



Краткосрочная Аренда

Пошаговое руководство

Зачем сдавать НЕДВИЖИМОСТЬ в аренду?

RentHome.ru – это удобный сервис для размещения предложений по краткосрочной аренде жилья в частном секторе на территории России, СНГ и по всему миру.

С помощью нашего сайта путешественники могут подобрать оптимальный вариант проживания, заплатив меньше деньги, чем при размещении в гостинице.

Размещение объектов на **RentHome.ru** помогает собственникам и агентствам недвижимости привлечь больше клиентов, быстро сдать недвижимость в аренду и увеличить свой доход.

Возможно, Вы уже неоднократно задумывались о том, чтобы сдавать Ваш дом, квартиру или коттедж в краткосрочную аренду. Причин может быть несколько: например, Вы редко выезжаете за город, и дом пустует большую часть года, или Вам хотелось бы покрыть часть своих расходов.

В первую очередь необходимо ознакомиться со сферой и процессом аренды недвижимости, вне зависимости от того, собираетесь ли Вы сдавать самостоятельно или обратитесь за помощью в агентство недвижимости.

С помощью этого руководства Вы узнаете, как можно быстро и без особых усилий сдать недвижимость в аренду.

С уважением,



RENTHOME.RU

Содержание

Зачем сдавать недвижимость в аренду? 2

Почему RentHome?

Определите Ваши цели и задачи 5

Оцените эффективность Вашего агента 6

Ваша недвижимость в краткосрочную аренду

Как разместить предложение 11

Привлечение клиентов 12

Основные разделы Вашего предложения 13

Написание привлекательного заголовка 14

Описание Вашей недвижимости 15

Как правильно сделать фотографии 16

Как определить процентные ставки 17



Процесс Аренды

Работа с заявками 19

Подтверждение бронирования 20

Как передать ключи 21

12 шагов процесса аренды 22

Секреты успеха 25

Зарабатывать больше 26

Почему *RentHome?*



«Мы неоднократно задумывались, а не сдать ли наш дом в аренду? И каждый раз приходили к выводу, что это слишком сложно и довольно рискованно.

Недавно мы узнали о RentHome и решили попробовать. До сих пор не можем поверить, насколько это оказалось просто, и, что еще приятнее, прибыльно.»

— **Клиенты RentHome.ru**

Определите Ваши цели и задачи

Возможно, Вы никогда не рассматривали краткосрочную аренду Вашего дома или квартиры как прибыльный бизнес. **Настало время сломать этот стереотип!**

Рынок онлайн-бронирования в России по мини-отелям и апартаментам растет очень быстро. По данным Ассоциации туроператоров России в 2010 году достиг 1,5 млрд долларов и по прогнозам будет расти на 50% ежегодно.

Наша цель – стать ведущим порталом по краткосрочной аренде жилья по России и СНГ с выгодной моделью монетизации для владельцев и агентств.



С чего начать?

- 1 **Определите размер дохода** от аренды, который Вы хотите получать ежегодно.
- 2 **Произведите расчет рентабельности** Если вы хотите, чтобы сумма доходов превышала расходы, мы предлагаем воспользоваться нашей формулой.
- 3 **Определите канал продвижения** На сегодняшний день Интернет является самым популярным источником для получения клиентов. Узнайте, как правильно использовать эти возможности.

Как рассчитать порог рентабельности:

Если ваши расходы в месяц менее или равны арендной плате за неделю (в высокий сезон), и вы сдаете недвижимость 17 недель в году, то вы можете покрыть годовые расходы и получить прибыль. Большинство объектов недвижимости сдается в течение 12-ти недель в году.

Пример: Расходы в месяц составляют 2000 рублей. Вы сдаете недвижимость за 2000 рублей в неделю. Таким образом, чтобы покрыть годовые расходы, нужно сдавать недвижимость 12 недель в году.

Оцените эффективность Вашего агента

Вы можете сдавать дом самостоятельно или обратиться к услугам агентства...

