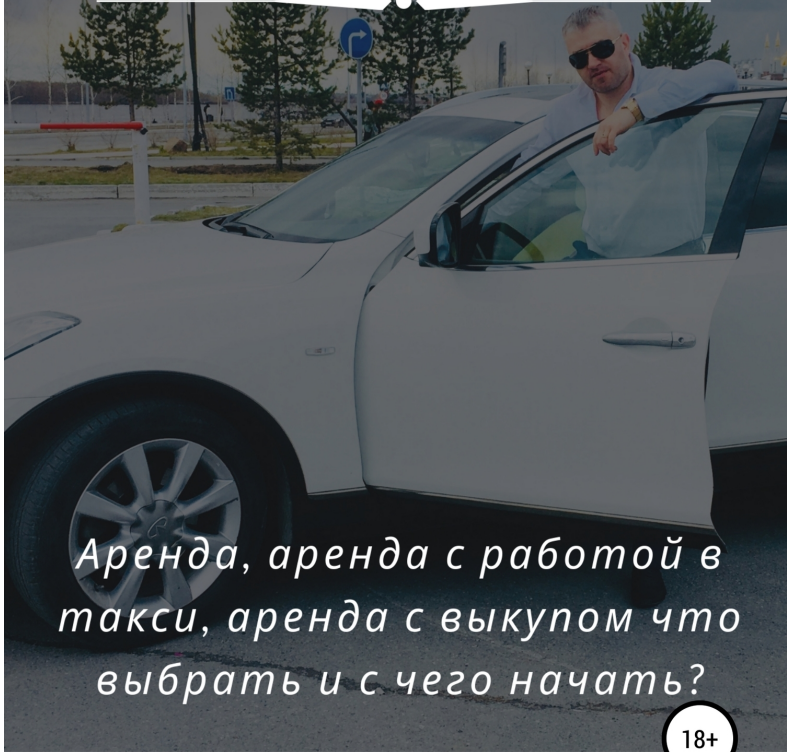




АРЕНДА АВТО



ПЕРВЫЕ ШАГИ



Аренда, аренда с работой в такси, аренда с выкупом что выбрать и с чего начать?

18+

МИХАИЛ АНАШКИН

Михаил Анашкин

Аренда авто. Первые шаги

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55614600

SelfPub; 2020

Аннотация

Мало платят на работе, а на подработку нет времени и сил. Думаешь о дополнительном заработке, но не знаешь, что выбрать и с чего начать? Сделай как я, начни зарабатывать на аренде авто. Мне удалось достичь успеха в данном деле работая на основной работе. Аренда в такси, аренда выкуп или просто аренда что выбрать? Сколько можно заработать на каждом виде аренды? Какой автомобиль выбрать? Какую выбрать систему слежения и вообще нужна ли она? Надо ли делать страховку КАСКО? И ответы на многие другие вопросы, которые могут возникнуть у Вас. Здесь изложен исключительно мой опыт, мой путь с чего я начинал, как действовал и на каком виде аренды остановился. Приобретая сейчас данное пособие, Вы получаете возможность задать вопросы, которые у Вас возникли при прочтении. Контактная информация для связи указана на последних страницах.

Содержание

Предисловие	4
2. Определяем вид аренды	8
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Предисловие

*Если ждать, пока созреют все условия,
то никогда ничего не начнешь.*

Тургенев И. С. Российский писатель-реалист, поэт.

Приветствую вас, уважаемый читатель!

Если вы читаете это пособие, значит вас, как и меня, посещала мысль о создании пассивного дохода на аренде автомобилей. Возможно, вы уже пробовали данный вид деятельности, а может, им уже занимаетесь или только планируете. В любом случае данная информация будет для вас полезна и интересна.

Введение

Позвольте немного рассказать о себе.



Меня зовут Михаил Анашкин, занимаюсь арендой автомобилей уже более пяти лет, но это не основной мой вид деятельности. Так же, как и большинство людей работаю еще пока на основной работе, а это так сказать мой пассивный доход, старт в новую жизнь. В 2019 году у меня было четыре машины в аренде с выкупом, это Лада Калина 2007 года; Лада Калина 2011 года; Лада Гранта 2012 года и Лада Гранта 2014 года. Также одна машина просто в долгосрочной аренде, это Datsun (Датсун) 2017 года, и еще одна в организации через ИП, Нива Шевроле 2016 года.

За эти пять лет было многое: суды, кстати, выигрышные; терялись арендаторы с машинами, но все закончилось хорошо; и даже разбивали машину. Причем это было все почти в один период времени. Было очень тяжело морально, хотелось ВСЕ бросить на эмоциях... Но, собрав в себе силы, ведь, как говорится, *каждая неудача – это возможность начать заново и сделать еще лучше*, проанализировав все свои ошибки, пересмотрел все заново, что делаю правильно, а что нет, и решил действовать дальше!!! И нисколько не жалею об этом!!!

