

12+

Дамир Хасибулин

Квартира, которая зарабатывает

Инструкция по заработку
на посутке

Дамир Хасибулин

**Квартира, которая
зарабатывает. Инструкция
по заработку на посутке**

«Издательские решения»

Хасибулин Д.

Квартира, которая зарабатывает. Инструкция по заработку на посутке / Д. Хасибулин — «Издательские решения»,

Эта книга основана на личной истории и предпринимательском опыте Дамира Хасибулина. Связующие сцены, внутренние монологи и формулировки литературно обработаны для цельности повествования. Указанные финансовые результаты относятся к конкретным периодам работы автора и не являются гарантией доходности. Перед запуском собственного проекта необходимо отдельно проверять местные правила, налогообложение, договоры и экономику конкретного объекта.

Содержание

КВАРТИРА, КОТОРАЯ ЗАРАБАТЫВАЕТ	7
Дамир Хасибулин	8
Авторское примечание	8
Глава 1. Одна квартира	9
Практический вывод	10
Глава 2. Первый гость	11
Практический вывод	12
Глава 3. Я был всей командой	13
Практический вывод	14
Глава 4. Вторая квартира	15
Практический вывод	16
Глава 5. Третья квартира	17
Практический вывод	18
Глава 6. Десять квартир	19
Практический вывод	20
Глава 7. Хостел на 30 мест	21
Практический вывод	22
Практический вывод	23
Глава 9. Как выбрать район	24
Практический вывод	25
Глава 10. Как выбрать квартиру	26
Практический вывод	27
Глава 11. Ремонт без лишних расходов	28
Практический вывод	29
Глава 12. Фотографии	30
Практический вывод	31
Глава 13. Объявление	32
Практический вывод	33
Глава 14. Цена	34
Практический вывод	35
Глава 15. Экономика первой квартиры	36
Практический вывод	37
Глава 16. Минимальный старт	38
Практический вывод	39
Глава 17. Заселение без стресса	40
Практический вывод	41
Глава 18. Чистота — это продукт	42
Практический вывод	43
Глава 19. Бельё и расходники	44
Практический вывод	45
Глава 20. Первый сотрудник	46
Практический вывод	47
Глава 21. Администратор и телефон	48
Практический вывод	49
Глава 22. Отзывы	50
Практический вывод	51

Глава 23. Сложные гости	52
Практический вывод	53
Глава 24. Самая дорогая ошибка — отсутствие резерва	54
Конец ознакомительного фрагмента.	55

Квартира, которая зарабатывает Инструкция по заработку на посутке

Дамир Хасибулин

© Дамир Хасибулин, 2026

ISBN 978-5-0071-4261-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

КВАРТИРА, КОТОРАЯ ЗАРАБАТЫВАЕТ

Как я начал с одной квартиры, дошёл до мини-отелей и построил бизнес на посуточной аренде

Дамир Хасибулин

Авторское примечание

Эта книга основана на личной истории и предпринимательском опыте Дамира Хасибулина. Связующие сцены, внутренние монологи и формулировки литературно обработаны для цельности повествования.

Указанные финансовые результаты относятся к конкретным периодам работы автора и не являются гарантией доходности. Перед запуском собственного проекта необходимо отдельно проверять местные правила, налогообложение, договоры и экономику конкретного объекта.

Глава 1. Одна квартира

Когда я сегодня рассказываю, что начал бизнес на посуточной аренде с одной квартиры, многие представляют совсем другую картину. Им кажется, что у меня был капитал, команда, офис и готовый бизнес-план. Ничего этого не было.

Была обычная квартира. И была моя готовность делать всё самому.

Я жил в этой квартире. Когда появлялся гость, я освобождал ему место и уходил ночевать к друзьям. Иногда спал в машине. Сейчас это звучит почти невероятно. Тогда это было просто частью моей жизни.

Я не знал, что впереди будут десять квартир, хостел на тридцать мест и мини-отели в Барнауле, Рубцовске, Краснодаре, Новосибирске, Дербенте и Железноводске. Я просто хотел понять, может ли квартира зарабатывать больше, если продавать её не ежемесячно, а посуточно.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 2. Первый гость

Первый гость изменил моё отношение к квартире. До этого это было моё жильё. После первого бронирования я впервые увидел её как продукт.

