



ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ

Управление недвижимостью без второй работы для собственника

Подготовка объекта, запуск продаж, гости, сервис,
отчеты и контроль состояния квартиры - в одной
системе.

Посуточная аренда требует ежедневного управления



Квартира может быть хорошей, но доход появляется не от самого факта владения. Нужны цена, видимость, сервис и контроль.

Без системы растут простои

Одного объявления мало. Цена меняется по сезонам, выходным, праздникам и спросу.



Что забирает время у собственника



Гости забирают время

Заезд, выезд, вопросы по Wi-Fi, ключам, парковке, соседям и поломкам идут к собственнику.

Износ нужно контролировать

Клининг, белье, расходники, мелкий ремонт и фиксация состояния нужны после каждого проживания.

Что меняется с нами: собственник не управляет рутинной вручную. Он согласует важные решения и получает понятный отчет.

Маршрут запуска и управления объектом

Полный путь объекта от первой оценки до ежемесячной выплаты.

01 Диагностика

состояние, локация, аудитория, слабые места

02 Подготовка

хоумстейджинг, ремонт*, комплектация, фото, описание



Что мы берем на себя

03 Запуск

площадки, сайт, соцсети, карты, прямые обращения

04 Операции

заселение, связь, клининг, белье, ремонт

05 Контроль

отчеты, расходы, выплаты, состояние квартиры

**Предлагаем собственникам управляемый процесс,
а не красивую фразу про доход без забот.**

*Описание сценария подготовки с ремонтом представлено в второй презентации

Наша фишка: квартира становится частью отдыха



ОТСТРОЙКА ОТ ОБЫЧНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ

**Мы работаем не только с объектом.
Мы работаем с гостем
и его поездкой.**

Наша фишка: квартира становится частью отдыха



Гость видит не просто квартиру на сутки. Он получает местную поддержку, экскурсии, трансфер, рекомендации и один понятный контакт.

Для собственника это снижает хаос вокруг проживания: больше доверия к сервису, меньше случайных вопросов, больше причин выбрать объект у локальной команды.



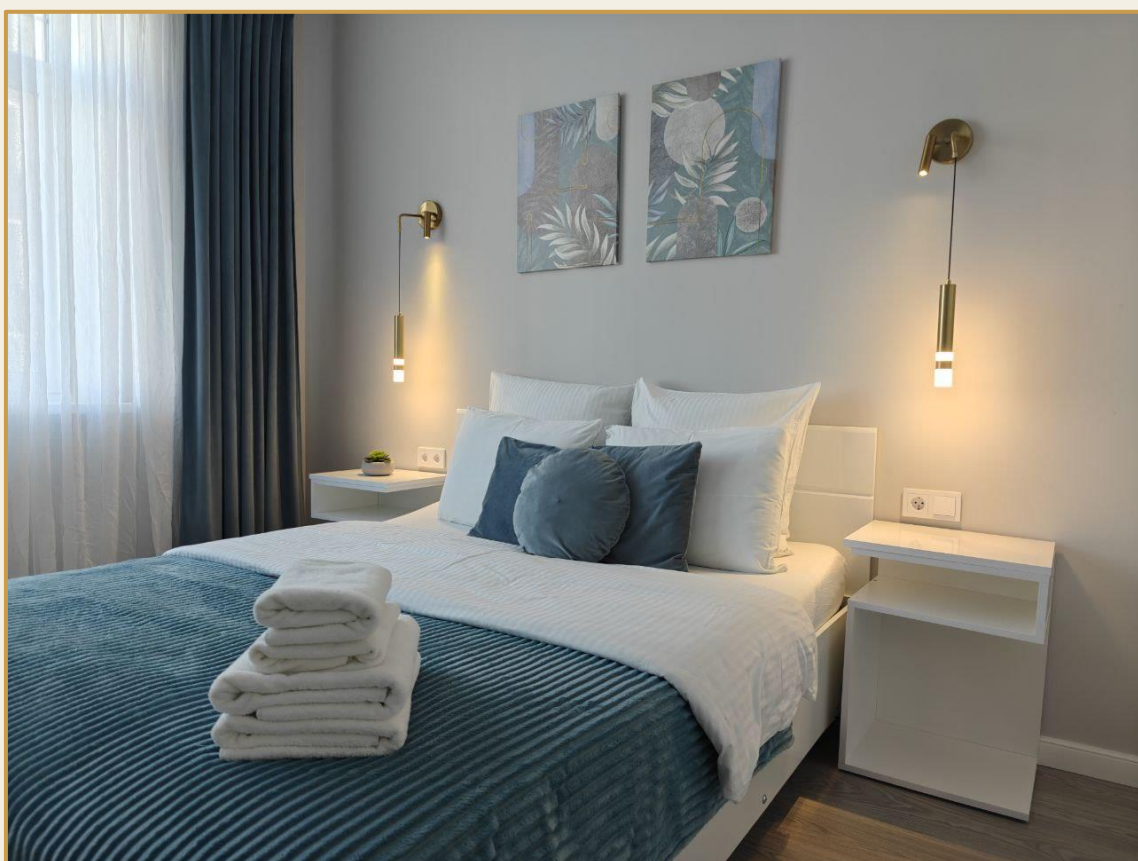
Честная модель вместо магических процентов