Если у вас нет времени или желания участвовать в процессе аренды, можно обратиться к услугам агентства недвижимости. Агентство возьмет все вопросы на себя. Такие услуги могут стоить до 50% от стоимости аренды. Именно поэтому так важно выбрать хорошее агентство.

Убедитесь, что агентство:

- Размещает объявления об аренде не только в вашем городе/местности, но и по всей стране
- Проводит эффективные переговоры с потенциальными арендаторами
- Проверяет помещение до заселения и после отъезда и проводит опись имущества
- Проводит своевременное заселение/выселение гостей
- При необходимости организует ремонт и обслуживание
- Предоставляет всю отчетность о доходах и расходах.

Что включает процесс аренды?

- разместить предложение об аренде
- быстро отвечать на заявки клиентов
- обновлять календарь бронирований
- рассматривать отзывы и претензии гостей
- нанимать обслуживающий персонал и решать вопросы уборки и ремонта
- проводить генеральную уборку помещения после выезда гостей



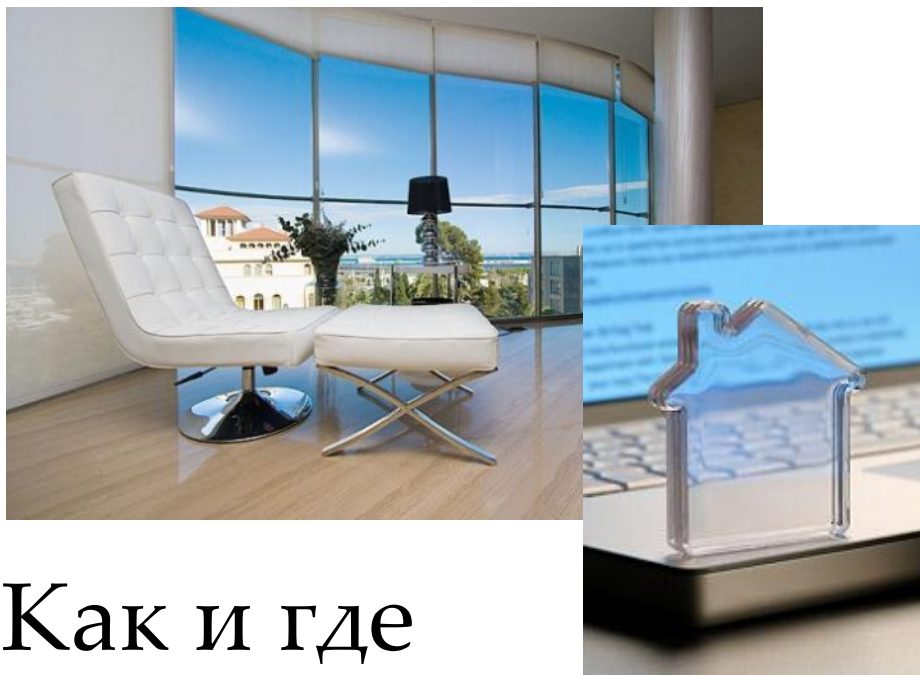
Ваша недвижимость



в краткосрочную аренду

«Мы купили загородный дом, чтобы переехать в него после ухода на пенсию, но это случится еще не скоро. Поэтому мы решили сдавать его в аренду, чтобы обеспечить дому сохранность и получить дополнительный доход.»

— **Клиенты RentHome.ru**



Как и где разместить *предложение?*

Вы полностью подготовили дом к приему гостей и теперь нужно, чтобы клиенты узнали о Вас.

Интернет является идеальной средой для продвижения нематериальных услуг. Именно поэтому, мы предлагаем самый быстрый и эффективный способ найти клиентов - разместить Ваше объявление на сайте.

Сайты с предложениями по аренде

Размещение предложений на подобных сайтах - самый популярный способ рекламы недвижимости через Интернет. Такие сайты, как **RentHome.ru**, позволяют владельцам разместить предложения и найти клиентов в кратчайшие сроки.

