

Беги, пока не поздно!

БИБЛИЯ арендодателя

Как сдавать авто в аренду
и не умереть с голоду?



18+

Артем Айвазян

Артем Айвазян

Библия арендодателя

«Автор»

2020

Айвазян А. А.

Библия арендодателя / А. А. Айвазян — «Автор», 2020

Это пособие для тех, кто решил вступить на нелегкий тернистый путь бизнеса по аренде авто. Я сделал все для того, чтобы после прочтения данной книги, вы отказались от этой идеи раз и навсегда.

© Айвазян А. А., 2020

© Автор, 2020

Артем Айвазян

Библия арендодателя

Вступление.

Всем привет. Для тех, кто еще не знает, кто я – меня зовут Артем. Я занимаюсь арендной деятельностью вот уже пятый год и по воле случая вышло так, что я связан с несколькими тысячами арендодателей со всей страны, поэтому я вобрал в себя множество сценариев, рабочих моментов, казусов, проблем, много проблем и еще большую жирную кучку проблем, которые зачастую возникают в нашем бизнесе. Я не претендую на звание "всезнающий гуру прокатного бизнеса", но мне однозначно есть, чем с вами поделиться. Это пособие доступно по ссылке и будет регулярно дополняться и обновляться. Каждый после прочтения может отправить мне свои отзывы, пожелания, замечания и дополнения.

номер для связи: 89649416552

телеграмм: @aivazanart

Глава 1.

Как начать.

В этой главе я расскажу о том, как начинал сам, и о том, почему если вы еще на раннем этапе – вам стоит бежать без оглядки. Самый распространенный вопрос, который мне задают, если узнают, чем я занимаюсь, это: «А как мне тоже так вот?». «А я тоже хочу!», «Артем, охренееееет! Машина в день приносит 1200 рублей, у тебя 16 машин, это же 19200 рублей в день! Это же 576000 рублей в месяц! Научи меня! Ааааа». И прежде чем я успеваю открыть рот, человек уже стоит в очереди на получение кредита/лизинга, держа одной рукой мешок для будущих денег с карикатурным значком \$ по середине, а другой рукой листает сайт БМВ, выбирая на какой же из них он будет ездить через 3-4 месяца. Я, конечно, совсем немного утрировал (чуть-чуть буквально), но ведь большинство, действительно, придерживается именно такой математики. Возможно, они предполагают, что есть там какие-то расходы, но "да это же фигня, я с водителями все выбью" или "если вовремя следить за машиной, то там только колодки да масло менять".

Всю палитру красок мне будет тяжело передать даже в трех томах, но вот что на самом деле вас ждет:

Вы влезете в долги, покупая авто не на свои деньги. Не важно, лизинг это или кредит – вы уже положили себе цепь на шею в виде ежемесячного платежа.

Вы закупили авто, поставили их на учет и вдруг выяснили, что, блин, оказывается еще и оборудовать машину надо: газ, маяки, чехлы на сидения, оплетка на руль. Если машина б/у, то еще и замена ГРМ, масло и прочие ремонты двигателя и ходовой. А денег и так нет.

Вы выставили авто и пошли звонки. И тут два варианта:

1. выставили дешево, без залога – ну ок, сдали авто.
2. выставили по рынку – сидите и ждете 2-3 дня (дольше новичок не протянет), снижаете цену и убираете залог, так как: "аааа платеж по кредиту/лизингу скоро."

Машинки поехали. Вы вроде успокоились. Едите доширак пока каждый день, но зато вот-вот потекут денежки рекой. Но вдруг один водитель не оплатил аренду и не берет трубку, второй позвонил сказал, что мама заболела и ему нужно пару дней. Третий трубки берет и рассказывает трехчасовую тираду про его плохую жизнь и про то, как все его кидают и что вот он бедный и несчастный еще и вам там что-то должен, буржую, платить. Вы молча слушаете, сопереживаете каждому и продолжаете есть лапшу, но уже без нарезанных сосисок.

Тик-так-тик-так проходит уже достаточно дней, а денег что-то нет и нет, и тут вы уже не выдерживаете, едете к тому, кто не берет трубки (я надеюсь вы поставили маяк) с целью забрать ваш авто. Приезжаете на место и охреневаете: бочина поцарапана, бампер треснут, в

салоне явно ночевали 28 бомжей разом и магнитола куда-то делась. Но вам повезло: ключи и документы лежат в бардачке. Сегодня удача на вашей стороне!

Вы, конечно же, думаете: так есть же договор! Что за идиот?! Сейчас я мигом его накажу. Приходите в полицию, гордо с высокоподнятым подбородком начинаете излагать красномордому лейтенанту:

– Товарищ полицейский, вот Иванов Иван Иванович, такой гад украл у меня магнитофон из машины, поцарапал ее всю, побил да и насрал еще под сидением.

– Тише-тише, гражданин, разберемся. Как Иванов Иван Иванович получил доступ к вышеуказанному транспортному средству? – с тяжелым вздохом от осознания еще одного "неприбыльного дельца" в стопке бумаг бубнит полицей.

