

12+

Илья Хромченков

ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС

ПУТЬ ОТ СДАЧИ 100 КВАРТИР
ДО ОТЕЛЯ И ЗАГОРОДКИ



3 в 1: личный опыт, идеи и стратегии

Илья Хромченков

**Гостиничный бизнес. Путь
от сдачи 100 квартир до отеля
и загородки. 3 в 1: личный
опыт, идеи и стратегии**

«Издательские решения»

Хромченков И.

Гостиничный бизнес. Путь от сдачи 100 квартир до отеля и загородки. 3 в 1: личный опыт, идеи и стратегии /
И. Хромченков — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-683718-8

Путь от нуля до сети из 100+ квартир, апарт-отеля и загородного проекта: реальный опыт создания успешного гостиничного бизнеса. Стратегии работы с посуточной арендой, субарендой и загородными направлениями. Выбор локации, строительство, продвижение и масштабирование. Практические рекомендации и вдохновляющие кейсы для уверенного старта.

ISBN 978-5-00-683718-8

© Хромченков И.
© Издательские решения

Содержание

Польза от книги	6
Посуточная аренда	7
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Гостиничный бизнес. Путь от сдачи 100 квартир до отеля и загородки 3 в 1: личный опыт, идеи и стратегии

Илья Хромченков

Корректор Алексей Леснянский

Дизайнер обложки Татьяна Сетькова

© Илья Хромченков, 2026

© Татьяна Сетькова, дизайн обложки, 2026

ISBN 978-5-0068-3718-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Польза от книги

С 2012 года мы начали с супругой свой нестандартный и непростой путь в мир гостиничного бизнеса с чистого нуля, за это время выстроили сеть из 100+ квартир в разных регионах, построили свой апарт-отель и в последние годы запустили несколько загородных проектов.

Ноль — это когда нет ни денег, ни опыта, отправная точка. Ты как чистый лист, и чистый лист перед тобой. Осталось только творить.

Вышло так, что мы получили опыт сразу в трех направлениях — от квартир до загородки, имеем представление о каждом направлении и практические знания, о которых я бы хотел рассказать. Чем полезна данная книга для вас?

Я делюсь ключевыми выводами, основанными на своём обширном опыте, и стремился передать самую суть этого опыта в рамках краткого изложения, не углубляясь в бизнес-модели и построение систем. В книге я рассказываю о своём видении рынка посуточной аренды, в частности, о субаренде, и делюсь стратегиями создания доходных объектов с минимальными вложениями. Также я описываю опыт создания и приобретения апарт-отеля на выгодных условиях. Основное внимание в книге уделено загородному направлению, так как сейчас я нахожусь именно в этой точке развития. Я подробно рассказываю о трансформации загородного рынка, выборе локации для строительства, даю ключевые рекомендации по стройке, продвижению и актуальной концепции загородных гостиниц, турбаз и домиков, а также стратегии масштабирования и увеличения числа объектов и капитала.

Мой опыт, изложенный в книге, возможно, поможет вам не только выбрать правильное направление, но и уберёжёт от вступления в те сферы, которые могут оказаться для вас неподходящими. Ведь иногда лучше отказаться и не входить, чем просто и бесцельно бороздить.

Посуточная аренда

Начнем с квартир посуточно — именно ими мы и занялись в 2012 году. Если сейчас на дворе 2025-й, значит, мы уже давно в этой истории. Ведь мы создавали сеть квартир с помощью франчайзинга. Многие наши партнеры запустили этот бизнес, купив нашу франшизу, и продолжают успешно работать до сих пор. Для некоторых это уже давно стало основным заработком. В общем, посуточная аренда — это первый шаг, первая волна, на которой можно подняться и отправиться в плавание гостиничного бизнеса, если повезет.

Но на мой взгляд, эта ниша уже насыщена. Работать исключительно на одной субаренде в большинстве городов России крайне сложно или почти невозможно. Дело вот в чем: если раньше было достаточно найти квартиру с евроремонтom, чуть-чуть ее обновить, сделать качественные фотографии, разместить объявления на площадках типа Booking.com, Ostrovok.ru, «Яндекс. Путешествия», Avito и у вас сразу появлялось конкурентное преимущество, то теперь все стало сложнее. Сегодня многие владельцы предлагают дизайнерски оформленные квартиры, которых очень много, и простая квартира с обычным евроремонтom уже не привлекает клиентов. Плюс конкуренция возросла раз в 10—15 за эти годы по числу сдаваемых квартир.

У вас еще не пропало желание заняться этим бизнесом? Я, конечно, мог бы приукрасить ситуацию, сказав, что здесь все замечательно и нужно срочно входить в игру, покупать франшизы, брать квартиры в управление и все получится отлично... Но есть нюансы. Например, в Петрозаводске в 2012—2014 годах было всего около 100—200 квартир посуточно на Avito, а сейчас их уже более тысячи. Когда клиенты видят такое количество предложений, они начинают выбирать что-нибудь получше, обращая внимание на интересные дизайны и различные удобства. Соответственно, рынок насыщается всё большими дизайнерскими квартирами с неплохим сервисом, и теряется ранее ключевое преимущество многих профессиональных игроков. Как вывод, рынок становится максимально профессиональным и конкурентным за последние, как минимум, 20 лет работы. И вдобавок долгосрочная аренда квартир у владельцев дорожает, тогда как средняя стоимость аренды за сутки растет не так быстро как хотелось бы. Эти два показателя играют ключевую роль: за какую цену вы берете квартиру в аренду и за какую сдаете дальше. Плюс важно поддерживать высокую загрузку, чтобы окупить затраты на субаренду. Раньше, имея уровень загрузки 60—70%, можно было остаться в плюсе. Теперь же приходится держать загрузку на уровне минимум 80%. Однако при усилении конкуренции загрузка, напротив, падает. А расходы растут, например, на привлечение клиентов. Avito, будучи главным каналом в этой сфере, регулярно повышает цены на рекламу и взимает комиссии. Все это снижает рентабельность, и большинство новичков выходят максимум в ноль, сдавая арендованные квартиры, особенно вне сезона. Возможно, летом удастся заработать, но зимой — увы. Такова реальность. Хотя справедливости ради отмечу, что есть регионы, где ситуация выглядит лучше, но их очень мало, и там уже действуют профессиональные локальные игроки.