Такой вид рекламы гораздо дешевле (\$60-\$200/год) и эффективнее рекламы в печатных изданиях. Вы платите \$ 100 за год, и Ваше объявление увидят тысячи посетителей сайта, тогда как объявление в газете или журнале может стоить до \$1,000 в неделю и содержит очень краткую информацию об объекте.

Сайты узкой направленности

Это сайты, объединяющие определенные группы людей, например, сайт любителей дайвинга, сайты для самостоятельных путешественников и т.д.

Личные сайты

Некоторые владельцы недвижимости создают свой собственный сайт, на котором размещают фотографии объекта, а также его подробное описание. Однако, как правило, этот способ продвижения требует значительных затрат.



Привлечение Клиентов

Перед тем как начать продвижение Вашего объекта, задумайтесь о том, кто Ваш клиент.



Популярные параметры поиска:

Расположение. Один из основных критериев выбора жилья для отдыха. В описании стоит указать точный адрес и расстояние от основных достопримечательностей, ресторанов и т.д.

Стоимость аренды. Важно указать в предложении актуальные цены, т.к. большинство клиентов выбирают жилье, исходя из своего бюджета.

Количество человек. Укажите общую площадь недвижимости и максимальное количество проживающих. Отдельно стоит указать количество спальных мест, а также количество мест на кухне и в гостиной.

Даты поездки В основном туристы бронируют фиксированные даты путешествия и не могут их перенести. Регулярно обновляйте календарь бронирований – это позволит получать только актуальные запросы.

Совет: Поскольку многие путешественники ищут жилье именно по этим параметрам, убедитесь, что в Вашем предложении есть информация по каждому из них.

Основные разделы предложения

Обязательные составляющие каждого предложения на RentHome.ru – это заголовок предложения, главная фотография, описание, фотографии, таблица цен, имеющиеся удобства, календарь бронирований и отзывы гостей.

Заголовок. Заголовок - это «визитная карточка» предложения об аренде. Цель заголовка – привлечь внимание клиентов.

Благодаря заголовку предложение может занять более высокую позицию в поисковых системах.

Главная фотография. Главная фотография отображается в результатах поиска вместе с краткой информацией об объекте. Эту фотографию клиенты видят в первую очередь. Мы советуем внимательно подходить к выбору – благодаря удачно выбранной фотографии ваше предложение будет выгодно выделяться на фоне остальных.

Описание. Четкое описание поможет создать представление о вашем объекте и его преимуществах.

Фотографии. Качественные фотографии – гарантия большого числа заявок от клиентов. Вы можете загрузить неограниченное количество фотографий вашего объекта.

Таблица арендных ставок. Большинство клиентов выбирают жилье, исходя из своего бюджета. С помощью нашей таблицы можно установить цены за ночь, за неделю и месяц проживания в зависимости от сезона.

Бытовые условия и удобства. Некоторые путешественники не читают описание, но при этом внимательно изучают, какие удобства и услуги есть в доме. В предложении владелец может просто отметить все имеющиеся удобства «галочками», а также предоставить дополнительную информацию о прочих услугах.

Календарь бронирований. Календарь показывает клиентам свободные для бронирования даты – это особенно важно для путешественников, ищущих жилье на определенные даты. Регулярно обновляйте календарь бронирований.

Отзывы гостей. При выборе жилья клиенты часто ориентируются на оставленные отзывы. На RentHome оставить отзыв могут только те туристы, которые пользовались Вашими услугами.

Запомните: чем больше информации предоставлено об объекте, тем больше заявок и бронирований Вы сможете получить.

Заголовок

Как привлечь внимание клиентов?

Заголовок – это «визитная карточка» предложения. Его цель – привлечь внимание клиентов. Заголовок отображается не только в верхней части предложения, но и в результатах поиска вместе с краткой информацией об объекте. Постарайтесь сделать его броским и запоминающимся.



Плохой заголовок
“Райский уголок”

Хороший заголовок
“Уютный дом недалеко от пляжа”

Лучший заголовок
“Роскошный дом на берегу Черного моря, бассейн, доступ в Интернет, идеально для отпуска”

Что нужно включить в заголовок...

