

Вадим ШАБАЛИН
Сергей ПРОКОФЬЕВ

Учебник агента по аренде

#сделки_с_недвижимостью



Внимание! Нанимателям и хозяевам
квартир учебник агента по аренде
не давать.

Сделки с недвижимостью

Вадим Шабалин

**Сделки с недвижимостью.
Учебник агента по аренде**

Издательство "Филинъ"

2016

УДК 347.44(470+571)
ББК 67.404.2(2Рос)

Шабалин В. Г.

Сделки с недвижимостью. Учебник агента по аренде /
В. Г. Шабалин — Издательство "Филинь", 2016 — (Сделки
с недвижимостью)

ISBN 978-5-9216-0093-5

Настоящее издание является юбилейным, 50-м в популярной серии «Сделки с недвижимостью», выпускаемой уже на протяжении почти 20 лет, и оно будет полезно не только непосредственным участникам арендных отношений, но и профессионалам рынка для повышения доходности своей работы и увеличения ежедневных заработков. Книга предназначена для агентов по аренде жилья, профессионально оказывающих услуги собственникам (хозяевам) и нанимателям (жильцам). Авторы обобщили свои многолетние тренинги и опыт работы на рынке найма жилья в виде учебного пособия, которое будет полезно как новичкам, так и агентам с опытом работы. Представленное издание фактически является википедией аренды и раскрывает не только ее основные схемы и особенности, но формирует практические навыки работы агентов на этом сегменте рынка недвижимости.

УДК 347.44(470+571)
ББК 67.404.2(2Рос)

ISBN 978-5-9216-0093-5

© Шабалин В. Г., 2016
© Издательство "Филинь", 2016

Содержание

От издательства	7
От редактора	8
Глава 1	9
1.1. Моментальная схема	11
Назначение комиссии агентства при моментальной схеме	11
1.2. Аннуитетная схема	12
1.3. Сдача муниципальных квартир	13
Сдача квартир в поднаем	13
Вселение временных жильцов	17
1.4. Схемы сдачи комнат	19
Сдача комнаты в отдельной квартире (с пансионом или без)	19
Частная комната в коммуналке	20
Муниципальная комната в коммуналке	20
1.5. Арендный обмен и разъезд	22
Собственно арендный обмен	22
Арендный разъезд	23
Арендный обмен за границу	24
1.6. Посуточная сдача квартир	25
1.7. Сдача жилья юридическому лицу	26
Серая схема сдачи юрлицу	26
Сдача юрлицу с удержанием НДФЛ	26
Заключение договора доверительного управления	29
1.8. Сдача квартир в новостройках	30
Сдача новостройки без отделки	30
Выполнение ремонта силами нанимателей	30
Ремонт за свой счет с последующей сдачей	31
1.9. Сдача апартаментов и лофтов	32
1.10. Сдача загородного жилья	33
1.11. Аренда недвижимости за границей	35
Классическая аренда	35
Обратная аренда (leaseback)	35
Совместное владение (таймшер)	36
Глава 2	37
2.1. Подготовка к просмотру квартиры	37
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Вадим Геннадьевич Шабалин, Сергей Валерьевич Прокофьев Сделки с недвижимостью. Учебник агента по аренде

под редакцией С.П. Тихоненко
(50-е издание в серии)



Сведения об авторах и редакторе:

Шабалин В.Г. – к.ю.н., практикующий юрист для рынка недвижимости, руководитель авторского коллектива серии книг «Сделки с недвижимостью» www.zsrd.ru

Прокофьев С.В. – вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, автор проекта «103 вебинара риэлтору» crt-vostok.ru

Тихоненко С.П. – директор агентства недвижимости «Хоум стейджинг», писатель homestaging.ru

От издательства

Книга, которую вы, уважаемые читатели, держите сейчас в руках – не совсем обычная. Во-первых, она своего рода юбилейная – 50-я в нашей популярной серии «Сделки с недвижимостью», издающейся уже на протяжении почти 20 лет. Во-вторых, авторы и издательство изменили ее формат, сделав книгу меньше, доступнее и «читабельнее», снабдив ее большим количеством иллюстраций, ссылок и практических советов, чтобы издание стало своего рода руководством к действию.

Казалось бы, аренда и наем квартир – что в них такого сложного и волнительного? Может, конечно, но только для новичков. Однако на практике не все так гладко, и это подтвердит вам и любой опытный агент, и наймодатель, сдававший свое жилье несколько лет, и наниматель, сменивший хотя бы пару-тройку квартир в большом городе. При надежде на хорошо известное «авось» остаться без жилья не просто, а очень просто!

Для съемщика это чревато всего лишь пропавшими деньгами и необходимостью переезжать «в пожарном порядке». Для сдатчика же все может закончиться гораздо плачевнее: либо его квартиру «втихую» продадут, либо даже...

Но не будем о грустном. Решать свои жилищные условия и грамотно распоряжаться нажитым все равно надо. Поэтому авторы и издательство составили своего рода википедию аренды и найма, где обобщили свой богатый опыт проведения и сопровождения подобных сделок. Книга рассчитана в первую очередь на начинающих агентов, но также она будет полезна и собственникам и нанимателям, и риэлтерам с опытом – всем гражданам, кто на практике сталкивался и сталкивается со сдачей жилья внаем.

Свои замечания, предложения и конструктивную критику авторы и издательство ждут по контактам, указанным на левой полосе внизу, а также в наших группах в соцсетях.

От редактора

Однажды, в интервью с корреспондентом одного известного делового издания, владелец продуктовой сети «Магнит» поделился мыслями о своем бизнесе. По мнению миллиардера Галицкого, продажа продуктов в розницу – дело простое, и каждый может этим заниматься. Но в этой внешней простоте и заключается вся сложность его бизнеса.

Тоже самое можно сказать и про аренду недвижимости. Тут нет сложных сделок с использованием ипотеки, материнского капитала, субсидий. Нет и цепочек альтернатив, с большим трудом доведенных до сделки. Да что уж говорить – и цена ошибки меньше, в самом неблагоприятном случае клиент рискует лишь суммой в 1–2 месячных заработка. Отличается на порядок и размер гонорара за удачно проведенную сделку. Может быть поэтому к аренде несправедливо относятся, как к младшему сыну в сказке про Конька Горбунка. *«У отца было три сына: старший – умный был детина, средний сын и так и сяк, младший – вовсе был дурак...»* Что там эта аренда? Пустяк, баловство, суета за карманные деньги.

Однако, такая позиция ошибочна. Грамотный, опытный, активный агент в состоянии заработать на аренде 200–300 тысяч рублей в месяц и более (данные по Москве). Более того – со временем такой специалист тратит все меньше и меньше усилий на привлечение клиентов. Работа сама его находит! Довольные клиенты возвращаются снова и снова, рекомендуют агента друзьям и знакомым. Как часто в России обыватель покупает или продает недвижимость? Большинство 1–3 раза за всю жизнь, не чаще. А как часто снимает или сдает? Одни не реже раза в год, другие держатся по два – три года. Накапливается архив сдаваемых квартир, завязываются прочные контакты с собственниками и нанимателями, растут доходы.

Недавно, ко мне обратился клиент, первую сделку по аренде с которым я совершил 9 лет назад, а последнюю – 3 месяца назад. Все эти годы он посылал мне клиентов – знакомых из своего круга, владельцев московской недвижимости. Целый веер сделок! А все началось со скромной расклейки, общения и качественно выполненного заселения.

Раньше или позже у некоторых клиентов по аренде возникает потребность продать или купить жилье. К кому обратиться? Естественно, к знакомому агенту, помогавшему сдать или снять квартиру. И вот агент по аренде получает лояльнейшего собственника, с которым можно сделать сделку по купле-продаже недвижимости!

Большие доходы не приходят сразу. Надо учиться, перенимать опыт, трудиться. Данная книга станет вам верным помощником. Юридическая часть может показаться скучноватой – параграфы законов, трактовок, ссылки на ГК и ЖК... Вместе с тем, знание основ помогает на практике. Вы всегда сможете показать свой профессионализм, в нужной ситуации упомянув в разговоре с клиентом, что «согласно статьи N ГК РФ может произойти то-то и то-то, а вот согласно статьи Z в ЖК РФ может быть еще и это, поэтому поступить лучше всего так». Проверено, это работает! Опять же, незнающего агента легко поставить в тупик прямым вопросом по юридической части. Сколько агентов теряли клиентов из-за распространенного заблуждения вроде «договор заключается меньше, чем на год, чтобы не платить налоги». Подставит такой Незнайка клиента и навсегда его потеряет. Не повторяйте чужих ошибок, читайте книгу, запоминайте, пользуйтесь! Не менее важно понимать, как выстраивать работу с собственниками и нанимателями, составить «воронку продаж» в аренде, обеспечить поток сделок. Все это и многое другое вы найдете в этой книге, написанной профессионалами своего дела.

С уважением,
С.П. Тихоненко,
директор АН «Хоум стейджинг», писатель

Глава 1

Википедия аренды

Прежде чем рассматривать основные схемы сдачи квартирной недвижимости, давайте, уважаемый читатель, разберемся с ценовой ситуацией, которая сложилась на этом сегменте рынка (на примере московского региона). На сегодняшний день (*середина 2015 г., прим. ред.*) существуют три основных стоимостных диапазона сдаваемого жилья: первый – квартиры эконом-класса до 50 тыс. руб/мес; второй – бизнес-класс 50–80 тыс. руб/мес; третий – премиум-класс от 80 тыс. руб/мес.

