Startup (RENTORIO.COM)

Веб сервис, который объединяет арендаторов и арендодателей жилья, исключает посредников, минимизирует финансовые расходы и экономит время.

Бизнес идея для проекта в сфере аренды жилья.

2017

версия 0.2

Загария А.

11.03.2017

Содержание

[Введение. 2](#_Toc477033900)

[1. Рынок аренды и его объёмы. 3](#_Toc477033901)

[1.1 Что почём на рынке Киева? 3](#_Toc477033902)

[1.2. А есть ли рынок в Украине? 3](#_Toc477033903)

[1.3 Статистика запросов в Google AdWords и Yandex WordStat. 4](#_Toc477033904)

[2. А зачем нам ~~кузнец~~ посредник? 7](#_Toc477033905)

[2.1 Взгляд на проблемы со стороны арендаторов. 7](#_Toc477033906)

[2.1.1 Мошенники на рынке недвижимости. 7](#_Toc477033907)

[2.1.2 Кто остановит недобросовестных риелторов? 9](#_Toc477033908)

[2.1.3 «Чёрные риелторы» 10](#_Toc477033909)

[2.1.4 Интернет форумы 12](#_Toc477033910)

[2.2 Взгляд на проблемы со стороны арендодателей. 24](#_Toc477033911)

[2.2.1 Оценка рисков арендодателя при сдаче квартиры в аренду. 24](#_Toc477033912)

[2.2.2 Основные вопросы для успешной сдачи жилья. 26](#_Toc477033913)

[2.2.3 Как найти хорошего квартиранта? 28](#_Toc477033914)

[2.2.4 Сдам квартиру без посредников. 28](#_Toc477033915)

[2.2.5 Денежный интерес 30](#_Toc477033916)

[2.2.6 Интернет форумы 33](#_Toc477033917)

[3. Обзор программных решений на рынке. 43](#_Toc477033918)

[3.1 Программы и веб-сервисы. 43](#_Toc477033919)

[3.2 Подписка/Доступ к базам недвижимости. 44](#_Toc477033920)

[3.3 А, что там в соцсетях? 48](#_Toc477033921)

[4. Наброски «User Stories». 49](#_Toc477033922)

[5. Lean Canvas. 51](#_Toc477033923)

# Введение.

Интересный факт о недвижимости. В США и развитых европейских странах доля граждан, имеющих недвижимость в собственности, составляет только 11%-25% от числа всех жителей. В России этот показатель выше 60%! Тем не менее, более 80% работоспособного населения хотя бы раз сталкивались с вопросом аренды квартиры.

Данный документ не претендует на 100% всеобъемлющее исследование рынка аренды, а только лишь даёт возможность приблизительно понять каков объём рынка аренды жилья, получить некую целостную, в некой степени абстрактную, картинку рынка по стране. Также сделать анализ, основываясь на статистических данных из разных источников, которые удалось найти, на предмет актуальности проблем, выделить из них наиболее главные, а также потребности в решении проблем, реальные запросы от участников рынка.

Далее проводиться обзор рынка программного обеспечения и сервисов, альтернативных решений, рассматривается только наиболее популярное и раскрученное на рынке.

# 1. Рынок аренды и его объёмы.

## 1.1 Что почём на рынке Киева?

Никто не знает точно, сколько на рынке сдается домов и квартир. На сегодняшний день в Киеве и киевской области по оценке интернет порталов более 400 тысяч объектов для сдачи в аренду.

По Киеву на сегодняшний день существуют десятки, а то и сотни агентств, предлагающих услуги по аренде жилья. Как показывает статистика, каждое крупное агентство в месяц заключает от 500 до 1500 сделок, в зависимости от сезона. Мелкие на порядок меньше, в среднем 300 сделок в месяц. Если предположить, что крупных агентств десяток или более, плюс средние и мелкие агентства и суммировать количество сделок, то в месяц приблизительно совершается более 10000 сделок, плюс мелкие агентства, может быть более 10000 сделок, точно неизвестно. По мелким агентствам статистики нет.

Далее приводятся некоторые выдержки из статей некоторых крупных агентств, по которым можно иметь представление объемов рынка и количество сделок совершаемых в определенные периоды.

## 1.2. А есть ли рынок в Украине?

Рынок есть, но, к сожалению, не такой большой ка хотелось бы. Была попытка найти что-то в интернете на предмет количества сделок по крупным городам таким как Львов, Одесса, Днепропетровск, Харьков, но увы, такой информации пока нет.

Но все-таки можно сделать некоторый абстрактный расчёт, воспользовавшись порталом недвижимости ЛУН.UA, который является агрегатором десятков крупных сайтов по недвижимости в Украине.