Чтобы привлечь внимание клиентов и занять более высокую позицию в поисковых системах, используйте такие слова, которыми можно четко описать объект и его основные преимущества. Укажите тип недвижимости (дом, квартира и т.д.), расположение (на берегу моря, в центре города), определенные группы людей (для семей с детьми, для пожилых) и основные удобства и особенности (баня, джакузи, теннисный корт и т.д.)

...а что – нет

Не указывайте в заголовке информацию из описания объекта, такую, как адрес, количество комнат, максимальное количество человек.

Совет:

Никогда не используйте чужой заголовок

Заголовок призван привлечь внимание именно к Вашему предложению.

Описание

Расскажите потенциальным гостям о Вашем доме.

Просматривая предложения на RentHome, клиенты обращают внимание на разную информацию, включая описание объекта.

У Вас не так много времени, чтобы, убедить клиента выбрать именно Ваше предложение.

Создайте образ

Образное описание помогает клиентам представить проживание в Вашем доме. Вместо таких фраз, как «Вода в бассейне подогревается круглый год», используйте «Вам понравится наш чудесный бассейн, температура воды в нем круглый год 25 °С.»



Пишите просто и понятно

Используйте в описании простые, четкие предложения, избегайте сокращений.

Рекламируйте дом, а не местность

Ваша задача – убедить клиента забронировать именно Ваш дом. Поэтому в описании не стоит рассказывать о местных достопримечательностях. Ведь клиент уже принял решение остановиться в Вашем городе.

Существует 3 типа клиентов:

- Клиент смотрит только фотографии объекта
- Клиент бегло просматривает все предложение в поисках конкретной информации
- Клиент внимательно читает описание объекта

Ключевые моменты в описании:

- Используйте заглавные буквы для выделения ключевых слов
- Пишите грамотно
- Укажите тип недвижимости, площадь, удобства
- Укажите количество спальных мест
- Отмечайте возможность проживания для отдельных групп людей
- Укажите основные особенности



Фотографии

Мы подскажем как сделать хорошие снимки

Клиенты просматривают фотографии недвижимости около 30 секунд. Ровно столько у Вас есть времени, чтобы привлечь внимание клиента именно к Вашему предложению. Чем качественнее фотографии, тем больше шансов, что клиент обратится именно к Вам.

Совет: Разместите не менее 4-х фотографий, и Вы сможете получить в два раза больше заявок на бронирование.



Используйте цифровой фотоаппарат

Качественные цифровые фотографии можно легко отредактировать на компьютере и загрузить на RentHome.ru.

Подготовьте дом

Клиенты должны представить и почувствовать атмосферу дома. Перед тем как сделать фотографии, уберите ненужные вещи, застелите кровати, взбейте подушки и выключите телевизор. Можно также поставить на стол фрукты или вазу с цветами.

Правильное освещение

Хорошее освещение, пожалуй, самое главное. Снимайте при дневном освещении, выключите в доме свет и попробуйте сделать фотографии со вспышкой и без нее.

Внимание: Не используйте чужие фотографии. Используя фотографии без согласия владельца, Вы нарушаете авторские права.

Обязательные фотографии:

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Гостиная | <input type="checkbox"/> Коридор, прихожая |
| <input type="checkbox"/> Кухня | <input type="checkbox"/> Вид из окна |
| <input type="checkbox"/> Спальная комната | <input type="checkbox"/> Вид снаружи |
| <input type="checkbox"/> Ванная комната | <input type="checkbox"/> При наличии – баня, сауна, бассейн и т. п. |

Как определить Арендные ставки

Количество заявок и бронирований напрямую зависит от стоимости аренды. Постарайтесь установить адекватную цену за проживание – не слишком высокую, но и не слишком низкую.

Сравните цены

Выберите несколько похожих на Ваше предложение на RentHome.ru и сравните стоимость. Обратите внимание на имеющиеся в доме удобства, расстояние от центра города или местных достопримечательностей, а также наличие дополнительных сборов (плата за уборку, парковку и т.д.)