– Так я ж в аренду машины сдаю. – торжественно заявляете вы.

И тут вы замечаете, что взгляд его становится радостней, на щеках появился румянец и полицей, чуть ли не крича от радости, говорит:

– Аааааа, так вы в аренду сдаете! Ну чудесно! Значит это у вас гражданско-правовые отношения.

– Но, товарищ лейтенант, он же магнитола украл и насрал. – оторопев от такого исхода, чуть ли не заикаясь, заявляете вы.

– Может и украл, а может и нет? У вас же договор есть? Есть. Там и акт приемки-передачи авто должен быть. Вот с ним и идите в суд.

И тут два варианта. Вы можете либо настоять на своем и заявление у вас примут (но напишут отказ через 3 дня), либо повесив голову поковылять домой.

Итак, что мы имеем: машины ездят и не платят, дошки уже закончились, так еще и авто в непригодном состоянии. За пару недель разбита вся ходовая, испорчен салон и побит кузов. А деньги на ремонт где взять?

Я всего лишь кратенько рассказал основные ошибки начинающих арендодателей. Это лишь цветочки. Впереди вас ждут проблемы с разводилами на СТО, проблемы с угонщиками и мошенниками, проблемы с водителями-уничтожителями авто, проблемы с полицией, проблемы с ФСБ и многое другое. Мне в этом плане очень «повезло», ибо я лично столкнулся с каждой из них:

у меня сдали две машины на разборку – водитель не наказан.

у меня взяли авто и на следующий же день восстановили ПТС и продали – суд идет второй год, никто не наказан, машина стоит без документов.

у меня нашли 4 кг наркотиков в машине – водитель наказан, но и я приобрел седину и нервный тик, сидя на допросе в ФСБ.

у меня бросали авто в Москве, в Черкесске, в Сочи, в Крыму, в Челябинске. Все это забываемые, «веселые» поездки, которые сделали из молодого жизнерадостного парня – меня.

Сейчас большинство из вас думает: пффф, да это же фигня, у меня же маяки есть, договор 40 юристов составляли, дядя Коля в полиции, да еще и в другие регионы не сдаю машины. А если кто продаст или сдаст мое авто, так вообще приеду расстреляю и деньги верну. Если поймали себя на такой мысли, то вас ждет скорый неприятный сюрприз.

Конечно, не всё из этого будет у вас: у кого-то частично, у кого-то еще хуже. Может, я прошел через все это для того, чтобы на свет появились эти строки, и надеюсь, что кому-нибудь это пособие сэкономит немало средств и нервов.

ГЛАВА 2.

Если вы все равно хотите начать.

Итак, если мне не удалось вас переубедить начинать этот кошмар, то добро пожаловать в наш веселый мир. Вы решили сдавать авто в аренду и поднимать кучу или кучку денег. У вас есть три известных мне пути:

1. Открыть ООО, автопарк и сдавать авто под такси, получая и аренду, и комиссию парка.
2. Открыть ООО/ИП и сдавать авто в прокат (туристам, приезжим и прочим). НЕ ТАКСИ.

3. открыть ИП/ООО/пиратство и сдавать авто в аренду. Тут отличие от проката в сроках аренды. Вы можете отдавать эти машины и под такси, но комиссию парка получать не будете. Каждый из этих пунктов можно так же разделить на несколько веток:

1. Покупаем авто на собственные средства либо кредит/лизинг.

2. Сдаем авто в аренду или в аренду с последующим выкупом.

Я не буду вдаваться в детали каждого из способов заработка на сдаче авто. Мы затронем только то, что присуще каждому из них.

Совет для тех, кто берет авто в лизинг: произведите грамотный расчет. Не нужно брать суточную аренду, умножать ее на 30 и получать таким образом доход. Найдите крупный парк в вашем городе (это можно сделать через группы в WhatsApp или авито), созвонитесь с директором и пригласите его на обед. Поверьте, этот обед уберет вам тонны нервов и килограммы денег. Хороший человек вам все расскажет и покажет, а самый лучший – отговорит.

Совет для тех, кто берет кредит: сумма ежемесячного платежа должна быть посильна вам при условии, что у вас взорвались все машины. То есть вы должны быть способны платить по кредиту и при этом есть хотя бы по пачке ролтона в день и платить коммуналку и прочие обязательные платежи. Не рассчитывайте, что у вас сто процентов поперет, что все получится и прочая чушь. Вы можете купить хоть десять авто, и все они по разным причинам не будут работать. А скорее всего вы начнете с двух-трех. Так вот уже на следующий день две машины могут расфигачить в тотал и ничего вас от этого не спасет. Учитывайте это и не берите непосильную сумму.

После того, как вы все рассчитали – пересчитайте еще раз. В каждой машине у вас должен стоять маяк (трекер, глонас). Советую на них не экономить. У меня на всех авто установлены starline m17, другие я не пробовал, так как полностью доволен этими. НЕ ЭКОНОМЬТЕ. Даже если возьмете другие, то обязательно проверьте чтобы были следующие функции:

Блокировка зажигания.