Был сделан запрос на аренду по Киеву, найдено было всего чуть более 74000 объявлений. Потом были сделаны запросы по вышеперечисленным крупным городам, количество объявлений колеблется от 4000 до 12000, разница приблизительно в 7 раз. То есть, среднее количество сделок по аренде в каждом из этих городов можно определить, разделив сделки по Киеву на разницу в количестве объявлений 20000/7 ≈ 2857. Что в итоге даст 2857\*4 = 11428 сделок.

Еще, у нас есть пару десятков городов с населением от 100000 до 300000 человек. По пропорции, приведённой выше, можно предположить следующее:

2857/7 ≈ 408 сделок. Что в сумме городов даст 20\*408 = 8160 сделок.

Итого, можем получить ~~некого «сферического коня в вакууме»~~ некую сумму сделок по Украине в городах с населением более 100000 человек:

20000 + 11428 + 8160 = 39588 сделок в месяц.

## 1.3 Статистика запросов в Google AdWords и Yandex WordStat.

В поисках статистических данных был выявлен классный инструментарий в виде Google AdWords и Yandex WordStat.

Итак, мы имеем статистику запросов по Киеву, по ключевым словам, в среднем за месяц.

**Google AdWords**

Поисковых запросов для ключевых слов - более 200000 запросов в месяц. Часть запросов приводиться ниже:

|  |  |
| --- | --- |
| **Ключевые слова по релевантности** | **Среднее число запросов в месяц.** |
| аренда квартир киев | 22 200 |
| аренда квартир киев без посредников | 1 300 |
| аренда квартир посуточно киев | 1000 |
| аренда квартир киев посуточно | 880 |
| аренда квартир без посредников киев | 590 |
| сдача квартир киев | 110 |
| снять квартиру в киеве | 18100 |
| снять квартиру киев | 8100 |
| квартира посуточно киев | 3600 |
| аренда комнат киев | 1300 |
| снять комнату в киеве | 4400 |
| снять комнату киев | 1600 |
| снять комнату в киеве без посредников | 1300 |
| сдам квартиру киев | 3600 |
| сдам комнату киев | 1300 |
| сдам квартиру киев без посредников | 210 |
| аренда квартир киев долгосрочно | 1600 |
| снять квартиру в киеве посуточно | 2400 |
| снять квартиру в киеве без посредников | 1900 |
| снять квартиру киев без посредников | 720 |

**Yandex WordStat**

Поисковых запросов для ключевых слов - более 100000 запросов в месяц.