Определите стоимость

Установите цены за ночь, за неделю и месяц проживания в зависимости от сезона. Если Вы уже установили стоимость за ночь, то чтобы получить стоимость за неделю, рекомендуем умножить цену на 5 или 6. Стоимость месячного проживания в низкий сезон обычно равна цене за неделю в высокий сезон.

«Я стараюсь предложить лучшие цены и условия проживания»

— Клиент [RentHome.ru](https://renthome.ru)



Укажите точные даты сезонов

Если клиент не может быстро найти стоимость, он перейдет к другому предложению. Укажите точные даты сезонов, а также стоимость проживания в зависимости от сезона.

Минимальный срок пребывания

В высокий сезон это, как правило, 1 неделя. В остальное время это может быть 2-3 ночи - для гостей, приезжающих отдохнуть на выходные.

Процесс Аренды



«Я люблю принимать гостей в нашем чудесном доме. Так приятно получать хорошие отзывы.»

— **Клиенты** RentHome.ru

Как работать с Заявками



С сайта RentHome.ru клиенты могут отправить заявку на адрес электронной почты, либо позвонить владельцу.

Электронная почта

Большинство клиентов используют форму обратной связи на странице предложения, чтобы связаться с владельцем. Заявка будет отправлена на адрес электронной почты, копия заявки – в Кабинет владельца на сайте RentHome.ru.

Телефон

Некоторые клиенты предпочитают связаться с владельцем по телефону, чтобы уточнить даты проживания и сразу забронировать объект.

«Если клиент в заявке указывает номер телефона, я обязательно перезваниваю. Многие бронируют через интернет впервые. Таким клиентам очень важно знать, что они общаются с реальным человеком»

— Клиент RentHome.ru

Как получить больше бронирований

Регулярно проверяйте почту

Проверяйте почту минимум 3 раза в день. Чем чаще Вы проверяете почту, тем выше шанс первым ответить на обращение клиента.

Не откладывайте ответ на потом

Отвечайте на заявки незамедлительно. Будьте вежливы и предоставьте подробную информацию об условиях проживания и доступности объекта. Оставьте контактный номер телефона – на случай, если у клиента возникнут вопросы.

Создайте подпись

Установите автоматическую подпись для ответов, не забудьте указать контактную информацию и ссылку на ваше предложение на RentHome.ru.

Созванивайтесь с клиентом

Если клиент указал в заявке номер телефона, он ожидает звонка. Вместо ответа по электронной почте перезвоните клиенту. Не упускайте потенциальных клиентов.

Сопроводительные звонки

Перезвоните клиенту через пару дней после отправки письма и поинтересуйтесь о решении. Это позволит клиенту принять окончательное решение.

Подтверждение Бронирования

Тщательно отбирайте гостей

Так вы сможете застраховать себя от возможных убытков. Прежде чем подтвердить бронирование, проведите с клиентом небольшое телефонное интервью. Такие вопросы как «Сколько человек планирует приехать?» «Вы путешествуете с детьми?» и т.д. помогут понять, подходят Вам клиенты или нет.

Отправляйте гостям копии документов

Если Вы подтвердили свободные даты и стоимость проживания по телефону, обязательно отправьте гостям подтверждение бронирования и копию договора аренды по электронной почте. Так Вы сможете избежать возможных недоразумений при заселении гостей и оплате проживания.

Гарантийный депозит

Как правило, бронирование подтверждено после внесения депозита. Размер депозита может быть равен стоимости одних суток проживания. Не забудьте указать в договоре аренды порядок и правила возврата депозита при отмене бронирования.



При подтверждении бронирования укажите следующую информацию:

- Ваши контактные данные: фамилия, имя, телефон, email
- Количество гостей
- Даты проживания
- Полная стоимость проживания
- Размер гарантийного депозита
- Порядок и условия отмены бронирования

Совет: Образцы необходимых документов можно найти на RentHome.ru

Как передать Ключи

Если Вы сдаете недвижимость без помощи агентства, нужно решить, каким образом гости могут получить ключи.