Прослушка.

Отслеживание перемещения авто онлайн

Достаточная работа маяка без подключения к аккумулятору авто.

На все машины сразу покупайте нормальные качественные чехлы и оплетки на руль. Это сэкономит вам достаточно денег на химчистках и уменьшит амортизационную потерю стоимости авто при продаже. Если вы берете б/у авто, то сразу загоняйте его на СТО и делайте все полностью. ОБЯЗАТЕЛЬНО нужно заменить ремень ГРМ и ролики, а также масло. Проверьте, установлена ли защита картера. У меня два раза пробивали поддон, поэтому прислушайтесь.

Когда машина полностью готова, то настало время ее выставлять. Я пользуюсь только авито и юлой. У кого автопарки, также используют Яндекс.Гараж. Как узнать рыночную стоимость аренды вашего авто? Прозвоните 20 подобных объявлений. НЕ ПРОСТО ПРОЧИТАЙТЕ, что там написано, а именно прозвоните, а лучше поездите-посмотрите, в каком состоянии машины, и что вообще за условия предлагают. Иначе вы просто откроете первую страницу авито и увидите, как Солярисы 2020 года на автомате предлагают за 900 рублей в сутки и еще выходной дают, авто обслуживают и минеты по праздникам делают. Всё это – фейки, созданные для разных целей: сбор документов водителей, просто привлечение максимального количества лидов и прочее.

Как сдать авто быстрее? У вас должно быть 5 объявлений об аренде на одной площадке на одну машину. То есть, если у вас один Датсун, то вы должны каждые 3 дня выставлять новое объявление. Я не рекомендую турбо и поднятие, а именно новое объявление. В идеале

иметь несколько симок и разные аккаунты. Для продвинутых юзеров советую схему с левыми симками + переадресация + прокси – это дешевле всего.

«комментарий спустя 4 года: сейчас делать левые аккаунты на авито не получится из-за проверки документов. Теперь мы просто подаем разные объявления с одного или нескольких аккаунтов и весь упор делаем на качестве фотографий, а главное рейтинге профиля. Обязательно сделайте себе отзывов, хотя бы несколько, а затем просите каждого довольного клиента оставить вам отзыв.»

Ну вот, мой друг, теперь ты уже совсем взрослый и готов принять своего первого водителя. А он будет, как первый парень для девочки-подростка, – скорее всего, окажется конечным мудаком, которого ты не забудешь.

ГЛАВА 3.

Проверяем водЯтлов правильно.

Машины стоят, ручки дрожат, деньжат хотят.

Вы сделали все, как написано, и у вас зазвонил телефон:

"Ало, кто говорит? Ибрагим Саид Бельды Оглы Саламон?"

Этап №1. Отсеиваем кандидатов по телефону.

На этом этапе вы уже должны четко понимать, кто ваш клиент. Если вы открыли прокат, то клиенты у вас должны быть выше уровнем, чем у аренды и у такси. Зачастую, это люди просто из другого города. Тут отбор должен быть самым жестким, на мой взгляд. По телефону вы должны понять: кто хочет взять авто? Для каких целей? Стаж вождения? Есть ли у него своя машина? Это ключевые вопросы, которые дадут вам общее представление о человеке. Не стесняйтесь спрашивать. Не устраивайте допрос, а просто вежливо поговорите с человеком. Да, вроде как мы работаем в сфере услуг и клиенту надо лизать попку, но у нас другой случай. В сезон попку лизать будут вам из-за высокого спроса, а в несезон – уж лучше пусть машины постоят, чем сдавать кому попало.

ПРАВИЛО №1. Если поймали себя на мысли: «Блин, машины давно стоят, надо уже кому-нибудь сдать. Может залог убрать или вот этому с узбекскими правами?» – попросите товарища/жену/коллегу ударить вас по яйцам (девушки, придумайте, куда бить себя самостоятельно). Поверьте, эта боль гораздо лучше, нежели та, которую вы испытаете, когда сдадите авто из-за подобных мыслей абы кому и на следующий же день будете забирать грудку металла на эвакуаторе. Я это испытал, поэтому говорю, как есть: лучше удар по яйцам.

Тем, у кого аренда или автопарк, повезло меньше. К нам не приходят люди обеспеченные и имеющие хоть что-то. Если на водителе есть трусы и носки, он уже считается обеспеченным чуваком в своем социуме. Поэтому по телефону мы спрашиваем: где проживаете? Для какой цели авто? Сколько стаж вождения и какой страны права и паспорт? Брали ли до этого авто в аренду? Слушайте внимательно. Если человек нехотя отвечает, груб и неприятен, учтите, что вам с ним работать не один день и разговаривать по телефону не одну сотню раз. Уверены, что хотели бы иметь дело с хамлом каждый день? Нет. Значит уже на этом этапе говорим человеку «адиос, аста пронто». Если вам трудно пока что отказывать людям (это нормально для начинающих), то просто говорите, чтобы прислали документы на проверку, и вешайте трубку.

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.