Я начал замечать детали: запах, свет, постель, посуду, состояние ванной, удобство входа. Гость не покупает стены. Он покупает ночь без лишних проблем.

В тот момент я ещё не знал терминов вроде «клиентский опыт» или «юнит-экономика». Но я уже видел их на практике. Если человеку удобно, он возвращается и оставляет хороший отзыв. Если неудобно, красивый ремонт не спасает.

Первый гость стал для меня первым бизнес-учителем.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 3. Я был всей командой

Первые годы я был собственником, администратором, уборщиком, фотографом, курьером и мастером на все руки одновременно.

Я отвечал на звонки, встречал людей, убирал после выезда, стирал бельё, покупал расходники и решал поломки. Это было тяжело, но именно так я увидел бизнес изнутри.

Я понял, сколько времени занимает одна уборка, какие вопросы задают гости, что ломается чаще всего и какие расходы незаметно съедают прибыль.

Позже, когда появилась команда, этот опыт оказался бесценным. Я мог объяснить сотруднику не абстрактное «сделай хорошо», а конкретный стандарт.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 4. Вторая квартира

С одной квартирой можно просто сдавать жильё. С двумя начинаешь строить систему.

Появилась вторая квартира — и вместе с ней два календаря, два комплекта белья, две точки уборки и два потока гостей. То, что раньше держалось в голове, пришлось записывать.

Появились простые чек-листы. Что проверить после выезда. Что должно быть в квартире. Что написать гостю. Что сделать перед заселением.

Тогда я ещё не понимал, что именно из этих маленьких правил потом вырастет система управления несколькими городами.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 5. Третья квартира

Третья квартира дала мне важный урок: рост — это не просто увеличение количества объектов.

Каждый новый объект добавляет операции. Если процессы не меняются, предприниматель начинает работать больше и больше.

Я стал спрашивать себя: что можно сделать один раз и повторять? Что можно передать другому человеку? Что можно проверить фотографией, отчётом или чек-листом?

Так я начал переходить от ручного управления к системе.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 6. Десять квартир

Переход к десяти квартирам стал настоящим экзаменом. На трёх объектах ещё можно было закрывать проблемы личным присутствием. На десяти — уже нет.

Гости, выезды, уборки, бельё, расходники, ремонт, звонки и бронирования начали происходить одновременно.

Тогда я понял: моя работа — не сдавать квартиры. Моя работа — сделать так, чтобы квартиры сдавались без моего постоянного участия.

Я начал считать не только выручку, но и прибыль каждого объекта.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 7. Хостел на 30 мест

Когда я арендовал хостел на тридцать мест, почувствовал, что перешёл на другой уровень.

Квартира — один продукт. Хостел — уже маленькая гостиничная машина. Здесь больше людей, больше операций, больше уборки и больше контроля.

Хостел научил меня думать потоком: гость приехал, заселился, воспользовался пространством, уехал, а на его место пришёл следующий.

И каждый этап должен работать независимо от настроения конкретного сотрудника.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 8. Что на самом деле продаёт квартира

Сначала я думал, что продаю квадратные метры. Потом понял, что продаю решение задачи.

Командировочному нужна удобная локация и интернет. Туристу — понятный доступ и близость интересных мест. Семье — несколько спальных мест и кухня. Человеку после долгой дороги — простое заселение.

Одна и та же квартира может быть разным продуктом для разных людей.

Поэтому хороший предприниматель сначала понимает гостя, а потом оформляет объявление.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 9. Как выбрать район

Позже я работал в разных городах и окончательно понял: универсального города не существует.

Есть конкретная локация и конкретный спрос. Я смотрю на транспорт, вокзалы, аэропорты, медицинские учреждения, деловые центры, туристические места, учебные заведения и крупных работодателей.

Мне важно понять, кто будет жить в квартире и почему именно здесь.

Сначала спрос. Потом объект. Не наоборот.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 10. Как выбрать квартиру

Я стараюсь смотреть на квартиру глазами гостя.

