рынок посуточной аренды квартир своего города. Ты должен узнать, сколько квартир сдаётся в твоём городе. Как это сделать?

Заходишь в «Яндекс» или Google, вбиваешь запрос «Снять квартиру посуточно». И смотришь на первые пять-десять сайтов, чтобы у тебя была полная картина по городу. Прямо берешь все эти сайты и выписываешь, сколько на них размещено всего квартир.

Не забывай отделять мухи от котлет – есть сайты-агрегаторы типа Booking, «Авито», Sutochno.ru, а есть сайт сетей апартаментов, например, наш сайт – FlatStar.ru. Тебе нужны сайты-агрегаторы. Если есть хотя бы 50 квартир – у тебя все шансы на успех. Хотя один мой ученик писал, что в его городе всего 11 (11, Карл!) вариантов квартир, сдающихся посуточно. И когда он выставил на пару сайтов фотографии своей квартиры для теста, в день ему поступало по два звонка с бесплатной рекламы. После чего он принял решение развивать сеть в своем городе, а не в мегаполисе в 70 км от него. Так что и тут есть исключения.

При анализе имей в виду, что на некоторых сайтах много фейковых и неактуальных объявлений. И понять, сколько реальных квартир, сложно. Вот на Booking.com, например, реальное количество квартир, но когда ты вбиваешь определенные даты в поиске, не факт, что все квартиры города на 100% свободны в эти даты. Тем не менее, чтобы узнать мало-мальски реальную картину, не ленись и прошерсти все сайты с первой страницы поисковиков.

Сначала выписываешь общее количество квартир, потом сколько по отдельности одно-, двух-, трехкомнатных (и бо-

лее). Это нужно для понимания сегмента, в котором ты будешь работать. В Питере, например, трешки, четырехкомнатные и пятикомнатные нормально сдаются, но только в центре. У нашей компании в центре БОльшая часть трешек, потому что по результатам года конверты с прибылью от них всегда пухлее, чем от однушек. Да, они не так стабильны, как однушки. И рисков больше, но мы любим пить шампанское!

Тебе мы рекомендуем начать с однушек. Пройдет полгода-год, ты поймешь, что к чему, и только тогда стоит брать большие квартиры. А пока лучше не рисковать. Однушку ты всегда сдашь – и зимой, и летом. Однушки – это как горячий пирожок.

Пойми одно: чем для большего сегмента гостей подходит квартира, тем, естественно, она будет лучше сдаваться. Трешку пара вряд ли будет снимать, двушку тоже. Однушку – самое то. Среднее количество путешественников – это примерно два, два с половиной человека – по аналитике Booking.com. То есть два-три человека.

Идем дальше. Тебе нужно узнать среднюю цену однушек, двушек и трешек. Здесь нужно прозвонить основных конкурентов по району или городу, который тебе интересен. И не смотри, что в рекламе написано, например, 1200 рублей. Звони! Все, естественно, сдают дороже, чем написано в объявлении, даже мы. Если хочешь сделать нормальный анализ – прозвони 10—20 разных человек или компаний

и составь сводную таблицу цен. И только после этого делай выводы о цене.

Не расстраивайся, если вдруг поймешь, что конкуренты сдают дешевле, чем ты думал. Скорее всего, они вообще не в курсе простых техник продаж, по которым легко можно сдавать квартиры на 10—30% дороже рыночной стоимости.

КОЛИЧЕСТВО СДАВАЕМЫХ КВАРТИР И ИХ СТОИМОСТЬ

	Количество	Цена
Однушки		
Двушки		
Трешки		

Далее тебе нужно узнать, какие сайты работают в твоём регионе, городе или районе. И снова смотри первую-вторую страницу «Яндекса» и Google. Тебе все станет понятно. Большинство клиентов ищут через эти поисковики. И сайты, которые на первой странице рекламируются, борются за свою популярность, борются за клиента. По сути, список этих сайтов появится у тебя после того, как ты выполнишь анализ количества сдающихся апартаментов.