|  |  |
| --- | --- |
| **Статистика по словам** | **Показов в месяц** |
| [снят квартиру киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2) | 28 412 |
| [снять квартиру +в киеве](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5) | 23 059 |
| [снять квартиру +в киеве посредников](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2) | 5 914 |
| [снять квартиру +в киеве без посредников](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2) | 5 907 |
| [снят квартиры посуточно киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%8B%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2) | 4 411 |
| [снять квартиру +в киеве посуточно](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE) | 3 356 |
| [снять квартиру длительно киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%D0%B4%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2) | 3 155 |
| [снять квартиру +в киеве +на длительный срок](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%2B%D0%BD%D0%B0%20%D0%B4%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D1%81%D1%80%D0%BE%D0%BA) | 3 048 |
| [снять квартиру длительно +в киеве без посредников](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%D0%B4%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%) | 2 682 |
| [снять квартиру +в киеве +от хозяина](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%2B%D0%BE%D1%82%20%D1%85%D0%BE%D0%B7%D1%8F%D0%B8%D0%BD%D0%B0) | 2 603 |
| [сниму квартиру +в киеве без хозяев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D1%83%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D1%85%D0%BE%D0%B7%D1%8F%D0%B5%D0%B2) | 2 345 |
| [снять квартиру без посредников киев +от хозяина](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%20%2B%D0%BE%D1%82%20%D1%85%D0%BE%D0%B7%D1%8F%) | 2 310 |
| [снять квартиру +в киеве +от хозяев длительно](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%2B%D0%BE%D1%82%20%D1%85%D0%BE%D0%B7%D1%8F%D0%B5%D0%B2%20%D0%B4%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE) | 2 298 |
| [снять квартиру +в киеве недорого](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BE) | 2 104 |
| [сниму квартиру +в киеве районе](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D1%83%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D0%B5) | 1 878 |
| [снять квартиру +в киеве долгосрочно](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE) | 1 530 |
| [сниму 1 квартиру киева](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D1%83%201%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B0) | 1 346 |
| [снять однокомнатную квартиру +в киеве](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%BD%D1%83%D1%8E%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5) | 1 162 |
| [снять 1 комнатную квартиру +в киеве](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%201%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%BD%D1%83%D1%8E%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5) | 1 019 |
| [снять квартиру +в киеве недорого без посредников](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%) | 1 016 |
| [снять квартиру +в киеве долгосрочно без посредников](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%) | 584 |
| [снять 1 квартиру +в киеве без посредников](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%201%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2) | 519 |
| [снять 2 квартиру +в киеве](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%202%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5) | 511 |
| [снять 1 комнатную квартиру киев без посредников](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%201%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%BD%D1%83%D1%8E%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0) | 511 |
| [снять квартиру +в киеве посуточно недорого](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%20%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BE) | 497 |
| [снять квартиру +в киеве долгосрочно недорого](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%20%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%) | 432 |
| [снять квартиру +в киеве без посуточно](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE) | 425 |
| [снять квартиру +в киеве посуточно без посредников](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%) | 420 |
| [снять квартиру +в киеве сландо](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D1%81%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%BE) | 396 |
| [снять квартиру +в киеве +на сутки](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%2B%D0%BD%D0%B0%20%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BA%D0%B8) | 389 |
| [снять 2 комнатную квартиру +в киеве](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%202%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%BD%D1%83%D1%8E%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5) | 366 |
| [квартиры +в киеве снять метро](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%8B%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BC%D0%B5%D1%82%D1%80%D0%BE) | 345 |
| [олх киев снять квартиру](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%BE%D0%BB%D1%85%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%20%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83) | 315 |
| [снять квартиру киев долгосрочно без посредников недорого](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%20%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%) | 306 |
| [снять 1 квартиру недорого +в киеве](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%201%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5) | 287 |
| [1 комнатная квартира +в киеве снять недорого](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=1%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%BD%D0%B0%D1%8F%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D0%B0%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BE) | 278 |
| [снять квартиру +в киеве дарницкий](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B4%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%B8%D1%86%D0%BA%D0%B8%D0%B9) | 266 |
| [снять квартиру +в киеве соломенский район](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D1%81%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD) | 263 |
| [снять однокомнатную квартиру +в киеве без посредников](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%BD%D1%83%D1%8E%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%) | 251 |
| [снять 3 квартиру киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%203%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2) | 233 |
| [снять квартиру без посредников посуточно недорого киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%20%D0%BD%D0%B5%) | 226 |
| [снять квартиру +в киеве дарницкий район](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B4%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%B8%D1%86%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD) | 210 |
| [снять 1 квартиру долгосрочно киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%201%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2) | 208 |
| [дешево снять квартиру +в киеве](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%B4%D0%B5%D1%88%D0%B5%D0%B2%D0%BE%20%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5) | 203 |
| [снять квартиру +в святошинском районе киева](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D1%81%D0%B2%D1%8F%D1%82%D0%BE%D1%88%D0%B8%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC%20%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D0%B5%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B0) | 200 |
| [снять двухкомнатную квартиру +в киеве](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%B4%D0%B2%D1%83%D1%85%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%BD%D1%83%D1%8E%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5) | 199 |
| [снять однокомнатную квартиру +в киеве недорого](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%BD%D1%83%D1%8E%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%) | 193 |
| [снять квартиру +в киеве голосеевский](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B3%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D1%81%D0%B5%D0%B5%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9) | 191 |
| [снять квартиру +в киеве долгосрочно 1 комнатную](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%201%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%BD) | 182 |
| [снять квартиру +в киеве голосеевский район](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B3%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D1%81%D0%B5%D0%B5%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD) | 177 |

Запросы, похожие на "снять квартиру в Киеве"

|  |  |
| --- | --- |
| **Статистика по словам** | **Показов в месяц** |
| [аренда квартир киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%B0%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2) | 11 311 |
| [посуточно киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2) | 15 076 |
| [квартиры посуточно киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%8B%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2) | 12 357 |
| [сдам квартиру +в киеве](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%B4%D0%B0%D0%BC%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5) | 1 951 |
| [квартиры без посредников киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%8B%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2) | 10 414 |
| [снять квартиру долгосрочно](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE) | 8 747 |
| [квартиры киев долгосрочно](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%8B%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%20%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE) | 4 499 |
| [аренда без посредников киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%B0%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2) | 2 850 |
| [аренда квартир +в киеве без посредников](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%B0%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2) | 1 703 |
| [квартиры +от хозяев киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%8B%20%2B%D0%BE%D1%82%20%D1%85%D0%BE%D0%B7%D1%8F%D0%B5%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2) | 4 041 |
| [недорогие квартиры +в киеве](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D0%B5%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%8B%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5) | 6 379 |
| [комнаты без посредников киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%D1%82%D1%8B%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2) | 4 059 |
| [снять комнату +в киеве](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%D1%82%D1%83%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5) | 6 998 |
| [квартиру долгосрочно](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83%20%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE) | 22 801 |
| [комната +в киеве](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B0%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5) | 11 259 |
| [срочно сниму квартиру](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D1%81%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%20%D1%81%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D1%83%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%83) | 3 667 |
| [жилье +в киеве](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%B6%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D0%B5%20%2B%D0%B2%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B5) | 4 955 |
| [аренда киев долгосрочно](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%B0%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2%20%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE) | 2 690 |
| [квартиры долгосрочно +от хозяев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%80%D1%8B%20%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%20%2B%D0%BE%D1%82%20%D1%85%D0%BE%D0%B7%D1%8F%D0%B5%D0%B2) | 2 423 |
| [агентства киев](https://wordstat.yandex.ru/#%21/?words=%D0%B0%D0%B3%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0%20%D0%BA%D0%B8%D0%B5%D0%B2) | 8 214 |