 По данным независимых аналитических агентств irn.ru; rway.ru; realty.rbc.ru соотношение этих трех ценовых групп практически постоянно и не меняется уже много лет: 70 % – 25 % – 5 %, так что с большой долей вероятности Вам, уважаемый читатель, придется (хотя бы на первых порах) работать именно с недорогими квартирами и даже комнатами (см. таблицу 1).

Таблица 1

СРЕДНИЕ СТАВКИ НАЙМА ТИПОВЫХ КВАРТИР ПО МОСКВЕ
(тыс. руб. в месяц, по состоянию на сезон 2015/16 гг)

Районы Тип	Премиум	Бизнес	Эконом	Города-спутники Москвы
1-комн.	35–65	28–40	22–35	18–30
2-комн.	40–80	30–50	25–45	20–35
3-комн.	50–100	32–60	30–50	22–48
4-комн.	60–120	35–65	33–58	24–45
Комнаты до 16 кв. м	15–22	10–15	10–12	8–12
Комнаты от 16 кв. м	18–25	14–18	12–17	10–12

Давайте подробнее разберем, от каких факторов в большей степени зависят реальные ставки найма и аренды (в пределах приведенных выше ценовых вилок). Таковыми в первую очередь являются:

- **состояние и наличие ремонта.** Большинство квартир эконом класса сдаются, мягко говоря, в плохом состоянии, и наличие текущего ремонта позволяет назначать цену ближе к верхней границе вилки;

- **наличие обстановки.** Для недорогих вариантов обычно оговаривается следующий ассортиментный минимум (на примере 1-к квартиры): наборная мебель (диван-кровать, стол, стулья, шкаф для одежды в комнате, встроенная кухня или гарнитур), а также телевизор, холодильник, стиральная машина, кухонная посуда и приборы. Все это может быть морально устаревшим (привозится из квартир, где проживают хозяева), однако должно находиться в работоспособном состоянии. Конечно, жилплощадь можно сдавать и без обстановки, но тогда собственники не вправе рассчитывать на высокую цену или должны мириться с соответствующим составом и происхождением жильцов;

- **расстояние от метро.** Критическим значением здесь является 1 километр (1–3 остановки или 15–20 мин. пешком), при превышении которых цены начинают снижаться;

- **наличие парковки** непосредственно во дворе (капитальный гараж, открытая стоянка, ракушка или даже два колышка с цепочкой) а также в пешеходной доступности (чуть меньше, чем в случае «от метро» 10–15 мин. пешком);

- **социальная инфраструктура** – наличие также в пешеходной доступности известных сетевых магазинов, работающих круглосуточно или до 23–24 часов, торгово-развлекательных центров;

тельных центров, зеленых насаждений (парки, скверы, стадионы), детских и медицинских учреждений, студий красоты и здоровья (тренажеры, фитнес), т. е. объектов, необходимых интенсивно работающим людям в возрасте 25–45 лет (именно они, как показала практика, обычно снимают жилье в большом городе).

На практике существует дюжина основных схем сдачи жилых объектов в наем (аренду), причем внутри каждой из них имеются отличия в зависимости от того, кем (собственником, нанимателем/арендатором или агентом) Вы, уважаемый читатель, являетесь. В этой главе мы будем рассматривать самые распространенные из них, а именно:



1.1. Моментальная схема



Свое название указанная схема получила из-за ее внешне кажущейся быстроты и одноразовости – в самом простейшем случае (без участия агента) хозяин и жилец ищут друг друга (на практике обычно потенциальный наниматель вызывает наймодателя). Они встречаются на объекте, жилец осматривает помещение, стороны оговаривают условия, хозяин получает деньги, отдает ключи и уходит. При этом (обычно съемщик) заранее скачивает в Интернете типовый договор найма квартиры и стороны его оформляют (подписывают).

Казалось бы, все сделано чисто, честно и прозрачно (в Нью-Йорке, например, таким путем сдается уже 70–75 % жилья, причем участники сделки самостоятельно находят друг друга преимущественно в Фейсбуке и далее списываются-со-званиваются). Но к сожалению, а может быть к счастью, мы живем не в городе Большого яблока (в США, кстати, за умышленный обман оппонента по арендной сделке или неуплате налогов с нее, можно запросто получить тюремный срок, а недобросовестный агент на всю оставшуюся жизнь будет отлучен от профессии риэлтора), поэтому в суровых условиях российской правоприменительной практики моментальная схема весьма не проста в реализации. Однако же именно она в большинстве случаев (для московского региона это 75–80 % всех сделок) используется, так что все повествование авторы будут вести, подразумевая по умолчанию как раз такую схему.

Назначение комиссии агентства при моментальной схеме

Даже с участием риэлтора (или, что часто встречается, двух специалистов – от сдатчика и съемщика) указанная выше моментальная схема предельно проста: агент после предварительных прозвонов приводит на объект потенциального жильца, стороны еще раз оговаривают условия сделки, собственник с нанимателем под Вашим контролем подписывают договор, агент получает свою комиссию и уходит с объекта уже вместе с хозяином, который передал ключи жильцу и последний с этого момента имеет право квартирой пользоваться. На практике, если не считать посуточный наём (ибо по нему нет никакой статистики) моментальная схема используется в большинстве случаев (именно из-за своей простоты и отсутствия какой-либо ответственности со стороны агента по последствиям сделки – с глаз долой, из сердца вон).

Давайте подробнее разберем вопрос назначения комиссии агентства при реализации моментальной схемы.

Для эконом-квартир (в Московском регионе – до 50 тыс. руб. в месяц) по умолчанию оплата услуг риэлтеров составляет 70—100 % от месячной платы за наём, причем вся сумма взимается с жильца. Для более дорогих квартир наблюдаются две тенденции: снижение процента и распределение вознаграждения на обе стороны, т. е. наймодателя и нанимателя.

Например, для квартиры за 70 тыс. руб. (средний ценовой диапазон): комиссия 75 % (52,5 тыс. руб.), из которых 42 тыс. руб. вносит жилец, 10,5 тыс. руб. – хозяин; для премиум-квартир за 100 тыс. руб.: комиссия 50 % (50 тыс. руб.), вся сумма взимается с хозяина, ибо в сдаче такого объекта в первую очередь заинтересован собственник, ведь его простаивание крайне невыгодно именно ему, а у потенциального жильца за такие деньги имеется возможность долго и придирчиво выбирать.

1.2. Аннуитетная схема



Иногда она иногда называется «рентной» – что юридически некорректно, также как и употребление слова «аренда» при правоотношениях найма (например, арендный обмен, см. ниже). Суть этой схемы заключается в том, что хозяин сдает свое жилье (чаще из среднего и верхнего ценового диапазона) не напрямую жильцу, а через посредника – агентство или его представителя (сотрудника), т. е. сразу выстраивается схема «наймодатель – наниматель – поднаниматель». Конечно, хозяин немного теряет в деньгах, но зато приобретает уверенность, что в случае нанесения крупного ущерба его имуществу (буйный жилец, кража) или третьим лицам (пожар, затопление соседей) ответственность за это будет нести агентство.

При аннуитетной схеме плата за наем взимается **по принципу наценки** – собственник назначает свою цену (например, 30 тыс. руб/мес), а агентство находит нанимателя уже на большую (40 тыс. руб/мес) и именно эта разница (10 тыс. руб/мес) и является той комиссией, ради которой стоит брать на себя ответственность за сохранность имущества хозяина (при моментальной схеме в рассматриваемом случае квартира сдалась бы за 40 тыс. руб/мес, комиссия – 40 тыс., при аннуитетной же комиссия составит 10 тыс. х 12 мес. = 120 тыс. руб., а если договор будет продлен – еще больше).

Рассматриваемая схема выгодна агентству в следующих случаях:

- разница между ценой хозяина и жильца составляет минимум 10 тыс. руб/мес (при стандартном договоре на год);
- собственник готов передать свое жилье агентству в доверительное управление по соответствующему договору (например, сам уезжает на год за границу или постоянно там живет);
- хозяин сильно беспокоится за сохранность своего имущества или у него есть определенные ограничения по «нежелательным» клиентам.

Об оформлении отношений «наймодатель – наниматель – поднаниматель», которые возникают в этом случае, у нас подробно пойдет речь в разделе 4.3. (договорная работа).

1.3. Сдача муниципальных квартир

По данным на середину 2015 года в Москве, не считая присоединенных к городу новых территорий, из 5,5 млн. квартир, включая коммунальные, в муниципальной собственности (неприватизированных) находится более 800 тыс., плюс еще порядка 400 тыс. – в маневренном жилом фонде и предоставленных гражданам городом по договору коммерческого найма (без права приватизации).



Часть этого жилья, безусловно, сдается их владельцами, чаще всего полностью нелегально (без какого-либо оформления вообще), что, безусловно, увеличивает риски для съемщиков (в рассматриваемой схеме наймодателем является город (муниципалитет), нанимателем – гражданин, постоянно проживающий в квартире (по принятой выше терминологии – хозяин, но не собственник); жилец же, которому объект (квартира или комната в ней) сдается на время, называется поднанимателем.

