
12+
РОМАН ОСТ
ПОСУТОЧНАЯ АРЕНДА С НУЛЯ

Роман Ост

Посуточная аренда с нуля

https://litres.ru/74899787
ISBN 9785007160520

Аннотация

Посуточная аренда кажется простым делом — пока не столкнёшься с ремонтом, поиском гостей, уборками и неожиданными расходами. Роман Ост рассказывает, как начинал этот путь во Владикавказе: от идеи купить квартиру до первых бронирований. В книге — реальные истории, расчёты и практические советы по подготовке жилья, выбору площадок, ценам, дистанционному заселению и работе с гостями. Без обещаний лёгких денег — честно и по делу.

Содержание

Глава 1. Шесть лет до первой брони 5
Глава 2. А квартира обязательно должна быть своей? 23
Глава 3. Пять тысяч за сутки. А сколько останется в кармане? 55
Глава 4. Планировали полтора миллиона. Потратили два триста 92
Глава 5. Квартира готова. А где взять гостей? 131
Конец ознакомительного фрагмента. 149

Посуточная аренда с нуля

Роман Ост

© Роман Ост, 2026

ISBN 978-5-0071-6052-0
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

События и суммы основаны на опыте автора во Владикавказе (Северная Осетия — Алания) в 2025—2026 годах. В других городах спрос, цены и расходы могут отличаться. Примеры не гарантируют такого же дохода; перед запуском рассчитайте показатели для своего региона.

Глава 1. Шесть лет до первой брони

Если бы в 2019 году мне сказали, что однажды я буду разбираться в алгоритмах сайтов бронирования, выбирать одноразовые тапочки для совершенно незнакомых людей и радоваться отзывам об удобном матрасе, я бы, наверное, очень удивился.

Какие тапочки? Какие гости?

Я вообще-то собирался покупать квартиру для семьи!

Но жизнь иногда довольно интересно меняет наши планы. Причём в моём случае всё началось с самой обыкновенной ипотеки, которую я сначала решил взять, а потом передумал.

И именно это решение, как выяснилось позже, оказалось началом довольно долгой истории.

Как трёхкомнатная квартира превратилась в однокомнатную

В 2019 году я задумался о том, что нашей семье пора расширяться. Не в смысле количества детей — с этим у нас и так всё было неплохо. А в смысле жилплощади.

Мы жили в собственной двухкомнатной квартире. В целом всё устраивало, но семья большая, дети растут, и хотелось чего-то просторнее. Желательно хорошую трёшку, в которой каждому нашлось бы немного личного пространства.

Я начал изучать ипотечные программы, сравнивать предложения банков, процентные ставки и ежемесячные платежи. Всё выглядело вполне реально: мне готовы были предоставить около трёх с половиной миллионов рублей. С учётом накоплений можно было рассчитывать на покупку трёхкомнатной квартиры.

Оставалось принять окончательное решение.

И вот здесь я совершил одну ошибку, которую до сих пор хорошо помню.

Я поделился своими планами с коллегами.

А вы же знаете, как это бывает. Стоит человеку произнести слово «ипотека», как вокруг моментально появляются финансовые консультанты. Причём совершенно бесплатно и практически с готовой программой действий.

— Ты что, ипотеку собрался брать? Это же кабала!

Дальше следовали довольно убедительные рассуждения. Платить придётся много лет. Работу нужно иметь стабильную. Зарплату — желательно тоже. А вдруг что-нибудь изменится? А если возникнут непредвиденные расходы?

Нельзя сказать, что все эти аргументы были лишены здравого смысла. Кредит действительно требует ответственности, особенно когда у тебя семья и дети.

В общем, я задумался.

Потом ещё немного подумал.

И решил пока не торопиться.

Квартиру покупать не стал.

А примерно через год произошло то, чего я совершенно не ожидал: цены на недвижимость заметно выросли.

Причём настолько, что за сумму, на которую я раньше рассчитывал приобрести трёхкомнатную квартиру, теперь можно было купить разве что большую однокомнатную.

Банк по-прежнему был готов предоставить примерно те же деньги. Накопления тоже никуда не исчезли. Вот только количество квадратных метров, которое можно было на них приобрести, существенно уменьшилось.

Получилась довольно неприятная ситуация.

Деньги вроде бы остались прежними, а квартира, которую можно было на них купить, стала заметно меньше.

И тогда я понял, что дальше откладывать решение не хочу.

В итоге мы приобрели квартиру в ипотеку.

Однокомнатную.

Вот так наша первоначальная идея расширить жилплощадь семьи неожиданно превратилась в покупку дополнительной недвижимости.

Потому что переезжать всей семьёй из собственной двухкомнатной квартиры в однокомнатную было бы довольно оригинальным способом улучшить жилищные условия.

Но сама покупка меня всё равно радовала. Недвижимость появилась. Она была нашей, пусть и с ипотечными обязательствами.

Оставалось только разобраться с одним вопросом.

Что теперь с ней делать?

Квартира, которая долго ждала своего часа

Поначалу ничего особенного не происходило.

Квартира просто стояла.

Примерно год — даже без ремонта. Потом мы постепенно начали заниматься её обустройством, но по семейным обстоятельствам всё двигалось не так быстро, как хотелось.

В результате путь от первоначальной идеи покупки до реального запуска оказался гораздо длиннее, чем я мог себе представить.

И пока квартира ждала своего часа, я всё чаще задумывался: а почему бы ей не начать приносить доход?

Ведь недвижимость необязательно использовать исключительно для собственного проживания. Её можно сдавать.

Причём не только на длительный срок.

Можно на несколько суток, выходные, праздничные дни или время командировки.

Так в наших планах постепенно появилась посуточная аренда.

Я начал изучать рынок. Смотреть объявления. Читать статьи. Сравнивать квартиры, цены и условия проживания. Общался с людьми, которые уже работали в этой сфере.

И чем больше узнавал, тем интереснее становилось.

Поначалу мне представлялось, что посуточная аренда устроена довольно просто. Разместил объявление, принял бронирование, передал ключи — получил деньги.

Но очень быстро выяснилось, что за обычной надписью «Квартира посуточно» скрывается целая система.

Здесь и реклама, и ценообразование, и работа с гостями. Уборка, стирка белья, обслуживание техники, контроль календарей и десятки других мелочей.

Но одна вещь заинтересовала меня особенно.

Я заметил, что некоторые квартиры на фотографиях выглядят так, что их сразу хочется забронировать. А другие пролистываешь, почти не задерживая взгляд.

Причём далеко не всегда первые были дороже вторых.

Иногда квартира с достаточно простым ремонтом выглядела гораздо интереснее той, в которую, судя по всему, вложили немало денег.

Вот тогда я начал понимать, какую именно квартиру хочу сделать.

Не обязательно самую дорогую.

Не обязательно с роскошной мебелью и отделкой.

А стильную, запоминающуюся и действительно удобную для проживания.

Такую, которую человеку захочется выбрать среди множества предложений.

И мы с Анжеликой взялись за работу.

Интерьер, который придумали сами

У меня немало знакомых, связанных со строительством и ремонтом. Поэтому перед началом работ я много советовался с людьми, которые хорошо разбираются в этих вопросах.

В результате усвоил один принцип, которого старались придерживаться на протяжении всего ремонта:

Всё, что прячется в стены, должно быть качественным.

Электропроводка, водоснабжение, отопление — здесь экономия может обойтись слишком дорого. Обои можно заменить сравнительно легко, а вот искать неисправность в трубе, спрятанной за свежей плиткой, — удовольствие весьма сомнительное.

Зато в декоративной отделке и подборе мебели всегда можно поискать разумный баланс между стоимостью и внешним видом.

Большую часть материалов мы приобретали в Лемана ПРО. Там же нам помогли спроектировать ванную комнату и модульную кухню.

Постепенно мы определились и с общим стилем: современный, достаточно лёгкий лофт. Тёмно-серые оттенки, дерево, имитация кирпичной кладки, продуманное освещение.

Кухню разделили барной стойкой на две функциональные зоны.

А потом в интерьере появился яркий зелёный цвет.

На первый взгляд сочетание несколько неожиданное. Тёмно-серый, дерево, кирпич — и вдруг зелёный.

Но результат нам понравился. Получилось выразительно, современно и довольно необычно.

Особенно интересно всё это смотрелось на фотографиях.

Кстати, примерно в тот период друзья познакомили меня с Pinterest.

До этого я даже не представлял, сколько там можно найти интерьерных идей.

Открываешь одну фотографию, затем вторую, третью. Смотришь сочетания цветов, варианты освещения, интересные решения для небольших помещений.

А через час понимаешь, что уже мысленно переделал половину квартиры.

И ведь почти всё кажется необходимым!

Но постепенно мы научились отделять действительно интересные идеи от тех, которые просто красиво выглядели на картинках.

Потому что интерьер для посуточной аренды должен не только производить впечатление, но и оставаться практичным.

Анжелика, декор и три картины за семьсот рублей

Если говорить об атмосфере нашей квартиры, то здесь огромная заслуга принадлежит Анжелике.

Моя супруга любит творчество, растения, красивые вещи и вообще умеет замечать детали, мимо которых я спокойно прошёл бы, даже не остановившись.

Я чаще думал о практичности и стоимости. Она — о том, насколько уютно и гармонично всё будет выглядеть.

В результате в квартире постепенно появились живые растения, сухоцветы, зеркала, картины и различные декоратив-

ные элементы.

Причём далеко не всё это требовало больших расходов.

Статуэтки мы находили на маркетплейсах, зачастую стоимостью меньше тысячи рублей. Картины покупали за 600, 800 или 1200 рублей.

А однажды совершенно случайно обнаружили в Fix Price три картины, которые идеально подходили к нашему интерьеру.

Их общая стоимость составила около семисот рублей.

Купили все три.

И они прекрасно вписались!

После таких находок начинаешь немного иначе смотреть на дорогие интерьерные магазины.

Конечно, я вовсе не считаю, что дешёвая вещь обязательно лучше дорогой. Просто мы поняли, что впечатление от интерьера зависит не только от стоимости отдельных предметов.

Можно приобрести дорогую картину, которая будет совершенно чужой в комнате. А можно найти недорогую вещь, которая окажется именно на своём месте.

Постепенно квартира обретала собственный характер.

И самое приятное заключалось в том, что нам самим нравился результат.

Хотелось, чтобы и гости испытывали такое же впечатление.

На чём мы решили не экономить

При всей нашей любви к разумным покупкам некоторые вещи мы выбирали особенно тщательно.

Например, мебель для спальни.

Наверное, около месяца ездили по магазинам, рассматривали комплекты, сравнивали цены и качество. В итоге остановились на спальне стоимостью примерно 240 тысяч рублей.

Но главным предметом в ней для меня была даже не сама мебель.

А матрас.

Ещё во время изучения рынка я читал отзывы о других квартирах и заметил любопытную закономерность.

Иногда люди очень хвалили интерьер, фотографии, расположение. Но потом добавляли, что нормально выспаться так и не удалось.

И я задумался: какой смысл в красивой спальне, если человек утром просыпается с больной спиной?

Поэтому матрас решили взять хороший.

Выбрали двусторонний, достаточно жёсткий, примерно за тридцать тысяч рублей.

И впоследствии убедились, что не ошиблись. Гости не раз отмечали, насколько удобной оказалась кровать и как хорошо им спалось.

Для меня такие отзывы были не менее приятны, чем похвала интерьеру.

Потому что красивые фотографии помогают человеку вы-

брать квартиру.

А настоящий комфорт помогает остаться довольным своим выбором.

Именно тогда мы окончательно поняли: не всё, что хорошо смотрится на фотографиях, одинаково важно в реальной жизни. И наоборот — некоторые вещи практически незаметны на снимках, но именно от них зависит впечатление гостя.

Полтора миллиона превратились в два триста

Разумеется, ремонт не обошёлся без сюрпризов.

Первоначально мы рассчитывали потратить на работы и обустройство около полутора миллионов рублей. В крайнем случае — миллион семьсот.

Нам казалось, что этого должно хватить, особенно с учётом выбранных материалов и желания не переплачивать за отделку.

Но у ремонта оказалась собственная арифметика.

Одни работы стоили немного дороже ожидаемого. Где-то появились дополнительные материалы. Потом выяснилось, что мы не учли отдельные мелочи.

Плинтусы, доборы, различные комплектующие и ещё множество вещей, каждая из которых вроде бы стоила не так уж много.

Но когда все эти мелочи складываются, сумма получается довольно внушительной.

В итоге общие вложения в ремонт и обустройство составили около **2,3 миллиона рублей**.

Согласитесь, разница с первоначальным планом ощутимая.

Сегодня я понимаю, что нам стоило гораздо подробнее составить смету и заранее предусмотреть резерв на непредвиденные расходы.

Но тогда мы учились на собственном опыте.

Причём иногда довольно дорогом.

Подробно о ремонте, выборе материалов и распределении бюджета я ещё расскажу отдельно. Там действительно есть о чём поговорить.

А пока вернёмся к квартире.

Потому что даже после завершения ремонта она ещё не была полностью готова к приёму гостей.

Когда красивой квартире понадобились тарелки

Есть в любом ремонте замечательный момент.

Мебель расставлена. Светильники работают. Картины висят. Всё чисто и красиво.

Кажется, что наконец можно расслабиться.

Но потом внезапно выясняется, что гости собираются не только любоваться интерьером.

Они планируют пить чай.

Желательно из чашек.

Возможно, готовить еду.

Пользоваться полотенцами.

И спать на чистом постельном белье.

Так начался следующий этап закупок.

Тарелки, стаканы, бокалы, вилки, ложки, кастрюли, сковородки, чайник. Затем бельё, полотенца, средства гигиены и различные бытовые принадлежности.

Мы ездили по магазинам, заказывали вещи на маркетплейсах, сравнивали предложения и постепенно собирали всё необходимое.

Сразу решили, что в квартире должны быть и небольшие приятные мелочи: чай, кофе, питьевая вода, конфеты.

Не потому, что такой набор способен удивить человека, много путешествующего по стране.

Просто хотелось, чтобы после дороги гость почувствовал, что к его приезду действительно подготовились.

Отдельно продумали порядок заселения.

Ещё до запуска установили кодовую ключницу, организовали камеру у входа и подготовили инструкции, с помощью которых человек мог самостоятельно попасть в квартиру.

Нам хотелось по возможности избежать постоянных поездок исключительно ради передачи ключей.

Особенно если гости приезжают поздно вечером или ночью.

И вот постепенно всё необходимое оказалось на своих местах.

Квартира была готова не только красиво выглядеть, но и принимать людей.

Мы назвали её **LOFT HOUSE**.

Теперь оставалось решить, сколько будет стоить прожива-

ние.

И найти тех, кто захочет у нас остановиться.

Почему мы поставили пять тысяч рублей

К определению цены мы подошли достаточно внимательно.

Понятно, что после такого ремонта и вложенных средств хотелось получать достойную оплату. Но стоимость проживания определяется не тем, сколько хозяин потратил на мебель, а тем, насколько его предложение соответствует рынку.

Поэтому мы начали изучать объявления на Авито.

Смотрели квартиры похожей площади, расположения и уровня оснащения. Сравнивали интерьер, количество спальных мест, удобства и фотографии.

В результате установили обычную стоимость проживания **— 5 000 рублей за сутки**.

При этом решили не превращать LOFT HOUSE в самое дешёвое предложение.

Нам хотелось найти разумный баланс между стоимостью, количеством бронирований и состоянием квартиры.

Тогда я ещё предполагал, что более высокая цена позволит привлекать гостей, которые будут бережнее относиться к имуществу.

Позднее выяснилось, что всё гораздо сложнее.

Цена сама по себе вовсе не гарантирует аккуратного обращения с квартирой.

Но об этом мы поговорим в одной из следующих глав.

А пока приближались новогодние праздники.

На ночь с 31 декабря на 1 января мы установили особую стоимость — **10 000 рублей**.

Теперь можно было публиковать объявление.

И вот здесь началась самая интересная часть нашей истории.

27 декабря 2025 года

Эту дату я запомнил хорошо.

Именно **27 декабря 2025 года** мы разместили наше первое объявление LOFT HOUSE на Авито.

После всех лет ожидания, ремонта, закупок и обсуждений квартира наконец появилась на рынке посуточной аренды.

На фотографиях она выглядела именно так, как мы и задумывали. Современный интерьер, выразительные детали, уютная спальня, оборудованная кухня.

Мы заполнили описание, указали стоимость, открыли календарь.

И стали ждать.

Наверное, каждый, кто впервые размещал объявление о собственной квартире, поймёт это ощущение.

Вроде бы уже всё сделал. Осталось дождаться результата.

Открываешь приложение. Смотришь просмотры. Через какое-то время проверяешь снова.

А вдруг уже кто-нибудь написал?

Но нам долго ждать не пришлось.

Первая бронь пришла в тот же день.

Причём сразу на новогоднюю ночь — с 31 декабря на 1 января.

Представляете?

Мы столько времени готовили квартиру, обдумывали детали, выбирали мебель, тратили деньги, а первый реальный заказ получили практически сразу после публикации.

Конечно, это было очень приятно.

Одно дело — обсуждать будущую посуточную аренду.

И совсем другое — увидеть настоящее бронирование.

Человек выбрал именно нашу квартиру. Среди других объявлений, предложений и вариантов проживания.

И готов был заплатить за неё деньги.

В тот момент появилось совершенно новое чувство.

Значит, всё это было не зря.

Конечно, сейчас я понимаю, что нам во многом помогло время запуска. Новогодние праздники — особый период для рынка аренды. В обычные дни первого гостя вполне возможно пришлось бы ждать значительно дольше.

Но тогда мы об этом особенно не размышляли.

У нас была первая бронь.

Впереди — первые гости.

И первая проверка того, насколько хорошо мы действительно подготовились.

Кстати, первое проживание оказалось не совсем таким безоблачным, как можно было ожидать после столь удачного старта. Но до этой истории мы ещё обязательно доберёмся.

Пока же главное заключалось в другом.

