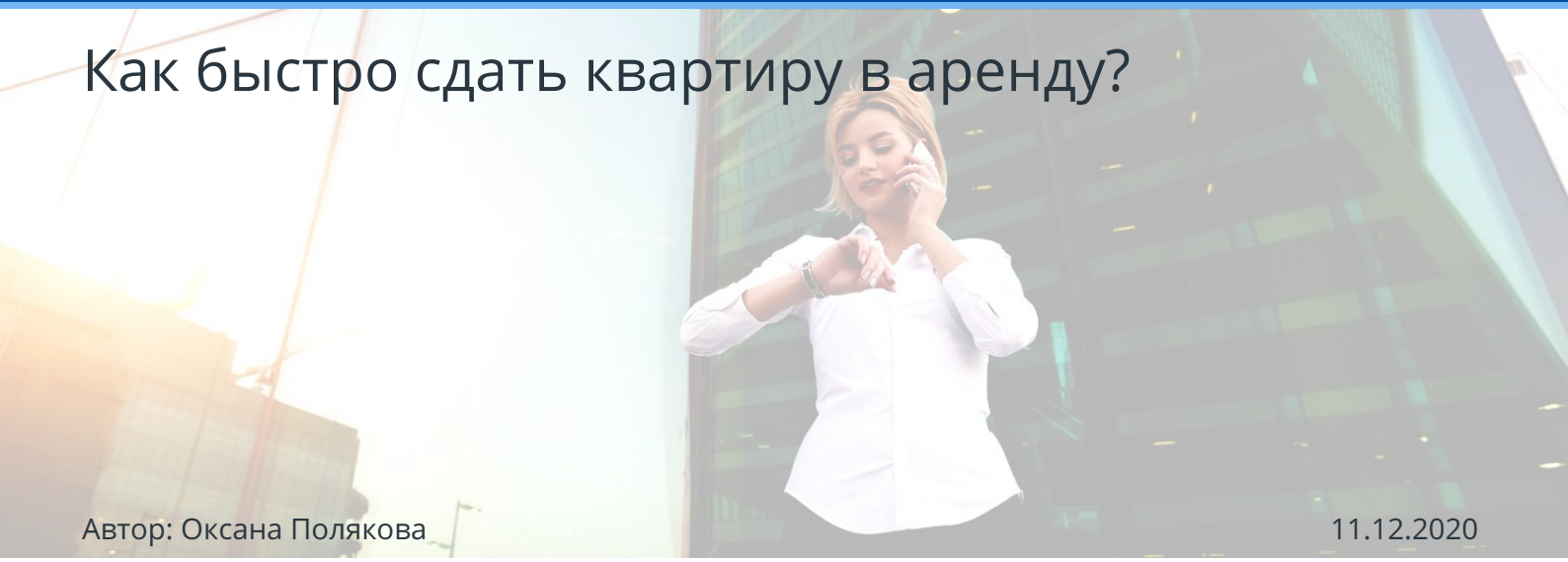
Как быстро сдать квартиру в аренду?



Автор: Оксана Полякова
11.12.2020

В сегодняшних условиях одной из самых надежных инвестиций является недвижимость – это и товарный, и финансовый актив. Если сдать жилье квартирантам, можно получать регулярный стабильный доход. Однако спрос на рынке невысок, а время – деньги: срочность в этом деле напрямую влияет на прибыль. Когда объект простаивает, владелец в минусе – требуются расходы на содержание, а дивидендов ноль. Рассказываем о правилах быстрой и выгодной сдачи квартиры в аренду.

Правило №1: грамотно оценить объект

В конце 2020 года средняя цена аренды однокомнатной жилплощади в старой Москве – около 35 тыс. рублей в месяц, двухкомнатной – 52 тыс. рублей, ставка найма среднестатистической «трешки» находится на уровне 60 тыс. рублей (это, конечно, без учета элитных объектов). Но опрометчиво ориентироваться на общие показатели при оценке конкретной квартиры. Просто посмотреть объявления на профильных сайтах и сравнить стоимость объектов, аналогичных вашему, тоже недостаточно. При назначении арендной ставки приходится учитывать множество параметров. И быть готовым к тому, что по итогам торга, возможно, придется снизить цену – сегодня дисконт составляет порядка 5%.