Вот список из шести основных сайтов, которые работают в Питере:

- **Avito.ru**
- **Kvartirka.com**
- **Booking.com**
- **Cian.ru**
- **Sutochno.ru**
- **Airbnb.com**
- **Realty.yandex.ru**

Вообще, сайтов сотни. А в реальности работает пара десятков. Это проверено. Поэтому рекомендуем тебе не зацикливаться на количестве, лучше обратить внимание на качество. Подозреваем, что список будет пересекаться с тем, что мы написали, но какие-то сайты могут работать лучше в твоём регионе, какие-то хуже. Сейчас, не имея квартиру для сдачи, ты этого не знаешь. Но иметь представление о сайтах ты должен. Чтобы при появлении квартиры-добытчицы ты не тратил время и сразу размещал объявления в правильных местах.

И последнее. Тебе нужно узнать о сезонности и особенностях твоего города. Сезонность нужно обязательно учитывать, чтобы понимать, в какие периоды надо поднимать или опускать цены, когда есть смысл квартиру сдать на два-три месяца, а когда в твой город вообще никто не едет. Да, такое бывает, допустим, в Краснодарском крае. Но не думай, что это повсеместно. В твоём городе вообще может быть круглый год ровный спрос, с небольшими всплесками на празд-

ники, каникулы и выходные дни.

С особенностями у каждого города своя история. Допустим, возьмем Кисловодск, небольшой городок на Кавказе. Мы там не были, и ты вряд ли. Туда люди приезжают поправить здоровье. Срок пребывания – от двух-трех недель. И есть такой город Воронеж. Насколько мы знаем, это транзитный город. В основном, гости заселяются на сутки, так как квартира нужна им только чтобы переночевать: гости спят и едут дальше. Поэтому тебе нужно понимать, кто едет, на какой срок, когда высокий и низкий сезон, а также любые особенности сдачи квартир в аренду. А как узнать сезонность? Для этого стоит проявить хитрость и обзвонить под видом клиента будущих конкурентов по посутке, а также гостиницы.

Метод 1. Находишь посуточника, у которого три-пять квартир на сайтах по посуточной аренде. Например, на «Авито» или Kwartirka.com. Смотришь, чтобы дата регистрации аккаунта была как можно старше. Минимум год, в идеале два-три года. Так ты поймешь, что это опытный посуточник, и у него есть опыт.

Звонишь ему и говоришь, что у тебя брат/сестра/муж/папа работает в компании «Рога и копыта» и к ним постоянно приезжают сотрудники из других городов в командировку на три-четыре дня раз в 10—15 дней. Каждый месяц в течение года. Говоришь, что раньше снимали гостиницу, но это

дорого и теперь готовы снимать квартиры.

Затем просишь прайс на все месяцы разных сезонов, чтобы согласовать это с руководством твоего родственника. Попроси, чтобы расчет был для квартир разного уровня и с разным количеством комнат. Все это важно сделать естественно и непринужденно, поэтому заранее продумай свое предложение, ведь если твой собеседник почует подвох, он закроется и ничего не расскажет. Если ты заинтересуешь посуточника интересным предложением, он расскажет тебе все необходимое о сезонах и особенностях города.

Можешь между делом задавать такие вопросы:

- Никогда не сталкивался с посуткой, кто вообще снимает квартиры?
- У вас, наверное, каждый день гости меняются?
- Зимой/осенью, наверное, вообще плохо сдается?
- Двушки/трешки только молодежь для тусовок снимает?

В общем, задавай любые вопросы, которые приблизят тебя к знаниям об особенностях рынка аренды в твоём городе.

Метод 2. Делаешь то же самое, только вместо посуточника обзваниваешь гостиницы/мини-отели/хостелы. Сезонность, по сути, одинакова у всех, так что можешь не заикливаться на посуточниках! Для полноты картины лучше позвонить в несколько компаний. Рекомендуем не звонить с того

телефона, на который ты потом будешь размещать объявления. Кстати, не забудь все записать или даже попроси, чтобы тебе прислали предложения на почту.

Выбор подходящей локации

Мы разобрали анализ рынка посуточной аренды в твоём городе, ты посчитал, сколько квартир всего сдаётся, сколько однушек, двушек и трешек, узнал среднюю стоимость. Посмотрел, какие сайты работают, узнал о сезонности и об особенностях города. Надеюсь, после этого ты понял, что в твоём городе можно работать.