Доход зависит от локации, состояния квартиры, сезона, конкурентов и правил дома. Поэтому корректная работа начинается с оценки объекта.

Что можем обещать

- 01** подготовить объект к рынку
- 02** разместить и продвигать на каналах
- 03** менять цену по спросу и сезону
- 04** вести гостей, клининг и отчетность



Честная модель вместо магических процентов



Что не можем обещать честно

- 01 одинаковую доходность для всех объектов
- 02 нулевые простои круглый год
- 03 полное отсутствие рисков с гостями
- 04 рост дохода без исходных данных

Сотрудничество выстраиваем на прозрачности: показываем механизм, условия и отчет, а не обещаем универсальную цифру.

Подготовка объекта: сначала удобство, потом декор



Собственнику важно не просто красиво оформить квартиру. В посуточной аренде продается то, что видно на фото, и удерживается то, что удобно гостю в быту.



чек-лист готовности: сон, свет, хранение, кухня, ванная, Wi-Fi, безопасность

Подготовка объекта: сначала удобство, потом декор



- 01 рекомендации по хоумстейджингу и комплектации без лишних покупок
- 02 фото, описание и правила проживания под площадки бронирования
- 03 план мелочей, которые гости реально замечают: полотенца, посуда, чистота, расходники

Результат: объект выглядит надежно до бронирования и не рассыпается по сервису после заезда.

Продвижение: не одно объявление, а система касаний



Квартира должна попадаться гостю там, где он уже ищет поездку в регион. Каналы подбираются под конкретный объект и сезон.

Площадки бронирования

Яндекс Путешествия, Островок, Суточно.ру, Авито и другие релевантные каналы

Собственные каналы

сайт, соцсети, карты, прямые обращения, контент о регионе

Продвижение: не одно объявление, а система касаний



Туристический поток

гости экскурсий, индивидуальные программы,
рекомендации местной команды

Цена по спросу

сезон, выходные, праздники, конкуренты и окно
бронирования

Перед публикацией сильных цифр нужны выгрузки: доли каналов, загрузка, средняя цена ночи и чистая выручка по объектам.

Гости без хаоса: риск снижается правилами



100% исключить риск нельзя. Но можно не заселять всех подряд и заранее выстроить правила, документы и финансовую защиту.