Традиционно на столичном рынке аренды жилья основным фактором в системе ценообразования является месторасположение объекта. Около 60% арендаторов оно интересует с точки зрения транспортной доступности. Для арендаторов квартир высоких ценовых категорий значение имеет удобство дорожных развязок, в сегменте «эконом» – близость станций метро или МЦК.

Всем нанимателям жилья бизнес- и премиум-классов важна престижность района, и большинство из них с пристрастием оценивает вид из окна. В сегменте «эконом» объективным показателем ликвидности является наличие социально-бытовой инфраструктуры в районе проживания.

90% нанимателей обращают внимание на состояние жилплощади, остальные – те, кто ищет самые низкобюджетные варианты. Отсутствие косметического ремонта может снизить цену лота экономкласса на 5–10%. Однако наличие качественных преимуществ «выше среднего»

не переведут экономичную квартиру на окраине в более высокий ценовой сегмент – они лишь сделают ее более ликвидной.

Для 80% арендаторов жилья всех ценовых категорий важно обеспечение безопасности проживания. В экономклассе ищут объекты, оборудованные домофоном, с консьержем в подъезде и видеонаблюдением, и чтобы улицы в районе были хорошо освещены. Отсутствие подобных мер снизит цену не более чем на 4-5%, однако при богатстве выбора такие варианты остаются без внимания.

Это только самые явные из многообразия факторов, влияющих на стоимость найма. Не торопитесь, посоветуйтесь со специалистом – он поможет определить адекватную стоимость, чтобы сдать оперативно и не продешевить, а еще даст дельный совет, какую квартиру быстрее сдать в Москве. Например, владельцу трехкомнатного жилья иногда более выгодно закрыть одну из комнат и сдать его как «двушку» – они пользуются спросом и скорее находят арендаторов.

Правило №2: подготовить жилье к сдаче

Бывает и так, что проще всего сдать «убитую» квартиру со скидкой от 5-10% до 40%. Но нас все-таки интересуют действия по благоустройству. Задача арендодателя – получать прибыль при минимальных вложениях. Нужно грамотно оценить стоимость ремонта и рассчитать разумную сумму вложений в него, есть ли смысл производить отделку в вашем случае, возможно, в некоторых обстоятельствах выгоднее обойтись силами арендаторов, если сдать им квартиру со скидкой на период проведения работ. Ответы на эти вопросы лучше не искать самостоятельно, а получить у опытного риэлтора – он знает, что может ускорить или наоборот, затянуть сдачу жилья. Главный постулат обустройства арендного объекта эконом- или комфорт-класса – недорого, но чисто, аккуратно, и все в рабочем состоянии. Чтобы сдать квартиру быстро, избегайте излишеств и эксцентричности в декоре помещений.

Приведите все в порядок – сделайте генеральную уборку, избавьтесь от устаревших вещей, купите недорогую новую мебель взамен дряхлой, по возможности приберитесь на лестничной площадке. Все, что дорого вашему сердцу, заберите с собой.

Правило №3: провести рекламную кампанию

Для рекламного объявления нужно сделать фотографии жилья – самые хорошие получаются при естественном освещении и неярком солнце. Светлые солнечные смотрятся выигрышнее, чем темные. Использование широкоугольного объектива при съемке визуально расширит пространство на снимках. Уберите с глаз долой так называемый зрительный мусор – личные вещи, продукты и т. д. В кадре должны быть меблировка и планировка квартиры; не забудьте отдельно сфотографировать кухню, санузел, лоджию или балкон; покажите также вид из окна, интерьер подъезда, сделайте общие планы дома и двора.

В объявлении о сдаче в аренду следует указать технические характеристики объекта и его конкурентные преимущества. Кратко выделите все плюсы – например, свежий ремонт, ухоженный подъезд, близость станции метро, развитая инфраструктура в районе. Принцип профессионалов – не искажать информацию и не вводить в заблуждение. А как же написать

правду и не отпугнуть клиентов недостатками?

Расскажите специалисту все о сдаваемой жилплощади – и о преимуществах, и о минусах: он составит грамотную, выразительную и «продающую» характеристику, которая привлечет потенциальных нанимателей, а в беседе с ними риэлтор умеет даже некоторые недостатки превратить в достоинства.

Солидные риэлторские агентства располагают возможностью выгодно разместить объявления. Например, у сайта ИНКОМ-Недвижимость высокая посещаемость, кроме того, компания сотрудничает с другими эффективными интернет-площадками – все это позволяет клиентам ИНКОМ расчитывать на то, что квартира будет сдана быстро.

