Автор: Жанна Магиня
10.02.2010 00:20

Мои друзья и родные давно и часто сдают свои пустующие квадратные метры. Это хорошая прибавка к пенсии или зарплате. Кому-то квартира досталась в наследство, кто-то женился/вышла замуж и переехали к супругам, а кто-то сдает большую жилплощадь, сам при этом снимает меньшую. У каждого свой выбор. Накоплен огромный опыт сдачи жилья. Как известно, на чужих ошибках учатся мудрые…

Что нужно знать, чтобы грамотно сдать квартиру?

Первое. Сначала сдавайте через риэлтерское агентство. Для чего? Во-первых, посмотрите, КАК они сдают. Во-вторых, появится свой опыт, в будущем вам самим будет проще и легче найти клиентов. Хотя далеко не каждое агентство может похвастаться профессиональными кадрами.

Попробуйте дать свое объявление – «Сдаю квартиру» и на вас обрушится шквал звонков от риэлтеров. И совсем неважно, что вы написали в нем «Сдаю без посредников». Обычно рынок жилья по найму очень четко отслеживается риэлтерскими конторами. Но с ними советую заключить очень подробный договор – что должно сделать агентство и сколько за это возьмет. Обычно они тут же размещают ваше объявление в газетах или предлагают вам клиентов из имеющейся у них базы.

Второе. Ваша задача – четко знать цены на сдачу жилья в вашем регионе. Не завышайте рыночную цену своего жилья. Оцените ее реально. Обзвоните несколько агентств, «пошпионьте» – узнайте цену на похожее жилье.
На цену могут оказать влияние разные факторы: район города, срок постройки дома и качество ремонта квартиры или его отсутствие, наличие инфраструктуры возле дома, наличие мебели, бытовой техники, телефона и даже выделенки, этаж, метраж и срок найма. Очень большое влияние на цену оказывает приближенность вашего дома к учебным заведениям. Часто квартиру снимают студенты.

Третье. Определитесь в своих предпочтениях – кого бы вы хотели видеть в своей квартире. Выбирайте клиента тщательно. Не торопитесь сдать ее первому встречному. Часто это чревато дальнейшими неприятностями. Трудно угадать, кто будет аккуратным квартиросъемщиком – молодая семья, одинокая женщина или студенты.
Обязательно встречайтесь с арендатором, не отдавайте это на откуп риэлтерам. Им все равно, а квартира – ваша! После встречи уже вам решать – сдавать или нет.
И еще, как показывает практика, совершенно невозможно угадать, как будет

содержаться квартира, по национальному признаку. В каждом народе есть чистюли и замарашки. Не будьте националистом.

Четвертое. Грамотно заключите договор с нанимателем. Вот здесь понадобится помощь грамотного риэлтера или знакомого юриста. Обговаривайте все! Абсолютно все детали. Сколько человек будет проживать в квартире (мой дядя сдал квартиру ОДНОМУ вьетнамскому студенту – проживали 8 (!!!) человек), для каких целей нанимается квартира – под офис, для постоянного проживания и т.д. Это тоже очень важно. В моем подъезде соседка жаловалась, что сдала квартиру для проживания, а теперь здесь собирается секта и поют гимны, всем мешая жить. И такое бывает. Обязательно укажите о возможности проживания на вашей территории домашних животных. Особенно если у вас или членов вашей семьи аллергия на шерсть. Бывает и такое – из съемной квартиры делают приют для животных.

Если вы сдаете квартиру с имуществом – сделайте подробную опись и состояние. Хорошо описать и состояние самой квартиры. Наличие ремонта и т.д. Чем подробнее вы опишете все детали в договоре, тем проще будут отношения с арендатором.

Обязательно укажите срок оплаты – лучше, если это будет предоплата. И срок найма. Тогда вас не поставят перед фактом, что квартира уже пуста… вчера.

Обговорите и условия освобождения жилплощади – в течение какого периода и за сколько дней до выезда жильцы должны быть предупреждены. Не стесняйтесь все описывать. В конце концов, эта квартира – ваше достояние. Обращаю ваше внимание, договор НАЙМА – договор с физическим лицом, АРЕНДЫ – с юридическим. Будьте внимательны.

Пятое. Обязательно обговорите оплату коммунальных платежей и телефонных переговоров. Пропишите в договоре, кто, в какие сроки и по каким платежным документам оплачивает эти платежи. Следите за междугородными переговорами своих жильцов или отмените выход на межгород. Это также ваша подстраховка от штрафов и пени.

Шестое. Самое главное, ради чего вы все это затеяли – как будет проходить оплата за жилье. Также все это отразите в договоре. Наличный расчет или денежный перевод. Сроки и размер.
Если договор заключается на длительный срок, укажите возможность повышения платы за аренду в связи с изменением рынка жилья. Отразите сроки предупреждения о повышении платы.

Советы наймодателю. Обязательно заплатите налоги. Они совсем невелики. Всего 13 % – подоходный налог. Но для этого нужно зарегистрировать договор найма в районной налоговой инспекции.

И хотя бы раз в месяц появляйтесь в своей квартире – это даст возможность контроля соблюдения всех условий договора и целостности вашей квартиры.

Пусть все у вас получится! Удачи!