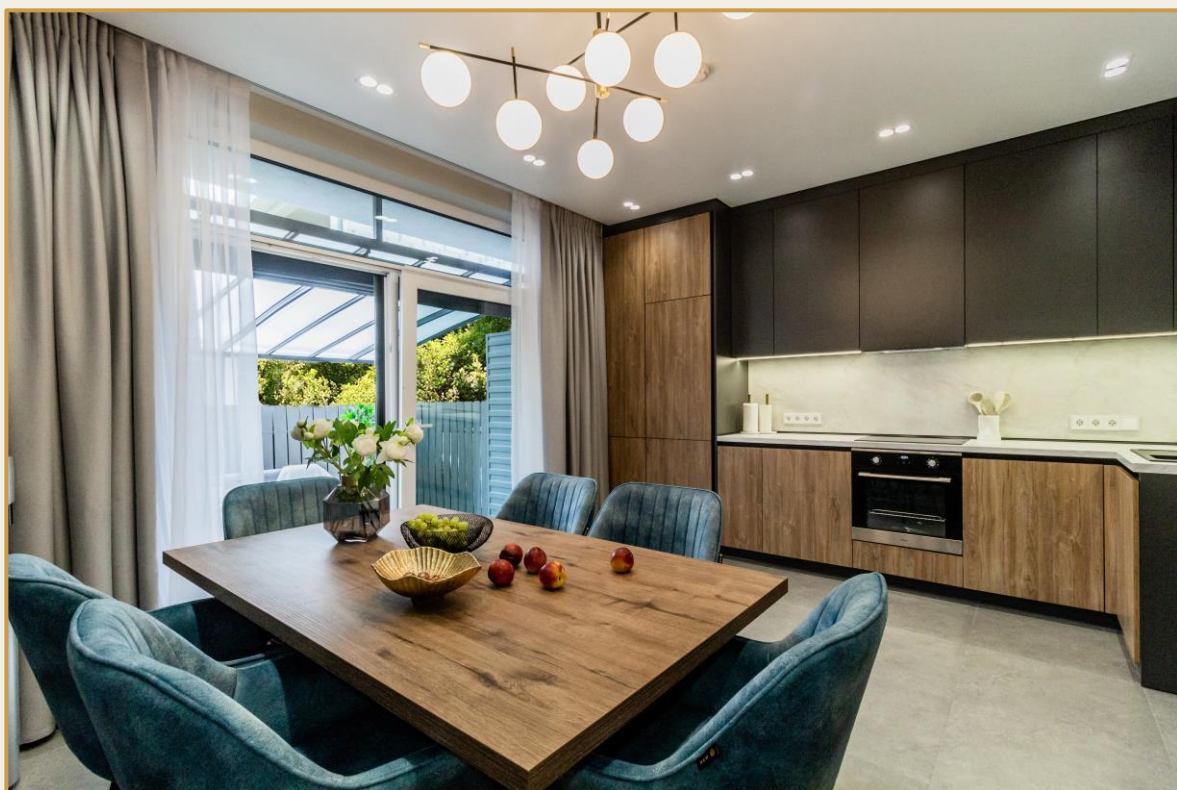


Гости без хаоса: риск снижается правилами



- 01 заявка оценивается до заселения
- 02 паспортные данные и договорные правила
- 03 депозит и фиксация состояния квартиры
- 04 приоритет спокойным туристам, семьям и парам
- 05 спорные заявки можно отклонять

Уважаемый собственник, мы не обещаем чудес. Мы показываем систему, которая уменьшает вероятность проблем.