Сдача квартир в поднаем

Давайте более подробно разберем официальные взаимоотношения сторон при наличии у хозяина прав пользования квартирой (комнаты мы будем рассматривать в следующем разделе 1.4) по договору социального найма, заключенного уже по новому ЖК РФ (вступил в действие с 01.03.2005 г.). В этом случае обычно никаких проблем (за исключением, конечно, налоговых, но об этом немного позже, в главе 6) в цепочке наймодатель (муниципалитет) – наниматель (квартиросдатчик) – поднаниматель (съемщик) не возникает, ведь статья 78 ЖК РФ дает возможность хозяину (пользователю) назначать за поднаем любую разумную плату и муниципальные власти не могут ему запретить сдавать такое жилье или потребовать часть оплаты себе.

Однако в статьях 76 79 ЖК РФ, регулирующих правоотношения сторон по социальному поднайму, существует и ряд ограничений:

1. Письменное согласие наймодателя (муниципалитета).

Получение такового особых трудностей не представляет, однако при несоблюдении условий о норме общей площади и лицах, страдающих хроническими заболеваниями (об этом чуть ниже) формально можно получить отказ, хотя на практике это бывает крайне редко.

ЖИЛИЩНЫЙ КОДЕКС РФ (извлечение)

Статья 76. Поднаем жилого помещения, предоставленного по договору социального найма

1. Наниматель жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, с согласия в письменной форме наймодателя и проживающих совместно с ним членов его семьи вправе передать часть занимаемого им жилого помещения, а в случае временного выезда все жилое помещение в поднаем. Договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, может быть заключен при условии, если после его заключения общая площадь соответствующего жилого помещения на одного проживающего составит не менее учетной нормы, а в коммунальной квартире – не менее нормы предоставления.

2. Для передачи в поднаем жилого помещения, находящегося в коммунальной квартире, требуется также согласие всех нанимателей и проживающих совместно с ними членов их семей, всех собственников и проживающих совместно с ними членов их семей.

3. Поднаниматель не приобретает самостоятельное право пользования жилым помещением. Ответственным перед наймодателем по договору социального найма жилого помещения остается наниматель.

4. Передача жилого помещения в поднаем не допускается, если в этом жилом помещении проживает или в него вселяется гражданин, страдающий одной из тяжелых форм хронических заболеваний, указанных в предусмотренном пунктом 4 части 1 статьи 51 настоящего Кодекса перечне, а также в других предусмотренных федеральными законами случаях.

Статья 77. Договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма

1. Договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, заключается в письменной форме. Экземпляр договора поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, передается наймодателю такого жилого помещения.

2. В договоре поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, должны быть указаны граждане, вселяемые совместно с поднанимателем в жилое помещение.

3. Договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, заключается на срок, определяемый сторонами договора поднайма такого жилого помещения. Если в договоре срок не определен, договор считается заключенным на один год.

4. Пользование по договору поднайма жилыми помещениями, предоставленными по договору социального найма, осуществляется в соответствии с договором поднайма жилого помещения, настоящим Кодексом, иными нормативными правовыми актами.

Статья 78. Плата за поднаем жилого помещения, предоставленного по договору социального найма

1. Договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, является возмездным.

2. Порядок, условия, сроки внесения и размер платы за поднаем жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, устанавливаются по соглашению сторон в договоре поднайма такого жилого помещения.

Статья 79. Прекращение и расторжение договора поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма

1. Договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, прекращается по истечении срока, на который он был заключен.

2. При прекращении договора социального найма жилого помещения прекращается договор поднайма такого жилого помещения.

3. Договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, может быть расторгнут:

- 1) по соглашению сторон;
- 2) при невыполнении поднанимателем условий договора поднайма жилого помещения.

4. В случае, если поднаниматель жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, или гражданин, за действия которого данный поднаниматель отвечает, использует это жилое помещение не по назначению, систематически нарушает права и законные интересы соседей или бесхозяйственно обращается с жилым помещением, допуская его разрушение, наниматель жилого помещения вправе предупредить поднанимателя о необходимости устранить нарушения. Если указанные нарушения влекут за собой разрушение жилого помещения, наниматель жилого помещения также вправе назначить данному поднанимателю разумный срок для проведения ремонта жилого помещения. В случае, если поднаниматель или гражданин, за действия которого данный поднаниматель отвечает, после предупреждения нанимателя продолжает нарушать права и законные интересы соседей или использовать жилое помещение не по назначению либо без уважительных причин не проведет необходимый ремонт, наниматель в судебном порядке вправе расторгнуть договор поднайма жилого помещения и выселить поднанимателя и вселенных совместно с поднанимателем граждан.

5. Если по прекращении или расторжении договора поднайма жилого помещения поднаниматель отказывается освободить жилое помещение, поднаниматель подлежит выселению в судебном порядке без предоставления другого жилого помещения вместе с проживающими с ним гражданами.

6. Если договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, заключен без указания срока, сторона договора – инициатор прекращения договора обязана предупредить другую сторону о прекращении договора поднайма за три месяца.

Статья 80. Временные жильцы

1. Наниматель жилого помещения по договору социального найма и проживающие совместно с ним члены его семьи по взаимному согласию и с предварительным уведомлением наймодателя вправе разрешить безвозмездное проживание в занимаемом ими жилом помещении по договору социального найма другим гражданам в качестве временно проживающих (временным жильцам). Наймодатель вправе запретить проживание временных жильцов в случае, если после их вселения общая площадь соответствующего жилого помещения на каждого проживающего составит для отдельной квартиры менее учетной нормы, а для коммунальной квартиры – менее нормы предоставления.

2. Срок проживания временных жильцов не может превышать шесть месяцев подряд.

3. Временные жильцы не обладают самостоятельным правом пользования соответствующим жилым помещением. Ответственность за их действия перед наймодателем несет наниматель.

4. Временные жильцы обязаны освободить соответствующее жилое помещение по истечении согласованного с ними срока проживания, а в случае, если срок не согласован, не позднее чем через семь дней со дня предъявления соответствующего требования нанимателем или совместно проживающим с ним членом его семьи.

5. В случае прекращения договора социального найма жилого помещения, а также в случае отказа временных жильцов освободить жилое

помещение по истечении согласованного с ними срока проживания или предъявления указанного в части 4 настоящей статьи требования временные жильцы подлежат выселению из жилого помещения в судебном порядке без предоставления другого жилого помещения.

 В Москве необходимо обращаться в ГУП «Московский городской центр арендного жилья» (сайт mgcaz.ru), в регионах – в соответствующий районный (городской) жилотдел или уполномоченные им организации.

2. Соблюдение норм общей площади.

К сожалению, указанные нормы трактуются с учетом и нанимателей (хозяев квартиры) и поднанимателей (жильцов). Для отдельного жилья берется норма не менее учетной (Москва и Подмосковье – 10 м² общей площади на человека), для коммунальной (об этом речь пойдет в следующем подразделе) – не менее нормы предоставления.

3. Наличие тяжелобольных граждан.

Согласно части 4 ст. 76 ЖК РФ вселение поднанимателя не допускается, если он или кто-то из членов семьи нанимателя страдает тяжелыми хроническими заболеваниями, перечень которых указан в пункте 4 части 1 ст. 51 ЖК РФ и конкретизирован в Постановлении Правительства РФ № 817¹. На практике это приводит к требованию жилотдела (наймодателя) принести соответствующие справки.

4. Отсутствие у нанимателя ДСН.

Если жилплощадь предоставлялась нанимателю еще до введения в действие ЖК РФ (01.03.2005 г.), т. е. еще по ордеру, в том числе и обменному, то жилотдел скорее всего потребует оформления договора социального найма в письменном виде, что может занять некоторое время (до 15 дней включительно), Формально в этот период заселение жилья (поднанимателя) не допускается (жилищные органы вправе это проконтролировать).

* * *

У договора поднайма есть один существенный недостаток для хозяина (нанимателя) неприватизированной квартиры – он попадает в поле зрения муниципальных органов, откуда сведения о плате за поднаем попадают в налоговую инспекцию. С другой стороны, в случае указанной в этом договоре явно заниженной стоимости (например, три тысячи рублей в месяц вместо тридцати), хозяин может стать жертвой обмана со стороны жильца (поднанимателя). За первый месяц будет заплачено 30 тыс. руб., а за второй:

– *Какие 30 тыс. руб? Читайте, договор, мы ведь договаривались на 3 тыс. руб.*

При этом выселить недобросовестного съемщика можно будет только в судебном порядке (ни наряд полиции, ни участковый, ни частные охранники этого делать не станут). Процесс может занять более полугода.

Также весьма проблематично расторжение этого договора по инициативе наймодателя (муниципалитета). Например, съемщик (с молчаливого согласия сдатчика) нарушает права и законные интересы соседей, использует помещение для коммерческой деятельности, проводит в нем ремонт с несанкционированной перепланировкой и т. д. В этом случае наймодатель сначала должен письменно предупредить нанимателя (т. е. формально хозяина квартиры об

¹ Постановление Правительства РФ № 817 от 21.12.2004 г. «Об утверждении перечня заболеваний, дающих право на дополнительную жилую площадь».

устранении нарушений, а лишь потом подавать исковое заявление в суд о расторжении договора поднайма (несоциального найма, что на практике сделать гораздо сложнее).



Итак, что делать добросовестному сдатчику, чтобы грамотно получать денежный доход с формально не принадлежащего ему имущества, при этом не платить налоги и быть застрахованным от неадекватных действий съемщика? Наиболее оптимальной схемой в этом случае является процедура вселения временных жильцов, о которой речь пойдет далее.

