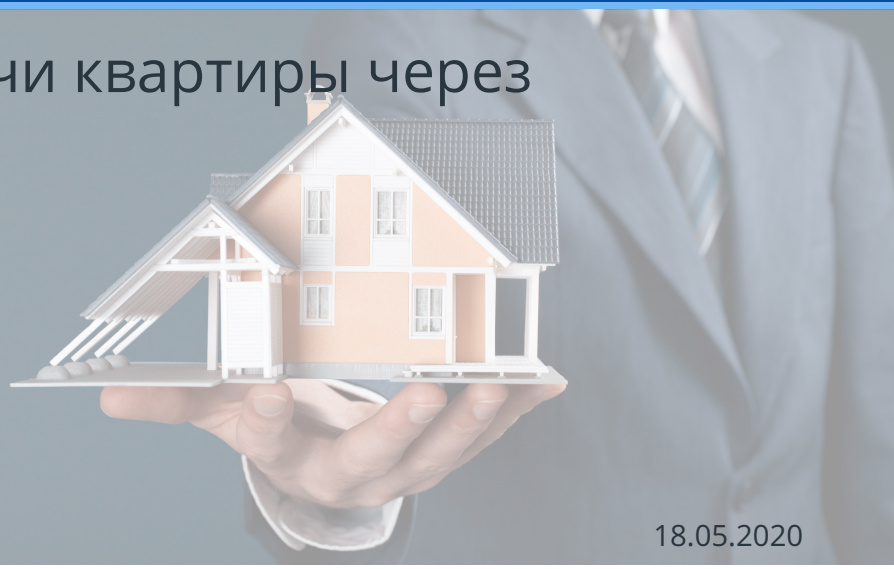
Плюсы и минусы сдачи квартиры через агентство



Автор: Оксана Полякова

18.05.2020

Рассмотрим два пути сдать квартиру: через агентство или своей дорогой. Многие владельцы экономичного московского жилья, решившие стать арендодателями, считают, что успешно справятся с задачей сами, а сдавать квартиру через агентство — накладно и в итоге может быть невыгодным. Обычно так думают до тех пор, пока не столкнутся с хлопотами и трудностями, пока не вникнут в суть работы агентства недвижимости. В данной статье мы подробно рассмотрим особенности сдачи квартиры через риэлтора и самостоятельной.

Кто имеет право сдавать квартиру

- Все основания распоряжаться недвижимостью имеет ее владелец. То есть, если у вас оформлено право собственности на жилплощадь, вы можете ее продать, подарить или сдать в аренду.
- Аренда социального жилья также возможна, но только при условии получения разрешения от официального владельца — государственной, муниципальной, некоммерческой организации.
- Квартиру можно сдать в субаренду: при условии, что на это есть письменное разрешение владельца-арендодателя, наниматель вправе передать жилплощадь внаем другому лицу. При этом обязательно оформляется договор поднайма.
- Сдавать квартиру внаем имеют право представители владельца — по доверенности, заверенной нотариусом.

Сдавать самостоятельно или через агентство — выбираем

Все люди разные: кто-то имеет способности агента по недвижимости и знания о рынке жилья (и, скорее всего, он — риэлтор); кого-то страшат поиски квартирантов, общение с многочисленными претендентами, оформление документов и т. д. Оба способа сдавать жилплощадь имеют свои плюсы и минусы. Каждый арендодатель выбирает оптимальный для себя вариант, а мы представим в таблице их основные характеристики.

Конечно, мы перечислили не все. Например, опытный риэлтор может дать дельные рекомендации, которые помогут повысить престиж и стоимость квартиры. К тому же вам не придется экспериментировать с ценой — то повышая ее, то занижая. Анализ последних тенденций рынка недвижимости и определение стоимости аренды объекта — обязанности агентства. К тому же, снять квартиру через агентство могут себе позволить только платежеспособные люди.

Выводы:

Как мы видим, работа с агентством обеспечивает спокойствие и выгоду, особенно если вы впервые пытаетесь сдать свою квартиру. Неопытный арендодатель может совершить много ошибок — неправильно определить стоимость аренды, впустить недобросовестных жильцов, заключить кабальный договор, неправильно подготовить документы и так далее. При работе с агентством все эти ошибки будут сведены к минимуму. А чтобы быть совершенно спокойными, ищите такую фирму, которая обеспечивает клиентов своей поддержкой в течение всего срока найма.

