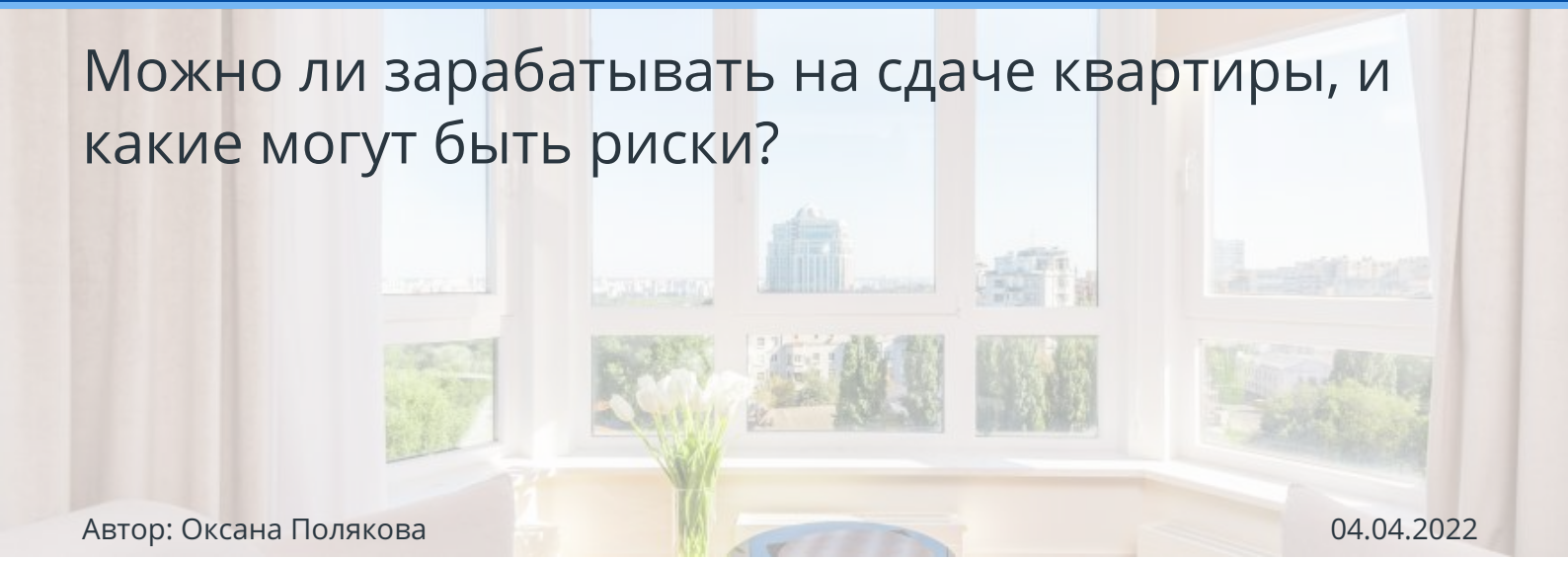
Можно ли зарабатывать на сдаче квартиры, и какие могут быть риски?



Автор: Оксана Полякова
04.04.2022

Многие считают, что сдача в аренду квартиры или еще лучше нескольких — великолепный вариант получения пассивного дохода, и можно не работать, а жить легко и весело, когда каждый месяц квартиросъемщики несут деньги. Попробуем разобраться в тонкостях такого бизнеса, и особенно — как безопасно сдать квартиру, то есть быть в прибытке и не переживать об убытке. Допустим, у вас есть одна квартира, которая досталась вам по наследству — то есть, нуль вложений в приобретение актива. Это самый простой и выгодный вариант. Но даже в этом случае вас ждут неизбежные волнения.

Куда деньги вложить, как сохранить и приумножить?

Как и всегда, а особенно в кризисные периоды, недвижимость является наиболее верным и понятным объектом для вложения и сохранения средств от обесценивания, а также активом для получения ежемесячного гарантированного дохода. К сожалению, золото и ценные бумаги в настоящее время не считаются надежным «банком» для сбережений. Поэтому в переносном смысле квартира сейчас не на вес золота, а тяжелее.

Специалисты вторичного рынка недвижимости сегодня говорят так: если у вас есть пять однокомнатных квартир для сдачи внаем, продайте несколько и сдавайте одну или две. Если у вас нет свободной квартиры под сдачу, приобретите одну однокомнатную экономкласса в удаленном районе, но рядом со станцией метро или МЦК (то есть, в пешей доступности от остановок «беспробочного» транспорта). Это ликвидное жилье всегда является подходящим для вложения и сбережения финансов, потому что на него легко найти как нанимателей, так и покупателей.