# 2. А зачем нам ~~кузнец~~ посредник?

## 2.1 Взгляд на проблемы со стороны арендаторов.

### 2.1.1 Мошенники на рынке недвижимости.

Мошенники на рынке недвижимости: как не лишиться денег, арендуя квартиру. Самые популярные схемы обмана при сдаче жилья. К аренде квартиры надо подходить внимательно. Любая операция с недвижимостью всегда несет в себе определенные риски. Не является исключением и аренда квартир. Эксперты рынка отмечают, что с активизацией рынка за последний год количество мошенников выросло, поэтому стоит знать об основных схемах, по которым они работают. ИАП «Столичная недвижимость» решил разобраться, как распознать сомнительный объект и безопасно снять квартиру. Схемы обмана на рынке аренды жилья: На рынке достаточно много схем, по которым работают мошенники и зарабатывают деньги на наивных арендаторах. Причем, некоторым из них уже десятилетия, но они все еще существуют, поскольку на них, как и раньше, «ведутся» доверчивые арендаторы. Мы рассмотрим наиболее «актуальные» на сегодняшний день.

***Схема №1.*** Субаренда. В данном случае злоумышленник арендует квартиру посуточно и дает объявление о долгосрочной аренде этой квартиры по очень заманчивой цене. Показывая жилье потенциальным арендаторам, он предъявляет поддельные документы. Дальше есть два варианта развития событий. Первый – жилье сдается одному арендатору, и его спустя день или несколько выселяет настоящий хозяин, который даже не думал сдавать квартиру долгосрочно. Другой сценарий предусматривает то, что псевдовладелец квартиры «сдает» ее сразу нескольким клиентам (понятно, что со всех получает деньги, как минимум за первый месяц проживания и залог), но договаривается о том, что вселяться они будут через пару дней, поскольку ему якобы надо перевезти вещи. Естественно в арендованное таким образом жилье, арендатор никогда не заедет.

***Схема №2.*** Риелтор и хозяин квартиры – партнеры по «бизнесу». Встречается на рынке также схема, в которой замешаны нерадивый риелтор и собственник квартиры. В данном случае зачастую это может быть частный риелтор, который работает сам на себя, но часто представляется сотрудником известного агентства недвижимости, но на самом деле им не является. Присутствие хозяина квартиры и риелтора оказывает позитивное влияние на арендатора. Согласившись с условиями аренды, люди отдают деньги за несколько месяцев вперед. Спустя некоторое время хозяин приходит и говорит, что изменились обстоятельства, поэтому он передумал сдавать квартиру. В данном случае, при лучшем варианте, арендатор может вернуть себе деньги заплаченные хозяину квартиры, а вот о комиссионных, которые «заработал» риелтор, естественно, можно забыть. Они навсегда осели в карманах мошенника-риелтора и мошенника-хозяина.

***Схема №3.*** Проблема с собственником Проблемы у арендатора могут возникнуть и по причине непростых родственных отношений собственника жилья и проживающей в ней особы. Например, сняв квартиру у бабушки, которая постоянно проживает в квартире сына, вас могут попросить съехать, поскольку своего разрешения собственник не давал. Вернуть деньги окажется крайне сложно или просто невозможно.

***Схема №4.*** «Выкуривание» арендаторов Частой схемой, которой пользуются мошенники-собственники жилья, является создание таких условий для арендатора, при которых он сам захочет съехать. В данном случае сняв квартиру, к вам будет постоянно без предупреждения наведываться собственник квартиры, переставлять вещи, вмешиваться в личную жизнь или же будут наносить визиты, специально привлеченные к этому делу люди, отличающиеся асоциальным поведением. В данном случае создадутся такие условия, при которых арендатор сам захочет побыстрее покинуть это жилье.