Следующим шагом будет выявление максимально подходящей локации. Квартира должна стать твоей добытчицей и кормилицей, чтобы на нее была очередь из желающих. Как в торговом центре во время «черной пятницы».

И в этом тебе очень поможет правильная локация!

Поверь, иногда достаточно сдвинуться всего на 200—300 метров вправо или влево от некоей точки – и квартира, которую ты снял, приносит денег меньше, чем та, которая попала в яблочко. Location, как говорит одна наша коллега, – это очень важная деталь при выборе квартиры. Безусловно, квартира под посутку – это комплекс характеристик и нюансов, при соблюдении которых ты будешь выжимать с квартиры по максимуму. И наша задача – поделиться с тобой всеми этими нюансами.

Часто даже неказистые квартиры сдаются нормально, потому что они расположены возле метро, у вокзала или аэро-

порта. Это факт, как ни крути. А квартиры с хорошей локацией и при этом с хорошими ремонтom и мебелью сдаются еще лучше.

Для того чтобы мы были на одной волне и понимали друг друга, мы и проговариваем эти вроде очевидные, но в то же время очень важные вещи. У нас у самих, особенно поначалу, были ошибки с локацией. Наверное, в бизнесе от них никуда не деться. Однако мы хотим, чтобы ты совершил их как можно меньше.

КАКИЕ ЛОКАЦИИ ТЕБЕ НУЖНЫ?



Хорошие квартиры – те, рядом с которыми есть перечисленные ниже «магниты»:

1). Бизнес-центры, крупные и мелкие предприятия, заво-

ды, выставочные залы и конференц-центры. В общем, любые места, в которые люди приезжают по рабочим целям. Это могут быть как разовые командировки на предприятие (например, люди приезжают на повышение квалификации), так и постоянные, когда командированный сотрудник с периодичностью приезжает в твой город.

2). Памятники архитектуры и достопримечательности. В России много красивых городов. И это не только «Золотое кольцо». Туристы приезжают изучить историю города, страны, народов. Подумай, какие в твоём городе есть интересные достопримечательности?

3). Учебные заведения. Заочники приезжают на сессию, селятся рядом с университетами. А абитуриенты, пока поступают и ищут квартиру на длительный срок, будут жить у тебя.

4). Медицинские учреждения. Это тоже хорошие «магниты». Особенно такие, где есть амбулаторное лечение, когда люди приезжают на два-три месяца. Сроки бывают разными, но, как правило, это минимум неделя. В Питере мы снимаем квартиры рядом с медучреждениями. В одном из районов все квартиры забиты, потому что рядом две больницы.

5). Спортивные учреждения. Спортсмены приезжают, чтобы готовиться к соревнованиям. Они, как правило, приезжают не на неделю, не на две, а на два-четыре дня. Но это ведь тоже прекрасно!

6). Военные части. Родители приезжают на присягу, де-

вушки приезжают к своим парням. Просто сами солдаты снимают. В казарме совершенно другие условия, а парням хочется нормально пожить, помыться, почувствовать себя людьми.

7). Банальные вещи – близость к метро, аэропорту, вокзалу. Даже не знаем, что тут добавить.

8). Хорошая транспортная развязка. Бывает, что кому-то просто нужно, чтобы квартира была рядом с дорогой. Есть гости, которые принципиально не селятся в центре, потому что потом проблемно выбираться из города по пробкам.

Мы расписали самые основные пункты, по которым ты должен выбирать локацию. Наверняка ты что-то знал сам или догадывался. Что с этим делать? Тебе нужно промониторить места в твоём городе с максимальной концентрацией перечисленных «магнитов». Чтобы квартира была нужна максимальному количеству клиентов. Составь мини-карту и ищи квартиру в пределах подходящей локации.

Подбор квартиры по критериям

После анализа рынка, выявления хорошей локации и ведения переговоров с владельцами квартир ты назначил первый просмотр! Ура-а-а! Поздравляем, ты это сделал. Договорился-таки глянуть квартирку.