Вселение временных жильцов

Итак, временными жильцами согласно статье 80 ЖК РФ (или аналогичной по смыслу 680 ГК РФ) являются граждане (без разницы родственники нанимателя или нет), формально безвозмездно пущенные пожить хозяином квартиры с согласия членов его семьи, указанных в статье 70 ЖК РФ. Вселение временщиков возможно при соблюдении следующих условий:

- согласие членов семьи основного нанимателя;
- уведомление наймодателя (в том числе и в устной форме);
- ограниченность срока проживания (6 месяцев).

Однако на практике указанные ограничения легко обходятся: в случае конфликтной ситуации с наймодателем (например, массовые жалобы соседей) наниматель (сдатчик) заявляет, что не далее как месяц назад он уведомил жилотдел о вселении временных жильцов по телефону (в отличие от договора поднайма, в рассматриваемом случае нигде не сказано, что это надо делать исключительно в письменной форме), однако в разумный срок запрета на проживание этих граждан не получил. Шестимесячный предельный срок также не имеет никакого существенного значения: нигде в статьях 80 ЖК и 680 ГК РФ не сказано, что соглашение (договор) с теми же временщиками не может быть перезаключено на новый период (с перерывом, например, в один день – они формально в понедельник вечером выехали, а в среду утром вернулись назад). К тому же на практике указанный срок реально проконтролировать только в квартирах коммунального заселения (о чем речь у нас пойдет ниже, в следующем подразделе).

Итак, процедура вселения временных жильцов очень выгодна нанимателям (фактически хозяевам) неприватизированного жилья, к тому же в соответствии с пунктом 4 статьи 80 ЖК РФ сдатчик может выселить таких съемщиков во внесудебном порядке с уведомлением за семь дней.

Но давайте посмотрим на этот вопрос с другой стороны, глазами добросовестного жильца, того самого временщика. Правильно, это типичная игра в одни ворота – даже если между сторонами будет заключен договор в письменной форме (с регистрацией его у наймодателя или без), то реальных прав в конфликтной ситуации (хозяин пытается поднять оплату или выгоняет жильцов) последние не имеют.

* * *

Компромиссным решением в случаях, рассматриваемых в настоящем разделе (сдача муниципальной квартиры без передачи информации в жилищные органы) может быть такое: стороны заключают на срок 6 месяцев договор поднайма по полной стоимости (в нашем примере 40 тыс. руб/ мес), на получение согласия нанимателя его не сдают (нигде сроки подобного действия не прописаны), а для третьих лиц подписывают соглашение о вселении временных жильцов на тот же срок. Условия хранения этих двух документов (у кого находятся какие экземпляры) и исполнительные надписи об оплате на договоре поднайма огова-

риваются в зависимости от того, кем Вы, уважаемый коллега, являетесь (или чьи интересы представляете). Подробнее об этом у нас пойдет речь в следующих главах нашей книги.

1.4. Схемы сдачи комнат

Эта сделка является на сегодняшний день самой малооплачиваемой на рынке недвижимости вообще, однако, не самой простой в работе агента. На практике различаются четыре основные схемы сдачи комнат:

- в отдельной квартире;
- с пансионом;
- частной в коммунальной квартире;
- муниципальной в коммуналке.

Первые две сделки не представляют особых сложностей в реализации: владельцы индивидуальной квартиры сдают жильцам одну или две комнаты в ней же (или часть индивидуального жилого дома), продолжая проживать в оставшихся помещениях и при этом контролируя процесс. При найме комнат с пансионом стороны обычно договариваются, что хозяева (чаще всего пожилые) дополнительно обслуживают работающего жильца, а тот либо платит больше, либо закупает продукты питания, в том числе и на долю проживающих в этой же квартире владельцев, что вполне приемлемо и удобно для той и другой стороны. Юридически подобные взаимоотношения оформляются либо стандартным договором найма комнаты (кроме муниципальных квартир), либо вообще никак.

Гораздо сложнее дело обстоит со сдачей комнат в коммуналках. Если квартира (или сдаваемая комната) муниципальная, то официально заключить договор поднайма можно только с письменного согласия соседей, что на практике маловероятно, либо придется «безвозмездно» вселить в свою комнату временных жильцов с соблюдением условий ст. 80 ЖК РФ и ст. 680 ГК РФ (с уведомлением наймодателя, на срок не более 6 месяцев, с соблюдением норм площади – для коммунальных квартир не менее нормы предоставления), что, безусловно, спровоцирует конфликт с соседями. В случае же частной комнаты для заключения возмездного договора найма согласие соседей не требуется, преимущественного права найма у них не возникает, однако соседи часто на практике препятствуют проживанию нанимателей (для муниципальных коммунал – временных жильцов) не пускают их в квартиру, в ночное время вызывают полицию, требуют, чтобы «гости», желающие остаться переночевать, в 23 часа покинули комнату и т. п., что, безусловно, невыгодно жильцам, которые через месяц-два подобного проживания вновь обращаются в агентство с просьбой (или даже требованием) подобрать им комнату в отдельной квартире.

Давайте более подробно рассмотрим каждую из вышеуказанных схем в отдельности.

Сдача комнаты в отдельной квартире (с пансионом или без)

На практике это самый простой и беспроblemный случай – собственники двух и более комнатной квартиры сдают часть своего жилья по договору найма или по договору безвозмездного пользования (ДВП) о нем у нас пойдет речь ниже в разделе 4.3. Такая схема выгодна как хозяевам (постоянный контроль состояния, дополнительные доходы), так и жильцам (незначительная стоимость, сохранность имущества). К тому же стороны могут (а дополнительную небольшую плату) договориться о пансионе – хозяева берут на себя обязательства обслуживать жильца (уборка, стирка, приготовление пищи).



Внимание! Съём комнаты в квартире, где собственниками являются маргинальные личности, может привести к конфликтным ситуациям с ними или их «посетителями».

Частная комната в коммуналке

Как известно, статья 16 ЖК РФ выделяет комнату (не путать с долей в праве, соответствующей площади комнаты) как самостоятельный объект, поэтому собственник таковой имеет законную возможность ее возмездно или безвозмездно (по ДБП) сдавать. При этом согласие соседей (без разницы собственников или муниципалов), а также жилотдела, если в квартире имеются другие неприватизированные комнаты, не требуется. Преимущественное право найма (по аналогии с преимущественным правом покупки при отчуждении комнаты или доли в соответствии со ст. 250 ГК РФ) у вышеуказанных категорий не возникает (т. е. не надо сначала предлагать снимать сдаваемую комнату соседям, хотя, может быть на практике так стоит сделать).

Также в настоящий момент (хотя соответствующие поправки в ЖК РФ уже несколько лет пылятся на рассмотрении в Госдуме) не существует никаких ограничений по нормам сдаваемой частной жилплощади (общежития, учетной или предоставления) в квартирах коммунального заселения, что, безусловно, ущемляет права добросовестных соседей (авторам известны случаи, когда собственник вселял в свою комнату до двадцати гастарбайтеров).

Еще одна правовая коллизия, о которой следует упомянуть: согласно статье 246 ГК РФ распоряжение общим имуществом (коридор, кухня, ванная, туалет, кладовка, общий балкон и др.) в коммунальной квартире осуществляется по соглашению всех собственников и на практике при вселении жильцов (возмездно или безвозмездно) следует согласовать с соседями: порядок уборки мест общего пользования, оплаты счетов за электроэнергию, расположение столиков и шкафов на кухне. Конечно, представители других лицевых счетов могут повести себя неадекватно (например, попытаются не пускать Ваших жильцов в квартиру с вызовом каждый раз наряда полиции; будут требовать освобождения коммуналки от «гостей» в 23 часа; третировать съемщиков *«а почему ты моим мылом моешься?»* и т. д.), что на практике приведет к тому, что наниматели либо через месяц съедут (чего соседи и добивались), либо потребуют значительного снижения платы за наем.

 Давайте рассмотрим еще один частный случай: юридически владелец комнаты на самом деле является собственником доли в праве, либо реальной (например, 33/100), либо идеальной (1/3, об отличии этих понятий у нас шла речь в других книгах серии «Сделки с недвижимостью»²).

 **Внимание!** Такие доли в чистом виде сдавать нельзя, т. к. в соответствии со статьями 15 и 16 ЖК РФ они не являются объектами жилищных прав. Однако, если между сособственниками (в коммуналке или в отдельной квартире) будет заключено соглашение о порядке пользования комнатами, в том числе и в судебном порядке, и в нем будет указано право сторон на возмездную или, чаще безвозмездную сдачу соответствующего помещения, то таковая уже возможна.

Муниципальная комната в коммуналке

Указанный случай самый сложный на рынке найма (аренды) жилой площади, ведь муниципальная комната в коммуналке дешевле всего стоит, но труднее всех сдается.

Формально для ее сдачи необходимо получить согласие не только наймодателя (муниципального жилотдела), но и всех совершеннолетних граждан, проживающих в квартире,

² В.Г. Шабалин, К.И. Манченко. Сделки с недвижимостью. Учебник риэлтера. Часть 2. М.: Филинь, Омега-Л. 2015, 568с.

что в реальности сделать практически невозможно (за исключением, может быть случая, когда соседи готовы принять некоторую материальную компенсацию за неудобства), к тому же в соответствии со статьей 76 ЖК РФ должна соблюдаться норма общей площади жилого помещения (для коммуналок – не менее нормы предоставления, установленной для данного субъекта Федерации).