Легко ли найти адрес? Есть ли лифт? Парковка? Хорошая кровать? Тихо ли ночью? Удобно ли попасть внутрь? Можно ли быстро подготовить объект после выезда?

Красивый ремонт важен, но он не компенсирует плохую локацию или слабый спрос.

Я оцениваю объект по пяти параметрам: спрос, локация, экономика, состояние и управляемость. И только потом думаю об эстетике.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 11. Ремонт без лишних расходов

Посуточная квартира не должна быть музеем. Она должна быть удобной.

Мне нужны практичные поверхности, мебель, которую легко обслуживать, нормальная кровать, хороший свет, удобная кухня и ванная.

Я люблю красивый интерьер, но каждая трата должна иметь смысл. Если деталь помогает продавать — хорошо. Если она просто нравится владельцу — нужно подумать.

В арендном бизнесе интерьер делают прежде всего для клиента.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 12. Фотографии

Человек часто принимает решение о бронировании ещё до первого сообщения.

Он видит фотографию, цену, район и отзывы. Поэтому фотографии — один из главных инструментов продаж.

Но фотография должна быть честной. Если маленькая комната на снимке выглядит огромной, гость обнаружит это сразу после приезда.

Хорошая фотография показывает реальность красиво, а не создаёт другую реальность.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 13. Объявление

Объявление — это продавец, который работает круглосуточно.

Оно должно быстро отвечать: где находится квартира, для кого подходит, сколько людей размещается, что есть внутри, как проходит заселение, что рядом и какие правила действуют.

Я стараюсь писать не набор красивых слов, а картину будущего проживания.

Человек должен суметь представить себя внутри этой квартиры.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 14. Цена

Сначала я искал одну идеальную цену. Потом понял, что такой цены нет.

Есть выходные и будни, сезон и низкий сезон, праздники и обычные даты. Если всегда ставить одну цифру, можно терять деньги и в сильные, и в слабые периоды.

Я смотрю на календарь как на карту спроса.

Цель — не самая высокая цена за ночь. Цель — лучший финансовый результат объекта за разумный период.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 15. Экономика первой квартиры

Я рекомендую считать объект до подписания договора.

Средняя цена ночи умножается на реальные проданные ночи. Потом из выручки вычитаются аренда, коммунальные расходы, комиссии, уборки, бельё, расходники, ремонт, налоги и другие затраты.

Я всегда смотрю три сценария: слабый, базовый и сильный.

Если проект работает только в сильном сценарии, я отношусь к нему осторожно. Бизнес должен переживать плохие месяцы.

Практический вывод

Я стараюсь превращать каждый опыт в правило: что сработало — повторить; что не сработало — записать, исправить и встроить в систему. Именно так маленькие решения постепенно превращаются в бизнес.

Глава 16. Минимальный старт

Одно из преимуществ этой модели — возможность начинать постепенно. Не обязательно покупать недвижимость. Можно арендовать объект, работать с собственником, взять квартиру в управление или привлечь партнёра.

Но минимальные вложения не означают нулевые. Нужны депозит, первый платёж, текстиль, посуда, расходники и резерв.

Я особенно выделяю резерв. Сломалась техника — нужны деньги. Возник простой — нужны деньги. Появился ремонт — нужны деньги.

Резерв покупает предпринимателю спокойствие.

Практический вывод

Каждый новый этап должен не просто увеличивать количество объектов, а увеличивать управляемость бизнеса. Масштаб без системы превращает прибыльный проект в постоянную операционную гонку.

Глава 17. Заселение без стресса

В первые годы я встречал гостей лично. Это было полезно: я видел их эмоции, вопросы и первые реакции.

Потом начал переводить процесс в более удобный формат. Человек приезжает уставшим. Ему не нужен длинный квест. Ему нужно быстро попасть внутрь, понять, где свет, как подключиться к Wi-Fi, куда поставить машину и что делать при проблеме.

Хорошее заселение почти незаметно. Плохое заселение невозможно забыть.

