



# 2 СПОСОБА МОНЕТИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

PDF-ИНСТРУКЦИЯ

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ "ПРОЩУПАТЬ" СВОИ СИЛЫ БЕЗ  
НЕОБХОДИМОСТИ ПОКУПАТЬ ОБЪЕКТЫ И ДЕЛАТЬ  
БОЛЬШИЕ ИНВЕСТИЦИИ

# ОТ АВТОРА

Здравствуйте!

Меня зовут Денис Фетисов.

Рад приветствовать вас на страницах этой короткой инструкции.

Прежде, чем начнем, расскажу немного о себе



# ДЕНИС ФЕТИСОВ



@FETISOV\_DENIS

- Проверить **актуальность** возраста
- Более **13 лет** в сфере недвижимости
- **Застройщик**
- Путь от Аренды до Застройщика
- Строю, реконструирую, продаю, а также  
**сдаю в аренду на сотни тыс. \$**
- Более **10.000 м<sup>2</sup>** построенных объектов
- Более **100.000 м<sup>2</sup>** интерьерных решений
- **Десятки успешных проектов** в двух городах страны

Я всегда открыт к диалогу. Если у вас возникнут вопросы, смело пишите мне в Direct Instagram.

А пока внимательно ознакомьтесь со всей информацией, что я подготовил для вас ниже.

**Есть 2 способа монетизации недвижимости, которые не требуют инвестиций:**

- 1. РАБОТА С ДРУГИМИ КОМПАНИЯМИ (КОНКУРЕНТАМИ) ПОД %**
- 2. СДАЧА НЕДВИЖИМОСТИ В СУБАРЕНДУ**



## СПОСОБ №1

### РАБОТА С ДРУГИМИ КОМПАНИЯМИ (КОНКУРЕНТАМИ) ПОД %



### ПОЧЕМУ ЭТО ИНТЕРЕСНО

Компании, которые запаслись большим количеством недвижимости, заинтересованы в том, чтобы привлекать к себе клиентов. Но самостоятельно это делать трудозатратно и сложно, поэтому они готовы привлекать партнеров, которым будут платить %.

## **ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ**

**ШАГ 1:** Проанализировать рынок, оценить спрос, предложение, конкуренцию.

**ШАГ 2:** Запустить рекламу

**ШАГ 3:** Принять и обработать звонки

**ШАГ 4:** Передать клиентов конкурентов и получить свой %



## **ШАГ 1:**

### **ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ РЫНОК, ОЦЕНИТЬ СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, КОНКУРЕНЦИЮ**

#### **ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ:**

- Понять, какие районы самые рентабельные и комфортные для сдачи объектов.
- Разобраться, в каком состоянии есть объекты и какие выбирать для сдачи.
- Проанализировать конкурентов, составить список лучших и договориться с ними о партнерстве.

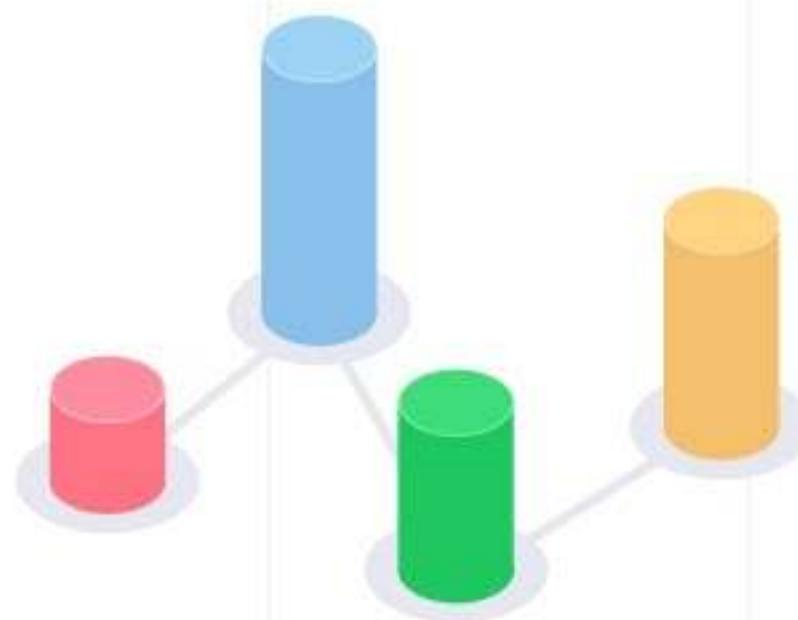


## **ШАГ 1:**

### **ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ РЫНОК, ОЦЕНИТЬ СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, КОНКУРЕНЦИЮ**