Я уже помог на своем опыте запустить свои первые машины в аренду многим людям. И у ВСЕХ ВСЕ получилось, главное – делать ВСЕ правильно!!!

Если это получилось у меня и у других людей, то и у вас обязательно получится!!!

Если ты попробуешь, у тебя есть два варианта: получится или не получится. А если ты не попробуешь, то есть всего один вариант.

2. Определяем вид аренды

Аренду можно распределить на следующие виды:

- 1) **Просто аренда.**
- 2) **Аренда с работой в такси.**
- 3) **Аренда-выкуп.**

Да, конечно, есть и еще другие виды аренды, такие, как аренда с водителем, аренда в организацию и другие. В данном пособии мы будем сравнивать и разбирать приведенные выше три вида аренды. Далее я указываю примерные цифры чистого дохода по каждому виду аренды из своей практики и приведу примеры расчета по каждому виду. Итак, рассмотрим плюсы и минусы каждого вида аренды. Но прежде бы хотел ответить на такой вопрос: выгодно ли сдавать автомобиль в аренду?

Данный вопрос интересует каждого, кто хоть раз задумывался сдать автомобиль в аренду с целью подзаработать. И начинают искать ответ на просторах Интернета, сталкиваются с разными мнениями: одни пишут не выгодно, другие выгодно. Сейчас постараюсь пояснить, почему так!

Почему есть мнение, что не выгодно. Вроде что тут сложного: сдал авто, и получай деньги! А дело вот в чем, допустим, вы решились сдать свой автомобиль. Подали объявление, нашли клиента (арендатора), скачали договор в Интер-

нете, заполнили его и передали автомобиль. Все, дело сделано, казалось бы, но начинаются проблемы, о которых вы даже и не подозревали, что могут возникнуть. А проблем, которые могут возникнуть у неподготовленного арендодателя (т. е. у вас), очень даже много!!! Например, вот такие как: перестали платить, просят отсрочку по платежу; не платят и не отвечают на телефонные звонки; ДТП (авария) по вине арендатора; пришла кругленькая сумма штрафа по видеонаблюдению и многие другие разные ситуации.

Нет-нет, не стоит этого бояться, на каждую проблему есть свое решение, и хорошо, когда у вас уже есть план решения проблемы до ее возникновения.

Итак, у вас проблема за проблемой, вроде только одну решили, тут другая вылезла, затем еще одна. И вы начинаете делать выводы: да, не выгодно это все с арендой автомобиля, и бросаете это дело, даже одного года не продержавшись, да что там года, и в первые месяцы слетают с дистанции. И, разочаровавшись, начинаете говорить об этом деле как о неприбыльном, а продвинутые интернет-пользователи начинают писать соответствующие негативные комментарии и отзывы на разных форумах и сайтах. К сожалению, таких большинство.

Теперь рассмотрим другую ситуацию, почему есть мнение, что аренда автомобиля – это выгодное дело. Итак, вы решили сдать в аренду автомобиль, и к этому делу надо подойти серьезно! Вплоть до того, что надо будет составить биз-

нес-план со всеми расчетами и рисками. Аренду авто можно отнести как к одному из видов бизнеса, а, как известно, каждый бизнес строится на бизнес-плане! (Допустим, вы же не откроете магазин или салон красоты без предварительного расписанного плана ваших действий, а если откроете без плана и расчетов, то это 99% что прогорите и 1% что просто повезет). Данный бизнес-план по аренде авто можно написать самому, а можно и прибегнуть к помощи профессионалов, тут уже дело каждого. Но по одной машине можно и самому все расписать, рассчитать, прикинуть все возможные ситуации и как вы их будете решать. Сделать предварительный расчет со всеми расходами. Конечно, он будет сырым, но в процессе вы его уже будете корректировать.

Вот вы все расписали, прикинули все возможные риски, которые пришли в голову, и пути их решения. Прочитали много информации в Интернете о том, как правильно сдать автомобиль в аренду, возможно, где-то что-то купили, курс, книгу или просто консультацию профессионала, тут каждый решает для себя сам. И только после этого вы запускаете автомобиль в работу! И начинаете работать, работать над собой, над своими ошибками, которые вы будете допускать. Да-да, ошибки будут, но уже не такие болезненные, если бы вы просто сдали с минимальным багажом знания. И когда у вас все получится, я сомневаюсь, что вы пойдете на просторы Интернета и будете делиться своими успехами, доказывать большинству, что это прибыльное дело. Да, есть такие,

но их, к сожалению, меньшинство.