Шесть лет назад я собирался покупать трёхкомнатную квартиру для семьи. А теперь принимал первое бронирование в однокомнатной квартире, которую мы подготовили для совершенно незнакомых людей.

Если бы кто-нибудь рассказал мне об этом в 2019 году, я вряд ли воспринял бы такую перспективу всерьёз.

Но именно так всё и произошло.

И с того момента закончилась наша подготовка к посуточной аренде.

Началась сама посуточная аренда.

Что из этой истории полезно вам

Возможно, сейчас вы думаете: «У меня ведь совершенно другая ситуация. Нет квартиры в ипотеке, нет двух миллионов рублей на ремонт, да и собственную недвижимость покупать я пока не собираюсь».

И это нормально.

Я вовсе не считаю, что для начала работы в посуточной аренде необходимо повторить наш путь.

У кого-то уже есть квартира, которая простаивает без дела.

Кто-то специально приобретает недвижимость для сдачи.

А кто-то вообще не планирует ничего покупать и хочет заниматься организацией посуточной аренды для других собственников.

Это разные способы начать, и каждому мы уделим внимание в следующих главах.

Но одну мысль мне хочется обозначить уже сейчас.

Когда мы только начинали, мне казалось, что самое сложное — приобрести квартиру, закончить ремонт и красиво её обставить.

Сегодня я понимаю, что это была лишь первая часть пути.

Впереди оказались реклама, площадки бронирования, уборка, общение с гостями, финансовые расчёты и множество ситуаций, о которых раньше мы даже не задумывались.

Именно этим посуточная аренда оказалась для меня интересна.

Здесь постоянно приходится чему-то учиться, что-то улучшать и искать новые решения.

Если бы сегодня мне предложили пройти весь этот путь заново, многое я сделал бы быстрее. Некоторые вещи обошлись бы дешевле. А от отдельных решений я, пожалуй, вообще отказался бы.

Но изменить прошлое нельзя.

Зато можно поделиться опытом с теми, кто только собирается начинать.

Собственно, ради этого я и решил написать эту книгу.

Чтобы у вас была возможность воспользоваться чужим опытом, прежде чем оплачивать собственные ошибки.

А теперь давайте разберёмся с вопросом, который волнует

многих начинающих.

Обязательно ли для посуточной аренды вообще иметь собственную квартиру?

Глава 2. А квартира обязательно должна быть своей?

Когда люди слышат словосочетание «бизнес на недвижимости», в воображении обычно возникает вполне определённая картина.

Сначала нужно купить квартиру. Желательно хорошую. Потом сделать ремонт, приобрести мебель и бытовую технику, красиво всё обставить — и только после этого начинать зарабатывать.

Звучит логично.

Вот только возникает один довольно существенный вопрос.

А если собственной квартиры нет?

Что тогда? Остаётся ждать, пока накопишь несколько миллионов рублей?

Или вообще отказаться от этой идеи?

Когда мы с Анжеликой запускали LOFT HOUSE, я тоже воспринимал посуточную аренду прежде всего как способ получать доход от собственной недвижимости. Мы купили квартиру, вложили деньги в ремонт, подготовили её и начали принимать гостей.

Но спустя некоторое время произошло событие, которое заставило меня посмотреть на этот бизнес совершенно ина-

че.

Мы получили возможность заниматься посуточной арендой квартиры, которая нам вообще не принадлежала.

Причём началась эта история не с поиска инвесторов, рекламных объявлений или деловых переговоров.

А с самого обычного дня рождения.

Иногда бизнес начинается за праздничным столом

На одном семейном празднике разговор зашёл о работе и повседневных делах.

Знаете, как обычно бывает за столом: сначала обсуждают последние новости, потом кто-то рассказывает о детях, кто-то вспоминает интересные события, а дальше разговор незаметно переходит к работе.

Мы с Анжеликой тоже начали рассказывать о своей квартире LOFT HOUSE.

К тому времени у нас уже накопилось достаточно историй, связанных с посуточной арендой. Некоторые были приятными, некоторые — забавными. А были и такие, над которыми теперь можно посмеяться, хотя в момент их возникновения веселья они не вызывали.

В общем, поговорить было о чём.

И тут к разговору подключилась наша родственница.

Оказалось, что у неё тоже есть квартира, которую она сдаёт. Правда, не посуточно, а на длительный срок.

Причём занимается этим уже около двух лет.

За это время ей трижды пришлось менять жильцов. А по-

сле одних арендаторов квартиру пришлось особенно долго приводить в порядок.

Сама квартира когда-то приобреталась для собственного проживания. В неё были вложены деньги, время и силы. Поэтому наблюдать, как жильё постепенно теряет первоначальный вид, было неприятно.

При этом доход от аренды она получала вполне определённый — около **40 тысяч рублей в месяц плюс коммунальные платежи**.

Казалось бы, всё нормально. Деньги поступают, квартира не простаивает.

Но у собственницы накопились сомнения относительно самого формата долгосрочной аренды.

Каждый раз, передавая ключи новым жильцам, она фактически не знала, в каком состоянии увидит квартиру спустя несколько месяцев.

Конечно, это не означает, что все люди, снимающие жильё на длительный срок, относятся к нему плохо. Среди них огромное количество аккуратных и ответственных арендаторов.

Но у нашей родственницы уже был собственный опыт. И далеко не всегда положительный.

Мы рассказали, как организована работа в LOFT HOUSE. Объяснили, что после каждого выезда обязательно проверяем квартиру, проводим уборку, обращаем внимание на состояние мебели и техники.

Поговорили о преимуществах и сложностях посуточной аренды.

На этом, собственно, всё и закончилось.

По крайней мере, мы так думали.

Разговор продолжился на другие темы, праздник подошёл к концу, все разошлись по домам.

А на следующий день раздался телефонный звонок.

Родственница предложила нам взять её квартиру в управление.

Вот так совершенно неожиданно у нас появилась возможность заняться вторым объектом.

Впоследствии мы назвали его **VELVET**.

И именно тогда я впервые на практике убедился, что для заработка в сфере посуточной аренды необязательно быть владельцем каждой квартиры, с которой работаешь.

Но, как вскоре выяснилось, получить предложение об управлении — ещё не значит получить готовый бизнес.

Ключи от квартиры — это только начало

Первым делом мы приехали посмотреть помещение.

Квартира была двухкомнатной, достаточно просторной, с отдельной спальней и гостиной. По планировке она вполне подходила для краткосрочного проживания.

В ней можно было разместить семью или небольшую компанию.

Но назвать её готовой к приёму гостей было нельзя.

Причём дело заключалось не столько в необходимости се-

рьёзного ремонта, сколько в общем состоянии квартиры после длительной аренды.

Требовалась основательная подготовка.

Не просто протереть пыль, помыть полы и поменять постельное бельё.

Нужно было убрать накопившиеся вещи, что-то вывезти, проверить мебель, привести в порядок отдельные элементы отделки и пересмотреть оснащение кухни.

Диван нуждался в обновлении обивки.

Где-то потребовался небольшой ремонт, где-то — покраска.

Отдельное внимание уделили кухне. Часть посуды была вполне пригодной, и покупать всё заново не имело никакого смысла. Мы оставили то, что находилось в хорошем состоянии, а недостающие вещи докупили.

Потом занялись постельным бельём, полотенцами и средствами гигиены.

И снова начались знакомые поездки по магазинам, заказы на маркетплейсах, бесконечные мелкие решения.

Только теперь ситуация была немного другой.

Когда мы готовили LOFT HOUSE, многие вещи приходилось выбирать практически с нуля. Мы не всегда понимали, что действительно необходимо для посуточной аренды, а что можно спокойно отложить.

А здесь у нас уже был определённый опыт.

Мы знали, сколько потребуется белья, какие принадлеж-

ности должны быть на кухне, что понадобится в ванной и какие мелочи гости действительно используют.

И, что не менее важно, мы уже понимали, на чём нет необходимости тратить лишние деньги.

Ведь можно бесконечно покупать красивые декоративные предметы, но если в квартире не окажется нормального штопора, чайника или дополнительного комплекта полотенец, гость вряд ли оценит ваши дизайнерские старания.

Подготовка VELVET заняла примерно месяц.

Особенно много времени и сил потребовалось на приведение квартиры в действительно хорошее состояние.

Когда основные работы завершились, мы организовали дистанционное заселение: установили кодовую ключницу, а у входа — камеру с учётом необходимых требований к её размещению.

Теперь гости могли самостоятельно попадать в квартиру по подготовленным инструкциям, а нам не требовалось каждый раз приезжать исключительно ради передачи ключей.

Все расходы на подготовку взяла на себя собственница. Мы занимались организацией работ и последующим управлением.

И это важная деталь.

Потому что если квартира принадлежит другому человеку, прежде чем что-либо покупать или ремонтировать, необходимо разобраться, кто именно будет за это платить.

Но к этому мы ещё вернёмся.

Как мы договорились о деньгах

Когда основные вопросы подготовки стали понятны, нужно было определить финансовые условия сотрудничества.

Сколько будет получать собственница?

А сколько — мы за организацию всей работы?

В итоге договорились о следующей модели.

Из поступлений от проживания учитываются согласованные расходы, после чего оставшийся результат распределяется между сторонами.

70% получает собственница квартиры, 30% — мы с Анжеликой за управление.

При этом уборка оплачивается отдельно — по **1 000 рублей за подготовку квартиры после выезда гостей**.

Почему именно тысяча?

Потому что примерно столько стоит аналогичная работа горничной в нашем городе. Эту же сумму мы используем при расчётах по LOFT HOUSE.

И здесь хочу обратить внимание на важную вещь.

Если уборку выполняет Анжелика, это не означает, что работа автоматически становится бесплатной.

На неё тратится время.

Используются моющие средства.

Нужно стирать, сушить и гладить бельё.

Проверять состояние квартиры.

Пополнять расходные материалы.

Поэтому стоимость уборки обязательно должна учиты-

ваться в экономике объекта.

Иначе очень легко получить красивую цифру дохода, в которой труд вашей семьи почему-то оценивается в ноль рублей.

А теперь вернёмся к нашему распределению 70 на 30.

Сразу подчеркну: **это именно наша договорённость с собственницей VELVET, а не универсальный стандарт рынка**.

В другом городе, на другом объекте или при другом объёме обязанностей условия могут значительно отличаться.

Кроме того, недостаточно просто сказать: «Тридцать процентов управляющему».

Нужно заранее определить, от какой именно суммы рассчитывается вознаграждение.

Какие расходы вычитаются до распределения?

Кто их оплачивает?

Как подтверждаются затраты?

Кто получает оплату от гостей?

Кто отвечает за налоги и необходимые документы?

И как оформляются отношения сторон?

Это особенно важно при управлении чужой недвижимостью, потому что здесь необходимо правильно выбрать юридическую модель сотрудничества.

Подробно эти вопросы мы ещё разберём в главе о законодательстве.

А пока главное заключается в другом.

Нам не пришлось покупать вторую квартиру.

Не пришлось брать ещё одну ипотеку.

И не потребовалось вкладывать собственные миллионы в новый ремонт.

Мы получили возможность зарабатывать на уже знакомой нам работе — организации посуточной аренды.

Собственница, в свою очередь, избавилась от необходимости самостоятельно разбираться с объявлениями, бронированиями, заселениями и уборкой.

В этом и заключается суть управления чужой недвижимостью.

Один человек предоставляет объект.

Другой организует его работу.

А финансовые результаты и обязанности распределяются в соответствии с заранее согласованными условиями.

Что получилось у VELVET на старте

После подготовки мы начали сдавать VELVET по **4 500 рублей за сутки**.

Квартира рассчитана прежде всего на размещение четырёх человек. При необходимости она может принять до шести гостей, но за дополнительных проживающих предусмотрена отдельная плата — 1 000 рублей за человека.

Это, конечно, не означает, что при каждом бронировании будут приезжать именно шесть гостей.

Стоимость и условия зависят от конкретного количества проживающих.

Наша задача заключалась в том, чтобы правильно оформить предложение, установить разумную цену и начать получать бронирования.

Первые результаты появились достаточно быстро.

К концу октября 2026 года мы работали с VELVET около месяца и двадцати дней.

За октябрь получили три бронирования.

На тот момент в квартире находились очередные гости, а на ноябрь уже имелась бронь на четыре дня.

Для осеннего периода во Владикавказе, когда туристическая активность не такая высокая, как в наиболее востребованные месяцы, мы считали это неплохим началом.

Конечно, я не стану делать вид, будто три октябрьских бронирования доказали высокую прибыльность всей модели.

Для такого вывода необходимо значительно больше данных.

Нужно наблюдать за загрузкой в разные месяцы, учитывать расходы, сезонность и реальный финансовый результат.

Но для нас первый этап оказался важным по другой причине.

Мы убедились, что можем организовать работу не только собственной квартиры, но и объекта другого владельца.

Именно это стало следующим шагом в нашем небольшом деле.

Ведь до появления VELVET мы получали доход от недвижимости, в которую сами вложили значительные средства.

А теперь оказалось, что наши знания и повседневная работа тоже могут быть самостоятельной услугой.

И, пожалуй, это стало одним из самых интересных открытий.

Собственнику не всегда нужен максимальный доход

Когда начинающий управляющий пытается предложить свои услуги владельцу квартиры, первый аргумент обычно звучит приблизительно так:

— Я помогу вам зарабатывать больше!

Вполне логичное предложение.

Но есть один нюанс.

Далеко не каждый собственник недвижимости ставит максимальный доход на первое место.

У кого-то другие приоритеты.

Например, человеку важно сохранить квартиру в хорошем состоянии.

Или он живёт в другом городе и не может регулярно приезжать.

Или просто устал от самостоятельного общения с жильцами, ремонта и решения бытовых вопросов.

Наша история с VELVET как раз показала, насколько это важно.

Родственница уже получала от долгосрочной аренды око-

ло 40 тысяч рублей в месяц.

Это была вполне понятная и предсказуемая сумма.

И нельзя утверждать, будто переход на посуточную аренду автоматически должен был принести ей больше денег.

Особенно если учитывать сезонность, простои и расходы.

Но её беспокоило не только количество поступающих рублей.

Ей было важно состояние квартиры.

Ведь при долгосрочной аренде собственник не обязательно регулярно видит, что происходит внутри помещения.

Конечно, можно согласовать периодические осмотры.

Но всё равно значительная часть эксплуатации квартиры проходит без постоянного контроля владельца.

А при нашей модели посуточной аренды после каждого выезда обязательно проводится уборка и проверка состояния объекта.

Мы можем заметить неисправность сантехники.

Повреждение мебели.

Проблему с бытовой техникой.

Или необходимость заменить какую-нибудь мелочь.

Причём не через полгода, а после очередного проживания.

Вот это и стало одним из важных аргументов в пользу нового формата.

Но здесь я хочу сделать существенную оговорку.

Регулярный контроль квартиры не означает, что

посуточная аренда гарантированно сохраняет имущество лучше долгосрочной.

Потому что у каждого формата есть свои особенности.

И свои риски.

Кто сильнее изнашивает квартиру?

На первый взгляд ответ кажется очевидным.

Если в квартире постоянно меняются гости, значит, она должна изнашиваться быстрее.

Разве не так?

В определённых вещах это действительно возможно.

Часто используются замки и ключницы.

Постоянно меняется постельное бельё.

Полотенца приходится стирать после каждого проживания.

Мебель и спальные места подвергаются регулярной нагрузке.

А некоторые гости, как мы уже убедились, способны причинить заметный ущерб даже за одну ночь.

Но есть и другая сторона.

В долгосрочной аренде квартира используется для обычной повседневной жизни.

Люди ежедневно готовят еду, стирают вещи, пользуются сантехникой, мебелью и бытовой техникой.

И это совершенно нормально.

Жильё ведь для того и существует, чтобы в нём жить.

При краткосрочном проживании характер использования

иногда бывает другим.

По нашим наблюдениям, многие туристы приезжают на один-два дня, проводят большую часть времени вне квартиры, гуляют по городу, посещают достопримечательности, ездят в горы.

А вечером возвращаются, чтобы принять душ и выспаться.

Полноценным приготовлением еды занимаются далеко не все.

Иногда после выезда обнаруживаешь, что кухонная посуда практически не использовалась.

Разумеется, это происходит не всегда.

Есть гости, которые приезжают всей семьёй и активно пользуются кухней.

Есть люди, которые проживают неделю и дольше.

И у каждого свои привычки.

Поэтому я бы не стал утверждать, что один формат аренды во всех случаях безопаснее для квартиры, чем другой.

Но одно преимущество нашей системы могу назвать уверенно.

Мы регулярно видим состояние недвижимости и можем быстрее обнаруживать возникающие проблемы.

Например, небольшой дефект можно устранить до того, как он превратится в серьёзную неисправность.

Именно такой контроль особенно важен для собственни-

ков, которые хотят сохранить своё имущество.

Но он требует работы.

И это ещё одна причина, по которой управляющий получает вознаграждение не просто за размещение объявления.

А если у вас нет родственников с квартирами?

Теперь представим, что эту главу читает человек, который хочет начать заниматься посуточной арендой без собственной недвижимости.

Он уже понял, что управлять чужими квартирами возможно.

Но возникает вполне справедливый вопрос.

— Хорошо вам. Нашлась родственница, которая сама предложила квартиру. А мне где взять такого собственника?

И я прекрасно понимаю этот вопрос.

Ведь наша история с VELVET действительно началась благодаря семейным отношениям.

Мы не искали объект через рекламу.

Не проводили десятки переговоров.

Не обзванивали владельцев квартир.

Предложение появилось само.

Но давайте посмотрим, почему оно вообще возникло.

Не только потому, что мы родственники.

К тому моменту мы уже занимались LOFT HOUSE.

У нас были реальные гости.

Бронирования.

Отзывы.

Опыт подготовки квартиры.

И определённое понимание повседневной работы.

Когда родственница услышала наш рассказ, она увидела не просто людей, которые хотят дополнительного заработка.

Она увидела возможность передать часть забот тем, кто уже знает, как организовать процесс.

И здесь заключается главный вывод для начинающего управляющего.

Прежде чем искать собственника, полезно понять, чем именно вы можете быть ему полезны.