***Схема №5.*** Продажа базы данных несуществующих объектов недвижимости. Эта схема работает так: в прессе, на заборах или в интернете размещаются объявления о сдаче в аренду квартиры по очень привлекательной цене. Когда вы звоните по указанным телефонам, вам отвечают, что действительно эту квартиру можно арендовать по указанной цене и предлагают подъехать в офис оформить договор. Дальше вы оформляете в офисе данной компании договор, согласно которому платите какую-то сумму за ее услуги, но когда доходит дело до встречи с хозяином квартиры оказывается, что квартира уже «сдана» и вам предлагают другие «очень хорошие варианты», но по цене уже в несколько раз выше, чем была озвучена изначально. И вернуть свои деньги нереально, поскольку, зачастую договор, который подписал арендатор, это, договор, предоставления информационных услуг, без конкретизации каких именно. Информацию вы же получили – квартиру уже сняли, за эту «услугу» и заплатили. Также существует похожий вариант, когда такие конторы утверждают, якобы имеют прямые телефоны владельцев квартир и готовы предоставить вам целый список за соответствующую плату. Опять подписание договора, получение внушительного (часто на несколько страниц) списка с очень заманчивыми предложениями и телефонами. Вот только по телефонам этим вы либо никогда не дозвонитесь, либо «нарветесь» на разъяренного человека, которого уже «достали» доверчивые арендаторы, и телефон которого случайно оказался в предоставленной вам базе. Сдавать он, конечно же, ничего не планирует. Очень часто мошенники, которые работают по одной из этих схем, прикрываются известным брендом агентства недвижимости с отличной репутацией. Поэтому настоятельно рекомендуем навести справки о риелторе, который предлагает вам очень выгодно снять квартиру. Это можно сделать, позвонив в указанное им агентство (адрес и телефон несложно будет найти в интернете) и узнать, действительно ли работает в нем данный сотрудник. А также можно просто «прогуглить» этого риелтора. Вполне возможно, что вы не первая его жертва и обманутые им клиенты на разных сайтах и форумах уже неоднократно предостерегали других от такого «плодотворного» сотрудничества. Как обезопасить себя, снимая жилье. Эксперты рекомендуют ответственно подходить к аренде: обязательно проверять документы собственников жилья и риелторов и подписывать договор аренды. В договоре обязательно должны быть указаны реквизиты сторон (паспортные данные, ФИО, прописка), идентификационный код; объект договора (адрес и площадь квартиры); условия оплаты (размер ежемесячной арендной платы, сроки, форма оплаты). Также в договоре могут быть дополнительные условия. Часто они касаются оплаты коммунальных услуг, штрафных санкций за задержку платежа, условий роста арендной ставки, показаний счетчиков, оговаривается, кто, когда и на каких условиях должен проводить ремонт в квартире. Также в договоре может присутствовать дополнение, в котором указываются, какие вещи и в каком состоянии передаются в пользование арендатору: бытовая техника, мебель, элементы декора (зеркала, люстры и т.д.). Риелторы советуют обязательно оформлять такое дополнение (если, конечно, вы не снимаете полностью пустую квартиру), чтобы избежать последующих недоразумений между сторонами. Но перед подписанием договора, конечно же, нужно проверить с кем вы его подписываете, а именно имеет ли этот человек право распоряжаться данной квартирой (в том числе, сдавать ее в аренду. «Для начала нужно потребовать от арендодателя паспорт, идентификационный код, документ, подтверждающий право собственности на квартиру (все в оригинале). Если сделка заверяется нотариально, необходимо оформить и потребовать акт технической инвентаризации, справку об отсутствии наложения ареста и залога в банке. Также, при любой форме договора (нотариальной и не нотариальной) обязательно требовать согласие супруга (супруги) на передачу жилья в аренду (если квартира является совместной собственностью). Это поможет в будущем избежать возможных проблем», – советуют юристы АН «Благовест». Если вы ищете жилье с помощью риелтора, то в данном случае также важен договор с ним, который является гарантией оказания качественной услуги. По словам Александра Рубанова, президента Союза специалистов по недвижимости Украины «гарантии проявляются в виде юридически грамотно составленного договора, который подписывают стороны. В каждом крупном агентстве, которое беспокоится о своей репутации, есть свой юридический отдел. Он занимается подготовкой документов, где описаны обязательства риелтора, в случае невыполнения которых, он будет нести ответственность перед клиентом». С ним согласен и Сергей Злыдень, президент Ассоциации специалистов по недвижимости Украины: «Если договоренность о сотрудничестве была осуществлена в устной форме, то никаких гарантий того, что риелтор окажет качественную услугу, быть не может. Если же есть документ о сотрудничестве – подписанный договор, тогда возникают обязанности сторон и предусматривается их ответственность».