#### **КАК ЭТО СДЕЛАТЬ:**

- Изучить объявления на бесплатных и платных досках: что сдают, что снимают, по какой цене.
- Просмотреть маркетплейсы и ролики на YouTube.
- Проверить рекламы и посты в соцсетях.
- Провести опрос в чатах.
- Посмотреть выдачу в контекстной рекламе.



**ШАГ 2:**  
**ЗАПУСТИТЬ РЕКЛАМУ**

**ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ**

- Создайте рекламное объявление, подготовив фото, заголовок и текст.
- Разместите объявления на бесплатных площадках.



## **ШАГ 2:**

### **ЗАПУСТИТЬ РЕКЛАМУ**

#### **КАК ЭТО СДЕЛАТЬ**

- Сделайте 10-15 фото квартир на хороший фотоаппарат.
- Пока квартиры у вас нет, пофотографируйте квартиры друзей, знакомых, родственников.
- В заголовке укажите главную фишку квартиры => Найдите несколько, важных для клиентов.
- В тексте объявления дайте конкретную информацию, важную для принятия решения. Упор на выгоды квартиры.
- Разместите объявление на OLX, Avito, domRIA, Airbnb.



**ШАГ 2:**

## **ЗАПУСТИТЬ РЕКЛАМУ**

**ВАЖНО!** Когда увидите, что звонки идут и вы попали в точку, можно перейти на платное продвижение. Так вы получите больше клиентов за короткий срок и сможете увеличить их поток.

Для получения первых денег таким способом достаточно и бесплатных площадок.



### **ШАГ 3:**

## **ПРИНЯТЬ И ОБРАБОТАТЬ ЗВОНКИ**

### **ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ**

- Принимать телефонные звонки
- Отвечать на сообщения в мессенджерах и соцсетях



### **КАК ЭТО СДЕЛАТЬ**

- Когда клиенты будут звонить вам и спрашивать о конкретной квартире с вашего объявления, говорите, что она занята. И сразу же предлагайте взамен квартиру конкурента в том же районе с теми же условиями (или даже лучшими, но по той же цене!), о которых говорили в рекламе.

**ШАГ 4:**

**ПЕРЕДАТЬ КЛИЕНТОВ КОНКУРЕНТУ  
И ПОЛУЧИТЬ СВОЙ %**

Покупатель



Делает у вас заказ в соц. сетях  
или на сайте  
или на интернет площадках



Конкурент  
платит вам  
комиссию



Конкурент заселяет клиента



Вы принимаете звонок  
и обрабатываете



Передаете клиента  
конкуренту

## **СКОЛЬКО МОЖНО ПОЛУЧАТЬ ТАКИМ ОБРАЗОМ**

Средний размер комиссии за каждого привлеченного клиента – 10-15% от суммы, которую он платит при заселении.

Например, вы нашли клиента, который снимет на 5 суток квартиру за 1000 грн./сут. С компанией вы договорились о комиссии в 10%. Получается:

$1000 * 5 = 5000$  грн. – заплатит найденный вами клиент за аренду.

$5000$  грн \* 10% = 500 грн. – ваша комиссия за то, что его нашли.

Опыт показывает, что в день можно проводить 2-10 таких "стыковок". Все зависит от вашего желания и самоорганизации.

Как работать с инструментом, я показал. Пользуйтесь и выходите на высокий чек!