И тут у тебя возникает вопрос: вот приду я на просмотр, мне все понравится, буду готов брать квартиру, но точно ли она подходит под посутку? Как это понять? На что обратить внимание? Что самое важное? Не парься, мы подготовили для тебя список критериев, благодаря которым ты точно сможешь понять, подходит квартира или нет. А в конце списка ты узнаешь самый главный критерий, без которого никуда.

20 критериев хорошей квартиры для посуточной аренды

1. Хорошая локация

Мы только что подробно ее разобрали.

2. Адекватная рыночная цена

Пожалуй, самый важный критерий, про который забывают 90% новичков. Когда находишь первую квартиру, эмоции переполняют и ты начинаешь мыслить неразумно, на уровне ощущений – «крутая квартира, по любому будет сдаваться». Квартира, может, и офигенная, но если цена на нее вы-

ше рынка, то ты будешь каждый месяц терять часть своей прибыли. Все логично. Например, есть квартира с ценой выше рыночной на 2000 рублей в месяц. Ты же помнишь, что считать нужно по году, то есть умножая на 12 месяцев?! Получается уже 24 000 рублей недозаработанных денег. А если квартир пять, то это уже 120 000 рублей в год! Внушительная сумма, на нее можно снять еще одну квартиру или в отпуск сгонять. Так что отбрасывай эмоции, включай логику и обязательно соотноси стоимость аренды квартиры и стоимость, по которой ты будешь ее сдавать.

Если по твоим подсчетам получается, что аренда отбивается больше, чем за 12—14 дней, то по такой цене аренды брать не стоит. Либо торгуйся, либо продолжай поиски. Или бери на себя ответственность за риск при такой аренде и работай с этой квартирой.

3. Новый дом

Желательно. Понятно, что есть города, в которых с новостройками беда. Если у тебя как раз такой город, то не обращай на этот пункт внимания. Смотри квартиры в домах любого года постройки и не запаривайся.

Если же в твоём городе все хорошо с новостройками, то в первую очередь рекомендуем обратить внимание на них. Почему? Все просто: в новых домах современный ремонт, хорошие лифты, есть консьерж и видеонаблюдение.

А самое главное, что в недавно сданных домах соседи друг

друга практически не знают. Это значит, что не будет никаких расспросов по поводу смены жильцов. В отличие от хрущевок и сталинок, в которых есть риск, что баба Дуся и тетя Глаша будут донимать твоих гостей, ведь они живут в этом доме с конца семидесятых и раньше их не видели.

4. Современная техника

В идеале, чтобы телевизор, стиральная машина и холодильник были в квартире или их можно было купить в счет аренды. Важно, чтобы эта техника была не 1970-х годов. Конечно, еще тебе для работы обязательно понадобятся утюг, чайник, микроволновка. Если это уже есть в квартире – круто! Если нет, прикидывай сразу, что тебе придется это покупать. Есть еще список необязательной бытовой техники, наличие которой добавляет квартире плюсики: тостер, посудомойка, пароварка, кофемашина, блендер. Сейчас в тренде полезное питание, поэтому можно даже добавить в описание квартиры, что есть блендер или пароварка. Для узкого числа гостей это может являться значительным преимуществом. Когда есть посудомойка – это тоже очень круто. Ею не пользуется примерно 50% гостей, но те, кто пользуется, очень довольны.

5. Современная мебель

Хорошо, когда все в одном тоне или даже из одной коллекции. Тогда на фото квартира будет выглядеть конфет-

кой. А бывает так, что мебель современная, но выглядит как «сборная солянка»: комод белый, кровать черная, тумбочки коричневые, а полки зеленые. Это выглядит аляповато и безвкусно.

Происходит это из-за того, что владельцы свозят старую мебель в арендную квартиру, чтобы «добро не пропадало». Особенно забавно это смотрится, когда приходишь смотреть квартиру в новом доме, сданном два года назад, заходишь, а там как будто бабуля всю жизнь жила. На вопрос: «Ребята, а что с мебелью?» хозяева отвечают: «А что с ней? Все нормально, она же работает, функционирует». Да, она, конечно, функционирует, но эстетики и удобства в ней минимум. Вы же ездите не на жигулях, вы ездите на BMW, хотя по функционалу они одинаковы. Так что обращай на это внимание и не бери квартиры с обшарпанной старой мебелью.