### 2.1.2 Кто остановит недобросовестных риелторов?

Нечистые на руку агентства недвижимости предоставляют заплатившим клиентам ложную информацию. Обещанные квартиры оказываются лишь виртуальной наживкой для доверчивых квартиросъёмщиков. Схема далеко не новая, однако законодательного заслона до сих пор нет. А между тем число обманутых клиентов только растёт.

Как только Владимир Цыбуков поступил на бесплатное отделение в минский вуз, его родители облегчённо вздохнули, осталась мелочь – снять сыну квартиру. Семья из Могилёва даже не представляла, сколько нервов отнимет жилищный вопрос. Всё казалось так просто. В Интернете уйма предложений квартир по доступным ценам. А по телефону риелторы приятным голосом обещали решить проблему за день. В агентстве, куда Владимир пришёл с семьёй, показали яркие фотографии жилья. Всё устроило. Агент даже поговорила с хозяином по телефону. Сказала, что он ждёт. Подписали договор. Отдали Br700 тысяч и получили заветный адрес и номер телефона…

Шокированная семья бросилась обратно в агентство. Риелторы только пожали плечами. Мол, мы свою работу сделали, предоставили вам информацию, всё по закону, ведь работаем за предоплату, а не по факту заселения. Зарёкшись обращаться к агентам, Владимир стал искать в Интернете объявления только от собственников жилья. Но удивительное дело: все якобы хозяева квартир на деле оказываются агентами.

Доходит даже до курьёзов. На этой неделе минчанин, который перестал сдавать квартиру ещё три года назад, обнаружил фотографии своего жилья сразу на трёх рекламных сайтах. А по телефону агенты радостно обещали заселить клиента в его же собственную квартиру. Недавно нерадивые агенты из Минска так же обманули беженцев из Украины. Чиновники уже давно обещают запретить риелторам работать по предоплате, но пока ограничиваются лишь единичными наказаниями.

Вместо закрывшихся агентств открываются десятки новых контор с единственной целью – обобрать доверчивых клиентов. Что характерно, солидные риелторские компании почти не работают по предоплате, предпочитая сохранить имидж, а берут деньги только после заселения.

Ещё один наболевший вопрос – интернет-спекуляция. Объявления собственников квартир почти мгновенно исчезают с сайтов и появляются уже с телефонами агентов, которые требуют за данные хозяина деньги.

По сути, оккупировавшие Интернет и газеты риелторы развели хозяев квартир и покупателей в разные комнаты, а дверь между ними открывают только после того, как получат дань. Едва ли не единственный дедовский способ обойти посредников – самодельные объявления. Но такой вариант отнимает уйму времени: чтобы найти жильё в нужном районе, придётся обойти сотни подъездов.

Ещё один вариант через Интернет – репосты в социальных сетях. Человек просит друзей копировать его объявление на свои страницы. Так сообщение смогут прочитать гораздо больше пользователей, но и этот вариант не сравнится по эффективности с популярными сайтами недвижимости, где правят балом ушлые клерки. Владимир Цыбуков до сих пор не может снять квартиру и пока живёт у отзывчивых одногруппников.

### 2.1.3 «Чёрные риелторы»

**Армия потенциальных арендаторов жилья**, обманутыхпредприимчивыми лжериэлторами, растет как на дрожжах. В столице работают несколько десятков "агентств", делающих деньги буквально из воздуха. Они предлагают посетителям списки телефонов владельцев якобы сдающегося жилья, требуя уплатить за "эксклюзивную информацию" 150–400 грн. Несмотря на примитивность схемы, недостатка в желающих заполучить вожделенный список не наблюдается, что делает этот бизнес привлекательным для дельцов.

Предприимчивые "агентства" начали выманивать деньги у клиентов, предлагая им "прямые телефоны хозяев", несколько лет назад. Но в последнее время приманку освежили.

Если ранее конторы просто публиковали объявления о сдаче или продаже недорогих апартаментов, то сейчас описывают конкретные объекты, предлагая их по ценам как минимум на 20–30% ниже среднерыночных. Потенциальным заказчикам, клюнувшим на заманчивое предложение, настоятельно советуют приобрести номер телефона владельца понравившегося варианта и уже с ним напрямую договариваться об условиях аренды (в сегменте продажи аферисты практически не работают, так как спрос здесь заметно ниже предложения).

Невысокую стоимость объекта, сочетающуюся с почти идеальным его состоянием (приличный ремонт и мебель, наличие необходимой бытовой техники и т. п.), мошенники поясняют тем, что заключили с хозяином эксклюзивный контракт на сдачу его жилья в аренду и похожего варианта заказчик не найдет больше ни в одном агентстве столицы.