Почему рекомендуют избавиться от большого количества арендных квартир? Потому что сегодня на рынке найма в Москве переизбыток предложения на фоне спокойного спроса — в нынешних условиях нужно приготовиться к тому, что иметь арендный бизнес в качестве основного дохода может быть малорентабельным в связи с серьезной вероятностью простоя некоторых объектов.

Можно ли назвать сдачу жилплощади пассивным заработком?

Вряд ли. Конечно, если вы сдаете только одну жилплощадь, которая досталась вам по наследству и потребовала минимум вложений для подготовки к сдаче, можно сказать, что вы получаете деньги при минимальных экономических, временных и физических затратах.

Если вы решили купить объект как условно инвестиционный, то есть, под сдачу, следует учитывать, что период окупаемости жилья экономкласса составит примерно 18–20 лет. Допустим, вы приобретаете «однушку» за 10 миллионов рублей, вам удается ее сдать за 40 тысяч рублей в месяц — прибыль за год составляет 480 тысяч рублей. Но вы же понимаете, что это не чистый доход. Во-первых, после выбора квартиры потребуется примерно месяц на оформление сделки и собственности на это жилье, во-вторых, не факт, что ее удастся сдать сразу — то есть из-за простоя она начнет приносить деньги не сразу. Далее плюсуем расходы на подготовку жилья к сдаче — ремонт, приобретение мебели, бытовой техники и сантехники.

После того как жильцы нашлись, подписан договор найма, вы регулярно получаете плату за проживание, но из этой суммы придется вычитать квартплату и стоимость услуг ЖКХ (помимо того, что оплачивает клиент — расход электроэнергии и воды), налог на недвижимость и налог с дохода от найма. Не забывайте о содержании квартиры и естественном износе имущества — будьте готовы оплачивать ремонт различных поломок. Если же вы купили сдаваемую жилплощадь с помощью ипотеки, ваша прибыль от найма уйдет на частичные выплаты по кредиту — обычно ставка найма не покрывает полностью ежемесячные взносы по ипотеке.

Представьте, что вы решили заняться этим бизнесом как предприниматель и покупаете для него сразу несколько квартир — придется умножить все расходы на количество объектов. Нельзя упускать из вида и то, что каждый собственник при передаче своего жилья внаем испытывает определенные опасения: их тоже придется увеличить в разы — по числу объектов. Если вы готовы, то вперед. Но сначала вооружимся знаниями: какие страхи обычно испытывают наймодатели, и как предотвратить риски, которые им могут грозить?

Риски сдачи квартиры в аренду

- Порча имущества.
- Субаренда и неизвестные квартиранты.
- Просрочка или неоплата проживания.

Какой документ может защитить?

Некоторые собственники с опасением или беспечностью относятся к оформлению договора найма при сделке: одни боятся указывать свои документы и данные, другие считают документ фикцией и ненужной бумажкой. Между тем, этот договор будет учитываться в суде и может послужить защитой в случае конфликтных ситуаций и исковых обращений.

Чтобы обезопасить себя, не оставляйте в чужих руках документы о праве владения сдаваемой квартирой — просто покажите на сделке, зафиксируйте в договоре и заберите. В соглашении об аренде помещения пропишите паспортные и контактные данные нанимателя тех, кто намерен с ним проживать. Если жилье снимают студенты, возьмите

контакты родителей, желательно свяжитесь с ними, ведь платить за найм, скорее всего, будут именно они.

Пропишите в договоре частоту посещений квартиры (обычно раз в месяц) и не манкируйте визитами, проверяйте, кто проживает. В случае, если вы разрешаете субаренду, обязательно должен быть по всем правилам составлен договор поднайма жилого помещения.

Укажите срок выплаты арендной ставки — лучше вперед, для вашего спокойствия; ответственность квартиранта за поломки в квартире по его вине; залоговую сумму и условия ее возвращения.

Совет: поскольку тонкостей и рисков у сделки немало, крайне сложно учесть все мелочи самостоятельно, переложите эти заботы на плечи специалистов — это их работа, которую они хорошо знают. Только нужно правильно выбрать агентство недвижимости: смотрите на трудовой стаж компании, объем услуг, число офисов, наличие собственной базы объектов — всего этого должно быть много.

Ищите фирму, где специалисты сопровождают сделку не до подписания договора найма, а в течение всего периода аренды. И еще, в солидной компании с арендодателей денег не берут, так как эти квартиры пополняют каталог объектов фирмы и получается сотрудничество, выгодное обеим сторонам. То есть, все услуги собственнику жилплощади предоставляются абсолютно бесплатно. Подумайте, стоит ли рисковать и выходить на рынок жилья в одиночку.