Конечно, можно встретить гостей при заселении – это просто, когда Вы живете недалеко от объекта. Но что делать, если Вы находитесь в другом городе?

Мы предлагаем Вам несколько вариантов:

Сейфовые ячейки

Можно арендовать в банке сейфовую ячейку и хранить ключи в ней. Код можно сообщить гостям перед заселением.

Однако, этот способ имеет существенный недостаток – нет возможности каждый раз менять код.

Кодовый замок

Установите на дверь кодовый замок. Вы сможете сообщить код гостям перед заселением.

Не забывайте менять код после отъезда гостей!

Обратите внимание!

За рубежом часто используются специальные ящики для ключей с кодовым замком, которые устанавливаются рядом с дверью.



Отправить почтой

Можно воспользоваться почтовыми услугами. Это может быть обычная или экспресс-почта. Недостаток: посылка может прийти с опозданием.

Услуги агентства

Уточните в местном агентстве недвижимости, оказывают ли они услуги по передаче ключей. Или попросите Вашу домработницу встретить гостей. Недостаток: если домработница не придет, гости не смогут зайти в дом.

Процесс аренды

Краткое руководство

Весь процесс состоит из 12 простых шагов

Используйте как основу для создания Вашего собственного процесса



- 1 Клиент выбирает Ваше предложение на [RentHome.ru](https://renthome.ru)
- 2 Клиент отправляет заявку или связывается с Вами по телефону, чтобы уточнить необходимую информацию
- 3 Вы отвечаете на заявку по электронной почте или перезваниваете клиенту
- 4 Клиент решает забронировать размещение
- 5 Вы отправляете клиенту подтверждение бронирования и договор аренды
- 6 Клиент предоставляет Вам подписанный договор и оплачивает страховой депозит
- 7 Вы подтверждаете получение документов и депозита
- 8 Отмечаете даты как «Забронировано» в календаре бронирования RentHome.ru
- 9 Сообщаете гостям точный адрес объекта и любую дополнительную информацию, передаете ключи
- 10 Клиент заселяется
- 11 При выезде гостей необходимо осмотреть помещение и, если все в порядке, вернуть депозит
- 12 Попросите гостей оставить отзыв о проживании

Секреты Успеха



- 1 Размещайте предложение на нескольких сайтах, специализирующихся на краткосрочной аренде жилья
- 2 Отправляйте ответ на заявку как можно быстрее
- 3 Всегда будьте вежливы при общении с потенциальным клиентом
- 4 Регулярно обновляйте календарь бронирования
- 5 Внимательно отнеситесь к написанию заголовка, сделайте качественные фотографии и интересное описание.
- 6 Попросите гостей написать отзывы о проживании в вашем доме

- 7 Составьте список обязательных дел по дому
- 8 Держите в доме дополнительные комплекты постельного белья и полотенец, чтобы быстро подготовить дом к приезду гостей
- 9 Установите правила и порядок отмены бронирования и возврата денежных средств
- 10 Установите правила заселения и выезда
- 11 Не удаляйте переписку с клиентами, а также храните копии всех документов
- 12 Регулярно заходите на RentHome.ru, чтобы получить полезные советы и рекомендации в специальном разделе для владельцев недвижимости



Зарабатывать Больше



Наша цель—помочь Вам зарабатывать больше!

Спасибо, что ознакомились с этим руководством. Поздравляем! Вы на пути к успешному бизнесу.

Мы постарались как можно проще и понятнее объяснить основные преимущества сдачи жилья в краткосрочную аренду.

Не забывайте, что Вы всегда можете обратиться к нам при возникновении вопросов.

Рекомендуем посетить раздел для владельцев недвижимости на [RentHome.ru](https://renthome.ru). Вашему вниманию представлены интересные статьи, советы и рекомендации, а также бесплатные образцы документов.



Преимущества RentHome.ru:

- Персональный менеджер
- Функциональный личный кабинет
- Служба поддержки клиентов
- Рекламные возможности для продвижения
- Масштабная маркетинговая кампания


RENTHOME.RU