## СПОСОБ №2

### СДАЧА НЕДВИЖИМОСТИ В СУБАРЕНДУ



#### ПОЧЕМУ ЭТО ИНТЕРЕСНО

С этим способом быстрее и проще масштабироваться, но нужно вложить свой небольшой капитал (в среднем 100\$)

## ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ

- ШАГ 1:** Найти интересные варианты квартир с помесячной арендой: локации, цены, конкуренты, объем рынка
- ШАГ 2:** Проанализировать посуточный рынок недвижимости в выбранных вами районах (цены, конкуренты, объем рынка)
- ШАГ 3:** Найти несколько хороших 1- или 2-комнатных квартир и договориться хозяевами о субаренде
- ШАГ 4:** Запустить рекламу, принимать звонки, заселять людей.

**ВАЖНО!** В этом случае суть шагов примерно такая же, как в первом способе. Особый упор я сделаю только на шаге 3.



# **ПРОДУКТ – УПАКОВКА – СЕРВИС**

Это 3 ключевые составляющие успеха при посutoчной сдаче объектов.  
Выпадает хотя бы одна – работаете в лучшем случае в 0.

## **ПОДБОР СВОЕЙ КВАРТИРЫ ПОД СУБАРЕНДУ**

**ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ  
ДЛЯ ПОДБОРА КВАРТИРЫ**

- **Район**
- **Состояние**
- **Комплектация**
- **Цена**



## **ПОДБОР КВАРТИРЫ**

- **Подобрать лучший район для сдачи квартиры посуточно** (понять, где есть максимально большой спрос)
- **Детально изучить не только по фото но и в телефонном режиме о состоянии квартиры** (при необходимости подъехать на просмотр)
- **Точно знать своего клиента**  
(Целевую Аудиторию)
- **Грамотно рассчитать стоимость, чтобы посуточная аренда в три раза превышала помесячную аренду** (для возможности покрывать рекламный бюджет, и сервисного обслуживания)



## **УПАКОВКА**

- **Фото**
- **Релевантный текст**



## **КОМПЛЕКТАЦИЯ КВАРТИРЫ ДЛЯ СУБАРЕНДЫ**

- Точно понимать, что есть в квартире, а чего не хватает для удобства
- Предоставить клиенту то, что необходимо, для его комфортного проживания
- Если нужно, доукомплектовать квартиру



## **ВЫСОКОКЛАССНЫЙ СЕРВИС**

- От первого касания клиента к объявлению до постоянного клиента гостя в вашей квартире**



## **НА КАКУЮ СУММУ МОЖНО ВЫЙТИ ТАКИМ ОБРАЗОМ**

### **■ Кейс одного ученика**

Нашел квартиру в хорошей геолокации

Снял 2х ком квартиру на долгосрочно за 370\$

Заключил договор с арендодателем для сдачи в субаренду.

Сдал за 32\$/сутки\*25 д = **800\$**

### **Расходы**

Аренда 10.000 грн (379\$)

Коммуналка 2200 грн (82\$)

Реклама 600 грн (23\$)

Сервис 500 грн (18\$)

**Чистый доход: 7950 грн/мес (294\$)**



## **НА КАКУЮ СУММУ МОЖНО ВЫЙТИ ТАКИМ ОБРАЗОМ**

### **■ Кейс**

Локация: Украина, Киев

1 ком кв снята в субаренду за 7000 грн(260\$)