6. Если старый дом, то первый и второй этажи

Это относится даже больше не к старым домам, а к тем домам, в которых нет лифта. Рекомендуем брать первый и второй этажи, потому что на пятый этаж с чемоданами проблематично подниматься. Если пролеты невысокие, то еще можно попытаться. Плюс к этому – на первых этажах всегда больше всего трафика людей, это значит, что смена жильцов не будет бросаться в глаза.

У нас есть квартиры на пятом этаже без лифта, но это

студии, рассчитанные больше на молодежь. В описании этих квартир мы обязательно указываем, что у нас нет лифта. Но гости не всегда внимательно читают объявления. Поэтому при бронировании еще раз обговариваем этот момент, чтобы не было конфликтов.

7. Адекватный собственник

Человек, с которым ты будешь работать, вести финансовые отношения в течение длительного времени, должен быть адекватным, то есть после общения с ним у тебя не должно оставаться неприятного осадка. При просмотре или подписании договора не всегда понятно – нормальный человек или нет. Твоя задача его немного разговорить, показать свою открытость, наладить контакт и понять, что он за фрукт.

У нас часто бывало такое, что изначально человек нам не нравился, а при общении мнение менялось. Мы налаживали контакт и заключали договор.

Обрати внимание на социальный и финансовый статус владельца. Очень сложно будет договориться о покупке мебели или о ремонте, например с бабулей, у которой квартира – это единственный дополнительный доход. И которая, скорее всего, сама живет в обычной квартире. Для нее квартира и так кажется прекрасной, и что-то докупать в нее она не захочет. Гораздо проще будет договориться обо всем с обеспеченным человеком, который сам живет в хорошей квартире и понимает, что нужно для комфорта. Конечно, бы-

вают и исключения, не забывай об этом.

Есть два основных типа арендодателей.

1). Квартиру купили для инвестиции, относятся к ней как к доходной недвижимости.

Не «обожествляют» квартиру, с такими собственниками приятно иметь дело. Они не сильно докучают и спокойно относятся к нормальной амортизации квартиры во время ее сдачи.

Среди них есть те, кто купил квартиру в ипотеку и пытается ее хоть как-то отбить, но не хочет вкладываться. Им говоришь: «Нужно купить сюда стол». Они отмахиваются: «Не-не, сами покупайте, мне кажется, что тут уже всего хватает». А смотришь – там комната пустая. С такими людьми нужно быть аккуратнее, иначе возможны значительные дополнительные вложения в запуск квартиры.

Идеальные собственники – это предприниматели, которые сами ведут бизнес. Они не относятся к своей квартире как к любимому детищу, и с ними проще вести диалог.

2). Квартира досталась по наследству или куплена для подрастающих детей.

Как правило, такие владельцы слишком пекутся о своей квартире и переживают за нее. С ними мы не рекомендуем работать, они будут выедать мозг даже по мелочам.

Хотя есть и третий тип:

3). Это, как правило, люди обеспеченные, в их квартире

хороший ремонт. Классно, когда изначально делают под себя, а потом решают сдавать.

Если удалось заполучить такую квартиру, считай, что ты вытянул счастливый билет. Как правило, такое жилье сдается лучше всего и гости любят возвращаться именно сюда.

8. Хороший, современный ремонт

Думаем, тут все понятно. Эра «бабушкиных вариантов» и абы каких квартир канула в Лету. Сейчас все хотят жить в нормальных квартирах с хорошим ремонтом.

9. Хороший вид из окна

Желательно. Это пункт больше относится к центру Питера, где вид бывает на стену или помойку. Или во двор-колодец без дневного света. Этот фактор больше влияет на общую оценку квартиры, но он не основополагающий. В спальных районах и в новых домах, как правило, проблем с видом нет. При просмотре не забудь заглянуть в окошко и посмотреть, куда же оно выходит.