Например, умеете ли вы правильно создавать объявления?

Подбирать фотографии?

Анализировать предложения конкурентов?

Организовывать дистанционное заселение?

Работать с календарями?

Контролировать уборку?

Вести финансовый учёт?

Если да, у вас появляется конкретная услуга, которую можно предложить владельцу недвижимости.

А если пока не умеете, значит, первым шагом должно стать обучение и получение практического опыта.

Не обязательно сразу становиться управляющим целой сети.

Можно начать с более узких задач.

Например, помогать собственнику с объявлением, фото-

графиями или организацией отдельных процессов.

Главное — не обещать больше, чем способны выполнить.

Потому что при работе с чужой квартирой вы отвечаете не только за собственное время.

Но и за доверенное вам имущество.

Где искать первую квартиру в управление

Если подходящего объекта среди родственников и знакомых нет, можно постепенно расширять круг поиска.

Начать, например, с общения с людьми, которые уже владеют недвижимостью.

Поговорить со знакомыми.

Рассказать о своих услугах.

Обратиться к риелторам, работающим с арендой.

Изучить местный рынок и понять, какие собственники могут быть заинтересованы в профессиональном управлении.

Но я бы не советовал воспринимать каждого владельца квартиры как потенциального клиента, которого обязательно нужно переубедить.

Представим человека, который десять лет спокойно сдаёт жильё одной семье.

Деньги поступают вовремя.

Квартира содержится в хорошем состоянии.

Никаких особых проблем нет.

Зачем ему менять привычную систему?

Возможно, совершенно незачем.

А теперь представим другого собственника.

Он живёт далеко.

У него нет времени заниматься недвижимостью.

Квартира периодически простаивает.

И при этом он рассматривает возможность получения дохода от краткосрочного проживания.

Вот для такого человека ваше предложение может оказаться интересным.

Поэтому важна не только настойчивость.

Но и умение находить подходящие ситуации.

И, конечно, способность спокойно объяснить, как именно будет организована работа.

Не обещать золотые горы.

А показать конкретный план.

С оценкой квартиры.

Предварительным расчётом.

Условиями сотрудничества.

И понятным распределением ответственности.

Три способа заниматься посуточной арендой

Теперь давайте систематизируем то, о чём мы говорили.

На практике можно выделить три основные модели.

Первая. Собственная квартира

Это наш путь с LOFT HOUSE.

Вы владеете недвижимостью, самостоятельно решаете вопросы её подготовки и получаете поступления от проживания гостей.

Разумеется, с учётом расходов, налогов и других обязательств.

Преимущество такой модели в том, что вы работаете с собственным имуществом и самостоятельно принимаете основные решения.

Но есть и существенный недостаток.

Для покупки квартиры могут потребоваться большие вложения.

В нашем случае к стоимости самой недвижимости добавились ещё около 2,3 миллиона рублей на ремонт и обустройство.

Конечно, это не означает, что каждый объект требует таких затрат.

Если квартира уже находится в хорошем состоянии, расходы на запуск могут быть значительно меньше.

Но покупка недвижимости остаётся серьёзным финансовым решением.

Вторая. Управление чужой квартирой

Именно так мы работаем с VELVET.

Недвижимость принадлежит другому человеку.

А мы в рамках согласованных условий организуем её подготовку, продвижение, бронирования, заселения и обслуживание.

За это получаем вознаграждение.

Главное отличие заключается в том, что для начала работы не нужно покупать саму квартиру.

Но появляются другие обязанности.

Необходимо договориться с собственником.

Правильно оформить полномочия.

Разделить финансовую ответственность.

Определить порядок расходов.

И регулярно отчитываться за результаты.

К тому же управляющему приходится учитывать интересы сразу нескольких сторон.

Гостей.

Собственника.

И людей, которые помогают обслуживать объект.

Поэтому управление — это не упрощённая версия посуточной аренды.

Это отдельная организационная работа.

Третья. Поднаём квартиры

Есть ещё одна модель, которую в повседневной речи часто называют субарендой.

Предположим, человек снимает квартиру у собственника и хочет предоставлять её другим людям для краткосрочного проживания.

Для жилого помещения такая схема требует законных оснований и надлежащего согласия наймодателя, а условия необходимо правильно оформить.

И здесь возникает принципиальная финансовая разница.

В модели поднайма вы можете быть обязаны платить собственнику фиксированную сумму, даже если гостей вообще

нет.

То есть основную часть риска недостаточной загрузки фактически принимаете на себя.

Мы с Анжеликой такую схему лично не использовали.

Но знать о ней полезно, потому что на первый взгляд управление и поднаём иногда кажутся почти одинаковыми.

А в финансовом отношении они могут отличаться очень существенно.

Почему поднаём может выглядеть привлекательнее, чем он есть

Представим условную ситуацию.

Вы договорились с владельцем квартиры о законном поднайме и ежемесячной плате в размере 35 тысяч рублей.

Планируете сдавать её гостям по 5 тысяч рублей за сутки.

Калькулятор подсказывает довольно приятную картину.

Если за месяц удастся продать пятнадцать ночей, получится 75 тысяч рублей.

Из них 35 тысяч нужно выплатить собственнику.

Остаётся 40 тысяч.

На этом месте легко обрадоваться.

Но давайте не будем торопиться.

Из оставшейся суммы ещё придётся учитывать комиссии площадок, если они используются.

Уборку.

Расходные материалы.

Возможно, коммунальные платежи.

Налоги.

Обслуживание имущества.

И другие предусмотренные расходы.

В результате фактический финансовый итог окажется значительно скромнее.

А теперь представим, что в следующем месяце удалось продать не пятнадцать ночей, а всего пять.

Выручка составит 25 тысяч рублей.

Но собственнику по-прежнему необходимо выплатить согласованные 35 тысяч.

Получается недостаток уже в 10 тысяч рублей — и это ещё до учёта остальных затрат.

Согласитесь, картина заметно меняется.

Именно поэтому я бы советовал особенно внимательно относиться к схемам с фиксированными обязательствами перед собственником.

При управлении за процент финансовый риск обычно распределяется иначе, хотя всё зависит от конкретного договора.

Но главное в данном случае — не выбирать модель только по размеру потенциального дохода.

Нужно обязательно учитывать и возможные убытки.

Потому что зарабатывать на недвижимости приятно.

А вот ежемесячно доплачивать за возможность ею заниматься — уже совсем другая история.

Сколько может заработать управляющий?

Вернёмся к модели, которую используем мы с VELVET.

Давайте рассмотрим простой условный расчёт.

Представим, что за месяц квартира принесла **80 тысяч рублей** поступлений от проживания.

Из них на согласованные расходы ушло 20 тысяч.

Для распределения осталось 60 тысяч рублей.

По условиям, аналогичным нашим, 70% этой суммы получает собственник, а 30% — управляющий.

Получается следующая картина:

- **Поступления от проживания** — 80 000 р.
- **Согласованные расходы** — 20 000 р.
- **Сумма для распределения** — 60 000 р.
- **Собственнику — 70%** — 42 000 р.
- **Управляющему — 30%** — 18 000 р.

То есть управляющий получит 18 тысяч рублей вознаграждения **до учёта своих налогов и других расходов, если они предусмотрены**.

Обратите внимание: это не фактический результат VELVET, а исключительно пример, помогающий понять принцип распределения денег.

В реальности цифры могут быть совершенно другими.

Где-то квартира будет сдаваться чаще.

Где-то реже.

И стоимость проживания, и расходы отличаются в зависимости от объекта, города и сезона.

Кроме того, важно не путать вознаграждение управляю-

щего с чистой прибылью.

Если вам приходится самостоятельно заниматься закупками, общением с гостями, уборкой и поездками по городу, необходимо понимать стоимость своего времени и фактические затраты.

Отдельно нужно учитывать особенности налогового оформления.

Например, нельзя автоматически считать, что всякая деятельность по управлению чужой квартирой подходит для налога на профессиональный доход.

При посреднических схемах существуют ограничения, о которых мы подробнее поговорим в юридической главе.

Поэтому перед началом работы необходимо выбрать законную модель сотрудничества.

Именно так, чтобы цифры в ваших расчётах действительно соответствовали тому, как будут оформлены реальные платежи.

Почему нельзя просто поделить деньги и успокоиться

Есть ещё один момент, который я бы советовал обсудить с собственником до начала работы.

Что будет происходить, если в квартире что-нибудь сломается?

Представим, что через месяц после запуска перестала работать стиральная машина.

Кто принимает решение о ремонте?

Кто оплачивает мастера?

Можно ли управляющему самостоятельно согласовать небольшие расходы?

А если потребуется заменить матрас или купить новый холодильник?

Или, например, гость повредит мебель.

Кто будет заниматься выяснением обстоятельств и возмещением ущерба?

Чем подробнее такие вопросы определены заранее, тем спокойнее сотрудничество.

Особенно если собственник живёт в другом городе.

И, конечно, не стоит забывать о порядке завершения отношений.

Что произойдёт, если владелец решит продать квартиру?

Или вернуть её для личного проживания?

Кто будет отвечать за уже подтверждённые бронирования?

Как производятся окончательные расчёты?

И кому принадлежат приобретённые вещи и материалы, если стороны вкладывали в них деньги?

Звучит не очень романтично.

Особенно по сравнению с красивыми фотографиями интерьера.

Но именно такие вопросы отличают настоящее управление недвижимостью от простой договорённости «попробуем, а там посмотрим».

Если квартира ваша: с чего начать?

Теперь вернёмся к читателям, у которых собственная недвижимость уже есть.

Для вас путь будет немного другим.

Не нужно искать собственника и договариваться о проценте управления.

Зато придётся самостоятельно оценить перспективы квартиры.

Начать я бы советовал с изучения рынка.

Посмотрите предложения в своём городе.

Сравните объекты, похожие на ваш по расположению, площади и оснащению.

Обратите внимание на фотографии, стоимость проживания и условия размещения.

Но не ориентируйтесь исключительно на самое дорогое объявление.

Высокая установленная цена ещё не означает, что квартира действительно регулярно сдаётся именно за эти деньги.

Затем оцените собственное жильё.

Нужен ли ремонт?

Есть ли достаточно удобные спальные места?

Какие бытовые принадлежности необходимо докупить?

Сможете ли вы организовать уборку и заселение?

И самое главное — какой предварительный финансовый результат возможен при разных вариантах загрузки?

Потому что посуточная аренда должна оцениваться не

только по стоимости одной ночи.

Но и по реальному количеству бронирований, расходам и трудозатратам.

Наш путь с LOFT HOUSE показал, насколько важно считать всё это заранее.

Именно поэтому следующую главу мы посвятим экономике.

Если квартиры нет: с чего начать управляющему?

А теперь представим человека, который хочет начать с управления чужой недвижимостью.

У него пока нет подходящего объекта.

Возможно, нет и опыта посуточной аренды.

Что делать?

Прежде всего разобраться, какие задачи вообще выполняет управляющий.

Для начала можно изучить объявления на Авито, Суточно.ру, Островке и Яндекс Путешествиях.

Посмотреть, как представлены квартиры.

Какие фотографии используются.

Как указываются цены.

Какие вопросы возникают у гостей.

Затем попробовать самостоятельно проанализировать несколько объявлений.

Например, что можно улучшить в описании?

Какие фотографии поставить первыми?

Какие условия размещения указать понятнее?

И чем конкретный объект отличается от конкурентов?

После этого полезно составить перечень услуг, которые вы действительно способны предложить собственнику.

Например, подготовку объявления, работу с календарями, общение с гостями, организацию самостоятельного заселения, уборки и отчётности.

Но не нужно обещать весь этот объём, если вы пока не готовы его выполнять.

Лучше начать с меньшего количества задач и качественно с ними справляться.

А затем постепенно расширять свои возможности.

При поиске первого собственника важно понимать, что у него могут быть сомнения.

И это совершенно нормально.

Ведь человек передаёт вам не старый велосипед, который давно стоит на балконе.

А недвижимость стоимостью в несколько миллионов рублей.

Поэтому доверие здесь имеет огромное значение.

И формируется оно прежде всего за счёт понятных условий, честных обещаний и реальной ответственности.

Подробный пошаговый маршрут для собственника и начинающего управляющего мы ещё соберём в заключительной главе книги. А сейчас мне хотелось показать самое главное: начать можно с разных исходных условий, но в любом случае необходимо понимать экономику и организацию ра-

боты.

Что эта история изменила для нас

Когда мы впервые задумались о посуточной аренде, всё было связано с LOFT HOUSE.

С нашей квартирой.

Нашим ремонтом.

Нашими вложениями.

И нашим желанием получать дополнительный доход.

Появление VELVET постепенно изменило это представление.

Мы увидели, что уже накопленный опыт можно применять не только к собственной недвижимости.

И что знания, которые мы получили во время подготовки первой квартиры, сами по себе имеют определённую ценность.

Например, теперь нам гораздо проще понять, какие вещи необходимо приобрести перед запуском.

Как подготовить объект к фотографированию.

Каким образом организовать самостоятельное заселение.

Как рассчитать стоимость уборки.

И что нужно проверить после выезда гостей.

Но вместе с новыми возможностями появилась и дополнительная ответственность.

Когда квартира собственная, последствия своих решений в первую очередь ощущаешь сам.

А при управлении чужой недвижимостью необходимо

учитывать ещё и интересы владельца.

Согласовывать расходы.

Объяснять результаты.

И бережно относиться к имуществу, которое тебе доверили.

Поэтому я не считаю управление чужими квартирами лёгким способом заработать деньги без вложений.

Да, для этого необязательно покупать недвижимость.

Но всё равно потребуются время, знания, организация работы и определённые текущие расходы.

А главное — умение отвечать за взятые обязательства.

Сейчас у нас с Анжеликой есть два объекта.

LOFT HOUSE — наша собственная квартира.

VELVET — квартира, которую мы взяли в управление.

И хотя наш опыт пока нельзя назвать историей большой управляющей компании, он уже позволил нам попробовать две разные модели работы.

Каждая из них по-своему интересна.

И каждая имеет свои преимущества и ограничения.

Именно поэтому я считаю, что начинающему человеку не стоит сразу отказываться от идеи посуточной аренды только потому, что у него нет свободной квартиры.

Возможно, его путь действительно начнётся не с покупки недвижимости.

А с приобретения знаний, поиска подходящего собственника и организации работы первого объекта.

Главное — понимать, что именно вы собираетесь делать и за счёт чего планируете зарабатывать.

Вместо итога

История VELVET началась для нас совершенно неожиданно.

Обычный семейный праздник.

Разговор за столом.

Телефонный звонок на следующий день.

И предложение, которое постепенно превратилось во второе направление нашей работы.

Если бы у нас уже не было опыта LOFT HOUSE, всё могло сложиться иначе.

Возможно, мы просто не решились бы взять на себя ответственность за чужую квартиру.

А возможно, сама собственница не увидела бы смысла предлагать нам сотрудничество.

Но к тому моменту мы уже прошли путь подготовки собственного объекта и понимали основные процессы посуточной аренды.

Поэтому новая возможность оказалась вполне естественным продолжением того, чем мы занимались.

И именно в этом, на мой взгляд, заключается главный урок этой истории.

Для заработка в сфере посуточной аренды не всегда необходимо владеть квартирой. Но обязательно нужно понимать, какую пользу вы способны принести

её владельцу.

Можно инвестировать собственные деньги в недвижимость.

Можно организовывать работу чужого объекта за вознаграждение.

Можно рассматривать другие законные договорные модели, внимательно оценивая их риски.

Но какой бы путь вы ни выбрали, рано или поздно появится один и тот же вопрос.

А сколько денег всё это действительно принесёт?

Ведь одна квартира может стоить 5 000 рублей за сутки, другая — 4 500.

В объявлении такие цифры выглядят довольно привлекательно.

Особенно если мысленно умножить их на тридцать дней.

Но именно здесь начинающие владельцы и управляющие нередко допускают серьёзную ошибку.

Цена за сутки — это ещё не доход за месяц. А доход за месяц — ещё не прибыль.

И вот теперь самое время достать калькулятор.

В следующей главе мы разберёмся, как на самом деле устроена экономика посуточной аренды и почему пять тысяч рублей за ночь совсем не означают, что в конце месяца у вас обязательно окажется сто пятьдесят тысяч.

Глава 3. Пять тысяч за сутки. А сколько останется в кармане?

Представьте, что у вас есть квартира, которую можно сдавать за 5 000 рублей в сутки.

Берём калькулятор.

Пять тысяч умножаем на тридцать дней.

Получается 150 тысяч рублей в месяц.

Красота!

Можно мысленно распределять будущие доходы. Часть оставить семье, что-то отложить на отпуск, а остальное направить на очередные финансовые планы.

Особенно приятно всё это выглядит, если раньше квартира вообще стояла пустой и не приносила никаких денег.

Есть, правда, одна небольшая проблема.

Квартира пока ничего не знает о ваших планах зарабатывать 150 тысяч рублей.

И совершенно не обязана сдаваться каждый день.

Более того, даже когда в ней появляются гости, вся стоимость проживания не превращается автоматически в деньги, которыми можно свободно распоряжаться.

Часть заберёт площадка бронирования.

После выезда потребуется уборка.

Нужно будет постирать бельё, заменить использованные

принадлежности, оплатить коммунальные услуги.

А иногда обнаружится, что сломалась какая-нибудь техника или пришло время менять матрас.

Поэтому в этой главе я предлагаю поговорить не о том, сколько денег можно красиво нарисовать на калькуляторе.

А о том, **сколько действительно остаётся после работы квартиры**.

Причём считать будем преимущественно на наших примерах — LOFT HOUSE и VELVET.

С цифрами, расходами и небольшими неожиданностями, без которых наша история, похоже, уже не обходится.

Когда закончились новогодние праздники

Напомню, что LOFT HOUSE мы запустили в конце декабря 2025 года.

Обычная стоимость проживания составляла 5 000 рублей за сутки. На новогоднюю ночь мы установили цену 10 000 рублей.

Первое объявление появилось на Авито 27 декабря, и бронь на Новый год пришла практически сразу.

Затем были следующие гости, продления проживания, хорошие отзывы.