Практический вывод

Каждый новый этап должен не просто увеличивать количество объектов, а увеличивать управляемость бизнеса. Масштаб без системы превращает прибыльный проект в постоянную операционную гонку.

Глава 18. Чистота — это продукт

Я долго думал, что уборка — просто наведение порядка. Потом понял: чистота является частью самого продукта.

Гость не знает, сколько часов работала уборщица. Он видит результат.

Поэтому я стандартизировал уборку: кровать, ванная, полы, поверхности, кухня, мусор, полотенца, запах, ручки, выключатели, краны, пульта и расходники.

Чистота не должна зависеть от настроения сотрудника. Она должна быть стандартом.

Практический вывод

Каждый новый этап должен не просто увеличивать количество объектов, а увеличивать управляемость бизнеса. Масштаб без системы превращает прибыльный проект в постоянную операционную гонку.

Глава 19. Бельё и расходники

Когда объектов становится много, бельё превращается в отдельный бизнес-процесс.

Комплекты, резерв, хранение, сортировка, замена, логистика и контроль потерь — всё это уже нельзя держать в голове.

То же самое касается туалетной бумаги, мыла, губок, пакетов, лампочек и батареек.

Чем больше объектов, тем важнее предусматривать мелочи заранее.

Практический вывод

Каждый новый этап должен не просто увеличивать количество объектов, а увеличивать управляемость бизнеса. Масштаб без системы превращает прибыльный проект в постоянную операционную гонку.

Глава 20. Первый сотрудник

Первый сотрудник меняет бизнес сильнее, чем кажется.

Новый объект увеличивает выручку. Сотрудник освобождает время владельца.

Но сотруднику нужен стандарт: чек-лист, фотографии результата, порядок действий, сроки и контроль.

Я не пытался найти идеального человека. Я старался создать процесс, в котором нормальный сотрудник может работать хорошо.

Практический вывод

Каждый новый этап должен не просто увеличивать количество объектов, а увеличивать управляемость бизнеса. Масштаб без системы превращает прибыльный проект в постоянную операционную гонку.

Глава 21. Администратор и телефон

Когда бронирований становится много, телефон превращается в отдельный производственный участок.

Я собирал сценарии: подтверждение брони, инструкция, парковка, ранний заезд, правила, просьба об отзыве.

Но шаблон не должен превращать общение в робота. Он освобождает человека от механической работы, чтобы тот мог нормально решать нестандартные ситуации.

Хороший администратор не просто отвечает. Он снимает тревогу гостя.

Практический вывод

Каждый новый этап должен не просто увеличивать количество объектов, а увеличивать управляемость бизнеса. Масштаб без системы превращает прибыльный проект в постоянную операционную гонку.

Глава 22. Отзывы

Сделка не заканчивается, когда гость отдаёт ключи.

После выезда начинается следующий этап продажи. Гость оставляет отзыв, другой человек читает его и принимает решение.

Поэтому качество одной ночи может приносить деньги ещё долго.

Я не советую выпрашивать оценку. Лучше сделать так, чтобы человеку захотелось поделиться хорошим опытом. А плохой отзыв использовать как информацию для улучшения.

Практический вывод

Каждый новый этап должен не просто увеличивать количество объектов, а увеличивать управляемость бизнеса. Масштаб без системы превращает прибыльный проект в постоянную операционную гонку.

Глава 23. Сложные гости

Большинство гостей — обычные люди. Но бывают шум, нарушение правил, порча имущества, грязь, поздний выезд или попытка заселить больше людей.

В таких ситуациях эмоции владельца — плохой советчик.

Нужно действовать по правилам. Чем понятнее правила заранее, тем меньше конфликтов.

Не надо вступать в личную войну. Нужно решать ситуацию как предприниматель.

Практический вывод

Каждый новый этап должен не просто увеличивать количество объектов, а увеличивать управляемость бизнеса. Масштаб без системы превращает прибыльный проект в постоянную операционную гонку.

Глава 24. Самая дорогая ошибка — отсутствие резерва

Одна из самых неприятных вещей — когда прибыльный объект внезапно требует денег.

Сломалась техника. Протекла труба. Нужно заменить замок. Повредилась мебель. Возник простой.

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.