10. Наличие балкона будет преимуществом

Желательно. В новых домах практически везде есть балконы. Балкон нужен для того, чтобы гости там курили, а не выходили на площадку и не травмировали своим дымом соседей. Напоминаем: закон, запрещающий курение в общественных местах, давно принят. В домах с нормальными

ми жильцами вывешивают предупреждающие объявления, штрафуют нарушителей и всячески борются с курением. Проблемы с соседями тебе не нужны, поэтому балкон – это оптимальное место, где можно курить.

11. Максимальное количество спальных мест

В пределах разумного. Если в квартире пять диванов и три двухъярусные кровати, то это не очень хорошая идея. В однушке в идеале должно быть четыре спальных места – диван и кровать. В двушке – 4—6 мест, включая минимум одну кровать. В трешке – 6—8 спальных мест, в идеале две кровати.

Может быть так, что изначально спальных мест установлено меньше, чем нужно. В этом случае главное, чтобы площадь квартиры позволяла самостоятельно установить кровать или диван. За свои деньги или в счет аренды.

12. Удобные спальные места

Хороший сон повышает качество жизни. Поэтому крайне важно иметь удобные спальные места. В идеале, чтобы на кровати лежал ортопедический, а не пружинный матрас. Диван тоже должен быть удобный для сна. Когда будешь на просмотре квартиры, не стесняйся попробовать полежать на кровати и на разобранном диване. Так ты поймешь, насколько удобны спальные места.

Конечно, когда гости бронируют квартиру, они редко

спрашивают про удобство спальных мест. Но при проживании для них это важно. У нас был случай, когда люди съехали из квартиры, потому что не могли нормально выспаться. Пришлось менять матрас, ведь когда мы сами полежали на нем полчаса, мы их поняли.

13. Минимум вложений в запуск

Очень круто, когда приходишь и понимаешь, что в квартире есть почти все, что тебе нужно. А докупить нужно только белье и всякие мелочи по кухне. Конечно, такое бывает нечасто, но бывает. При просмотре квартиры, кроме всего прочего, тебе надо прикинуть примерную сумму вложений. Тут все просто: чем меньше, тем лучше. Ведь если ты сэкономишь на запуске одной квартиры, у тебя останутся деньги, чтобы быстрее снять вторую квартиру. А чем больше квартир, тем больше профит.

14. Без тамбура/предбанника на две квартиры

Предбанник на пять-шесть квартир – это нормально. Но если тамбуром отделены всего две квартиры, могут быть конфликты с соседями. Гости могут оставить мусор за дверью или хлопнуть дверью, а соседей это будет напрягать. Люди привыкают чувствовать себя хозяевами на территории тамбура и считать ее своей, поэтому могут тебе вставлять палки в колеса. Да и частой смене жильцов они будут не рады. Особенно, если в соседней квартире живет семья с тремя

детьми, а ты тут водишь всяких, деньги зарабатываешь.

У нас бывали квартиры с тамбурами, причем трешки. С ними сложилось 50/50: в одних все было отлично, соседи не ругались, им вообще было все равно. А в двух других соседи были недовольны, периодически «допрашивали» гостей и иногда звонили собственникам с выдуманными претензиями.

15. Чистый и безопасный подъезд

Довольно важный для многих гостей пункт. У нас была квартира с отличным ремонтом, но когда гости заходили в парадную, им становилось страшно. Вся обшарпанная, без лампочек – ощущение, что попал в катакомбы и за углом тебя ждет неприятный сюрприз.

Были такие, кто разворачивался и уходил, говоря нам: «Мы здесь не будем жить, потому что грязно и страшно». И их можно понять, особенно женщин. Поэтому обращай внимание на то, чтобы подъезд был чистый.

В некоторых случаях мы сами делали ремонт, тратили на это 5000—10 000 рублей. Но мы точно понимали, что эти траты быстро окупятся – за счет того, что квартира хорошая. Если квартира не очень, да еще и парадная убитая – ремонт делать не нужно.

16. Видеонаблюдение

Желательно. Все люди хотят чувствовать себя в безопас-

ности, согласно все той же пирамиде Маслоу, это первая ступень – базовые потребности. И видеонаблюдение людям добавляет спокойствия, хотя и не всегда помогает. Поэтому если есть видеонаблюдение – хорошо. Нет – ничего страшного. А вот домофон, естественно, обязателен, потому что даже тебе самому будет комфортно, когда не нужно будет постоянно спускаться вниз за гостями.