На старте всё происходило довольно бодро.

И, конечно, в такие моменты очень хочется думать, что теперь так будет всегда.

Гости станут приезжать один за другим, календарь постепенно заполнится, а нам останется только поддерживать

квартиру в хорошем состоянии и принимать оплату.

Но после новогодних праздников наступила вторая половина января.

А вместе с ней мы познакомились с совершенно другой стороной посуточной аренды.

Пустыми датами.

Вроде бы квартира та же самая.

Ремонт никуда не исчез.

Кровать не стала менее удобной.

Фотографии остались красивыми.

Но спрос оказался уже не таким активным.

Именно тогда я окончательно понял, что цена за одну ночь — очень обманчивый показатель, если рассматривать её отдельно от загрузки.

Допустим, квартира стоит 5 000 рублей в сутки.

Если за месяц удалось сдать её на восемь ночей, выручка составит 40 тысяч рублей.

При пятнадцати проданных ночах — 75 тысяч.

А при двадцати двух — уже 110 тысяч рублей.

Согласитесь, разница существенная.

Причём во всех трёх случаях квартира одна и та же, цена одинаковая, а финансовый результат совершенно разный.

Поэтому первое, на что я рекомендую смотреть начинающему владельцу, — **количество фактически проданных ночей, а не только объявленная стоимость суток**.

Но и здесь есть одна интересная особенность.

Одинаковое количество занятых ночей не всегда приносит одинаковый результат после расходов.

Семь ночей. Два совершенно разных месяца

Давайте представим две ситуации.

В первой к вам приезжает семья и бронирует квартиру на семь суток.

Во второй за те же семь суток у вас происходит семь отдельных бронирований, каждое на одну ночь.

Стоимость проживания — 5 000 рублей.

В обоих случаях общая выручка составит 35 тысяч рублей.

На первый взгляд никакой разницы.

Но теперь вспомним, что после каждого выезда квартиру нужно привести в порядок.

Поменять постельное бельё.

Заменить полотенца.

Вымыть ванную и кухню.

Пропылесосить.

Протереть поверхности.

Проверить технику, посуду и состояние мебели.

Пополнить расходные материалы.

И подготовить всё к приезду следующего человека.

В LOFT HOUSE эту работу в основном выполняет Анжелика. Я помогаю, когда есть возможность.

Стоимость одной уборки мы определили в размере 1 000 рублей, ориентируясь в том числе на местные расценки.

Теперь сравним наши две ситуации.

• **Проданные ночи** — Одна бронь на 7 ночей: 7; Семь броней по 1 ночи: 7.

• **Выручка при цене 5 000 р** — Одна бронь на 7 ночей: 35 000 р; Семь броней по 1 ночи: 35 000 р.

• **Количество уборок после выезда** — Одна бронь на 7 ночей: 1; Семь броней по 1 ночи: 7.

• **Затраты на уборку** — Одна бронь на 7 ночей: 1 000 р; Семь броней по 1 ночи: 7 000 р.

• **Остаток после уборок** — Одна бронь на 7 ночей: 34 000 р; Семь броней по 1 ночи: 28 000 р.

Шесть тысяч рублей разницы при одинаковой выручке.

И это мы ещё не посчитали индивидуальные принадлежности, стирку и время, которое потребуется на общение с каждым гостем.

Конечно, такой пример несколько условный.

В действительности стоимость проживания может меняться в зависимости от продолжительности бронирования. Бывают скидки за длительное размещение, особые условия на выходные и праздничные дни.

Но принцип от этого не меняется.

Количество заселений влияет на расходы не меньше, чем количество проданных ночей влияет на выручку.

Именно поэтому семь ночей одной бронью могут быть вы-

годнее семи однодневных бронирований.

Означает ли это, что нужно отказаться от гостей, приезжающих на сутки?

Совсем нет.

Иногда однодневная бронь позволяет заполнить свободный промежуток между более длительными проживаниями. А иногда именно такие заезды составляют заметную часть спроса.

Но их экономику необходимо понимать.

Иначе можно весь месяц очень активно работать, постоянно встречать и провожать гостей, а в конце обнаружить, что заработали значительно меньше, чем ожидали.

Почему тысяча рублей за уборку — настоящий расход

Здесь хочу остановиться на одном моменте.

У нас с Анжеликой семейный бизнес.

Основную часть уборок она проводит самостоятельно.

И кто-то наверняка скажет:

— Ну какие же это расходы? Вы ведь не платите постороннему человеку. Деньги остаются в семье!

Формально — да.

Но с точки зрения экономики квартиры я считаю правильным учитывать стоимость этой работы.

Потому что уборка требует времени и сил.

Иногда после аккуратных гостей достаточно примерно часа.

А иногда приходится заниматься квартирой значительно дольше.

К тому же на уборке всё не заканчивается.

Есть постельное бельё.

Полотенца.

Стирка.

Сушка.

Глажка.

Проверка принадлежностей.

Закупка недостающих вещей.

И всё это кто-то должен делать.

Если завтра Анжелика по каким-то причинам не сможет заниматься уборками, нам придётся привлекать другого исполнителя.

И оплачивать ту же работу.

Поэтому в финансовом учёте квартиры мы выделяем 1 000 рублей на каждую уборку.

А в семейном бюджете отдельно понимаем, что эту сумму за работу получает Анжелика.

Это две разные точки зрения на одни и те же деньги.

Доходность квартиры как бизнеса и общий доход семьи — не всегда одно и то же.

Для начинающего владельца такое различие может показаться несущественным.

Но если в будущем квартир станет несколько, оно окажется очень важным.

Ведь организовать десять объектов, рассчитывая, что кто-нибудь из родственников будет бесплатно заниматься всеми уборками, — довольно рискованная бизнес-модель.

Особенно для самих родственников.

Комиссии площадок. Куда исчезают деньги?

Теперь поговорим о расходе, который невозможно не заметить.

Комиссии сервисов бронирования.

Мы размещаем LOFT HOUSE на нескольких площадках: Авито, Суточно.ру, Островке, Яндекс Путешествиях.

Каждая из них предоставляет возможность находить гостей и оформлять бронирования на определённых условиях.

И за свои услуги получает вознаграждение.

В зависимости от сервиса, тарифа и условий сотрудничества комиссия может отличаться.

В нашем опыте встречались комиссии примерно от 15% и выше.

Поэтому для расчёта стоимости проживания всегда необходимо смотреть действующие условия конкретной площадки, а не пользоваться одной цифрой для всех.

Для наглядности представим обычную бронь на 5 000 рублей при условной комиссии 15%.

Площадке причитается 750 рублей.

После комиссии остаётся 4 250 рублей.

Если гость прожил всего одну ночь, а затем потребовалась уборка стоимостью 1 000 рублей, останется уже 3 250 рублей.

И это до коммунальных платежей, расходников, налогов и прочих затрат.

Согласитесь, первоначальные пять тысяч постепенно становятся заметно скромнее.

Вот почему я не советую смотреть на стоимость проживания как на сумму, которую вы положите себе в карман.

При этом комиссия не обязательно является чем-то плохим.

Площадка помогает найти клиента.

Поддерживает сервис.

Предоставляет инструменты для работы с объявлениями и бронированиями.

Услуги могут стоить денег, и это нормально.

Но однажды нам всё-таки захотелось немного сэкономить.

И здесь получилась весьма поучительная история.

Как мы хотели сэкономить на комиссии

В какой-то момент мы решили разместить номер телефона прямо на фотографии LOFT HOUSE в объявлении Авито.

Логика казалась простой.

Человек увидит номер, позвонит нам напрямую, мы договоримся о проживании, и комиссию площадке платить не придётся.

Идея выглядела почти гениальной.

Особенно если не учитывать правила самого Авито.

Фотография не прошла модерацию, а объявление заблокировали.

Пришлось обращаться в поддержку и добиваться восстановления.

Но даже после решения вопроса наши проблемы не закончились.

Объявление оказалось очень низко в поисковой выдаче.

Видимость восстанавливалась постепенно.

И около полутора-двух месяцев мы испытывали серьёзные трудности с получением бронирований через Авито, которое на тот момент являлось нашим основным источником гостей.

Вот такая получилась экономия.

Хотели сберечь часть комиссии на отдельных бронированиях, а в результате потеряли нормальную работу важного канала продаж.

К счастью, примерно в тот же период нас выручила другая площадка.

На Суточно.ру мы разместили объявление в феврале 2026 года, а первую бронь получили в мае 2026 года — примерно через три месяца.

И это совпало с периодом проблем на Авито.

Поэтому появление бронирований с Суточно.ру оказалось для нас особенно своевременным.

Мы уже не зависели исключительно от одного объявления.

И на собственном опыте убедились, насколько полезно иметь несколько источников гостей.

Эта история хорошо запомнилась мне по двум причинам.

Первая: правила площадок лучше соблюдать, даже если иногда хочется найти более выгодный способ работы.

Вторая: комиссия сервиса — это часть расходов на привлечение гостя, которую необходимо учитывать заранее.

А развивать собственные каналы бронирования нужно отдельно, не нарушая условий сотрудничества с площадками.

Пятьдесят пять тысяч. Наш ориентир

Теперь давайте перейдём от условных примеров к реальным цифрам LOFT HOUSE.

На момент подготовки книги мы оценивали средние ежемесячные поступления от квартиры примерно в **55 000 рублей после комиссий площадок**.

Это предварительная оценка с учётом периодов, когда квартира работала слабее, а не итог полной многолетней статистики.

И здесь очень важно правильно понимать, о какой сумме идёт речь.

Например, если гость заплатил площадке определённую стоимость проживания, а сервис удержал комиссию, то в нашем ориентире 55 тысяч эта комиссия уже учтена.

Вычитать её второй раз нельзя.

Но и считать все 55 тысяч чистой прибылью тоже нельзя.

Потому что у квартиры остаются текущие расходы.

Их-то мы сейчас и посчитаем.

Причём я хочу показать не абстрактные статьи из како-

го-нибудь учебника, а те затраты, с которыми мы действительно сталкиваемся.

Коммунальные платежи. Расходы даже при пустом календаре

Начнём с относительно постоянной статьи расходов.

Коммунальные услуги.

В LOFT HOUSE они обходятся нам примерно в 3 500 рублей в месяц.

Здесь электричество, газ, обслуживание дома, вывоз мусора и другие коммунальные платежи.

Конечно, в конкретном месяце сумма может немного отличаться.

Особенно при изменении потребления.

Но для предварительных расчётов мы используем этот ориентир.

И есть одна особенность.

Даже если квартира какое-то время стоит пустой, часть коммунальных платежей всё равно необходимо оплачивать.

Поэтому их нельзя учитывать только в те дни, когда у вас есть гости.

Это один из примеров постоянных или условно-постоянных расходов.

Они не исчезают автоматически вместе с последним бронированием.

Именно поэтому при слабой загрузке квартира может оказаться значительно менее выгодной, чем кажется по стоимо-

сти одной ночи.

Уборки. Чем больше смен гостей, тем больше расходов

Следующая статья — подготовка квартиры после выезда.

В среднем у нас бывает примерно от трёх до шести заселений в месяц.

При стоимости уборки 1 000 рублей получаем от 3 000 до 6 000 рублей.

Здесь всё довольно просто.

Три выезда — три уборки.

Шесть выездов — шесть уборок.

В действительности бывают и дополнительные обстоятельства.

Например, квартиру приходится убирать особенно тщательно.

Или требуется внеплановая подготовка.

Но для базовой модели достаточно использовать обычную стоимость одной уборки.

Обратите внимание: мы считаем количество выездов, а не только число проданных ночей.

Именно поэтому при одинаковых месячных поступлениях расходы на уборку могут различаться.

Это особенно заметно, если один месяц заполнен продолжительными проживаниями, а другой — короткими заездами.

Чай, кофе и одноразовые принадлежности

Теперь переходим к расходам, которые мне самому было особенно интересно считать.

Когда мы запускали LOFT HOUSE, решили, что у гостей должны быть не только мебель и бытовая техника.

Хотелось подготовить небольшие приятные мелочи.

Одноразовые тапочки.

Зубные щётки с пастой.

Шампунь.

Гель для душа.

Мыло.

А ещё чай, кофе, конфеты и питьевая вода.

Чтобы человек, приехавший после дороги, мог спокойно расположиться, принять душ и выпить чашку чая, не отправляясь немедленно в магазин.

При этом мы не планировали устраивать в квартире бесплатный мини-бар.

Просто старались сделать проживание комфортнее.

Когда начали считать стоимость принадлежностей, выяснилась любопытная вещь.

Полный индивидуальный набор для одного гостя обходится нам примерно в **42 рубля**.

А две бутылки воды, четыре пакетика чая, два кофе и несколько конфет добавляют ещё около **130 рублей на заселение**.

Кажется, что теперь после каждого выезда придётся заново покупать всё это.

Но на практике оказалось иначе.

Гости далеко не всегда пользуются всеми приготовленными вещами.

И именно здесь нам пригодилось наблюдение за реальным расходом.

Четыре заселения и 280 рублей

Однажды мы решили посчитать, сколько принадлежностей действительно было использовано во время четырёх конкретных проживаний.

В первом случае гости остановились на сутки.

Использовали одну бутылку воды, шампунь и гель для душа.

Во втором тоже проживали одну ночь.

Им понадобились одна бутылка воды, два пакетика чая и два зубных комплекта.

Третьи гости использовали две бутылки воды, два кофе, четыре конфеты и два зубных комплекта.

А четвёртый гость прожил целых десять дней.

И за это время использовал только две бутылки воды.

Остальные приготовленные принадлежности остались нетронутыми.

Когда мы подсчитали стоимость пополнения действительно использованного, получилось около **280 рублей на четыре заселения**.

То есть в среднем **70 рублей на одно заселение** в этой небольшой выборке.

Конечно, нельзя утверждать, будто теперь расходные материалы всегда будут обходиться именно в 70 рублей.

Это не средняя стоимость за год.

И не универсальный норматив для посуточной квартиры.

Просто конкретный результат четырёх проживаний.

Но он помог нам понять очень важный принцип.

Стоимость всего подготовленного набора и фактический расход после выезда — совершенно разные показатели.

Например, если в квартире есть несколько индивидуально упакованных зубных комплектов, а гости использовали только два, докупить нужно именно два.

Если чай остался в целой индивидуальной упаковке и пригоден для дальнейшего использования, нет смысла считать его повторным расходом.

Главное, конечно, соблюдать гигиену, сроки годности и не предлагать следующим гостям то, что уже было открыто или использовано.

Вроде бы очевидная вещь.

Но когда начинаешь считать все затраты на квартиру, такие наблюдения оказываются очень полезными.

Туалетная бумага. Небольшая, но постоянная статья

Есть один расходник, который приходится заменять почти после каждого проживания.

Туалетная бумага.

Казалось бы, можно вообще не обращать на неё внимания.

Но мы решили и здесь посчитать стоимость.

Один рулон обходится примерно в 25 рублей.

По нашим наблюдениям, примерно в девяти случаях из десяти следующим гостям мы ставим новый.

Даже если предыдущий рулон был использован только частично.

Это вопрос нашего стандарта подготовки квартиры.

При такой практике средний расход получается около 22—23 рублей на заселение.

В масштабах одного месяца сумма небольшая.

Но когда складываешь все похожие мелочи, постепенно начинает складываться полная картина.

Именно поэтому я считаю полезным хотя бы несколько месяцев внимательно записывать даже небольшие расходы.

Не для того, чтобы экономить на каждом пакетике чая.

А чтобы понимать, сколько действительно стоит обслуживание одного проживания.

Стиральный порошок и другие хозяйственные мелочи

Теперь о бытовой химии.

Здесь мы тоже постепенно накопили собственную статистику.

Например, однажды купили десятикилограммовый мешок стирального порошка за 870 рублей.

Его хватило примерно на полгода.

Если распределить стоимость на шесть месяцев, получается около **145 рублей в месяц**.

Кондиционер для белья покупаем примерно по 230 рублей за бутылку.

За рассматриваемый период использовали две бутылки.

Для уборки применяем, в частности, средство «Санокс».

Одна бутылка стоит около 130 рублей и расходуется примерно за пять уборок.

То есть около **26 рублей на одну уборку**.

Тряпки приобретаем в рулонах.

Один рулон стоимостью примерно 250 рублей служит около полугода.

Жидкое мыло покупаем большими ёмкостями: литрового флакона за 230 рублей хватает ориентировочно на три месяца.

На первый взгляд это какие-то совсем незначительные суммы.

Но я считаю важным показать их по двум причинам.

Во-первых, новичку полезно понимать, что бытовые расходы действительно существуют.

Во-вторых, не нужно относить всю стоимость большой упаковки на одно заселение.

Если порошка за 870 рублей хватает на полгода, неправильно считать его расходом только того месяца, когда вы купили мешок, если оцениваете среднемесячную себестоимость.

Хотя в учёте фактического движения денег покупка целиком, разумеется, будет отражена именно в день оплаты.

Здесь снова возникает различие между денежными поступлениями и расходами конкретного месяца и экономической стоимостью реально использованных материалов.

Для одного объекта всё это можно учитывать достаточно просто.

Но понимать разницу полезно с самого начала.

Собираем расходы LOFT HOUSE в один расчёт

Теперь вернёмся к нашим 55 тысячам рублей.

Напомню, это ориентировочные среднемесячные поступления после комиссий площадок.

Для примера рассмотрим два варианта.

Первый — за месяц произошло три заселения.

Второй — шесть.

Предположим, что общая сумма поступлений в обоих случаях одинаковая.

Это позволит увидеть, как число смен гостей влияет на результат.

• **Поступления после комиссий площадок** — 3 заселения: 55 000 р; 6 заселений: 55 000 р.

• **Коммунальные услуги** — 3 заселения: —3 500 р; 6 заселений: —3 500 р.

• **Уборки по 1 000 р** — 3 заселения: —3 000 р; 6 заселений: —6 000 р.

• **Пополнение гостевых принадлежностей, условно**

— 3 заселения: —210 р; 6 заселений: —420 р.