Если уж так сильно тянет попробовать силы в квартире посуточно, рекомендую рассмотреть VIP-сегмент — более дорогие объекты, либо альтернативную схему сотрудничества с владельцами по принципу 50/50. То есть вы несете совместные расходы вместе с владельцем, а потом делите оставшуюся прибыль пополам. Конечно, в низкий сезон доходы владельца могут снизиться, однако для кого-то такой вариант вполне подходит, поскольку помогает сохранить жилье в хорошем состоянии. Качественное обслуживание и постоянное обновление значительно уменьшают риск износа и повреждения квартиры при посуточной аренде, особенно если сравнивать с ситуацией, когда в квартиру вселяются семьи с маленькими детьми и через пару лет придется снова делать ремонт.

Еще один важный аспект — постепенное ужесточение контроля государства над рынком посуточной аренды, направленное на вывод его из теневого сектора. Значит, появятся дополнительные издержки и повысится налоговая нагрузка. Казалось бы, это плохо, но на самом деле это плюс для рынка в целом.

Собственно, по этой причине в России практически нет больших управляющих компаний (УК), у которых было бы в управлении хотя бы от 1000 квартир. А в той же Финляндии есть, например, компания Fogenom. Как-то меня приглашал собственник этой компании на экскурсию в свой большой офис. На тот момент у них было в управлении более 4000 квартир. Сейчас, наверное, еще больше. Но там система налогов проще и более выгодно работать: средний чек выше, простыми словами, рентабельность позволяет расти.

К тому же сам по себе бизнес довольно-таки операционно затратный. Даже при работе на 20—30 квартирах у вас уже будет штат из 7—10 человек, официально трудоустроить которых достаточно сложно, работая на объектах, которые только в субаренде (опять же из-за рентабельности). Но если у вас есть свои объекты, то все проще: одна своя квартира приносит, как 2—3 арендованные. Соответственно, можно на 5 квартирах уже нанять менеджера-управляющего и делегировать прием заявок и работу с гостями.

Что бы я лично сейчас делал, например, если бы у меня было 5—10 квартир в собственности? Сдал бы все в средний срок, нанял бы менеджера, который вел бы всю коммуникацию с арендаторами, осуществлял бы их поиск, а в сезон, когда во многих регионах цены на квартиры посуточно вырастают на 50—100%, и при хорошей загрузке (это, наверное, больше к туристическим городам относится) я переводил бы квартиры в посуточную сдачу. Ваш помощник мог бы осуществлять работу с заявками на бронирования + управление администраторами временно на сезон. Такая стратегия может позволить максимально заработать в этой нише без особых усилий, с минимальной операционной занятостью для вас. Но если объекты у вас дизайнерские и есть конкурентное преимущество, то можно работать и весь цикл на рынке посуточной аренды.

На тему посуточной аренды у меня написана целая книга «Бизнес на аренде квартир как источник пассивного дохода», которая, без сомнения, является лучшим предложением на рынке. В ней представлен пошаговый план по запуску бизнеса от А до Я и более глубокое погружение в тему, если вы настроены работать или уже работаете в этой нише. Приобретая книгу, вы не только получите ценные знания, но и убедитесь, что ее ценность превышает стоимость в 200 раз. Это действительно так.

Ведь потерянное время и деньги, конечно, учат многому, особенно когда ты только начинаешь свой бизнес. Но когда ты уже «битый предприниматель» и тебе не 20—25 лет, нужно взвешивать все и, как правило, от большинства идей отказываться, ведь они ведут лишь только в опыт. А моя задача в данной книге — дать вам качественную наводку, чтобы будущее дело вам приносило минимум стресса, усталости и больше финансовой отдачи. Если вы тоже так думаете, значит, мы на одной волне и цель этой книги — помочь вам.

Давайте я расскажу, как можно инвестировать в жилую недвижимость и создавать классные объекты для сдачи или перепродажи, даже если у вас нет денег, но вы хотите купить квартиру или сделать даже две квартиры из одной и сдавать или продать с хорошей выгодой.

В 2020 году мы купили несколько квартир на вторичном рынке (40 м²) и сделали в каждой по несколько студий. Планировку мы полностью узаконили, для этого нам понадобилась активная работа с управляющей компанией и администрацией города, а также нужно было сделать проект. Квартиры мы приобрели в ипотеку с первым взносом 500 тыс. за каждый объект. Ставка, как помню, была всего 7%, а срок на 30 лет. Стоимость каждого объекта — 1,6—2 млн. Инвестиции в ремонт на каждые 2 студии вышли по 1,2 млн, то есть примерно 600 тыс. на студию вместе с мебелью и техникой. Денежный поток от аренды на выходе от 100 тыс. с двух студий выходил, соответственно, ежемесячный платеж покрывается без труда +

каждый такой объект вырос в цене за счет реализации двух квартир из одной. Цена выросла примерно в 2 раза с учетом стоимости первичной недвижимости и вложений в нее, плюс сам рынок подрос в цене.

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.