

Дисконт на сдачу

14

Середина лета — время, когда можно выгодно снять квартиру, не дожидаясь традиционного ажиотажа в конце августа — начале сентября. Подбирая съемное жилье эконом-, бизнес- и элит-класса, мы выясняли, насколько выгодно сейчас сдать жилье и какие факторы повышают его ценность.

ЮЛИЯ ФАЙЗРАХМАНОВА

С кем выбирать? Самые выгодные варианты съемного жилья можно найти, арендуя квартиру через знакомых. Плюс — отсутствие комиссионных, минус — ограниченный выбор.

Подбор квартиры по объявлению тоже имеет свою специфику. Найти таким образом жилье, сдающееся без посредников, практически нереально: риэлтеры оперативно «берут под крыло» предлагающиеся к сдаче квартиры. Ценам, равно как и описанию квартир, в объявлениях верить не стоит: как показывает практика, по крайней мере, в половине случаев это «завлекалки».

Ориентироваться разумнее не на предложение, а на собственные потребности. Первый шаг — риэлтер на другом конце провода подберет по базе данных то, что более-менее соответствует требованиям. Причем надо учитывать, что агентства обмениваются данными о клиентах и квартирах, поэтому в другом агентстве вам могут предложить ту же самую квартиру — различны будут только размеры агентского вознаграждения. Следующий этап — осмотр квартир и корректировка цен. После того, как определен окончательный вариант, предстоит подписать договор с владельцем квартиры или с его законным представителем, а также с самим агентством (желательно, чтобы здесь было четко сказано, что агентство несет ответственность за предоставленное жилье на весь срок договора). В моей практике был случай, когда арендаторов «попросили» из квартиры через полтора месяца после заселения: хозяин не выплатил ипотечный кредит, и недвижимость перешла к банку. Со скрипом риэлтер согласился предоставить другое жилье на условиях компенсации фактических расходов по его подбору.

В первый месяц квартиросъемщику предстоит отдать от 1,5 до 2 размеров месячной ставки. Комиссионные риэлтеру, в зависимости от ценовой категории жилья, составят от 50 до 100% месячной арендной платы, в секторе эконом-класса сумма может быть фиксированной — 5 тысяч рублей. Среди компаний, занимающихся подбором жилья, встречаются конторы типа «Рога и копыта», уверенно эксплуатирующие «относительно честный способ изъятия денег у населения». В отличие от настоящих риэлтеров, агентства, оказывающие информационные услуги, обязуются только предоставить перечень квартир в аренду. За дальнейшее ответственности никто не несет: квартира может быть сданной, а телефон владельца недоступным. Иллюстрацией к этому стало объявление о сдаче комнаты в квартире на улице Баумана по цене в 1500 рублей, которое, вероятно, помимо меня, привлекло многих студентов, желающих за смешные деньги поселиться рядом с местом учебы. Вежливый голос по телефону предложил приехать в офис, заключить договор, после чего мне обещали передать контактные данные хозяйки, разговаривать с которой предстоит уже без участия посредника. Стоит такое сомнительное «удовольствие» от 600 рублей.

Бизнес с «доводкой» Первой квартирой в моем поиске стала трехкомнатная «сталинка». Эту квартиру риэлтер, к которому я обратилась, показала через три часа после звонка в агентство. Квартира, расположенная в центре Казани, на улице Парижской Коммуны, позиционируется в сегменте бизнес-класса. Цена в 25 тыс. рублей включает: три комнаты на площади в 90 метров, двухуровневые потолки