Я сделал для себя вывод, **что сдавать автомобиль в аренду выгодно**, только благодаря своему опыту. Вначале был на стороне большинства, когда была серия неудач, думал, что это все не выгодно, признаюсь честно, потерял много денег. Но пройдя путь тех, кто считает, что сдавать авто выгодно, я добился успеха в этом деле, пусть и небольшого. Посмотрел на данный вид дела с разных сторон и хочу, чтобы вы смотрели на него только с одной стороны – положительной.

Теперь разберем виды аренды, их плюсы и минусы.

Просто аренда

Плюсы:

1. Средний доход в месяц – от 18 000 руб.

Минусы:

1. Большие капиталовложения.

Автомобиль должен быть новый или б/у авто 1-3 года с малым пробегом.

2. Постоянный поиск клиентов.

Машина будет простаивать, пока ищете другого водителя, как правило, машину берут на 1-3 месяца.

3. Разные водители.

4. Самостоятельный контроль за техническим состоянием автомобиля.

5. Постоянно вписывать в ОСАГО и КАСКО.

Лично я вписываю водителей в страховку ОСАГО и КАС-

КО, не переплачиваю за неограниченную страховку. Если приходится доплачивать более 1 000 руб. из-за возраста или стажа, то беру эту сумму с арендатора, если они на это согласны.

6. Регулярный контроль.

Контроль по системе слежения, о ней будет написано ниже.

Аренда с работой в такси

Плюсы:

1. Средний доход в месяц – от 28 000 руб.

Минусы:

1. Большие капиталовложения.

Автомобиль должен быть новый или б/у авто 1-3 года с малым пробегом.

2. Поиск водителей.

Машина также будет простаивать, пока ищете другого водителей, как правило, машину берут на 1-3 месяца, может, и повезет, найдете на более долгий период.

3. Два-три водителя.

Чтобы машина работала в круглосуточном режиме.

4. Расходы на дополнительное оборудование.

Это такие, как установка газового оборудования и планшета. Я еще устанавливал рацию.

5. Большая амортизация.

Думаю, здесь все понятно, что я имею в виду.

6. Самостоятельный контроль за техническим состоянием

автомобиля.

Можно делегировать на постоянного водителя, если он есть.

7. Постоянно вписывать в ОСАГО и КАСКО.

Стоит еще учесть, если делать страховку ОСАГО и КАСКО официально под такси, то это выйдет вам в копейчку, и поэтому я инструктировал водителя, что в случае ДТП, чтобы ни в коем случае не говорил, что работает в такси, иначе не ведать выплат по страховке, даже если не виноват.

8. Регулярный контроль.

9. Документы.

Если оформлять все официально, то это денежно затратное дело, и будет не выгодно, по крайней мере, с одной машиной. Я предупреждал водителей, чтобы они не говорили, что работают в такси. В случае чего штраф будет на нем, по-моему, порядка 5 000 руб.

Аренда-выкуп

Плюсы:

1. Малые капиталовложения.

Бу автомобили не старше 10 лет, чтобы подходили под условия КАСКО.

2. Постоянный водитель.

Водители могут меняться, но на начальном этапе, а так водитель постоянный.

3. Контроль раз в неделю.

Когда водитель постоянный, и он за две недели зарекомендовал себя с положительной стороны.

4. Контроль за техническим состоянием автомобиля лежит на водителе.

Вы только контролируете, чтобы ВСЕ было своевременно.

5. Не надо постоянно вписывать в КАСКО и ОСАГО.

Минусы:

1. Средний доход в месяц – **от 11 000 руб. (чистыми)**.
(Также еще плюс 11 000 руб. в счет выкупа авто.)

Сейчас бы хотел сделать небольшое отступление, рассказать, с чего начинал.



Начинал в 2013 году с автомобиля VAZ 2110 2005 года выпуска. В свободное от работы время подрабатывал на этом автомобиле в такси, и мне пришла такая идея, как найти напарника, чтобы машина просто так не стояла, а приносила доход, когда я на основной работе. Вначале нашел одного водителя, потом еще одного, вместо себя, и они уже вдвоем работали в такси. Когда один из них не мог, иногда работал сам, вот так эта машина проработала почти шесть месяцев и начала сыпаться, ломаться, пошло все по цепочке: начиная

от генератора, заканчивая печкой и прочей мелочевкой. Все это настолько надоело, что решил взять поновее автомобиль, а «десятку» сдал в аренду с выкупом. И купил тогда Ладу Гранту 2012 года, с маленьким пробегом в отличном состоянии. Соответственно, все оборудование (газовое оборудование, рация и планшет) переустановил на Ладу Гранту, и она стала работать в такси.

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.