Единственная возможность обойти эти ограничения на практике – вселить в комнату временных жильцов, о которых у нас уже шла речь выше, в разделе 1.3. При этом желательна письменная форма соответствующего договора и получение согласия жилотдела (если такового не будет, то соседи однозначно примут меры). При этом перезаключение вышеуказанного договора с «временщиками» возможно с прерыванием шестимесячного срока хотя бы на один день (в понедельник якобы съехал, в среду – вернулся).

1.5. Арендный обмен и разъезд



В самом общем виде термин, вынесенный в заголовок этого раздела, подразумевает обмен не навсегда, а на время – собственник сдает свое лучшее (большее, в престижном городе или районе) жильё, после чего (самостоятельно или с помощью агента) снимает более дешевое (иногда в пригороде, сельской местности, другом регионе или даже за границей), а разницу в платах за наём двух объектов получает в качестве ежемесячного (аннуитетного) дохода, часть которого передается риэлтеру.

Кстати, словосочетание арендный обмен, прижившееся на практике для обозначения подобных сделок, сродни по своему смыслу морской свинке, которая, как известно, не имеет отношения ни к морю, ни к свиньям – правоотношения сторон в большинстве случаев являются наймом, а обмен иногда трансформируется в разъезд или даже расселение.

Давайте более подробно рассмотрим три основные разновидности этой сделки:

- собственно арендный обмен (одна жилплощадь на одну);
- арендный разъезд (одна большая жилплощадь на две меньших);
- арендный обмен в другой регион или за границу (на практике он часто обозначается термином «дауншифтинг»).

Собственно арендный обмен

Как уже говорилось выше, в ваше агентство (или к Вам, уважаемый читатель, лично) обращается клиент, у которого есть большая (лучшая) квартира в центре (или престижном районе) крупного города (намного реже – хороший дом в пригороде), которую он хочет сдавать (подразумевается, что техническую работу будет выполнять агентство и оно же станет нести ответственность за состояние жилья), а взамен ему надо снять (также с вашей помощью) что-то существенно (минимум на 20–30 тыс. руб/мес, иначе игра просто не стоит свеч) дешевле, чаще всего квартиру на окраине своего города, в ближнем пригороде, а иногда недалеко от садового или дачного участка заказчика.



При организации процесса арендного обмена (как уже говорилось выше, этот термин юридически некорректен, однако прижился на практике) риэлтеру следует учитывать следующие особенности сделки:

1. Отзеркаливание сроков

При подборе вариантов необходимо придерживаться следующего правила: на какой срок сдается большая (клиентская) квартира, на такой же снимается и меньшая (альтернативная). Обычно по времени это либо 11 месяцев, либо 364 дня (фактически год), и если альтернативный собственник малого жилья впоследствии поднимает цену, то и Вы поступаете зеркально в отношении жилья большого.

2. Оперативный подбор запасных вариантов

В случае если альтернативщик вдруг начинает серьезно требовать пересмотра условий (подробно об этом у нас пойдет речь в главе 5), т. е. поднимать стоимость до истечения оговоренного срока или требовать расторжения договора, Вам необходимо быстро найти похожий по цене, качеству и местоположению запасной вариант, иначе Ваш клиент (собственник большой) тоже будет вынужден настраивать на освобождении своего жилья – особенно если ему реально некуда на время переехать.

3. Предложение своих вариантов

Если Вы, уважаемый читатель, сдаете в наем свое лишнее жилье или планируете это делать (или так поступаю Ваши родственники и близкие друзья), то постарайтесь уговорить потенциального заказчика (собственника большей) поехать жить именно туда! В этом случае вероятность всевозможных неприятностей со стороны нанимателя значительно меньше и уйти тихо по-английски такой клиент уже не сможет – возвращаться-то ему все равно в свою большую квартиру..

4. Особенности договорной работы с клиентом

По умолчанию агентством в отношении большей квартиры реализуется схема наймодатель (клиент) – наниматель (сотрудник фирмы) – поднаниматель (жилец), однако она подразумевает ответственность агентства (и фактическую, и юридическую) перед своим заказчиком за состояние жилплощади (что, кстати, всегда заявляется Вами в рекламных целях). Конечно, это не есть хорошо, но чтобы законно уклоняться от подобных обязательств, Вам нужно будет разрывать классическую триаду «наймодатель – наниматель – поднаниматель» и заключать договор найма (или даже безвозмездного пользования) напрямую, между хозяином (Вашим клиентом) и жильцом, которого Вы же и найдете. Однако этот путь, обращаясь в агентство с просьбой подобрать вариант арендного обмена, не готовы платить вам ежемесячный аннуитетный платеж (обычно 20–35 % от разницы плат за наем

большого и меньшего вариантов), а хотят «отделаться» разовой комиссией, как при обычной сдаче (снятии) жилья. Первая схема (небольшие регулярные суммы), безусловно, намного интереснее для Вас, хотя она подразумевает ту самую ответственность за состояние большей квартиры. Но с самого начала переговоров с клиентом он должен понимать, что платить придется именно ежемесячно (для Московского региона – минимум 10 тыс. руб./мес.), иначе это уже будет не арендный обмен, а две отдельные сделки – сдать большую квартиру и снять меньшую, а что, как говорится в народе, две большие разницы!

Арендный разъезд



Указанная схема применяется, если по какой-то причине собственники (вместе со своими членами семьи) не могут (или не хотят) разъехаться из большой 3-х или 4-х комнатной квартиры в центре города или другого престижного района. Чаще всего это три поколения, живущих под одной крышей – пожилые родители, в свое время получившие или купившие хорошее жилье, их сын (дочь), невестка (зять) и внуки.

Если риэлтер, ведущий разъезд большой квартиры, видит, что кто-то из них (чаще всего старики) сознательно не хотят ничего делать, то можно предложить им разъехаться на время», правда, как показала практика, в этом случае доплата (например, большая квартира была сдана за 70 тыс. руб./мес., а маленькие однокомнатные сняты за 30 тыс.) и, естественно, Ваша комиссия будет весьма скромными.

Более интересной с коммерческой точки зрения разновидностью рассматриваемой схемы является арендное расселение, которое предлагается не желающим разъезжаться жильцам коммуналки (только в случае двух лицевых счетов; на три и более варианта это делать экономически нецелесообразно).

В этом случае жильцы, безусловно, попросят доплату, но и коммуналка, даже без ремонта (в центре большого города), будет сдаваться за весьма немаленькую сумму.

На практике в подобных случаях обычно возникают две проблемы: во-первых, потенциальные наниматели большой квартиры, готовые сделать в ней ремонт, требуют заключения договора найма на длительный срок (до 5 лет) или даже предлагают оформить договор аренды с госрегистрацией обременения (и их можно понять). Во-вторых, бывшие коммунальщики, переехав временно в отдельные квартиры, часто, обычно через год, начинают

выдвигать новые условия на предмет качества их временного жилья и уровня доплаты, а иногда и просятся назад (а наниматели большой коммуналки только что сделали в ней хороший ремонт, рассчитывая прожить там минимум пять лет). Так что реализация этой схемы требует уже более высокого уровня риэлтерского мастерства, но и аннуитетный доход агентства, которое занимается подобными сделками, с каждой из них немаленький.

Арендный обмен за границу



Для обозначения этой сделки, приобретающей в последние годы все большее распространение, используется термин **дауншифтинг** (downshifting – буквально переключение на более низкую передачу, замедление или ослабление какого-либо процесса). Собственник жилья в крупном и дорогом городе его сдает, а сам снимает объект (начиная со студии и бунгало) где-нибудь на берегу теплого моря (для сезонного проживания: в Болгарии, Черногории, Хорватии, Турции; для зимнего или круглогодичного: в Таиланде, Индии, Вьетнаме, Малайзии, Индонезии), в большинстве случаев продолжая работать в режиме фрилансинга (free lance – удаленный доступ) по своей основной профессии.

К числу типичных дауншифтеров относятся, в первую очередь, молодые люди в возрасте 23–28 лет, у которых нет своего жилья, а снимать его гораздо выгоднее в странах юго-восточной Азии, включая Гоа. Во-вторых, это уже более зрелые и состоявшиеся граждане, использующие уже нажитую недвижимость в России (или живущие на доходы от заработанных и работающих капиталов).

При этом объекты, остающиеся на родине, сдаются в наем аналогично схемам, рассмотренным в предыдущем подразделе (особенностью управления имуществом дауншифтеров является то, что жилье за границей они подбирают все-таки себе сами, поэтому платят агентству более низкую комиссию 10–15 % фактически за присмотр за российской квартирой или домом). Кстати, в этом случае часто используется договор доверительного управления имуществом, который, как говорилось выше, подлежит государственной регистрации в качестве обременения и является дополнительной гарантией «сохранности» недвижимости на родине.

1.6. Посуточная сдача квартир



Указанная схема получила в последние годы значительное распространение во всех крупных городах мира, а не только у нас в России. При поверхностном рассмотрении сдача жилья в посуточном режиме очень выгодна. Например, среднестатистическую 1-к квартиру в Москве можно сдать за 30 тыс. руб/мес., а в сутки – за 3 тыс. руб. (90 тыс. в месяц).