В итоге, к примеру, среднестатистическую "единичку" с косметическим ремонтом в спальном районе Киева здесь можно найти за 3 тыс. грн., тогда как другие риэлторы предлагают такую же как минимум за 3,5–4 тыс. грн. в месяц плюс комиссионные (50% от месячной арендной платы). Для атакующих столицу приезжих, мечтающих найти денежную работу, экономия в 1–1,5 тыс. грн. — весомый аргумент.

Чтобы окончательно поймать на крючок потенциального клиента, лжериэлтор даже организовывает телефонный разговор с собственником апартаментов, который в ярких красках расписывает преимущества своей квартиры и договаривается с жертвой аферы о просмотре, но для уточнения времени встречи просит перезвонить ему позже.

Как правило, после этого заставить потенциального арендатора заплатить уже не составляет труда. Для солидности в "агентстве" предлагают целый список с телефонами владельцев аналогичных квартир, если вдруг выбранный вариант по каким-то причинам не сработает.

Понятно, что "хозяин", с которым общался заказчик, оказывается подставным лицом и на связь больше не выходит. Не срабатывают и другие номера телефонов: они либо не существуют вовсе, либо принадлежат гражданам, которые не собираются сдавать свое жилье.

Ранее за "список прямых телефонов" просили сравнительно небольшие деньги — 20–80 грн. Сегодня же тарифы лжериэлторов стартуют со 150 грн. и могут достигать 400 грн.

Тем не менее недостатка в клиентах у контор нет, ведь поток "заробитчан" в Киев только за последний год возрос как минимум на 10–15%. По оценкам экспертов, ежедневно липовое агентство недвижимости продает 20–50 списков, получая до 20 тыс. грн. Ежемесячный заработок такой конторы может достигать 400 тыс. грн., что по меркам малого бизнеса является впечатляющим показателем.

Возможность легкого заработка множит количество дельцов. По разным оценкам, сейчас в Киеве работают от 20 до 80 подобных "агентств", причем их количество увеличивается едва ли не ежемесячно, а многие имеют филиалы по всему Киеву.

Директор департамента недвижимости медиагруппы AVISO Виктория Теслицкая рассказала "ДС", что их портал ежедневно получает до 100 жалоб обманутых клиентов лжериэлторов, публикующих объявления о сдаче квартир на ресурсах этой компании. По оценкам экспертов AVISO, общая доля размещенных в интернете "мусорных" объявлений об аренде жилья на сегодняшний день достигает 70%.

Владельцы специализированных сайтов пытаются вычислить мошенников, однако сделать это не так просто, поскольку они регулярно меняют номера телефонов и даже IP-адреса. Три портала недвижимости — AVISO, FN.ua и Adress.ua — решили объединить усилия и создали свой черный список неблагонадежных риэлторов.

Представителям ресурсов удалось вычислить несколько агентств, продающих несуществующие базы данных (ArendaSegodnya на ул. Братской, АН на просп. Победы, 84, а также АН в здании ст. м "Лукьяновская"). Но, как правило, такие конторы весьма мобильны и часто меняют места дислокации.

Привлечь же к ответственности аферистов проблематично. Юрист компании ARPA Real Estate Александр Мороз говорит, что такие агентства заключают с клиентом договор о предоставлении информационных услуг, следовательно, выдавая ему список телефонов, "риэлторы" формально выполняют свои обязательства.

"Здесь можно зацепиться разве что за норму Гражданского кодекса о заключении договора по ошибке, ведь заказчик ожидает совсем других результатов. В этом случае документ может быть признан недействительным в судебном порядке", — отмечает юрист. Впрочем, прецедентов судебных разбирательств за последние годы не фиксировалось — обманутые заказчики не хотят ввязываться в тяжбу, которая может обойтись значительно дороже, чем покупка злополучного "телефонного списка".