Что происходит после каждого бронирования

Что происходит после каждого бронирования



Заезд и выезд

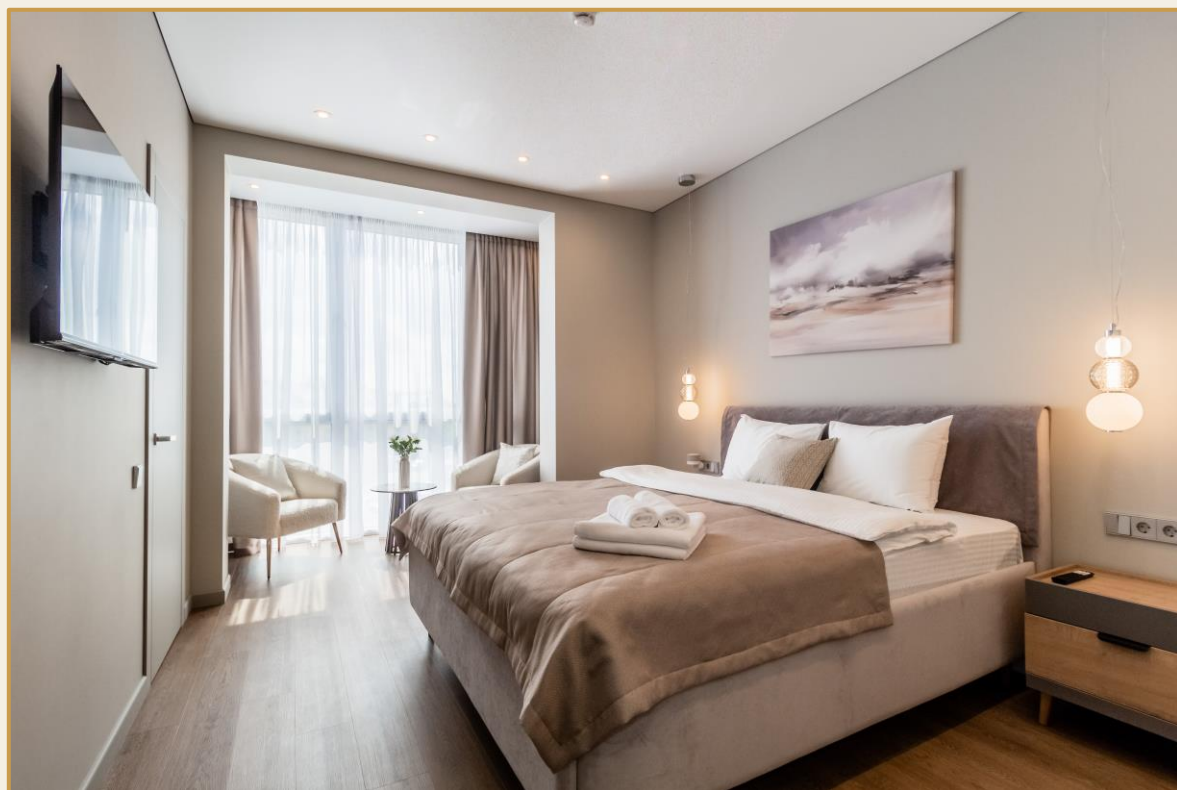
инструкции, ключи, связь с гостем

Клининг и белье

уборка, прачечная, расходники

Техника и мелкий ремонт

мастера, заявки, согласование затрат



Что происходит с квартирой после бронирования



Дом и соседи

коммуникация с УК дома и решение бытовых ситуаций

Контроль состояния

осмотр, фиксация повреждений, обновление комплектации

Важное условие: все значимые расходы заранее согласуются в понятном порядке, а не появляются постфактум как сюрприз.

Собственник должен понимать не только сумму выплаты, но и путь денег: от бронирования до чистого остатка.

Сколько было бронирований?

календарь, даты, длительность проживания

Откуда пришли гости?

площадка, прямой канал, повторный гость



Какие расходы удержаны?

комиссии, клининг, белье, расходники, согласованный ремонт

Сколько к выплате?

итоговая сумма и дата перевода

**Каждый месяц - структура дохода, расходов
и выплат.**

Безопасность: аккуратно фиксируем ответственность



Риски в посуточной аренде не исчезают. Их можно снижать договором, правилами, депозитом, страхованием и документальным порядком.

Договор с собственником

зоны ответственности, порядок расходов, выплаты, доступ к объекту

Правила для гостей

паспортные данные, условия проживания, запрет вечеринок, порядок компенсаций



Безопасность: аккуратно фиксируем ответственность



Налоги и документы

помогаем выбрать корректный режим, но финальная обязанность зависит от статуса собственника

Страхование

обсуждается отдельно, потому что обычный полис может не покрывать посуточную аренду

Снижаем риски и фиксируем порядок действий.

Что получает собственник



Вместо ручной сдачи - управляемый актив с понятной зоной контроля.

Время

не отвечает гостям, не ездите на уборки, не ищите мастеров и не решаете бытовые вопросы вручную

Доходность объекта

объект продвигается системно, а цена меняется по сезону, спросу и конкурентам



Что получает собственник

Контроль

видите бронирования, расходы, согласования и итоговую выплату в понятном отчете

Собственник получает систему, которая снимает работу, снижает риски и делает объект конкурентным.

Чем мы отличаемся от типовой модели управления



Сравнение со стандартным подходом на рынке.