• **Туалетная бумага, ориентировочно** — 3 заселения: —68 р; 6 заселений: —135 р.

• **«Санокс» и аналогичные средства для уборки** — 3 заселения: —78 р; 6 заселений: —156 р.

• **Порошок, кондиционер, мыло и тряпки, в среднем** — 3 заселения: —341 р; 6 заселений: —341 р.

• **Предварительный остаток** — 3 заселения: ≈ 47 800 р; 6 заселений: ≈ 44 450 р.

Для этого расчёта мы использовали наши закупочные цены и наблюдения. В частности, средний расход на гостевые принадлежности условно принят по четырём описанным ранее заселениям, а стоимость бытовой химии распределена на соответствующие периоды использования. Для кондиционера принят тот же шестимесячный период, что и для порошка.

Но это **не бухгалтерский отчёт и не окончательная чистая прибыль**.

В расчёт пока не включены налоги, затраты на ремонт и замену имущества, отдельные непредвиденные расходы, финансовые обязательства и другие возможные затраты.

Мы также не отложили отдельный резерв на постепенный износ мебели и техники.

Поэтому правильный вывод из расчёта звучит так:

При поступлениях около 55 000 рублей после комиссий у нас может оставаться примерно 44—48 тысяч рублей после перечисленных текущих затрат, но до

остальных расходов и обязательств.

При этом часть учтённых затрат, прежде всего оплата уборок, остаётся в нашем семейном бюджете как вознаграждение Анжелики за работу.

Именно поэтому нельзя просто посмотреть на эти цифры и заявить:

«Вот наша чистая прибыль».

Для настоящего финансового результата нужно учитывать больше показателей.

Зато теперь мы понимаем, из каких частей он складывается.

И почему одинаковые поступления не обязательно означают одинаковый заработок.

Выручка, остаток и прибыль — разные вещи

Здесь хочу сделать небольшое отступление.

Потому что именно в этих понятиях начинающие владельцы чаще всего путаются.

Допустим, гость заплатил за проживание 10 тысяч рублей.

Это стоимость бронирования.

Если площадка удержала комиссию, на наш счёт могла поступить меньшая сумма.

После этого мы оплатили уборку, расходные материалы и часть постоянных расходов.

Осталось ещё меньше.

А затем необходимо учесть налоги, обслуживание имущества, возможные ремонты и другие затраты.

И только после полноценного учёта можно оценить финансовый результат.

Поэтому я бы разделял несколько показателей.

Стоимость бронирований — сколько гости заплатили за проживание до комиссий и других удержаний.

Поступления после комиссий — сколько осталось после вознаграждения площадок, если именно такой порядок расчётов применяется.

Текущие затраты — уборка, коммунальные услуги, расходные материалы и обслуживание квартиры.

Финансовый результат — сумма, рассчитанная после учёта соответствующих расходов и обязательств.

А отдельно существует ещё и движение денег по банковскому счёту.

Например, если вы в конкретном месяце купили новый холодильник, денег на счёте станет меньше.

Но это не означает, что его стоимость обязательно нужно целиком относить к себестоимости одной проведённой уборки или одного заселения.

С налогами тоже есть свои особенности.

В частности, **налоговая база не всегда равна сумме, поступившей после удержания комиссии площадки**. Она определяется по правилам применимого режима налогообложения и характеру расчётов.

Подробно этот вопрос мы разбираем в главе о законодательстве.

Здесь важно усвоить главное.

Нельзя использовать одну цифру «доход» для обозначения сразу всех перечисленных показателей.

Иначе расчёт легко станет красивым, но совершенно бесполезным.

А что делать с повреждениями имущества?

Есть ещё одна статья расходов, которую невозможно точно запланировать на каждый месяц.

Повреждения и непредвиденные ситуации.

За время работы мы уже сталкивались с такими случаями.

В частности, был разбит бокал стоимостью около 300 рублей.

В тот период мы использовали правило удержания из депозита двойной стоимости повреждённой вещи и рассчитали компенсацию в 600 рублей.

Сейчас я хочу обратить внимание на важную деталь: **такой подход нельзя автоматически считать законным или рекомендовать всем владельцам квартир**.

Размер возмещения должен быть обоснован, а удержания соответствовать договору и законодательству. Само наличие депозита не даёт права назначать произвольные штрафы.

Поэтому я бы советовал заранее определить законный порядок фиксации ущерба и его возмещения.

Но для нашей финансовой темы важнее другое.

Депозит не следует воспринимать как дополнительный доход от бронирования.

Это обеспечительная сумма, с которой нужно обращаться в соответствии с согласованными условиями.

И даже при наличии депозита лучше иметь собственный резерв на непредвиденные расходы.

Потому что обычный износ мебели и техники всё равно происходит.

Краска со временем требует обновления.

Матрасы изнашиваются.

Бытовые приборы ломаются.

И рано или поздно всё это потребует денег.

Поэтому если после оплаты текущих расходов у вас осталось 45 тысяч рублей, не обязательно все 45 тысяч сразу считать свободными для личных покупок.

Часть разумно оставить на будущее обслуживание квартиры.

Сколько именно — зависит от состояния объекта, стоимости техники и вашей финансовой модели.

Но игнорировать этот вопрос я бы не советовал.

VELVET. Когда квартира не принадлежит вам

Теперь посмотрим на экономику с другой стороны.

В предыдущей главе я рассказал, как у нас появилась VELVET.

Квартира принадлежит нашей родственнице.

Раньше она сдавала её на длительный срок примерно за 40 тысяч рублей в месяц плюс коммунальные платежи.

После обсуждения наших результатов с LOFT HOUSE

собственница предложила попробовать посуточную аренду.

Мы подготовили квартиру и взяли на себя организацию работы.

И здесь финансовая модель уже отличается от собственной недвижимости.

Потому что поступления необходимо распределять между владельцем и управляющим.

Мы договорились, что после вычета предусмотренных расходов **70% результата получает собственница, а 30% — мы с Анжеликой за управление**.

Стоимость уборки — отдельно, по 1 000 рублей за выезд.

Причём конкретный перечень расходов и порядок расчётов необходимо согласовывать заранее.

Сразу подчеркну: такое распределение — наша индивидуальная договорённость, а не обязательное правило для всех управляющих.

Теперь представим условный пример.

После всех согласованных расходов за месяц осталось 60 тысяч рублей для распределения.

Собственнице причитается 70%, то есть 42 тысячи рублей.

Нам — 30%, или 18 тысяч рублей.

Если уборки выполняла Анжелика, её оплата учитывается отдельно, согласно нашей договорённости.

Вроде бы всё просто.

Но здесь нельзя забывать, что 18 тысяч рублей — это воз-

награждение за организацию работы, а не обязательно чистая прибыль управляющего.

Потому что на выполнение обязанностей тоже тратятся время и ресурсы.

Нужно отвечать гостям.

Работать с объявлениями.

Контролировать бронирования.

Организовывать заселения.

Следить за состоянием квартиры.

Решать возникающие вопросы.

Иногда всё проходит спокойно.

А иногда один гость хочет выехать позже, второй интересуется ранним заселением, а третий пишет, что не может разобраться с телевизором.

И желательно решить все вопросы одновременно.

Вот тогда особенно хорошо понимаешь, что за своими тридцатью процентами управляющий должен видеть не только сумму денег.

Но и объём работы.

Что выгоднее: собственная квартира или управление?

На этот вопрос невозможно ответить одной универсальной цифрой.

Собственная квартира может приносить больший финансовый результат, потому что вы не делите его с другим владельцем по договору управления.

Но для её приобретения и подготовки могли потребоваться значительные вложения.

В нашем случае ремонт и обустройство LOFT HOUSE обошлись примерно в 2,3 миллиона рублей — без стоимости самой квартиры.

Управление чужим объектом позволяет начать деятельность без покупки недвижимости.

Но часть поступлений получает собственник.

И возникают дополнительные обязательства перед ним.

При этом управляющий может работать сразу с несколькими квартирами.

Если, конечно, способен нормально организовать их обслуживание.

Поэтому сравнивать эти модели нужно не по одной сумме за месяц.

А с учётом вложенного капитала, объёма работы, финансовых рисков, обязанностей и устойчивости результатов.

Для нас сейчас интересны оба направления.

LOFT HOUSE — собственная квартира.

VELVET — объект в управлении.

И каждая модель помогает лучше понимать экономику этого дела.

Арендовать квартиру и пересдавать. Почему здесь особенно важен расчёт

Есть ещё одна модель, о которой мы говорили в предыдущей главе.

Когда человек получает квартиру от собственника по договору, позволяющему законно предоставлять её для краткосрочного проживания, и обязуется платить владельцу фиксированную сумму.

Мы лично такую схему не использовали.

Но при изучении посуточной аренды она обязательно вам встретится.

И выглядит довольно привлекательно.

Представим, что вы должны выплачивать собственнику 35 тысяч рублей в месяц.

А квартиру предполагаете сдавать за 5 тысяч рублей в сутки.

Математика подсказывает, что семь проданных ночей принесут 35 тысяч рублей.

Кажется, что теперь можно спокойно зарабатывать на всех следующих бронированиях.

Но на самом деле после седьмой ночи вы ещё не обязательно вышли на безубыточность.

Ведь остаются комиссии.

Уборки.

Коммунальные платежи.

Расходные материалы.

Налоги.

И другие затраты.

А теперь представьте месяц, в котором удалось продать только пять ночей.

Стоимость проживания составит 25 тысяч рублей.

Но обязательство перед собственником в размере 35 тысяч от этого не исчезнет.

Уже возникает недостаток 10 тысяч рублей — до остальных расходов.

Поэтому для подобной модели особенно важно рассчитывать точку безубыточности.

То есть сколько ночей нужно продать с учётом реальной средней цены и всех расходов, чтобы хотя бы покрыть обязательства.

А ещё — иметь финансовый резерв.

И, разумеется, правильно оформить право предоставлять жильё третьим лицам, не смешивая поднаём с управлением по агентской или иной договорной модели.

Для новичка здесь очень легко ошибиться.

Особенно если смотреть исключительно на потенциальный доход при полной загрузке.

А квартира, как мы уже выяснили, совершенно не обязана подстраиваться под оптимистичные расчёты владельца.

Когда вернутся наши два миллиона триста?

Теперь вопрос, который интересует и меня самого.

В ремонт и обустройство LOFT HOUSE мы вложили примерно 2,3 миллиона рублей.

И хочется понять, когда эти деньги вернутся за счёт аренды.

На первый взгляд можно просто разделить сумму вложе-

ний на ежемесячный остаток.

Например, если взять условные 45 тысяч рублей, то 2,3 миллиона разделить на 45 тысяч — получится немного больше пятидесяти месяцев.

То есть чуть больше четырёх лет.

Выглядит достаточно понятно.

Но я бы не советовал воспринимать такой результат как реальный срок окупаемости.

Потому что в условных 45 тысячах мы ещё не учли все расходы и обязательства.

Кроме того, у нас пока нет полноценной статистики за несколько лет, которая позволяла бы уверенно прогнозировать результаты.

Есть сезонность.

Периоды слабого спроса.

Возможные ремонты.

Налоги.

И другие обстоятельства.

К тому же ремонт — это только часть вложений.

Сама квартира тоже стоила денег.

И приобреталась с привлечением ипотеки.

Поэтому здесь нужно различать как минимум два вопроса.

Когда окупятся вложения в подготовку квартиры?

И **насколько выгодна вся инвестиция в недвижимость с учётом её стоимости и финансирования?**

Это не одно и то же.

Есть и ещё одна особенность.

Ипотечный платёж уменьшает количество свободных денег, остающихся у семьи.

Но его нельзя автоматически приравнивать к обычным эксплуатационным затратам.

Часть платежа может приходиться на проценты, а часть — на погашение основного долга, которое уменьшает задолженность перед банком.

Поэтому полноценный расчёт доходности требует более внимательного подхода.

Я не хочу называть красивую дату окупаемости только ради эффектной цифры в книге.

Пока наш опыт слишком короткий для такого вывода.

Гораздо честнее продолжать собирать статистику.

И уже по результатам более длительного периода оценивать реальную эффективность вложений.

Что записывать после каждого бронирования

Когда у вас одна квартира, кажется, что все цифры можно спокойно держать в голове.

Вот эта бронь была с Авито.

Следующая — с Островка.

Здесь гости жили три ночи.

А там — одну.

Но постепенно бронирований становится больше.

Появляются разные комиссии, дополнительные гости,

расходы, переносы дат.

И держать всё в памяти становится неудобно.

Поэтому я советую сразу вести простую таблицу.

Для начала достаточно обычного электронного документа.

После каждой брони записывайте:

Даты заезда и выезда, количество проданных ночей.

Площадку или иной источник бронирования.

Общую стоимость проживания и комиссию.

Фактически полученную сумму.

Стоимость уборки и использованных расходных материалов.

Дополнительные затраты, возвраты и другие особенности расчёта.

А по итогам месяца оценивайте четыре основных показателя.

Загрузка. Сколько ночей квартира действительно была занята.

Поступления. Сколько денег получено от проживания с понятным учётом комиссий и других удержаний.

Затраты. Сколько стоили коммунальные услуги, уборка, расходники, обслуживание и прочие необходимые работы.

Финансовый результат. Что осталось после соответствующих расходов, налогов и обязательств.

При этом я бы отдельно учитывал крупные вложения — мебель, технику и ремонт.

Чтобы они не терялись среди ежедневных мелких расходов.

И обязательно отделял бы финансовый результат самой квартиры от общего дохода семьи, если отдельные работы выполняют родственники за вознаграждение.

Так вы сможете понять, какие направления действительно приносят деньги.

И какие процессы требуют улучшения.

Если квартира ваша

Для собственника я бы выделил один главный принцип.

Не стройте расчёт на предположении, что квартира будет сдаваться все тридцать дней каждого месяца.

Возможно, в определённые периоды загрузка окажется высокой.

Особенно в праздники или сезон активного спроса.

Но наверняка будут и более спокойные месяцы.

Поэтому прежде чем вкладывать большие деньги, полезно рассчитать несколько вариантов загрузки.

Понять, сколько стоит содержание квартиры даже без гостей.

Сколько обходится каждое заселение.

Какова стоимость привлечения бронирования.

И сколько денег желательно иметь в резерве.

Не ориентируйтесь исключительно на самые дорогие объявления конкурентов.

Высокая цена в объявлении ещё не доказывает, что квар-

тира действительно сдаётся регулярно и именно за эту сумму.

Лучше принимать решения по совокупности доступных данных.

И постепенно накапливать собственную статистику.

Если вы управляете чужой квартирой

А для начинающего управляющего я бы выделил немного другой приоритет.

Сначала определите, что именно вы будете делать и как рассчитывается ваше вознаграждение.

Не спешите обсуждать только процент.

Потому что тридцать процентов от всей стоимости бронирований и тридцать процентов от результата после согласованных расходов — совершенно разные суммы.

Нужно понимать, кто оплачивает коммунальные платежи.

Кто отвечает за уборку.

Кто покупает расходные материалы.

Кто оплачивает ремонт.

И кто принимает решения при возникновении проблем.

Кроме того, необходимо учесть собственное время и расходы на организацию работы.

Например, если управляющий самостоятельно убирает квартиру, это отдельный труд.

А если дополнительно отвечает на сообщения гостей, занимается рекламой и постоянно ездит на объект, всё это должно быть учтено при оценке выгодности сотрудничества.

И, конечно, финансовые договорённости необходимо оформить в рамках законной модели.

Не просто записать на бумажке «70 на 30».

А определить порядок расчётов, полномочия и ответственность сторон.

Особенно если вы хотите управлять не одной, а несколькими чужими квартирами.

Вместо итога

Когда мы впервые разместили LOFT HOUSE на Авито, меня больше всего интересовало, будут ли вообще бронирования.

А потом, конечно, сколько денег квартира сможет приносить.

Поначалу казалось, что ответ довольно простой.

Есть стоимость суток.

Есть количество проживаний.

Умножаем одно на другое — и получаем результат.

Но реальная работа постепенно показала, насколько важны детали.

Одна длительная бронь может оказаться выгоднее нескольких коротких.

Комиссия площадки способна заметно уменьшить стоимость проживания.

Уборка требует денег и времени.

Расходные материалы на первый взгляд стоят копейки, но тоже должны учитываться.

А ещё нужно быть готовым к ремонту, износу имущества и периодам слабого спроса.

Именно поэтому сейчас я смотрю на результаты посуточной аренды немного иначе.

Меня интересует не только то, сколько денег поступило за месяц.

Гораздо важнее, сколько осталось после всех расходов, насколько устойчив этот результат и сколько работы потребовалось для его достижения.

Ведь наша первоначальная цель заключалась не в том, чтобы бесконечно работать ради красивой цифры выручки.

Мы хотели создать дополнительный источник дохода для семьи.

И при этом сохранить время на обычную жизнь.

Поэтому правильный финансовый учёт для меня — не просто набор таблиц.

Это способ понимать, ради чего мы вообще занимаемся посуточной арендой и насколько хорошо у нас получается.

Но есть ещё один важный вопрос.

Прежде чем квартира начнёт приносить деньги, её необходимо подготовить.

Сделать ремонт, приобрести мебель, оборудовать кухню, организовать освещение и подумать о сотнях других деталей.

И вот здесь у нас тоже накопился весьма поучительный опыт.

Особенно с первоначальным бюджетом.

Потому что планировали мы потратить на LOFT HOUSE около полутора миллионов рублей.

А потратили примерно два миллиона триста тысяч.

Как такое произошло и что я теперь сделал бы иначе — об этом поговорим в следующей главе.

Глава 4. Планировали полтора миллиона. Потратили два триста

Есть одна особенность ремонта, о которой я раньше даже не задумывался.

Сколько бы денег вы ни запланировали, у ремонта, похоже, всегда есть собственное мнение на этот счёт.

Причём сообщать его заранее он совершенно не собирается.

Когда мы с Анжеликой начинали обустраивать LOFT HOUSE, нам казалось, что всё достаточно хорошо продумано. Мы определились со стилем, примерно представляли объём работ, изучили стоимость материалов и даже заранее решили, на чём будем экономить, а на чём — нет.