Однако все так замечательно лишь на бумаге: во-первых, никогда и никому не удавалось обеспечить стопроцентной заполняемости объекта (7 дней в неделю, 30 в месяц, 365 в год) – для Москвы отличным результатом считается 18–20 дней, а при сдаче при помощи специализированных фирм 23–25; во-вторых, частая смена жильцов рано или поздно приводит к разгрому в квартире (например, жилье снимала компания молодых людей для проведения вечеринки); в-третьих, к таким объектам предъявляются повышенные требования по мебелировке, обстановке и уборке:

- **выполнение ремонта.** В посуточной квартире постоянно приходится освежать текущий ремонт, ибо из-за частой смены жильцов ее состояние быстро ухудшается;

- **мебель и обстановка.** Требуется обставлять жилье в едином стиле, хотя бы самой дешевой (из магазина ИКЕА), но относительно новой мебелью. Также необходимо дополнительное оборудование и электроприборы (чайник, СВЧ, хорошая посуда, уют, DVD-проигрыватель, Wi-Fi-роутер).

- **уборка, стирка, смена белья.** Выполняется либо силами кого-либо из соседей (за отдельную плату им), либо сотрудниками специализированной фирмы;

- **перепрограммирование замков.** Необходима установка на входной двери механического или электронного кодового замка, который заново перепрограммируется при заселении очередного жильца.

* * *

В большинстве случаев хозяева квартир сами не справляются с их обслуживанием в посуточном режиме, поэтому более целесообразно помочь им заключить договор со специализированными посредническими фирмами (такие легко найти в Интернете по запросу «квартира на сутки в Москве»). При этом часть оплаты (от 25–30 %, если жилье полностью соответствует требованиям к посуточной сдаче, до 40–50 %, если управляющая компания «приводит его в порядок» за свой счет) передается посредникам, которые также вправе потребовать заключения договора (аренды с юрлицом или ИП) на срок более года с его госрегистрацией. Однако даже при распределении доходов 50 / 50 сдавать квартиру в посуточном режиме выгодно: вместо 30 тыс. при ежемесячной оплате хозяин получает, как показывает практика, 35–38 тыс., и при этом освобожден от обязанности подбирать жильцов и следить за состоянием квартиры, особенно если его имущество дополнительно застраховано.

1.7. Сдача жилья юридическому лицу



Иногда встречаются случаи, когда жилое помещение (квартиру, дом или даже комнату) планирует снимать юридическое лицо или ИП для проживания своих сотрудников. С точки зрения защиты интересов хозяина, это вроде бы выгодно, ведь в случае неадекватных действий жильцов (подробнее о таковых у нас пойдет речь в главах 5 и 7) будет с кого спросить.

Однако в жизни получается не все так просто, в первую очередь потому, что оформлять договор и приложения к нему с юрлицом и ИП сложнее – это уже будут правоотношения не найма (глава 35 ГК РФ), а аренды (глава 34). При этом у арендатора прав намного больше, чем у нанимателя. Так что рекомендуем относиться к предложениям заключить договор с юрлицом более взвешенно и осторожно, особенно если в нем будет указан заниженная цена сделки!

Давайте более подробно рассмотрим три основных схемы взаимодействия сдатчика жилья с юридическими лицами и ИП:

- **серая** (жилье снимается либо непосредственно на сотрудников, либо с уклонением от налогообложения);
- **белая** (юрлицо выполняет в отношении физлица-сдатчика функции налогового агента);
- **по ДДУ** (договору доверительного управления).

Серая схема сдачи юрлицу

В рассматриваемом случае стороны либо заключают договор найма между хозяином и ответственным от организации сотрудником, обычно с пропиской в том же населенном пункте, либо договор аренды, который не проводится через бухгалтерию фирмы и оговоренную денежную сумму собственнику отдает то же самое ответственное лицо. Однако это вовсе не означает, что именно он (она) и будет проживать в квартире (комнате), что на практике часто приводит к злоупотреблениям: хозяину сначала говорится, что жилье займет семья нашего директора, а на деле на объект вселяются два десятка гастарбайтеров. Чтобы исключить такие ситуации, в договоре найма (аренды) должно быть указано предельное число проживающих (что на практике, конечно, трудно проконтролировать), а также условие о досрочном внесудебном расторжении договора по инициативе наймодателя в случае существенных его нарушений (например, использование под гостиницу, мини-офис, жалобы соседей и т. д.). Более подробно об этом у нас пойдет речь в разделе 4.1.

Сдача юрлицу с удержанием НДФЛ

В этом случае юрлицо предлагает собственнику работать в белую – между сторонами обычно оформляется краткосрочный договор аренды на 11 месяцев или 364 дня (в соответствии со статьей 651 ГК РФ таковой подлежит госрегистрации, если заключен на срок более одного года).

Кроме того, в силу статьи 226 НК РФ предприятие обязано выполнять по отношению к арендодателю функции налогового агента, т. е. удерживать и перечислять за него в бюджет 13 % НДФЛ. Если же договор заключен в серую, о чем шла речь выше, то юрлицо рискует попасть под санкции, предусмотренные статьей 123 НК РФ – не перечисление сумм налога,

подлежащего удержанию налоговым агентом (штраф в размере 20 % суммы, подлежащей перечислению).

ГРАЖДАНСКИЙ КОДЕКС РФ (извлечение)

Статья 603. Форма и государственная регистрация договора аренды

1. Договор аренды на срок более года, а если хотя бы одной из сторон договора является юридическое лицо, независимо от срока, должен быть заключен в письменной форме.

2. Договор аренды недвижимого имущества подлежит государственной регистрации, если иное не установлено законом.

3. Договор аренды имущества, предусматривающий переход в последующем права собственности на это имущество к арендатору (статья 624), заключается в форме, предусмотренной для договора купли-продажи такого имущества.

Статья 674. Форма договора найма жилого помещения

1. Договор найма жилого помещения заключается в письменной форме.

2. Ограничение (обременение) права собственности на жилое помещение, возникающее на основании договора найма такого жилого помещения, заключенного на срок не менее года, подлежит государственной регистрации в порядке, установленном законом о регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. *(п. 2 введен Федеральным законом от 21.07.2014 № 217-ФЗ)*

Статья 680. Временные жильцы

Наниматель и граждане, постоянно с ним проживающие, по общему согласию и с предварительным уведомлением наймодателя вправе разрешить безвозмездное проживание в жилом помещении временным жильцам (пользователям). Наймодатель может запретить проживание временных жильцов при условии несоблюдения требований законодательства о норме общей площади жилого помещения на одного человека. Срок проживания временных жильцов не может превышать шесть месяцев. *(в ред. Федерального закона от 29.12.2004 № 189-ФЗ)*

Временные жильцы не обладают самостоятельным правом пользования жилым помещением. Ответственность за их действия перед наймодателем несет наниматель.

Временные жильцы обязаны освободить жилое помещение по истечении согласованного с ними срока проживания, а если срок не согласован, не позднее семи дней со дня предъявления соответствующего требования нанимателем или любым гражданином, постоянно с ним проживающим.

Статья 683. Срок в договоре найма жилого помещения

1. Договор найма жилого помещения заключается на срок, не превышающий пяти лет. Если в договоре срок не определен, договор считается заключенным на пять лет.

2. К договору найма жилого помещения, заключенному на срок до одного года (краткосрочный наем), не применяются правила, предусмотренные пунктом 2 статьи 677, статьями 680, 684 – 686, абзацем четвертым пункта 2 статьи 687 настоящего Кодекса, если договором не предусмотрено иное.

Статья 685. Поднаем жилого помещения

1. По договору поднайма жилого помещения наниматель с согласия наймодателя передает на срок часть или все нанятое им помещение в пользование поднанимателю. Поднаниматель не приобретает самостоятельного права пользования жилым помещением. Ответственным перед наймодателем по договору найма жилого помещения остается наниматель.

2. Договор поднайма жилого помещения может быть заключен при условии соблюдения требований законодательства о норме общей площади жилого помещения на одного человека. (в ред. *Федерального закона от 29.12.2004 № 189-ФЗ*)

3. Договор поднайма жилого помещения является возмездным.

4. Срок договора поднайма жилого помещения не может превышать срока договора найма жилого помещения.

5. При досрочном прекращении договора найма жилого помещения одновременно с ним прекращается договор поднайма жилого помещения.

6. На договор поднайма жилого помещения не распространяются правила о преимущественном праве на заключение договора на новый срок.

Статья 699. Отказ от договора безвозмездного пользования

1. Каждая из сторон вправе во всякое время отказаться от договора безвозмездного пользования, заключенного без указания срока, известив об этом другую сторону за один месяц, если договором не предусмотрен иной срок извещения.

2. Если иное не предусмотрено договором, ссудополучатель вправе во всякое время отказаться от договора, заключенного с указанием срока, в порядке, предусмотренном пунктом 1 настоящей статьи.

Статья 1017. Форма договора доверительного управления имуществом

1. Договор доверительного управления имуществом должен быть заключен в письменной форме.

2. Договор доверительного управления недвижимым имуществом должен быть заключен в форме, предусмотренной для договора продажи недвижимого имущества. Передача недвижимого имущества в доверительное управление подлежит государственной регистрации в том же порядке, что и переход права собственности на это имущество.

3. Несоблюдение формы договора доверительного управления имуществом или требования о регистрации передачи недвижимого имущества в доверительное управление влечет недействительность договора.

Все вышеперечисленное не относится к иностранным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, находящимся на упрощенной системе налогообложения (УСН) в соответствии со статьей 23 частью 3 ГК РФ ИП в рассматриваемой ситуации приравниваются к юрлицам и должны заключать именно договоры аренды, а не найма.

Итак, давайте отметим особенности рассматриваемой схемы белой сдачи жилого помещения юрлицу.