17. Отсутствие шумных соседей

При просмотре квартиры обязательно узнай у владельца, кто соседи. Знаком ли он с ними, были ли конфликты или беспокойство с их стороны. Мотивируй это тем, что твои гости приезжают по работе и лишний шум со стороны соседей им не к чему. Конечно, владелец может не знать, кто его соседи, или солгать тебе. Но не все же вруны, довольно часто люди честно говорят, что к чему.

Вообще, обращай внимание на то, какие у соседей двери. Если обшарпанные на вид, то это может означать, что квартира коммунальная. А в коммуналках довольно часто живут неблагополучные слои населения.

18. Не должно быть долгов за коммунальные платежи

Конечно, может быть небольшая задолженность, но точно не должно быть такого, что за «коммуналку» не платили больше трех месяцев. Потому что ТСЖ при наличии задол-

женности может прийти и отключить тебе воду или свет. Как раз в тот момент, когда у тебя гости заехали. И получится очень неприятная ситуация. Да, конечно, деньги на погашение сразу найдутся, но не факт, что ты сможешь быстро решить все проблемы.

У нас такая история была недавно летом. Отрубили свет. А когда его отрубают, то дня на три вылетаешь из графика в связи с ожиданием приезда мастеров. У нас тогда сутки стоили 10 000 рублей. Пришлось переселять людей в другую квартиру. Это был наш косяк, просто забыли оплатить. Какие-то квартиры оплачивали, а какие-то нет. Из-за этого пришлось терпеть убытки.

Но было и такое, что однажды мы сняли квартиру с огромным долгом за свет – около 500 000 рублей. Правда, мы изначально об этом не знали. Узнали, когда нам так же отрубили свет. У владельца таких денег не было, и пришлось хитрить с подключением. И сидеть как на пороховой бочке в разгар сезона.

Чтобы у тебя такого не произошло, обязательно посмотри последние оплаченные квитанции за коммунальные услуги. Если долг больше, чем за три месяца, – стоит задуматься.

19. Наличие бойлера/водонагревателя

Желательно. Когда летом отключают воду, будет хорошо, если твои гости смогут нормально помыться. Централизованно, а не с помощью тазика с ковшиком. Когда владельцы

делают хороший ремонт в квартире, то бойлер, как правило, предусматривается. Но даже, если его нет, не беда – сейчас много предложений проточных водонагревателей. На две недели в году они вполне сгодятся. И стоят не так дорого. Правда, они потребляют много электроэнергии.

20. Хорошая шумоизоляция

Желательно. Думаем, все знают, что в сталинках хорошая шумоизоляция, а в хрущевках нет. С новыми домами другая история. Есть дома с хорошей шумоизоляцией, как правило, это премиум-класс, есть со средней, а есть ну прямо ужас – слышно храп соседа. При просмотре, конечно, сложно это понять. Но прислушаться можно, вдруг что услышишь.

Самый главный критерий

Для ориентира и понимания мы дали тебе 20 критериев подбора квартиры. Какие-то из них действительно важны, какие-то второстепенны, но их наличие добавляет преимуществ. Суть в том, что при выборе квартиры у тебя самого должно появиться желание остановиться в ней. Тебе нужно вжиться в роль твоего будущего гостя и понять все плюсы и минусы квартиры. Понять, что существенно и что будет влиять на желание жить в этой квартире, а что нет. Ведь гости, которые к тебе приедут, – это обычные люди, которые вдали от дома хотят чувствовать себя комфортно.