Типовая модель

разместить объект и принимать брони

Карта Желаний 39

упаковать объект как часть поездки гостя

Типовая модель

гость получает ключи и инструкцию

Карта Желаний 39

гость получает местную поддержку, экскурсии,
трансфер и рекомендации

Чем мы отличаемся от типовой модели управления



Типовая модель

фокус на заселении и уборке

Карта Желаний 39

фокус на всей цепочке: спрос, сервис, контроль, отчет

Типовая модель

общие обещания по доходу

Карта Желаний 39

индивидуальная оценка объекта и условий перед стартом

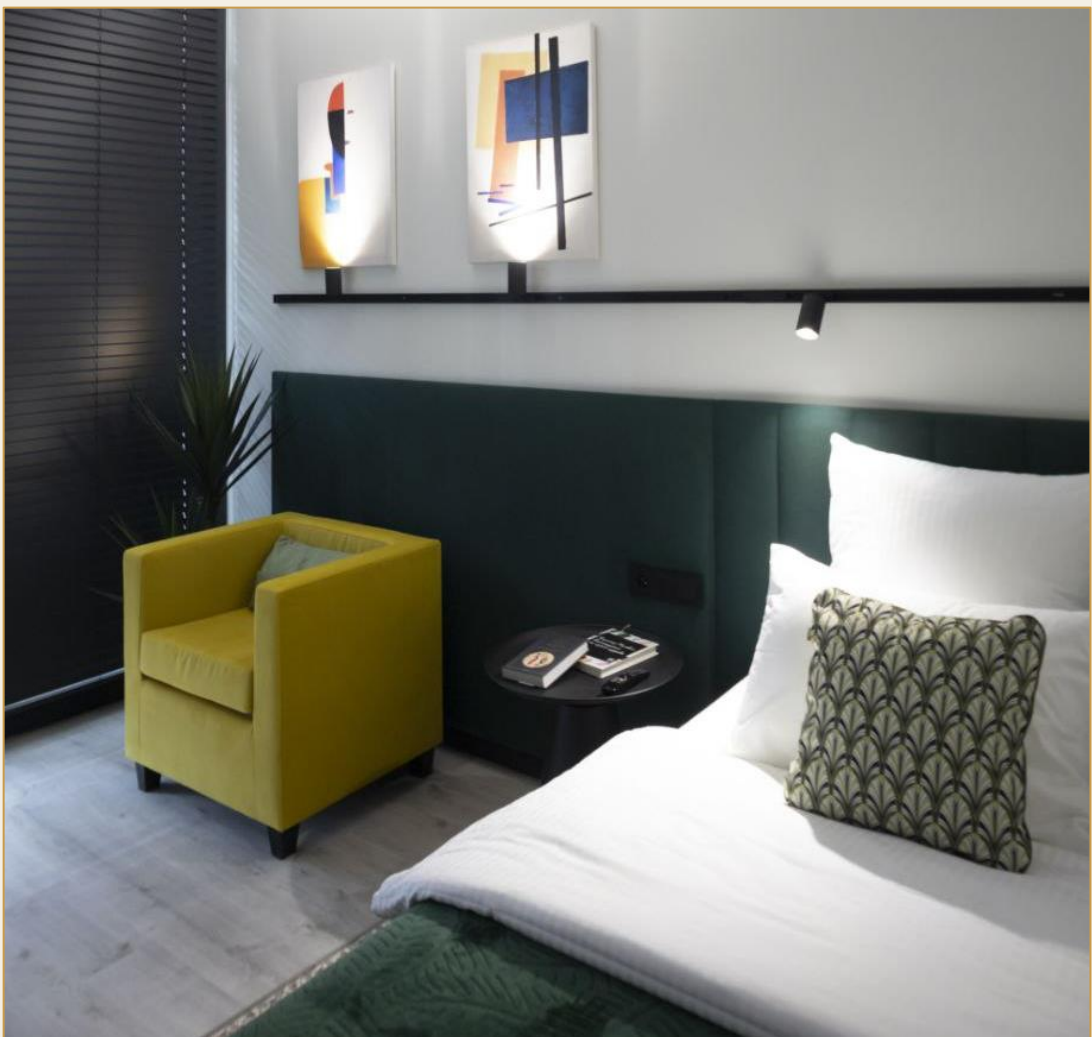
**Наша отстройка выглядит взрослее, чем обещание
"мы сделаем вам максимальную прибыль" без
исходных данных.**

Как начинается сотрудничество



Цена, комиссия и формат работы фиксируются после оценки объекта. Так меньше риска завысить ожидания и больше точности в решении.

- 1** знакомство и вводные по квартире
- 2** оценка состояния, локации и потенциала
- 3** условия сотрудничества и договор



Как начинается сотрудничество



- 4 подготовка, фото, описание и запуск продаж
- 5 управление гостями, отчетность и выплаты

Для первой встречи достаточно адреса, площади, фото объекта, текущего состояния и вашей цели: доход, сохранность или личное проживание в свободные даты.



СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Оценим вашу квартиру и покажем, какой формат управления ей подходит

Без универсальных обещаний и без цен "на глаз". Сначала объект, затем решение, договор и понятный план запуска.



+7 (967) 353-55-45 Денис
+7 (906) 218-06-09 Лариса
karta-zhelaniy39@yandex.ru
karta-zhelaniy39.ru

Локальная команда рядом с объектом и гостем