- если компания настаивает на таком оформлении взаимоотношений, то арендная (именно арендная) плата должна быть повышена в среднем на 15 % (налог на добавленную стоимость физического лица (НДФЛ) рассчитывается не простым добавлением 13 %, а по

формуле АПх100:87, что несколько больше, к тому же собственник в этом случае необходимо будет отчитываться перед налоговой).

- перечисление денег возможно только на расчетный или карточный счет хозяина, что создает определенные неудобства.
- у арендатора по сравнению с нанимателем значительно больше прав даже и при краткосрочном договоре, что тоже необходимо учитывать.
- юридические лица обычно не согласны оформлять обеспечительный взнос за сохранность имущества (хотя к правоотношениям залога он никакого отношения не имеет). Максимум, на что можно договориться, это одновременное перечисление арендной платы «за первый и последний месяцы», что, согласитесь, совсем не то, на что рассчитывает собственник.
- в тексте договора, также как и при серой схеме, должно быть указано предельное число проживающих граждан, а также условия досрочного расторжения договора во внесудебном порядке по инициативе хозяина (в нашем случае арендодателя).

Заключение договора доверительного управления



Указанная форма оформления отношений между собственником и юридическим лицом (на практике и с ИП, и даже с физлицом) обычно встречается при использовании жилья (квартиры или дома) в посуточном или даже почасовом режиме, когда хозяин привлекает себе в помощь профессиональную управляющую компанию (подробнее об этом у нас шла речь в разделе 1.5). В этом случае, особенно когда юрилицо вкладывается в ремонт и оборудование посуточной квартиры в соответствии со стандартами, принятыми на этом рынке, ему требуются определенные гарантии, что сдатчик будет вести себя адекватно и не расторгнет договор раньше времени (или сильно повысит цену).

Для минимизации рисков существуют две основные схемы: первая – договор аренды на срок более года; вторая – ДДУ, где доверительным управляющим является агентство, а учредителем управления и выгодоприобретателем в одном лице – собственник. Такой договор в соответствии со статьей 1017 ГК РФ подлежит госрегистрации вне зависимости от срока, а его существенными условиями являются:

- состав имущества, передаваемого в доверительное управление, и его персонификация;
- указание учредителя и выгодоприобретателя;
- размер и форма вознаграждения доверительному управляющему (если таковое предусмотрено);
- срок действия, порядок расторжения и прекращения договора.

Естественно, договоры краткосрочного найма, заключаемые доверительным управляющим с физлицами-посуточниками, никаким образом в налоговых органах не засвечиваются, но зачастую и не заключаются вообще (что, конечно, неправильно). При этом агентство либо платит хозяину фиксированную сумму (например, 40 тыс. руб. вместо 30 тыс. руб. за обычный наем), либо передает ему всю выручку (например, за 30 дней квартира сдавалась 20 по цене 3 тыс. руб./сутки, что составило 60 тыс. руб.), за вычетом своей комиссии (по ДДУ – вознаграждения доверительного управляющего).

1.8. Сдача квартир в новостройках



Как уже говорилось в других книгах из серии «Сделки с недвижимостью»³, квартиру в новостройке уже можно не официально сдавать с момента подписания акта приемки-передачи с застройщиком и заключения договора с управляющей компанией, получая тем самым хоть небольшой, но уже доход, компенсирующий затраты на ее приобретение.

Однако в дальнейшем дольщик (пока еще не собственник!) такой инвестиционной квартиры (он сам там жить не собирается) должен определиться для себя, кому, за сколько и в каком режиме такое жилье сдавать. Здесь существует три основных схемы:

- сдача «бетонной коробки» трудовым мигрантам;
- выполнение ремонта силами нанимателей;
- ремонт за свой счет и последующая сдача.

Давайте рассмотрим каждую из них подробнее.

Сдача новостройки без отделки

Это самый простой и беспроblemный вариант для любых (от эконом-панели на окраине до премиум-класса в центре крупного города) квартир, до момента оформления прав собственности (когда хозяин получает Свидетельство о госрегистрации права, а этого счастливого момента можно ждать до трех лет включительно). Съемщиками бетонной коробки без внутренней отделки будут трудовые мигранты, ремонтирующие другие квартиры и общественные помещения в этом же доме. Найти их проще всего через управляющую компанию или путем адресной расклейки по подъездам (хотя на практике выгоднее делать наоборот – сначала расклейка, потом обращение в УК).

Проживание вышеуказанных граждан в неотресторированной квартире особых трудностей дольщику (в последствии собственнику) не доставляет, за исключением большого расхода воды и электроэнергии (часто с несанкционированным подключением к общей электросети дома), так что лучше всего все-таки искать гастарбайтеров, которых порекомендует УК (за них платят скромнее, но и проблем возникает тоже меньше).

Выполнение ремонта силами нанимателей

В теории эта схема выглядит так: в неотресторированную квартиру пускают тех же приезжих строителей (или, может быть, их бригадира), с которыми достигается договоренность, что денег они не платят, а делают черновую отделку жилья (выравнивание стяжки на полу, шпатлевка стен и потолка, штробление каналов под электрику, установка разводки под сантехнику, приведение в порядок откосов стеклопакетов и некоторые другие работы). Стороны (дольщик и, например, бригадир отделочников) оговаривают объем и смету работ, а также время взаимовыгодного проживания (только узнайте заранее из независимых источников верхнерыночную стоимость материалов и трудозатрат), после выполнения которых уже будет начисляться плата за наем.



Внимание! Никогда не соглашайтесь на предложения бригадира сделать в счет проживания чистовой ремонт жилья, ибо его качество будет таково, что после освобождения

³ В.Г. Шабалин, Е.А Шамонова. Сделки с недвижимостью: как приобрести новостройку. Издание 3-е, перераб. и доп. М: Филинь, Омега-Л. 2012, 448с.

квартиры проще все счистить, выкинуть и переделать заново. Также не стоит связываться с гражданами (не строителями-отделочниками), которые будут предлагать выполнить аналогичный ремонт за проживание – причина, думаем, Вам понятна.

Ремонт за свой счет с последующей сдачей

В рассматриваемом случае дольщик (или уже даже собственник) выполняет белую отделку жилья, как было указано выше, а чистовой ремонт делает уже после выселения гастарбайтеров или их реководителей. По времени это занимает в среднем 2–3 месяца, после чего в квартиру закупается самая дешевая мебель и оборудование и она сдается в посуточном режиме (подробнее об этом у нас шла речь в разделе 1.5). Конечно, жилье можно сдать и семье по классической схеме (оплата помесечно), но это экономически менее выгодно, особенно в отдаленных непрестижных районах.

Однако следует учитывать сильные ценовые ножницы между затратами на ремонт и величиной платы за наем: даже самая дешевая отделка 2-х или 3-х комнатной квартиры под посуточную сдачу составляет минимум 300–500 тыс., а в реальности 600–700 тыс. руб., и к тому же весь процесс занимает в теории 2–3, а на самом деле 4–6 месяцев. Так что срок окупаемости такого проекта (из расчета платы за наем 30 тыс. руб/мес), составляет около трех лет и к этому времени от всего «ремонтного великолепия» и недорогой мебели ничего не останется (реально придется переделывать заново). Так что наиболее рациональной из трех вышеперечисленных схем является первая – сдача серой коробки трудовым мигрантам (естественно, до полного заселения отремонтированных соседних квартир постоянными жильцами).



Внимание! После массовой скупки новостроек, случившейся в конце 2014 года, к середине 2015 года, когда эти дольщики оформили права собственности и сделали ремонт под сдачу, цены на наем подобных квартир сильно упали.

1.9. Сдача апартаментов и лофтов

Иногда на рынке в качестве объекта под сдачу предлагаются формально нежилые объекты: гостиничные номера на длительный срок; апартаменты и пентхаузы (фактически многокомнатные квартиры); лофты (жилые помещения, переоборудованные из бывших производственных).

В этом случае, также как и при взаимодействии со съемщиками – юридическими лицами (подробнее см. раздел 1.7), между сторонами возникают правоотношения не найма, а аренды, которые регулируются главой 34 ГК РФ.

Однако при длительном проживании в нежилом помещении существуют определенные неудобства: во-первых, по адресу объекта нельзя зарегистрироваться по месту пребывания; во-вторых, гораздо больше оснований для вторжения непрошенных гостей в погонах (жилище все-таки более неприкосновенно); в-третьих, значительно выше коммунальные платежи (а они обычно оплачиваются арендатором). На практике такие помещения обычно снимаются зарубежными юридическими лицами для проживания экспатов (специалистов-иностранцев), работающих в России, да и сдают их зачастую девелоперские или управляющие соответствующим бизнес-центром компании из той же страны.

1.10. Сдача загородного жилья



Одной из традиционных, еще с дореволюционных времен, форм летнего отдыха представителей среднего класса является наем (иногда аренда, о различиях этих понятий у нас шла речь в введении к этой главе) загородного дома (или части такового), причем для этого необязательно быть очень богатым человеком – ведь на рынке московского региона представлены варианты от 0 (нуля) до 1,5 (полутора) миллионов рублей в месяц, а индивидуальные дома внутри МКАД, в первую очередь в поселках Сокол и Серебряный бор, предлагаются и за два миллиона рублей.

При этом следует иметь в виду, что подбор вариантов на летний сезон надо начинать в феврале-марте, ибо, к майским праздникам (время массового выезда на дачи) ничего хорошего по разумным ценам уже не остается.