Сдана посуточно 24\$/сутки\* 25 д = 600\$

### **Расходы**

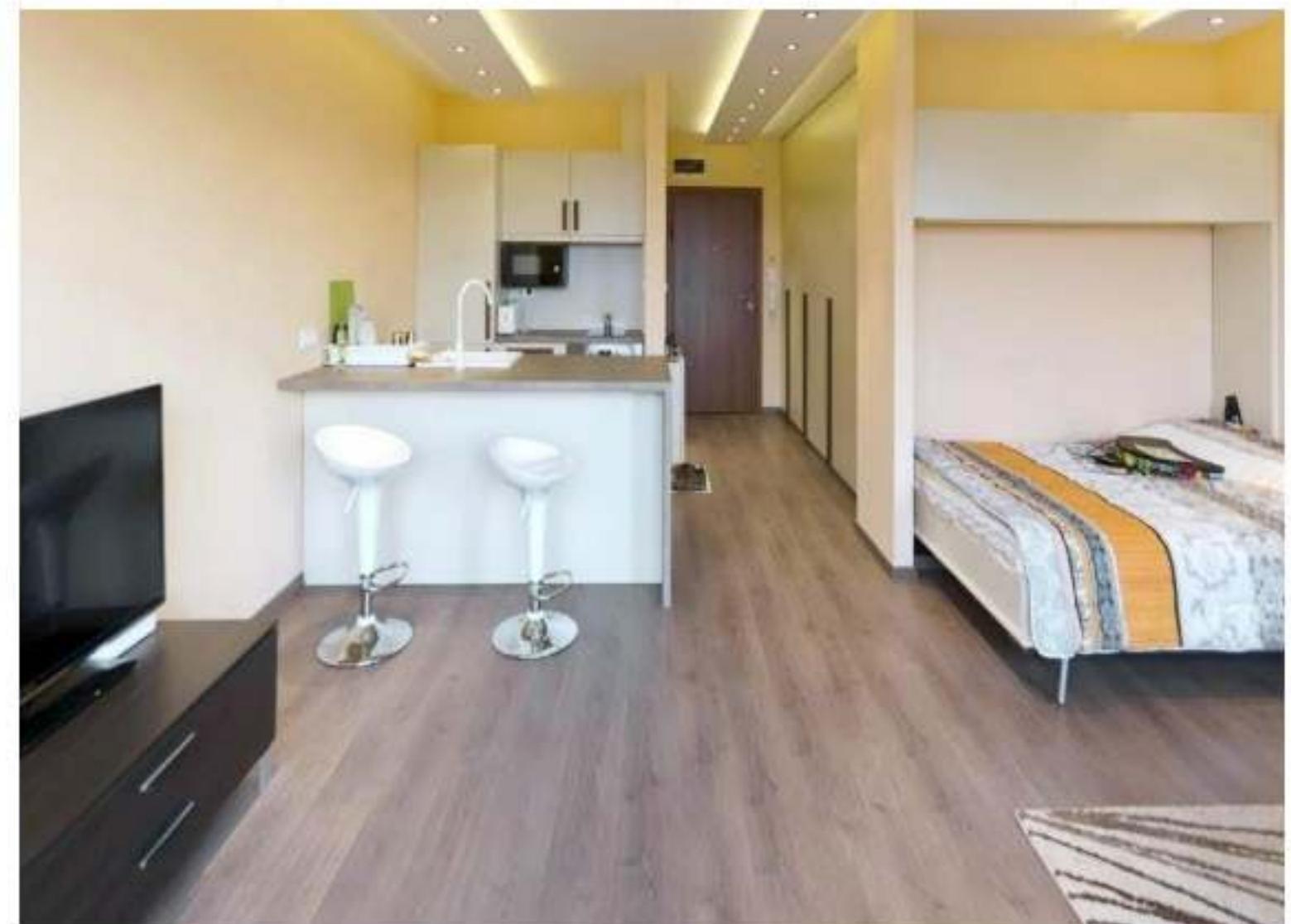
Аренда 700 грн (260\$)

Реклама 1000 грн (37\$)

Сервис 700 грн (26\$)

Доп расходы 500 грн (18\$)

**Чистый доход: 7050 грн (280\$)**



## **НАПОСЛЕДОК**

- В этой инструкции я показал вам костяк работающих схем. На каждом шаге вы можете проявить смекалку, использовать свои личные знания и опыт, чтобы упростить задачу.

Даже при выполнении всех этих простых действий, вы разберетесь, как можно монетизировать объекты недвижимости.

Если у вас остались вопросы или вы хотите узнать, как еще можно работать с недвижимостью, пишите мне в *Instagram* или в *Telegram*.



**С Уважением, Денис Фетисов**



@FETISOV\_DENIS