КОНТРОЛЬНЫЙ ЧЕК-ЛИСТ:

- 1.** Хорошая локация.
- 2.** Адекватная рыночная цена.
- 3.** Новый дом.
- 4.** Современная техника.
- 5.** Современная мебель.
- 6.** Если старый дом, то первый и второй этажи.
- 7.** Адекватный собственник.
- 8.** Хороший, современный ремонт.
- 9.** Хороший вид из окна.
- 10.** Наличие балкона.
- 11.** Количество спальных мест.
- 12.** Удобные спальные места.
- 13.** Минимум вложений в запуск.
- 14.** Без тамбура/предбанника на две квартиры.
- 15.** Чистый и безопасный подъезд.
- 16.** Видеонаблюдение.
- 17.** Отсутствие шумных соседей.
- 18.** Без долгов за коммунальные платежи.
- 19.** Наличие бойлера/водонагревателя.
- 20.** Хорошая шумоизоляция.
- 21.** **Мы бы остались в ней жить сами.**

СТЕПЕНЬ ВАЖНОСТИ КРИТЕРИЕВ

Высокая важность	Средняя важность	Низкая важность
------------------	------------------	-----------------

До просмотра квартиры

Критерий	Важность	Комментарий
Хорошая локация		Локация очень ВАЖНА. Это залог хорошей заселенности
Адекватная рыночная цена (с КУ)		Цена тоже важна. Не забывай торговаться, но на месте, почти еще раз мануал, как торговаться. Не забудь узнать, сколько составляют КУ зимой и летом!
Адекватный собственник		Работать с владельцем квартиры вы будете долгое время. Лучше выстраивать сразу теплые отношения
Если старый дом и нет лифта, то первый и второй этажи (желательно)		Не все хотят и могут ходить пешком по лестнице, да и в старых домах все друг друга знают. Также чем выше этаж, тем меньше людей туда поднимается
Если две и три комнаты смежные, то цена ниже		Если двушка или трешка с кухней-гостиной, то она должна стоить чуть дешевле, чем аналогичные квартиры с изолированными комнатами
Новый дом (желательно)		В новых домах, как правило, свежий ремонт и соседи не знают друг друга
Раздельный санузел (желательно)		На этот критерий ориентируемся при поиске двух- или трехкомнатной квартиры
Наличие балкона будет преимуществом		Балкон нужен преимущественно для курения и хранения

При просмотре квартиры

Критерий	Важность	Комментарии
Современная техника (чем больше, тем лучше) и мебель		Мебель в идеале в одних тонах, не «солянка». Техника, бесспорно, добавляет плюсов! Обязательно: ТВ, холодильник, стиральная машина
Хороший, современный ремонт		Ремонт может быть не очень новый, но качественно исполненный, дорогая мебель и техника
Максимальное количество спальных мест (в пределах разумного)		Большинство гостей хочет спать на кроватях, как минимум на тахтах — это обязательно. Квартиры с диваном хуже сдаются, но как дополнительное спальное место — отлично! В идеале квартира должна быть с кроватью и диваном, либо с возможностью поставить диван на кухню или в комнате. То есть в идеале спальных мест в однушке — 2+2, в двушке — 2+2+2, в трехке — 2+2+2+2
Удобные спальные места и матрасы (важно)		Качество сна напрямую влияет на уровень удовлетворенности гостей твоей квартирой
Чистый подъезд		Важный параметр, больше присущ старым домам
Без шумных соседей		Никому не нужны конфликты и заморочки. Напрямую спрашивай: кто соседи?
Без больших долгов за коммунальные платежи		Проверяй последние оплаты по квитанциям

Критерий	Важность	Комментарии
Без тамбура/предбанника на две квартиры		Желательно, чтобы тамбура не было. Будет меньше встреч с соседями, следовательно, меньше вероятность конфликтов с ними
Парковка поблизости		Не обязательно чтобы была где-то закрепленная за тобой парковка, главное, чтобы она была рядом и ты об этом знал
Хорошая шумоизоляция (желательно)		В новых домах и хрущевках априори нет хорошей слышимости. Этот критерий больше применим к квартирам, которые были переделаны из одной большой в маленькую
Кондиционер (в южных регионах) или обогреватель (в северных)		Для комфортного пребывания гостей
Хороший вид из окон		Главное, чтобы не плохой
Домофон/видеонаблюдение (желательно)		Домофон должен быть. Безопасность — всегда хорошо, гости это любят
Наличие бойлера/водонагревателя		Желательно, чтобы был хотя бы проточный водонагреватель, воду до сих пор везде отключают

Глава 2 Юридический аспект

КОММЕНТАРИИ К «ЗАКОНУ ХОВАНСКОЙ»

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.