Как выбрать агентство недвижимости

Рынок недвижимости переполнен предложениями от агентств и частных риэлторов. Существует несколько критериев, по которым можно определить качество услуг риэлторской компании:

0. Имеет свои офисы и сайт.
1. Присутствует на рынке минимум десять лет, известный бренд.
2. Оказывает юридическое сопровождение сделок.
3. Владеет базой клиентов и объектов недвижимости.
4. Разработала собственные проекты договоров, где полностью защищены интересы клиентов.

Иными словами, ориентир простой: чем крупнее агентство, тем больше к нему доверия, и больше уверенности в оперативном проведении выгодной сделки.

Сдавать квартиру через агентство — инструкция

Несмотря на то, что профессиональные риэлторы и юристы из агентства недвижимости берут на себя практически всю работу по сдаче квартиры, арендодателю все же придется сделать некоторые шаги самостоятельно.

Подготовить жилплощадь и документы

Чтобы получить за сдаваемую квартиру максимальную сумму, нужно следующее:

- Вывезти все старое и нефункциональное: чем просторнее квартира, тем лучше.
- Провести генеральную уборку, при необходимости — косметический ремонт.
- Укомплектовать жилье необходимой для проживания мебелью и бытовой техникой.
- Сделать качественные фотографии комнат, кухни и санузла.
- Взять выписку из ЕГРН о праве собственности на сдаваемую недвижимость.

Определить нежелательных арендаторов

Самостоятельно или при помощи риэлтора следует определить целевую аудиторию для аренды вашего жилья.

Например, если это 3-комнатная квартира самой низкой ценовой категории, то, скорее всего, сдать ее удастся покомнатно разным арендаторам или группе жильцов, которые будут платить вскладчину. Соответственно, вложения в ремонт и уют должны быть минимальными, впрочем, как и требования к составу жильцов.

Если вы сдаете ухоженную квартиру для одного-двух человек или для одной семьи, уместно ввести принципиальные ограничения. К примеру, вы решили, что в вашей квартире не должны проживать:

- студенты;
- арендаторы с домашними животными;
- арендаторы с детьми.

Сообщите об этом риэлтору — он выберет жильцов в соответствии с вашими пожеланиями.

Однако не следует быть чересчур категоричными — скажем, заочно «отметать» жильцов по национальному признаку. Встретьтесь и пообщайтесь — возможно, вы понравитесь друг другу и впоследствии будете отлично взаимодействовать.

Оксана Полякова, заместитель директора Департамента аренды квартир ИНКОМ-Недвижимость:

> «Сегодня нет массовой тенденции отсеивать кандидатуры легкомысленно. Такой подход я считаю правильным и советую всем арендодателям выдвигать адекватные требования к потенциальным жильцам, отказаться от предубеждений, стереотипов и стараться показать жилплощадь всем заинтересованным лицам. Решение, подходит ли кандидат в квартиранты, лучше принимать после знакомства с ним, а не заочно».

Составить список имущества и особых условий для сдачи квартиры

Заранее, еще до оформления договора найма, продумайте все нюансы, которые вас волнуют, и составьте список всех возможных вопросов к квартирантам и ограничений для них. Также следует сделать максимально подробную опись имущества, которое остается в сдаваемой квартире — в этом эксперт обязательно вам поможет.

Обязательные пункты договора найма жилого помещения включают:

- условия, на которых вы сдаете свою квартиру в аренду, — срок и стоимость проживания, сроки выплаты арендной ставки, сумма страхового депозита, ограничения для жильцов, прочие аналогичные вопросы;
- способ оплаты коммунальных услуг;
- периодичность посещений квартиры арендодателем;
- ответственность сторон за нарушение пунктов договора.
- порядок разрешения споров.

Как уже было сказано выше, лучше выбирать фирму, где разработаны индивидуальные проекты договора найма — помимо обязательных условий, в них прописывают множество дополнительных положений.

Кроме того, нужно поискать агентство, услуги которого не ограничиваются поиском арендатора и подготовкой документов. Например, в ИНКОМ-Недвижимость арендодатели бесплатно получают дальнейшее сопровождение — консультативное и правовое.

Послесловие

В развитых странах Европы и США никому и в голову не придет самостоятельно заниматься сдачей своего жилья. Риэлторы у них в большом почете, так как профессионализм и знание рынка позволяет им оказывать большой спектр услуг. В России тенденция активно развивается — уже давно на смену частным маклерам пришли крупные агентства с репутацией и собственной базой клиентов и объектов недвижимости. И это позволило людям, ценящим свое время и безопасность, быстро и грамотно решать жилищные вопросы.

Оксана Полякова, заместитель директора Департамента аренды квартир ИНКОМ-Недвижимость: