Очень интересный и привлекательный бизнес на посуточной аренде сдачи квартир, конечно - это старая идея для буржуев. В чем он заключается. Снимается квартира на длительное время и сдается посуточно или по часу. Правда отнимает много времени надо всегда быть у телефона. Или нанимать оператора. Желательно подбирать квартиру рядом с вокзалом или в центре города для удобства.  
Самое главное это решить вопрос с владельцем квартиры, хозяин может не захотеть сдать вам площадь для бизнеса. У каждого свои тараканы в голове. Но эту проблему можно решить, заключив обоюдный договор об аренде помещения на выгодных для всех условиях и гарантии сохранения целостности имущества и выплаты компенсации в случае его порчи. Тут приходит на выручку опытный юрист, который и поможет решить вам данный вопрос.  
Заключить договор: перечислив все пункты и сроки субаренды у юриста, чтоб собственник был спокоен и уверен в вашей честности. Да и вам, будет проще работать не переживая, что хозяин не потребует уйти с объекта раньше срока. Люди разные бывают. Так можно избежать мошенничества.  
А теперь посчитаем снять квартиру можно в среднем 15 000 рублей в месяц по России. Цена сдачи посуточно 1000 рублей, причем в гостинице 1500,для командировочного сэкономить 500 рубликов это за счастье. Но в квартире можно расселить сразу нескольких человек. Так даже проще и выгоднее для вас.  
Вот и смотрите: если быть расторопнее и сдавать на весь месяц это 30 000 рублей с одного человека,15 000 отдаем владельцу остальные прибыль. И это с одного жильца, а в реальности можно как уже говорили и больше людей. Это очень выгодно и рентабельно, а в будущем возможно и несколько квартир снять для субаренды.  
Правда может быть и малое посещения, но это кратковременно ведь учитывая выгоду, приезжие будут сами вам звонить по объявлению, которое вы разместите в популярной газете или интернет журнале для привлечения клиентов. Но даже не в сезон люди будут.  
Очень простой и проверенный способ привлечения клиентов это расклеить объявления на досках в публичных местах. Разместить в бесплатных интернет досках для начала свое предложения. Конечно - лучшая реклама это платная, но не скупитесь, она окупится. Да и объявления в местных газетах не так уж и дорого. Овчинка выделки стоит.  
Теперь поговорим о сервисе и удобстве. Периодически нужно убирать помещение и восполнять бытовыми товарами: мыло, порошок стиральный, средство для мытья посуды, можно даже ваксу для обуви. Постельные вещи, полотенца, посуда. Это привлекает клиентов, которые приезжают не один раз. Чем выше уют в квартире, тем больше привлеченных клиентов, которые захотят, разместится на ночлег.  
Также неплохо сдавать квартиру и по часу, есть много клиентов, которым нужна квартира на малое время. В основном для встреч. Здесь принцип тот же только больше отнимает времени на сдачу, ведь звонить будут чаше, могут и ночью.  
Через несколько месяцев, когда вы, раскрутитесь и будете получать неплохую прибыль, можно подумать о расширении своего бизнеса. Снять несколько квартир ведь это не большие вложения в дело. С этого начинали многие инвесторы в недвижимость и разбогатели.

Не для кого, не секрет, что посуточная аренда недвижимости становится все более доступным способом создать свой бизнес на недвижимости и зарабатывать гораздо больше, чем на наемной работе. Давайте рассмотрим подробности данного заработка.