Давайте рассмотрим основные ценовые диапазоны ставок найма дач в Подмосковье, привязав их к стоимости сдачи городских квартир (вполне возможно, что Вы захотите совершить «арендный обмен» городской жилплощади на пригородную (см. раздел 1.5).

1.15–20 тыс. руб. в месяц (ставки найма комнаты в городе). За эти деньги особо не разгуляешься – можно снять только щитовой домик размером 4х4 или максимум 6х6 м на участке 6 соток по Восточному, Юго-Восточному и Южному направлениям во 2-й или 3-й стоимостной зоне. Возможен и такой вариант: в будни вы «охраняете» уже более солидный дом или дачу от непрошенных гостей, а на выходные, когда приезжают хозяева, обязаны освободить помещение (чтобы вернуться, например, в понедельник). Еще встречаются следующие предложения – клиент живет на дорогой даче в качестве помощника по хозяйству, обрабатывает землю, ремонтирует постройки, выполняет ряд обязанностей прислуги. В этом случае вообще можно поселиться бесплатно – как говорится, и приятно и полезно.

2.30–45 тыс. руб/мес (стоимость сдачи бизнес 1-к квартиры или эконом 2-к квартиры в Москве). За указанную сумму можно подобрать щитовой домик на территории 1-й стоимостной зоны (кроме Минского, Рижского, Ленинградского, Киевского и Калужского направлений) или брусчатую (иногда кирпичную) дачу, но не ближе 50-ти километровой «бетонки» (на карте автодорога А107). Кроме того, Вы уложите по деньгам в наём полдома на территории садовых товариществ (проживание совместно с владельцами или помощь им по хозяйству). Можно попробовать снять номер в недорогом доме отдыха, но уже в соседних областях.

3.40–55 тыс. руб/мес (ставки аренды бизнес 2-к квартиры или эконом 3-к квартиры в городе). Этот ценовой диапазон наиболее разнообразен: можно снять брусчатый или кирпичный дом в 1-й стоимостной зоне, коттедж со всеми удобствами во 2-й или 3-й (кроме закрытых поселков).

Естественно, за такие деньги хозяева не должны докучать своим присутствием (расчеты можно организовать и в городе). Если Вас устроит номер в частной гостинице или пансионате, то можно поселиться и в нем.

4.50–70 тыс. руб/мес (стоимость найма бизнес 3-х, 4-комнатной квартиры бизнес-класса в Москве, за исключением премиум). За указанную сумму вполне можно снять зимнюю дачу со всеми удобствами в 1-й стоимостной зоне, кроме Рублево-Успенского шоссе и стародачных поселков. Рекомендуем обратить внимание на Новорижское и Киевское направления – на них меньше всего проблем с автомобильными пробками (в последнее время, в связи с присоединением к Москве новых территорий, активно реконструируется

и Калужское шоссе). Кроме того, можно обратить внимание на коттеджи в поселках во 2-й или 3-й зоне.

5.100–150 тыс. руб/мес (стоимость найма квартиры 100–200 м² в доме бизнес-класса). С указанной суммы начинаются ставки на дома в закрытых коттеджных поселках на территории Ближнего Подмосковья (до 30 км), однако не по самым престижным направлениям (кроме Рублево-Успенского, Рижского, Минского, Киевского, Калужского).

6. Свыше 150 тыс. руб/мес (элитная квартира премиум-класса в центре Москвы). Сконцентрируйте свое внимание на закрытых поселках в 1-й стоимостной зоне, а также коттеджах по Рублево-Успенскому, Новорижскому и Минскому направлениям – в других местах подобных цен пока еще нет.

* * *

Вы можете снять дом для семейного отдыха на целый сезон, месяц, неделю или выходные дни. Аренда дома позволит интересно и неординарно провести корпоративное мероприятие, выездной семинар или конференцию, личное торжество. Наконец, в таком доме можно отметить праздничное событие – свадьбу, юбилей или день рождения.

Как правило, загородный дом, который сдается в наем, имеет все условия для любого из перечисленных видов отдыха, оборудован современной бытовой техникой, имеет изолированные спальни, место для пикника. В зависимости от желаний и возможностей клиента можно заказать приготовление еды, а можно делать это самостоятельно, пользоваться баней или сауной. Аренда дома возможна даже в почасовом режиме.

Прежде чем заплатить деньги за арендованный дом, необходимо проверить документы собственника и правильно заключить договор. Договор найма – это основное доказательство того, что Вы сняли этот объект. Только с договором на руках можно отстаивать свои права, если наймодатель нарушает условия соглашения, в том числе и в судебном порядке. Ведь проблемы лучше предупреждать, чем распутывать. Впрочем, об этом у нас уже пойдет речь в главе 5 (на примере найма квартир).

1.11. Аренда недвижимости за границей

Отдыхая за границей, большинство россиян обычно живут в гостиничных номерах разной степени комфортности, реже – в отдельно стоящих домах (шале, коттеджах, виллах), обычно снимаемых вскладчину. Однако для многих такое размещение уже стало некомфортным, и граждане подумывают о полноценной аренде студий, апартаментов или даже дома. С другой стороны, у наших соотечественников, приобретших real estate за рубежом с инвестиционными целями, возникает желание (или даже необходимость) его регулярно и безопасно сдавать. Так что давайте коротко рассмотрим основные особенности этого специфического рынка аренды (понятие «наем» здесь не используется).

По срокам можно выделить три основных периода аренды (не считая круглогодичного дауншифтинга о котором у нас шла речь в разделе 1.5):

- 1 неделя – 1 месяц (на период отпуска);
- до 3 летних месяцев (школьные каникулы; часто проживание с бабушкой или няней);
- до 6 месяцев (для пожилых родителей или детей дошкольного возраста).

Все остальные критерии подбора объектов за границей при съеме жилья практически те же, что и при его покупке (регионы и страны; типы жилья; ценовые диапазоны; к кому обращаться). Об этом более подробно у нас шла речь в других книгах из серии «Сделки с недвижимостью»⁴.

Классическая аренда

В последнее время все больше наших граждан могут себе позволить арендовать недвижимость за границей. Мотивы заключения такой сделки могут быть самыми разными – желание провести за рубежом отдых, проживая не в гостинице, а в арендованном доме, где чувствуешь себя полноправным хозяином, или перспектива покупки жилья в данной стране – в этом случае аренда рассматривается как способ определить, стоит ли приобретать объект именно здесь.

Обратная аренда (leaseback)



Фактически эта схема покупки жилья (обычно апартаментов) в рассрочку, когда уже готовый объект передается потенциальным собственником, не имеющим возможности (а может быть, желания) оплатить его полностью, в управление застройщика с целью сдачи в аренду. В течении срока действия подобного договора (обычно 3 5 лет) управляющая компания, созданная застройщиком, сдает жилье частным лицам (обычно отдыхающим на короткий срок), а полученные суммы засчитывает в счет стоимости объекта, причем в не зависимости от того, за сколько и на какой период удалось подобрать арендатора.

По истечении срока действия такого договора и выплаты стоимости объекта, жилье полностью переходит в распоряжение нового собственника и он вправе либо жить там сам, либо самостоятельно объект сдавать, либо заключить с застройщиком аналог нашего договора доверительного управления и продолжить работать по той же схеме, но уже с получе-

⁴ В.Г. Шабалин. Сделки с недвижимостью в вопросах и ответах. Издание 18-е, перераб. и доп. М: Филинь, Омега-Л. 2015, 796с.

нием причитающихся платежей себе (естественно, с учетом комиссии управляющей организации).

Совместное владение (таймшер)



Указанная форма владения курортной недвижимостью, сильно дискредитировавшая себя в России за счет деятельности всевозможных мошеннических фирм, представляет собой аренду (или даже продажу) курортной недвижимости в собственность на фиксированное в течении года время (обычно 1–2 недели), а в остальной период право на объект (в рекламе – апартаменты или даже отдельная вилла) приобретают другие лица. Также предусматривается право обмена своего таймшера на другие (в зависимости от сети – на 200–300 курортов в разных странах мира).

В действительности подобные предложения ничего хорошего для согласившихся на них не приносят – сами объекты находятся в неудобных местах, авиаперелеты и пользование инфраструктурой оплачиваются отдельно, обмен на другие курорты и сроки отдыха затруднен. Также весьма проблематично продать свой сертификат на вторичном рынке, когда его владельцы убедятся в практической никчемности такового (как чемодан без ручки – выбросить жалко, а тащить дальше – тяжело).

Глава 2

Работа с собственником

2.1. Подготовка к просмотру квартиры

Классическая аренда (11 мес – 364 дня) чем то похожа на шахматы и за это авторы ее любят. В ней есть и блиц и цейтнот. Все решают минуты. Если квартира не защищена эксклюзивным договором и риэлтер окажется менее расторопным, то коллега сдаст квартиру раньше него.

Как правило, менее четверти объектов в агентствах являются эксклюзивными, поэтому конкуренция вынуждает агентов работать быстро и четко. Некогда обдумывать ходы. Приходится перераспределять время в пользу тех вариантов (листингов), которые с большей вероятностью будут доведены до сделки.

Какова роль агента для наймодателя, чтобы он был ему интересен?



Наймодатель это собственник жилья, сдающий его внаем. Если собственников несколько, то, как правило, один из них ведет переговоры по сдаче жилья, но договор подписывают все сособственники.

Представьте себя на месте хозяина. У вас есть квартира, которую вы хотите сдать в наём. Каков ваш интерес платить агенту? Ради чего вы его наймете?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.