Правило №4: презентовать квартиру в выгодном свете

По объявлению поступает множество звонков, принять и обработать все крайне сложно, а зачастую рискованно общаться неизвестно с кем. Если вы решили сдавать квартиру через агентство, этим займутся специалисты. В ИНКОМ-Недвижимость, например, клиентам дается гарантия конфиденциальности, и телефон владельца квартиры не фигурирует в объявлении, все телефонные запросы арендаторов адресованы компании.

У любых операций с жильем есть свои условия, которыми нельзя пренебрегать. Например, чтобы быстро сдать квартиру в Москве по выгодной цене, нужно грамотно провести ее показ потенциальным арендаторам. Специалисты по недвижимости – умелые переговорщики, они могут презентовать объект, ориентируясь на требования конкретного нанимателя: подчеркнуть достоинства и сгладить недостатки. Например, в семье арендаторов ребенок-школьник – они выбирают квартиру с удобным рабочим местом для ученика, школой и кружками по соседству; собаководу важно наличие мест для прогулок с питомцем; девушка, возможно, выберет жилье, где рядом расположены спорткомплекс и ТЦ.

Тем, кто хочет быстро и выгодно сдать свое жилье в аренду, иногда достаточно просто не мешать профессионалу на показах, поэтому для собственников жилья есть определенные табу.

Назовем четыре основных запрета:

- не говорите слишком много;
- не молчите о плюсах объекта;
- не будьте навязчивы;
- не ведите переговоры о цене.

Некоторые арендодатели буквально с порога желают выяснить о кандидате как можно больше и представить себя как можно лучше. Зачастую их рассказ пестрит ненужными подробностями – это может испортить риэлтору стратегию показа. И еще совет: держите при себе желание расписать недостатки предыдущих квартирантов, иначе вы рискуете не получить новых.

Впадать в крайности и держать рот на замке хозяину тоже ни к чему: по ходу просмотра

можно к месту указывать на те или иные преимущества жилья. Заглянули в ванную, похвалитесь, например, новой сантехникой, на кухню – отличным холодильником и т.д. В качестве шпаргалки советуем составить список положительных характеристик квартиры и обсудить его с риэлтором.

Вспомните, как порой в магазине хочется избавиться от чрезмерного внимания продавцов – точно так и арендатор чувствует себя под вашим пристальным присмотром. Он желает самостоятельно рассмотреть квартиру, побыть наедине с собой и понять, подходит ли ему этот вариант. Требовать моментального ответа тоже не стоит – кто-то готов ответить сразу, а кому-то для принятия решения необходимо время.

Все вопросы о цене тактично перенаправляйте вашему специалисту по аренде: лучше, когда обсуждение финансовых нюансов делегировано третьему лицу – во-первых, риэлтор сделает это профессионально, во-вторых, у вас не будет риска с самого начала испортить отношения с будущим жильцом.

Правило №5: оформить сделку от А до Я

Хоть наша цель – сдать оперативно, не стоит суетиться и торопиться: спокойно осмотритесь и сделайте подробную опись имущества, передаваемого в аренду. Чтобы составить договор найма, можно поискать в интернете шаблоны – их много, но суть в том, чтобы учесть в документе все нюансы аренды, и вот здесь придется попотеть, ведь мелочей в этом деле нет, и вам с квартирантом еще долго общаться.

Вариант ускориться – доверить оформление сделки специалисту. И вам даже не придется ехать в офис компании: например, эксперт ИНКОМ-Недвижимость встретится с вами и арендатором, где и когда вам удобно, оформит подробный и юридически грамотный договор найма, а также поможет сделать опись имущества. Для своих клиентов в компании разработан индивидуальный договор найма, где могут учитываться особенности каждого конкретного объекта.

Важный момент: вам не только помогут быстро найти жильцов и оформить сделку, но и будут профессионально поддерживать в течение всего периода аренды – при необходимости вы можете получить консультации юристов и экспертов-риэлторов.

Заключение

Правило «двойной тариф за срочность» принято не всегда и не у всех. Например, в ИНКОМ-Недвижимость с арендодателей и один тариф не взимается – то есть, вообще ни копейки! Абсолютно все услуги – от консультаций эксперта, рекламной кампании, поиска арендаторов до составления описи имущества и договора найма, а также последующего сопровождения клиента в течение всего срока найма – предоставляются бесплатно!