Первоначальный бюджет составлял около полутора миллионов рублей. В крайнем случае допускали, что расходы могут увеличиться до миллиона семисот.

Сумма, согласитесь, немаленькая.

За такие деньги хотелось получить современную, красивую квартиру с удобной мебелью, хорошей техникой и всем необходимым для гостей.

При этом мы вовсе не собирались превращать её в дворцовые апартаменты.

Никакого итальянского мрамора по цене автомобиля,

золотых смесителей и дизайнерских стульев, на которые страшно садиться.

Наоборот, старались подходить к покупкам разумно.

И во многом у нас это действительно получилось.

Мы использовали готовые мебельные решения, находили недорогой декор, сравнивали материалы и старались не переплачивать исключительно за известное название производителя.

Но когда ремонт закончился и мы подсчитали все расходы, выяснилось, что потратили около **2 миллионов 300 тысяч рублей**.

То есть на 600—800 тысяч больше первоначального плана.

Вот тут уже стало не до шуток.

Самое интересное, что никакой одной невероятно дорогой покупки, из-за которой внезапно исчезли все дополнительные деньги, у нас не было.

Бюджет увеличивался постепенно.

Здесь немного не учли.

Там пришлось доплатить.

Потом понадобились дополнительные материалы.

Следом — работа мастеров.

А дальше выяснилось, что квартира с красивыми стенами и новой мебелью всё ещё совершенно не готова принимать гостей.

Потому что гостям, оказывается, нужны не только краси-

вые стены.

Но обо всём по порядку.

Квартиру для себя и квартиру для гостей ремонтируют немного по-разному

Когда человек делает ремонт для собственной семьи, он обычно ориентируется на свои привычки.

Нравятся тёмные стены — пожалуйста.

Хочется огромный диван — почему бы и нет?

Любите большую ванну, необычные светильники или яркие цвета — можете спокойно воплощать свои идеи.

В конце концов, жить там будете именно вы.

С посуточной арендой ситуация немного другая.

Вы готовите квартиру для людей, которых ещё не знаете.

Сегодня приедет семейная пара. Завтра — гости с детьми. Потом — командировочные. А следом, возможно, человек, которому нужно просто переночевать перед дальнейшей дорогой.

У всех разные представления об удобстве.

И ваша задача — сделать жильё, в котором большинству будет комфортно.

При этом, на мой взгляд, совершенно необязательно создавать безликий интерьер, похожий на сотни других квартир.

Наоборот, индивидуальность иногда становится преимуществом.

Важно только, чтобы она не мешала обычной жизни.

Например, необычный светильник может прекрасно смотреться на фотографии. Но если он расположен так, что человек постоянно задевает его головой, красота быстро перестанет радовать.

То же касается мебели.

Очень эффектный дизайнерский стул может оказаться неудобным. А дорогой диван — настолько капризным в уходе, что после каждого выезда придётся переживать за состояние его обивки.

Поэтому ещё на этапе планирования полезно задавать себе несколько вопросов.

Удобно ли будет спать?

Достаточно ли места для вещей?

Хорошо ли освещены комнаты?

Можно ли быстро провести уборку?

Легко ли заменить отдельные предметы, если они повредятся?

И, конечно, как квартира будет выглядеть на фотографиях?

Последний вопрос для посуточной аренды особенно важен.

Ведь сначала человек знакомится с вашим объектом через экран телефона.

И только потом, если объявление его заинтересовало, приезжает лично.

Но здесь есть тонкая грань.

Квартира должна хорошо выглядеть на фотографиях, но ещё лучше — соответствовать этим фотографиям в реальности.

Именно такого результата мы старались добиться с LOFT HOUSE.

Как мы придумывали интерьер LOFT HOUSE

Подробно историю покупки квартиры я уже рассказывал в первой главе, поэтому здесь не буду снова возвращаться к ипотеке и нашим шестилетним размышлениям.

Остановлюсь на другом.

Когда мы наконец приступили к ремонту, хотелось сделать что-то запоминающееся.

Не просто обычную квартиру с кроватью, диваном и телевизором.

А пространство со своим характером.

Постепенно мы остановились на современном интерьере с элементами лофта.

Серые оттенки, дерево, декоративный кирпич, выразительные детали и отдельные яркие акценты.

В частности, в интерьере появился зелёный цвет.

На первый взгляд сочетание довольно смелое.

Но именно оно помогло сделать обстановку интереснее.

Мы много смотрели готовые интерьерные решения. Изучали фотографии, сравнивали сочетания цветов, обсуждали освещение и мебель.

Очень выручил Pinterest, с которым меня тогда познако-

мили друзья.

Правда, у этого источника идей есть одна опасная особенность.

Открываешь фотографию красивой кухни.

Потом видишь ещё одну.

Следом — спальню.

Затем интересное оформление ванной.

И через некоторое время начинаешь сомневаться вообще во всех первоначальных решениях.

Кажется, что обязательно нужно изменить освещение, заменить мебель и сделать ещё что-нибудь необычное.

Но со временем мы научились смотреть на такие картинки спокойнее.

Не каждое красивое решение подходит для конкретной квартиры.

И уж тем более не каждое оправдано финансово.

Поэтому некоторые идеи мы брали за основу, другие адаптировали под нашу планировку, а от третьих отказывались.

Причём немало решений мы обсуждали вместе с Анжеликой.

У неё хорошее чувство интерьера, она умеет замечать детали и создавать уют.

Я чаще обращал внимание на практичность, организацию работ и стоимость.

В результате получился довольно удачный баланс.

Хотелось, чтобы квартира нравилась не только на фото-

графиях, но и в обычном использовании.

А это, как выяснилось, далеко не всегда одно и то же.

Главное правило ремонта, которое я теперь повторяю всем

За время подготовки LOFT HOUSE у меня сформировался принцип, которым я действительно советую руководствоваться.

Экономить можно на том, что легко заменить. Но очень осторожно — на том, что потом окажется спрятано внутри стен и пола.

Почему?

Представим, что через несколько лет вам разонравились обои.

Или захотелось изменить цвет комнаты.

Это вполне решаемая задача.

Можно переклеить обои, перекрасить стены, заменить шторы или отдельные элементы декора.

Да, потребуются деньги и время.

Но обычно это не означает необходимость переделывать половину квартиры.

А теперь представьте другую ситуацию.

После завершения ремонта начались проблемы с водоснабжением.

Или электропроводкой.

Причём неисправность находится где-то под плиткой либо внутри отделанных стен.

Тут уже всё гораздо серьёзнее.

Придётся искать причину, разбирать отделку, устранять проблему и затем восстанавливать повреждённые участки.

И если квартира в этот период не может принимать гостей, к стоимости ремонта добавляются ещё и потерянные возможности получить выручку.

Именно поэтому мы старались не экономить на качестве инженерных коммуникаций.

Электрика.

Водоснабжение.

Отопление.

Надёжность оборудования.

Такие вещи должны выполняться грамотно, безопасно и с соблюдением необходимых требований.

Конечно, это не означает, что нужно покупать исключительно самые дорогие материалы.

Цена сама по себе ещё не гарантирует качество.

Но выбор необходимо делать осознанно, а работы доверять квалифицированным специалистам.

Красивую вазу можно заменить за пять минут.

А вот замена неправильно проложенной трубы потребует совсем других усилий.

Поэтому я считаю, что ремонт квартиры для аренды должен начинаться с надёжной технической основы.

И только потом переходить к декоративным решениям.

Лемана ПРО, ванная комната и вопрос дорогой

плитки

Значительную часть материалов для ремонта мы приобретали в строительных магазинах сети, которая теперь называется Лемана ПРО.

Там же пользовались помощью в проектировании ванной комнаты и кухни.

Для нас это оказалось удобным решением.

Потому что одно дело — смотреть на плитку или кухонный шкаф в магазине.

И совсем другое — представить, как всё это будет сочетаться в конкретном помещении.

Особенно если площадь ограничена.

При выборе материалов для ванной я обратил внимание на одну интересную вещь.

Дорогая плитка совершенно не обязательно выглядит лучше более доступной.

Можно купить материал за большие деньги, а затем подобрать к нему неподходящее освещение, неудачную мебель и получить весьма посредственный результат.

А можно найти более бюджетное решение, которое будет смотреться аккуратно, современно и гармонично.

Поэтому мы старались оценивать не стоимость отдельных материалов, а общий результат.

Как сочетаются цвета?

Подходит ли плитка к сантехнике?

Как будет выглядеть помещение при включённом освеще-

нии?

Удобно ли будет поддерживать чистоту?

И вот последний вопрос для посуточной квартиры имеет особое значение.

Представьте красивую ванную комнату со множеством мелких декоративных элементов, сложными поверхностями и труднодоступными участками.

На фотографии всё выглядит великолепно.

Но после каждого выезда гостей кто-то должен тщательно её убирать.

Причём делать это достаточно быстро.

И не один раз в неделю, как в обычном домашнем режиме.

А после каждого проживания.

Поэтому материалы и оформление стоит выбирать ещё и с учётом обслуживания.

Чем меньше труднодоступных мест, тем легче поддерживать стабильную чистоту.

А для хороших отзывов это зачастую важнее дорогой отделки.

Гость может даже не понять, сколько стоила ваша плитка.

Зато плохо вымытую ванную он заметит практически сразу.

Кухня, которую не пришлось заказывать за огромные деньги

Ещё одно решение, которым мы остались довольны, — модульная кухня.

Когда начинаешь делать ремонт, довольно быстро появляются предложения заказать индивидуальный кухонный гарнитур.

С красивыми фасадами.

Идеальным подбором размеров.

Специальными системами хранения.

И ценой, после которой хочется ещё раз внимательно пересмотреть весь бюджет.

У такой мебели, конечно, есть преимущества.

Особенно если помещение нестандартное.

Но для нашего проекта мы решили использовать готовые модульные решения.

Они позволили создать современную, аккуратную и достаточно функциональную кухню без необходимости изготавливать весь гарнитур индивидуально.

При этом нам хотелось правильно организовать само пространство.

Кухня не должна была существовать отдельно от остальной комнаты, но и смешивать все функции в одну зону тоже не хотелось.

В результате мы использовали барную стойку.

Она помогла визуально разделить помещение на кухонную часть и зону отдыха.

Причём без строительства дополнительных стен.

Получилось удобно и интересно.

Но я бы не рекомендовал копировать подобное решение

исключительно потому, что оно красиво выглядит в нашей квартире.

Например, в маленьком помещении барная стойка может просто мешать передвигаться.

А в квартире, рассчитанной на большую семью, полноценный обеденный стол может оказаться намного практичнее.

Поэтому сначала нужно учитывать планировку, вместимость и назначение помещения.

И только потом выбирать оформление.

Вообще, после ремонта LOFT HOUSE я всё чаще думаю, что хороший интерьер — это не обязательно тот, в котором больше всего дизайнерских решений.

Скорее, тот, в котором всё находится на своём месте.

И человеку не приходится приспосабливаться к квартире.

Наоборот — квартира приспособлена для него.

Спальная мебель за 240 тысяч. Не слишком ли дорого?

А теперь перейдём к покупке, которая в нашем бюджете выглядела довольно внушительно.

Спальный комплект.

На него ушло примерно **240 тысяч рублей**.

И это ещё без матраса.

Если учитывать, что в некоторых других вещах мы пытались сэкономить буквально по несколько сотен рублей, решение могло показаться странным.

Три картины выбираем подешевле.

Статуэтки ищем на маркетплейсах.

Кухню делаем из готовых модулей.

А спальню покупаем за четверть миллиона.

Но здесь была своя логика.

Нам хотелось, чтобы квартира производила хорошее впечатление.

Но ещё важнее было обеспечить комфортный сон.

Я уже рассказывал, что во время изучения конкурентов обращал внимание на отзывы гостей.

И заметил: иногда люди очень хвалят квартиру, но жалуются на неудобную кровать.

Согласитесь, неприятная ситуация.

Всё красиво.

Фотографии отличные.

Освещение продумано.

А человек утром просыпается разбитым.

Поэтому мы долго выбирали спальную мебель и особенно внимательно отнеслись к матрасу.

Тридцать тысяч за матрас, который никто не видит на фотографиях

Хороший матрас обошёлся нам примерно в **30 тысяч рублей**.

Выбрали двусторонний вариант с достаточно жёсткой поверхностью.

Сразу скажу, что я вовсе не утверждаю: для нормального сна каждому человеку обязательно нужен матрас именно за

такую сумму.

Комфорт у всех разный.

Кому-то нравится более мягкая поверхность.

Кому-то — более жёсткая.

Но важно, чтобы матрас был качественным, подходил кровати и обеспечивал нормальные условия для сна.

Именно на этом мы решили не экономить.

Позднее некоторые гости действительно отмечали, насколько удобно им было спать в LOFT HOUSE.

И для меня это стало подтверждением, что выбор оказался удачным.

Потому что в рекламном объявлении можно показать красивую кровать, дорогие шторы и интересное освещение.

Но качество матраса человек оценит только после ночи проживания.

И именно этот опыт может повлиять на его итоговое впечатление.

Поэтому для начинающего владельца у меня есть простой совет.

Если бюджет ограничен, лучше приобрести надёжную кровать и удобный матрас, чем потратить значительную сумму на декоративные предметы, оставив гостям некомфортное спальное место.

Всё-таки люди приезжают не в мебельный салон.

Они приезжают отдыхать.

Хотя, конечно, приятно, когда и интерьер выглядит кра-

сиво.

Семьсот рублей, которые украсили квартиру

Теперь расскажу о совершенно противоположной истории.

О том, как совсем небольшая сумма может оказаться очень удачной покупкой.

Во время подготовки LOFT HOUSE мы много внимания уделяли декору.

Анжелика подбирала растения, сухоцветы, картины и небольшие предметы, которые помогали создать уют.

Причём мы не ставили перед собой задачу покупать исключительно дорогие вещи.

Наоборот, искали подходящие варианты в разных магазинах и на маркетплейсах.

Например, некоторые картины обходились нам в 600, 800 или 1 200 рублей.

А однажды в Fix Price мы обнаружили сразу три картины, которые удивительно хорошо подходили к нашему интерьеру.

Все три стоили около **700 рублей**.

Разумеется, купили.

И знаете, результат оказался совершенно не хуже, чем если бы мы приобрели что-то значительно более дорогое.

Потому что важна не цена предмета.

Важно, насколько он подходит конкретному пространству.

То же самое относится к вазам, статуэткам и другим декоративным элементам.

Иногда недорогая вещь оказывается идеальным дополнением интерьера.

А дорогая, наоборот, выглядит совершенно чужой.

Но здесь я хочу предостеречь от другой крайности.

Не нужно превращать квартиру в небольшой музей.

Особенно если вы готовите её для посуточной аренды.

Каждую статуэтку придётся протирать от пыли.

Каждую вазу — проверять после выезда.

Каждый лишний предмет занимает место и потенциально может быть случайно повреждён.

Поэтому лучше несколько действительно удачных декоративных элементов, чем огромное количество случайных мелочей.

У нас с Анжеликой постепенно сформировалось именно такое отношение.

Декор должен создавать настроение.

Но не мешать человеку жить и не превращать каждую уборку в сложную реставрационную работу.

Где именно мы потеряли контроль над бюджетом

Теперь давайте вернёмся к главному вопросу.

Почему вместо полутора — миллиона семисот мы потратили около двух миллионов трёхсот тысяч рублей?

Ведь если посмотреть на отдельные решения, мы вовсе не стремились покупать самое дорогое.

Ванная — без чрезмерных расходов на отделку.

Кухня — модульная.

Декор — зачастую бюджетный.

Материалы сравнивали.

И всё равно бюджет оказался существенно превышен.

Сейчас я понимаю, что главная проблема заключалась в недостаточно подробном финансовом планировании.

Мы представляли общую стоимость основных покупок.

Но далеко не все сопутствующие работы и материалы учитывали с самого начала.

Например, при выборе дверей человек обычно смотрит на стоимость самих дверных полотен.

Но затем появляются дополнительные элементы.

Наличники.

Доборы.

Фурнитура.

Монтаж.

И различные сопутствующие работы.

С обоями похожая история.

Мало купить сами рулоны.

Нужно подготовить поверхности, приобрести необходимые материалы и оплатить работу мастеров.

А потом ещё выясняется, что какие-то мелочи первоначально вообще не попали в список.

И каждая стоит денег.

Пять тысяч здесь.

Несколько тысяч там.

Потом ещё немного.

Причём иногда такие расходы возникают практически ежедневно.

По отдельности они кажутся незначительными.

Но постепенно превращаются в довольно серьёзную сумму.

Именно поэтому ремонт часто выходит за пределы первоначального бюджета не из-за одной крупной ошибки, а из-за множества небольших недочётов.

У нас получилось именно так.

Почему нельзя считать только стоимость материалов

Теперь, когда я смотрю на нашу историю со стороны, мне кажется очевидным: ремонт нужно рассчитывать значительно подробнее.

Причём отдельными блоками.

Первый — материалы.

Второй — стоимость работ.

Третий — доставка, сборка, установка и сопутствующие расходы.

Четвёртый — мебель, техника и оснащение квартиры.

Пятый — резерв на непредвиденные ситуации.

И только после этого можно говорить об общей сумме.

Например, если вы нашли подходящую плитку, нужно учитывать не только стоимость самой покупки.

Но и необходимые дополнительные материалы.

Работу плиточника.

Подготовку основания.

И другие расходы, связанные с конкретным проектом.

То же самое касается освещения, дверей, сантехники и кухни.

Причём не нужно стесняться заранее уточнять у мастеров, что входит в названную стоимость.

Иногда человек слышит:

«Установка обойдётся в такую-то сумму».

И считает, что вопрос полностью закрыт.

А позже выясняется, что некоторые дополнительные работы оплачиваются отдельно.

Поэтому любые существенные договорённости желательно фиксировать письменно.

Что входит в работу?

Какие материалы понадобятся?

Что оплачивается дополнительно?

Какие сроки выполнения?

И что произойдёт, если возникнет необходимость изменить первоначальное решение?

Разумеется, невозможно предусмотреть абсолютно всё.

Особенно при ремонте квартиры со сложными техническими особенностями.

Но чем подробнее подготовлен расчёт, тем меньше неприятных сюрпризов будет в процессе.

И обязательно нужно иметь финансовый резерв.

Потому что планировать ремонт без запаса, как показал наш опыт, — занятие для очень больших оптимистов.

Когда нужно остановиться и пересчитать расходы

Есть ещё один урок, который я извлёк из нашей истории.

Если бюджет начинает увеличиваться, лучше не ждать окончания ремонта, чтобы выяснить окончательную сумму.

Нужно периодически останавливаться и пересчитывать оставшиеся работы.

Представим, что вы запланировали полтора миллиона рублей.

Уже потратили миллион двести тысяч.

А впереди ещё мебель, техника, двери и оснащение квартиры.

Если вы видите, что оставшихся денег явно недостаточно, лучше признать это сразу.

И решить, как действовать дальше.

Возможно, часть декоративных покупок можно отложить.

Где-то выбрать более доступный материал.

Или изменить второстепенные решения, не затрагивая качество и безопасность.

Но важно не переходить в другую крайность.

Не пытаться компенсировать ошибки бюджета за счёт опасной экономии на инженерных системах или необходимых работах.

Ведь такая экономия может оказаться значительно доро-

же в будущем.

Поэтому я бы советовал ещё до начала ремонта определить приоритеты.

Что обязательно должно быть сделано качественно?

Что влияет на комфорт и безопасность?

А что можно изменить или перенести на более поздний срок?

Так решения будет принимать гораздо проще.

И, возможно, вам не придётся повторять наш финансовый эксперимент с двумя миллионами тремястами тысячами.

Ремонт закончился. А расходы — нет

Вот здесь начинается ещё одна интересная часть истории.

Представим, что ремонт полностью завершён.

Стены готовы.

Освещение работает.

Кухня установлена.

Мебель расставлена.

Картины висят.

Вы стоите посреди квартиры и с удовольствием рассматриваете результат.

Кажется, что наконец можно расслабиться.

Но проходит несколько минут, и появляется простой вопрос.

А на чём гости будут спать?

Точнее, кровать-то есть.

Но где постельное бельё?

И полотенца?

А посуда?

Чайник?

Кастрюли?

Столовые приборы?

Средства гигиены?

И вот выясняется, что готовый интерьер и готовая к заселению квартира — это два совершенно разных состояния.

В нашем случае после завершения основных работ начался новый этап закупок.

И я бы рекомендовал учитывать его в бюджете заранее.

Не нужно считать, что после установки последнего плинтуса все расходы окончательно закончились.

Потому что квартира должна быть подготовлена не только к фотографированию.

В ней должны жить люди.

Представьте, что вы приехали сюда впервые

Есть один способ проверить оснащение квартиры, который мне кажется особенно полезным.

Попробуйте представить себя гостем.

Вот вы приехали во Владикавказ.

После дороги устали.

Заселились.

Поставили чемодан.

И решили принять душ.

Всё ли для этого есть?

Затем захотели выпить чай.

Есть ли чайник?

Чашка?

Сахар, если он предусмотрен вашим стандартом?

А потом решили приготовить завтрак.

Достаточно ли посуды?

Есть ли сковорода?

Кастрюля?

Нож?

Столовые приборы?

Работает ли плита?

Всё это кажется элементарным, пока человек находится дома и пользуется привычными вещами.

Но в незнакомой квартире отсутствие самой обычной мелочи становится заметным.

И особенно неприятно, когда гость вынужден покупать необходимую принадлежность исключительно потому, что хозяин о ней не подумал.

Поэтому для LOFT HOUSE мы постепенно сформировали полноценный набор.

Кухонную посуду.

Бокалы и стаканы.

Столовые приборы.

Бытовые принадлежности.

Текстиль.

Средства гигиены.

И небольшие комплименты для гостей — воду, чай, кофе и конфеты.

При этом я не считаю, что каждая квартира обязательно должна иметь точно такой же набор.

Всё зависит от уровня и формата объекта.

Но обещанные удобства должны действительно присутствовать.

И, конечно, быть в исправном состоянии.

Почему нельзя купить один комплект белья

Отдельно хочу остановиться на постельном белье.

Потому что именно здесь начинающие владельцы иногда пытаются сэкономить, не представляя, насколько это усложнит работу.

Предположим, вы приобрели один хороший комплект.

Застелили кровать.

Приняли гостей.

Они прожили несколько дней и выехали.

Теперь бельё необходимо снять, постирать, высушить и погладить.

Но уже через два часа могут приехать следующие гости.

И что делать?

Стиральная машина, конечно, замечательное изобретение.

Но превращать мокрое бельё в сухое и идеально выглаженное за несколько минут она пока не научилась.

Поэтому запасные комплекты необходимы.

Для основной кровати LOFT HOUSE мы приобрели **четыре комплекта белья**.

Для дивана — ещё **два**.

Такой запас оказался очень удобным.

Один комплект находится в использовании.

Другой может быть чистым и готовым к замене.

Третий — в стирке или сушке.

А четвёртый остаётся резервным.

Конечно, реальное распределение зависит от загрузки и выбранной системы обслуживания.

Но сам принцип позволяет избежать постоянной спешки.

Мы остановились на белом гостиничном белье из хлопка.

Мне нравится, как оно выглядит в интерьере.

К тому же белый текстиль хорошо сочетается с разным оформлением спальни.

Но здесь есть и практические особенности.

Белое бельё требует внимательного ухода, правильной стирки и своевременной замены при износе.

Поэтому покупать его нужно с учётом качества ткани и предполагаемой частоты использования.

А не только потому, что на фотографии оно выглядит особенно красиво.

Отдельную систему стирки, сушки и глажки мы подробно разберём в главе об уборке.

Здесь же главное — **заложить стоимость необходимого запаса текстиля ещё до запуска квартиры**.

Чтобы первый же выезд гостей не превратился в неожиданную бытовую проблему.

Что я теперь проверял бы ещё до завершения ремонта

После нашего опыта мне кажется, что некоторые вещи стоит продумывать намного раньше, чем наступит день первого заселения.

Например, расположение розеток.

Есть ли возможность зарядить телефон возле кровати?

Удобно ли включать и выключать освещение?

Хорошо ли работает интернет в основных помещениях?

Есть ли место для хранения запасного белья и уборочных принадлежностей?

Можно ли нормально открыть двери шкафов и пользоваться мебелью?

Не мешают ли отдельные предметы проходу?

Важна даже расстановка мебели.

Ведь если под кроватью невозможно пропылесосить, а за диваном постоянно скапливается пыль, это будет повторяться после каждого проживания.

Причём кто-то должен будет тратить дополнительное время на уборку.

Поэтому ещё во время ремонта полезно думать о будущей эксплуатации.

Не только о том, как квартира будет выглядеть в день завершения работ.

Но и о том, насколько удобно будет поддерживать её состояние через месяц, полгода и год.

Особенно если вы рассчитываете принимать гостей регулярно.

Ведь качественная подготовка квартиры — это не просто расходы перед запуском.

Это ещё и возможность сделать дальнейшую работу проще.

Безопасность важнее красивых фотографий

Есть ещё одна тема, которую нельзя обходить стороной.

Техническая готовность квартиры.

До первого заселения необходимо проверить электрику, отопление, сантехнику, двери, замки и бытовую технику.

Особого внимания требуют газовое оборудование и другие системы, от которых зависит безопасность проживания.

Неисправности нужно устранять до начала приёма гостей, привлекая необходимых специалистов.

Потому что одно дело — если в квартире оказалось недостаточно красивых декоративных подушек.

И совсем другое — проблемы с электропроводкой или отоплением.

Ещё до первого запуска LOFT HOUSE мы организовали дистанционное заселение.

Установили кодовую ключницу.

А возле входа — камеру для контроля доступа, с учётом требований к видеонаблюдению и неприкосновенности част-

ной жизни.

Для нас такое решение оказалось удобным.

Мы не обязаны каждый раз лично приезжать для передачи ключей.

А гости могут самостоятельно попасть в квартиру по заранее подготовленной инструкции после выполнения необходимых условий заселения.

При этом после каждого выезда мы меняем код ключницы.

Но здесь важно понимать: самостоятельное заселение требует не только оборудования.

Нужны понятные инструкции, надёжные замки и продуманный порядок действий, если у гостя возникнет проблема с доступом.

Потому что электронные сообщения и кодовые ключницы очень удобны.

Ровно до того момента, когда человек стоит ночью у подъезда и не может попасть внутрь.

И желательно, чтобы такая ситуация была предусмотрена заранее.

Подробно к заселению мы ещё вернёмся в отдельной главе.

VELVET. Совсем другой подход к подготовке

После всей истории с LOFT HOUSE у нас появился совершенно другой опыт.

VELVET.

Квартира, которую мы взяли в управление у родственницы.

И здесь ситуация была уже иной.

Не нужно было покупать недвижимость.

Не требовалось начинать ремонт с нуля.

В квартире уже была мебель, бытовая техника и основное оснащение.

До этого она использовалась для долгосрочной аренды.

Но это не означало, что можно просто взять телефон, сделать несколько фотографий и сразу открыть календарь.

Квартиру нужно было подготовить именно для краткосрочного проживания.

Поэтому сначала провели серьёзную генеральную уборку.

Убрали лишние вещи.

Привели в порядок помещения.

Занялись отдельными элементами мебели.

В частности, потребовалось обновить обивку дивана.

Проверили кухню и бытовую технику.

Часть посуды оставили, потому что она находилась в хорошем состоянии.

А недостающие принадлежности докупили.

Затем подготовили бельё, полотенца и средства гигиены.

Организовали доступ.

Установили кодовую ключницу и камеру у входа.

На всё это ушло примерно **один месяц**.

При этом расходы на подготовку оплачивала собственни-

ца.

А мы занимались организацией работ и последующим управлением.

И вот здесь я сделал для себя ещё один важный вывод.

Не каждую квартиру для посуточной аренды необходимо капитально ремонтировать.

Иногда вполне достаточно качественной генеральной уборки, небольших косметических работ, обновления отдельных предметов мебели и правильно подобранного оснащения.

Особенно если сама квартира уже находится в хорошем состоянии.

Но есть и противоположные ситуации.

Когда собственник уверен, что его жильё полностью готово.

А после осмотра становится понятно, что для нормального приёма гостей потребуются серьёзные вложения.

Поэтому перед запуском чужого объекта необходимо внимательно оценивать его состояние.

И обязательно обсуждать расходы.

Потому что управление квартирой — не повод самостоятельно вкладывать большие деньги в чужую недвижимость без понятных договорённостей.

Можно ли сделать хорошую квартиру без двух миллионов на ремонт?

После рассказа о LOFT HOUSE у читателя вполне может

возникнуть вопрос.

А обязательно ли вообще тратить такие суммы?

Ведь если у человека уже есть квартира, но свободных двух миллионов рублей нет, неужели посуточная аренда ему недоступна?

Совершенно необязательно.

Наши вложения были связаны с конкретным состоянием квартиры, выбранным интерьером, объёмом ремонта и собственными решениями.

Другой объект может потребовать значительно меньших расходов.

Например, если помещение уже имеет хороший ремонт, исправную технику и удобную мебель, возможно, достаточно приобрести бельё, полотенца, недостающую посуду и провести генеральную уборку.

Но бывают квартиры, где серьёзные вложения действительно необходимы.

Поэтому я бы советовал начинать не с вопроса:

«Сколько обычно стоит ремонт квартиры для посуточной аренды?»

А с другого:

«Что конкретно нужно сделать с моей квартирой, чтобы она безопасно, комфортно и конкурентоспособно принимала гостей?»

Ответ будет зависеть от состояния помещения, местного рынка и выбранного формата размещения.

Кому-то подойдёт аккуратная бюджетная квартира.

Кто-то будет ориентироваться на более высокий ценовой сегмент.

Но в любом случае стоимость подготовки нужно сопоставлять с возможными финансовыми результатами.

Потому что дорогой ремонт сам по себе не гарантирует высокой загрузки.

И совершенно не обязан окупаться только потому, что владелец потратил много денег.

Это, пожалуй, одно из самых важных правил, которое я вынес из нашего опыта.

Если квартира уже принадлежит вам

Для владельца собственной недвижимости я бы предложил следующий порядок.

Сначала оцените техническое состояние помещения.

Если есть проблемы с отоплением, электрикой или сантехникой, начинайте с их устранения.

Затем проверьте основные условия проживания.

Удобные спальные места.

Исправная техника.

Достаточное освещение.

Нормальная кухня.

Ванная комната.

После этого переходите к внешнему виду.

Смотрите, что действительно стоит улучшить.

Где нужно обновить отделку.

Какие элементы мебели заменить.

Какие детали помогут квартире выделиться среди других предложений.

И обязательно учитывайте удобство будущей уборки.

Только после этого составляйте подробную смету.

Причём не только на материалы.

Но и на работы, доставку, монтаж, оснащение и непредвиденные расходы.

Если бюджет ограничен, лучше заранее определить, какие улучшения действительно обязательны для запуска, а какие можно выполнить позднее.

При условии, разумеется, что отложенные работы не влияют на безопасность и возможность нормального проживания.

И ещё я бы советовал не пытаться повторить чужой интерьер до последней мелочи.

Возможно, то, что прекрасно работает в LOFT HOUSE, совершенно не подойдёт для вашей квартиры.

Каждый объект требует собственного решения.

Если вы собираетесь управлять чужой квартирой

Здесь ответственность немного другая.

Вы можете не быть собственником недвижимости.

Но от качества подготовки всё равно будет зависеть впечатление будущих гостей.

Поэтому перед началом работы необходимо провести подробный осмотр.

Оценить состояние помещения.

Выявить неисправности.

Составить список необходимых покупок и работ.

Обсудить его с собственником.

И определить, кто будет оплачивать подготовку.

В случае с VELVET все расходы взяла на себя владелица.

Но в других ситуациях договорённости могут отличаться.

Главное — согласовать их заранее и правильно оформить.

Особенно если речь идёт о серьёзных вложениях.

Не нужно превращать желание получить квартиру в управление в готовность самостоятельно оплатить чужой ремонт на основании устных обещаний.

И ещё один момент.

Не обещайте собственнику, что после косметического обновления квартира обязательно начнёт приносить вдвое больше денег.

Внешний вид действительно влияет на привлекательность объявления.

Но результат зависит также от расположения, спроса, сезонности, стоимости проживания и множества других факторов.

Поэтому хорошая подготовка — необходимая часть запуска.

Но не гарантия будущей прибыли.

Проверка, которую я обязательно рекомендую перед запуском

Есть одно простое действие, которое способно обнаружить множество недочётов.

Попробуйте провести в подготовленной квартире хотя бы несколько часов как обычный гость.

А ещё лучше, если есть такая возможность, переночевать в ней.

Причём не как собственник, который знает расположение каждого выключателя.

А как человек, впервые попавший в незнакомое жильё.

Попробуйте найти выключатель ночью.

Проверить, удобно ли зарядить телефон возле кровати.

Принять душ.

Приготовить чай.

Разложить диван.

Закрыть шторы.

Пользоваться шкафами.

Посидеть за столом.

Проверить, всё ли работает и нет ли неудобств, которые раньше просто не замечались.

Иногда после такой проверки выясняется, что возле кровати не хватает розетки.

Или свет слишком яркий.

Или некуда положить чемодан.

Или красивый декоративный предмет постоянно мешает пройти.

Во время ремонта такие вещи легко упустить.

Особенно когда всё внимание сосредоточено на цветах, мебели и стоимости материалов.

Но для гостя они могут иметь большое значение.

И лучше обнаружить их самому до первого заселения, чем узнать о них из неприятного отзыва.

Что я сделал бы иначе, если бы снова начинал ремонт LOFT HOUSE

Наверное, это один из самых интересных вопросов для меня самого.

Если бы сейчас появилась возможность вернуться к началу подготовки квартиры, стал бы я всё делать точно так же?

Нет.

Некоторые решения я бы оставил без изменений.

Например, подход к инженерным коммуникациям.

Внимание к качеству спального места.

Использование готовой модульной кухни.

И поиск недорогого, но подходящего декора.

Мне кажется, всё это оказалось достаточно удачным.

А вот финансовое планирование я бы организовал иначе.

Заранее составил более подробную смету.

Отдельно расписал стоимость материалов и работ.

Предусмотрел расходы на доставку, сборку и монтаж.

Сразу заложил бы деньги на полное оснащение квартиры — от посуды до запасного белья.

И обязательно оставил резерв на непредвиденные расходы.

Кроме того, ещё на этапе ремонта больше внимания уделил бы удобству будущего обслуживания.

Где будет храниться бельё?

Как удобно проводить уборку?

Насколько просто заменить отдельные элементы?

И не создают ли некоторые красивые решения лишних бытовых сложностей?

Потому что теперь я смотрю на квартиру уже не только как на интерьер.

А как на объект, который должен постоянно работать.

Принимать гостей.

Быстро подготавливаться к следующему проживанию.

Оставаться удобным и безопасным.

И при этом не требовать бесконечных дополнительных расходов.

И знаете, что особенно интересно?

Нам вовсе не пришлось полностью отказываться от красивых решений ради практичности.

Просто теперь я лучше понимаю, какие из них действительно имеют смысл.

Вместо итога

Когда мы с Анжеликой начинали ремонт LOFT HOUSE, главная задача казалась довольно простой.

Сделать красивую квартиру.

Желательно современную.

Уютную.

С хорошей мебелью.

И уложиться примерно в полтора миллиона рублей.

С последним пунктом, как вы уже поняли, получилось не совсем так, как планировали.

Но зато мы приобрели немало полезного опыта.

Поняли, что дорогая отделка не всегда делает интерьер лучше.

Что хороший матрас может оказаться важнее эффектного декоративного решения.

Что готовая модульная кухня способна отлично справляться со своей задачей.

И что три картины за семьсот рублей иногда оказываются удивительно удачной покупкой.

А главное — убедились, что бюджет необходимо считать гораздо внимательнее.

Причём с учётом всех работ, материалов, оснащения и непредвиденных расходов.

Потому что сумма, которую вы первоначально запланировали, ещё не означает, что именно столько и потратите.

С VELVET мы получили уже другой опыт.

Там не понадобился капитальный ремонт за миллионы.

Достаточно было грамотно привести квартиру в порядок, обновить отдельные элементы и подготовить всё необходимое для гостей.

И теперь я уверен, что не существует единого правильного бюджета подготовки квартиры для посуточной аренды.

Есть конкретный объект.

Его состояние.

Предполагаемая аудитория.

Финансовые возможности.

И необходимость сделать всё так, чтобы квартира не только красиво выглядела, но и была удобна для проживания и обслуживания.

Хорошая квартира для посуточной аренды — не обязательно самая дорогая. Это квартира, в которой деньги потрачены разумно, а гостям действительно комфортно.

Но вот ремонт закончился.

Мебель расставлена.

Бельё подготовлено.

Кухня оборудована.

Квартира выглядит замечательно.

И теперь возникает совершенно новый вопрос.

Где взять людей, которые захотят в ней остановиться?

Потому что можно потратить два миллиона триста тысяч рублей на ремонт и обустройство, выбрать отличный матрас, найти идеальные картины и сделать прекрасный интерьер.

Но если о вашей квартире никто не узнает, всё это великолепие так и останется ждать гостей.

А значит, следующая наша тема — фотографии, объявления и первые бронирования.

Глава 5. Квартира готова. А где взять гостей?

Представьте себе такую картину.

Ремонт наконец закончен. Мебель расставлена, постель застелена, полотенца аккуратно сложены. На кухне стоят чашки, чай, кофе, а в холодильнике гостей ждут две бутылочки воды.

Вы заходите в квартиру, осматриваетесь и с удовольствием думаете:

«Ну всё. Красота!»

И тут возникает один небольшой вопрос.

А кто, собственно, здесь будет жить?

Ведь пока вы выбирали плитку, покупали матрас и спорили, куда лучше поставить декоративную вазу, будущие гости совершенно не подозревали о существовании вашей замечательной квартиры.

Им ещё нужно о ней рассказать. Причём желательно так, чтобы среди десятков, а иногда и сотен предложений они выбрали именно ваше.

Вот здесь заканчивается подготовка недвижимости и начинается совершенно другая работа — продвижение.

Звучит немного солидно, правда?

Особенно если у вас всего одна квартира, которую вы

недавно закончили ремонтировать.

Но на практике продвижение начинается с довольно простых вещей: фотографий, описания, правильно установленной стоимости и размещения объявления на подходящей площадке.

Нам тоже сначала казалось, что всё будет достаточно легко.

Сфотографировали квартиру, написали объявление, разместили на сайте — и ждём гостей.

В целом схема правильная.

Только между публикацией объявления и реальными деньгами иногда проходит гораздо больше времени, чем хотелось бы.

А иногда происходит наоборот.

Первая бронь приходит настолько быстро, что начинаешь подозревать: может быть, весь этот бизнес действительно устроен гораздо проще, чем о нём рассказывают?

С нами произошло именно так.

Правда, последующие месяцы довольно быстро избавили нас от подобных иллюзий.

27 декабря. Нажали кнопку — и понеслось

Первое объявление LOFT HOUSE мы разместили на Авито **27 декабря 2025 года**.

До Нового года оставалось всего четыре дня.

Квартира была полностью готова к приёму гостей. Мы установили обычную стоимость проживания — 5 000 рублей

за сутки, а на новогоднюю ночь — 10 000 рублей.

Подготовили фотографии, заполнили описание, указали условия и открыли календарь.

И стали ждать.

Причём, как оказалось, ждать пришлось совсем недолго.

Практически в тот же день пришло наше первое бронирование.

На ночь с 31 декабря на 1 января.

Помню, насколько приятным было это ощущение.

Несколько лет мы шли к покупке квартиры, потом занимались ремонтом, выбирали мебель, тратили деньги и готовились к запуску.

А теперь совершенно незнакомые люди решили провести новогоднюю ночь именно у нас.

За деньги.

И сразу по праздничной цене!

Конечно, это радовало.

Но первый успех оказался немного опасен.

Он создавал впечатление, будто теперь так будет всегда.

Разместил объявление — получил бронь.

Освободилась дата — тут же приехали следующие гости.

Можно сказать, мы мысленно уже приготовились к непрерывному потоку желающих.

Но у календаря бронирований, как выяснилось, было совершенно другое мнение.

После новогоднего ажиотажа наступили более спокойные

дни. А позже мы столкнулись и с периодами, когда заявок практически не было.

Именно тогда стало понятно: **быстрая первая бронь ещё не означает стабильный спрос**.

Особенно если вы запускаете квартиру перед праздниками.

Новый год — довольно специфическое время. Люди приезжают к родственникам, отправляются путешествовать, планируют праздничные выходные. Поэтому сравнивать спрос в конце декабря с обычными февральскими днями было бы неправильно.

Но на старте мы об этом особенно не думали.

У нас была первая бронь.

А впереди — совершенно новый опыт работы с гостями.

Почему мы начали именно с Авито

Когда мы выбирали, где разместить LOFT HOUSE, Авито оказался самым понятным вариантом.

Площадка знакомая. Многие пользуются ею для поиска недвижимости. Не нужно создавать собственный сайт, искать программистов или самостоятельно разбираться с рекламными кабинетами.

Достаточно подготовить квартиру, сделать фотографии, правильно заполнить карточку и разместить объявление.

Конечно, у площадки есть собственные правила и особенности.

Но для первого знакомства с посуточной арендой такой

вариант казался вполне разумным.

И поначалу действительно себя оправдал.

Именно Авито принёс нам первую бронь, а затем стал основным источником гостей.

Но здесь хочу сделать одну оговорку.

Мы работаем во Владикавказе, в Северной Осетии.

И я рассказываю о результатах нашего конкретного объекта.

В другом городе всё может быть совершенно иначе.

Где-то лучше работает Авито.

Где-то более востребовано Суточно.ру.

В некоторых регионах значительную роль играют туристические сервисы, местные агентства или собственные каналы бронирования.

Поэтому, если вы собираетесь заниматься посуточной арендой, не стоит воспринимать наш опыт как универсальный рейтинг площадок для всей страны.

Лучше использовать его как пример.

А затем проверять всё на собственном рынке.

Потому что в конечном итоге важна не известность сервиса, а количество реальных бронирований, которые он приносит именно вашей квартире.

Первые площадки. Почему я не советую ограничиваться одной

Почти одновременно с Авито, ещё в декабре 2025 года, мы зарегистрировали квартиру на Циан.

Казалось бы, дополнительная площадка — дополнительные возможности.

Но за рассматриваемый период Циан не принёс нам ни одного бронирования.

Означает ли это, что сервис совершенно бесполезен?

Нет.

Это говорит лишь о том, что для LOFT HOUSE в нашем городе он тогда не сработал.

Возможно, в другом регионе, для другой квартиры или при иных условиях результат окажется лучше.

Именно поэтому я не люблю категоричные советы вроде:

«Размещайтесь только здесь. Остальные площадки можете даже не открывать».

Никто заранее не знает, какой канал окажется наиболее эффективным для конкретного объекта.

Но есть и обратная сторона.

Я бы не советовал новичку в первый же день создавать объявления на десяти площадках, если он ещё не понимает, как обрабатывать бронирования и закрывать занятые даты.

Чем больше сервисов подключено, тем больше необходимо контролировать.

И тем выше риск случайной ошибки.

Поэтому гораздо разумнее расширяться постепенно.

Разобраться с одной площадкой.

Затем подключить вторую.

Научиться правильно синхронизировать календари.

И только после этого переходить к следующим.

Мы примерно так и двигались.

Правда, далеко не всё происходило так быстро, как нам хотелось.

Суточно.ру. Три месяца ожидания

В феврале 2026 года мы разместили LOFT HOUSE на Суточно.ру.

На тот момент квартира уже работала через Авито, поэтому мы примерно понимали, что может заинтересовать гостей.

Хороший ремонт.

Удобные спальные места.

Красивые фотографии.

Понятная стоимость.

Казалось бы, что ещё нужно?

Но дни шли, а бронирований не было.

Прошёл февраль.

Затем март.

Потом апрель.

Объявление существовало, квартира была готова, а первый гость с этой площадки всё никак не появлялся.

И только **в мае 2026 года мы получили первую бронь через Суточно.ру**.

То есть спустя примерно три месяца после регистрации.

И что особенно интересно — первая бронь пришла примерно в тот период, когда у нас возникли серьёзные пробле-

мы с Авито.

Тогда мы ещё не могли предположить, насколько вовремя подключили дополнительную площадку.

Но именно Суточно.ру в тот момент нас очень выручила.

Пока основной канал работал плохо, появилась возможность получать гостей из другого источника.

Для меня это стало одним из самых важных уроков продвижения.

Не стоит полностью зависеть от одной площадки, даже если сейчас она приносит почти все бронирования.

Потому что обстоятельства могут измениться.

Сегодня объявление хорошо показывается в поиске.

А завтра возникают проблемы с модерацией, алгоритмами, настройками или просто снижается спрос.

И если других источников гостей нет, вы оказываетесь в довольно неприятном положении.

Мы это почувствовали на собственном опыте.

Как мы начали улучшать объявление на Суточно.ру

После первых бронирований мы стали внимательнее относиться к оформлению объявления.

И довольно быстро поняли, что просто опубликовать фотографии и забыть о карточке на несколько месяцев — не самая удачная стратегия.

Мы пересмотрели изображения.

Добавили фотографии, которые уже использовали на

Авито.

Изменили их последовательность.

Подобрали более привлекательную главную фотографию.

Стали внимательнее смотреть на описание и общую подачу квартиры.

Позже получили статус суперхозяина, а также подключили скидку для супергостей.

Постепенно объявление начало выглядеть более убедительно.

Но я не стану утверждать, будто всё произошло исключительно благодаря смене главной фотографии или предоставлению скидки.

На результаты могли влиять самые разные обстоятельства.

Сезонность.

История бронирований.

Отзывы.

Условия поиска.

Активность конкурентов.

И алгоритмы самой площадки, точный принцип работы которых нам неизвестен.

Тем не менее эта работа оказалась полезной.

Мы начали относиться к объявлению как к инструменту, который необходимо периодически анализировать и улучшать.

А не как к фотографии в интернете, которую достаточно

разместить один раз.

Из 139-го места примерно на 40-е

Со временем я начал внимательно наблюдать за позицией LOFT HOUSE в поисковой выдаче Суточно.ру.

Поначалу квартира находилась довольно далеко.

При определённых условиях поиска мы видели её примерно на 139-м месте.

Позже — на 118-м.

Затем на 94-м.

После этого — на 74-м.

А через некоторое время объявление поднялось приблизительно до 38—40-го места.

Для нас это выглядело как заметное улучшение.

Особенно если вспомнить, сколько объявлений пользователю приходилось пролистывать раньше, чтобы добраться до нашей квартиры.

Но здесь есть один важный нюанс.

Позиция в поиске — не постоянная величина.

Она может зависеть от даты проживания, количества гостей, выбранных фильтров и других условий.

Поэтому нельзя утверждать, что LOFT HOUSE всегда занимал, например, строго 38-е место для каждого пользователя.

Мы видели именно такие результаты при наших проверках.

И использовали их как дополнительный ориентир.

При этом иногда происходили довольно интересные вещи.

Например, объявление поднималось выше в поиске, но просмотров почти не было.

В отдельные дни мы видели всего два просмотра.

А иногда — вообще ни одного.

И тогда становилось понятно, что радоваться одной только позиции недостаточно.

Можно занимать более высокое место в выдаче, но это ещё не гарантирует бронирований.

Гораздо полезнее смотреть на несколько показателей одновременно.

Просмотры.

Добавления в избранное.

Обращения гостей.

Подтверждённые бронирования.

И, конечно, фактические поступления.

Иначе можно каждый день с удовольствием наблюдать за ростом позиции, а квартира при этом будет продолжать стоять пустой.

Получается своеобразная спортивная дисциплина.

Место улучшили.

Результат пока не появился.

Островок. Ещё один источник гостей

Примерно в мае 2026 года мы зарегистрировали LOFT HOUSE на Островке.

Скажу сразу, оформление объекта оказалось несколько сложнее, чем наше первое знакомство с Авито.

Пришлось разбираться с настройками.

Заполнять информацию о квартире.

Указывать условия проживания.

Проверять фотографии.

Настраивать доступность дат.

И изучать особенности работы сервиса.

Первая бронь появилась примерно через два месяца после подключения.

Для нас это стало ещё одним подтверждением: не нужно ожидать, что каждый новый сервис начнёт приносить гостей сразу после публикации объявления.

Иногда требуется время.

Но со временем Островок тоже стал полноценным дополнительным источником бронирований.

Причём для нашего объекта он оказался полезнее, чем Яндекс Путешествия.

Это не означает, что такое соотношение будет сохраняться всегда.

И тем более не означает, что Островок лучше Яндекса для всех владельцев квартир.

Просто именно так складывался наш опыт.

И здесь я бы рекомендовал периодически оценивать работу каждого канала.

Не только по количеству просмотров.

Но и по реальным бронированиям.

А ещё — по итоговой сумме после комиссий, особенностям расчётов и объёму работы.

Потому что иногда два сервиса могут приносить примерно одинаковое количество гостей, но создавать совершенно разные условия для владельца.

И это тоже стоит учитывать.

Яндекс Путешествия и остальные площадки

Следующим направлением для нас стали Яндекс Путешествия.

Подключали мы их ориентировочно летом 2026 года.

Как и в случае с другими сервисами, потребовалось время на регистрацию, настройку объявления и ожидание первых гостей.

В дальнейшем бронирования начали поступать и оттуда.

Например, у нас было проживание на две ночи через Яндекс Путешествия.

Но за рассматриваемый период этот сервис уступал по результативности основным каналам.

Если приблизительно расположить площадки по их роли в нашей работе, картина выглядела следующим образом:

1. Авито — первоначально основной источник гостей.

2. Суточно.ру — важный второй канал, особенно выручивший во время проблем с Авито.

3. Островок — дополнительный рабочий источник бронирований.

4. Яндекс Путешествия — бронирования есть, но пока реже.

5. Циан — за рассматриваемый период бронирований не было.

Это не официальный рейтинг и не рекомендация всем владельцам размещаться именно в такой последовательности.

Это просто история того, как постепенно формировалась наша система продвижения.

И если бы мне сегодня пришлось начинать заново, я всё равно не ограничился бы исключительно одним сервисом.

Но подключал бы дополнительные площадки только после того, как был бы уверен в правильной работе календарей.

Потому что несколько источников гостей — это хорошо.

А вот два гостя, которые одновременно уверены, что забронировали одну и ту же квартиру, — уже совершенно другая история.

Пять минут, которые могли закончиться двойной бронью

Однажды у нас произошла ситуация, после которой я стал гораздо внимательнее относиться к синхронизации календарей.

Представьте.

Человек оформляет бронирование на Суточно.ру.

Вы видите подтверждение.

Даты заняты.

И практически в это же время — буквально через несколько минут — приходит заявка на Авито.

На те же даты.

Причём гость уже рассчитывает, что квартира свободна.

У нас разница между событиями составила примерно пять минут.

Бронирование через Суточно.ру уже было оформлено и оплачено.

А заявка на Авито ещё ожидала подтверждения.

К счастью, мы вовремя заметили пересечение.

Объяснили второму гостю, что квартира уже занята, и он отказался от заявки до оплаты.

Всё обошлось.

Но представьте, что мы подтвердили бы обе брони.

Два человека.

Одни даты.

Одна квартира.

А впереди необходимость срочно искать выход из ситуации.

Причём виноваты в ней были бы уже не гости.

Поэтому после этого случая я ещё раз убедился, что календарь — один из важнейших инструментов управления посуточной арендой.

И особенно если вы размещаете квартиру сразу на нескольких площадках.

Как мы синхронизируем календари

Для LOFT HOUSE мы используем формат iCal.

Если объяснить совсем просто, это способ обмениваться информацией о занятых датах между разными сервисами.

На одной площадке появляется бронирование.

После очередного обновления календаря соответствующие даты становятся недоступными и на других подключённых сервисах.

Разумеется, если всё правильно настроено и сами площадки поддерживают необходимый обмен.

Мы организовали взаимную синхронизацию между основными каналами бронирования.

По нашим наблюдениям, обновления происходили примерно в пределах десяти минут.

Это удобно.

Но очень важно понимать: **iCal не гарантирует мгновенного закрытия дат**.

На практике скорость обновления зависит от конкретных сервисов и их настроек.

Поэтому между появлением брони и обновлением календаря на другой площадке может существовать определённый промежуток времени.

Именно в этот момент и возникают риски.

Поэтому при получении нового подтверждённого бронирования мы стараемся своевременно проверять доступность дат.

Особенно если календарь активно заполняется.

Пока мы не используем специальный менеджер каналов.

Для наших двух квартир существующей организации работы достаточно, хотя контроль всё равно необходим.

Но если в будущем объектов станет больше, мы обязательно будем оценивать необходимость более профессиональной системы управления бронированиями.

Потому что чем больше квартир и площадок, тем опаснее полагаться исключительно на память и ручные проверки.

Фотографии. Первое, что видит гость

Теперь перейдём к тому, что я считаю одним из самых важных элементов объявления.

К фотографиям.

Представьте, как человек выбирает квартиру.

Открывает приложение.

Указывает город, даты и количество гостей.

И получает длинный список предложений.

У каждого свои условия, стоимость, расположение и уровень оснащения.

Но что человек видит прежде всего?

Фотографию.

Причём зачастую всего одну.

Главную.

У вас может быть превосходный матрас, новая бытовая техника, идеальная чистота и удобное самостоятельное заселение.

Но если первая фотография тёмная, неаккуратная или

просто неудачно снята, человек может даже не открыть ваше объявление.

И никогда не узнает обо всех преимуществах.

Вот почему хорошая фотография — не просто украшение объявления.

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.