### 2.1.4 Интернет форумы

Было проведено интернет исследование для определения наиболее часто возникающих проблем при съеме жилья у арендаторов при обращении к услугам агентов/риелторов. Далее приводятся некоторые, из многочисленно повторяющихся по сути, цитаты из форумов по различным регионам стран СНГ (Украина, Россия, Беларусь):

*«В Украине комиссия риэлтора при аренде квартиры составляет 50%, в России – 100%, Германии – 250%. Во всем мире платит риэлтору тот кто сдает, а в Украине тот, кто снимает. Очередной абсурд нашей страны. Риэлторам платят те, кто пользуется их услугами. И арендаторы, и арендодатели могут платить одновременно.»*

*«Проблема не в том, что 50% от месячной аренды много или мало, проблема в том что платит эти 50% не тот на кого работает риэлтор, а тот кого обязывают платить, то-есть арендатор. Это справедливо в случае и аренды и покупки. Риэлтор никак не способствует нахождению хорошего и не дорогого жилья( более того в отношении цены у риэлтора прямо противоположные интересы, чем у своего клиента). Ситуация с точки зрения экономики нонсенс и в текущем виде есть не что иное как оброк или дань или любое другое «бандитское» слово.»*

*«РЫелторы будут гореть в аду! Это «кровосиси»! Это шкалы на полумертвом рынке недвиги. Их ноги кормят? Их кормят покупатели, которые по копейке годами собирали на жалкий хрущик, и каждая копейка на счету! Основная работа риелтора – обрезать все контакты между продавцом и покупателем(арендаторами). Ужаснейшая некомпетентность, халатность и хамство – вот основные «козыри» наши рыелторов. Думаю, будь возможность обойтись без этих упырей, ниодин здравомыслящий человек, не пользовался бы их услугами.»*

*«Несколько лет назад, ради эксперимента, выставил на продажу один свой объект в Slando. Хотел изучить реакцию покупателя. Вот, мол, пожалуйста, покупайте без посредников те, кто «по копейке наскребал на жалкий хрущ» :-). И что же? 99% звонивших были риэлторами, а 1% мошенники с дебильноватыми повадками. Так что мой социальный эксперимент «Доступне житло по-українськи» с успехом провалился. Да, риэлтора ноги кормят и смекалка.»*

*«А знаете почему так получается? а потому, что риелторы забивают все сайты существующими (и не существующими) объектами, да еще и копируя их несколько раз на день. Вот по этой причине Ваше одно объявление теряется на их фоне. Они то, риэлторы, быстенько вычисляют новые объекты и сразу же их кидают в свою базу, а новичку (покупателю) сложней это вычислить, из за этих же посредников.»*

*«Не знаю как в других городах, но в Харькове по всем объявлениям аренды или покупки недвижимости попадаешь исключительно на риэлтора, а потом тебя агентства буквально задалбывают бесконечными звонками с предложениями по недвижимости. Выйти напрямую на хозяина квартиры — невозможно, причем никакой ответственности за чистоту сделки они не несут — если позже выясняется, что квартира с дефектами или вообще сделка может быть признана незаконной — сразу прячутся за формулировку " информационные услуги"»*

*«А в чем ваабще заключается работа риэлтора? Свести покупателя с продавцом? Консультациями они не занимаются, финансово не отвечают… Получается выполняют функцию «фильтра» в табличке с предложениями жилья?»*

*«С «добрыми» риелторами было общение в 2001 году. До этого — 1998 — и после этого — 2011 — все было банально мерзко…»*

*«С одной стороны, имеем огромное кол-во агентств и риэлторов оказывающих комплексную услугу за процент о стоимости объекта. По деньгам - получаются очень большие суммы. Причем, деньги платит покупатель (арендатор). В России существует парадокс, когда в других отраслях за рекламу платит продавец, в недвижимости за все платит покупатель, а не продавец. Продавцу ничего не надо, на него и так выйдут агентства недвижимости и все для него сделают, а он сам тратить деньги и усилия не готов. Все существующие интернет сайты по недвижимости могут зарабатывать только с агентств, т.к. продавцу ничего не надо и платить он не готов (по крайней мере, массово). А агентства недвижимости заполняют сайты объявлениями фальшивками с низкими ценами, многочисленными дублями и т.д. В ситуации когда 98% процентов составляют объявления от агентств и информационный мусор, объявления от частников, просто теряются и потенциальные покупатели их не видят. Как вариант решения, можно было бы создать стартап, работающий напрямую с владельцами недвижимости, очень качественно и подробно фотографировать и описывать каждую квартиру и бесплатно выкладывать все это на сайт (без контактов собственника), а деньги зарабатывать многократно продавая контакты владельцев  за небольшую фиксированную сумму (500-1500р.). Т.е. мы выделяем из комплексной услуги продажа недвижимости отдельный этап: обзор квартиры и поиск контактов собственника, а все остальные этапы продавец и покупатель выполнят самостоятельно или с привлечением 3-х лиц.»*

*«Агентство выполняет множество иных важных функций, кроме поиска объекта: проверку истории объекта, подготовку документов, регистрацию и т.д. Если создать сервис в Интернет для продавцов и покупателей - это тоже будет агентство, только более продвинутое.»*

*«Агенты, в частности от недвижимости, производят "отрицательную работу", а именно заполняют интернет (СМИ, информационное пространство) огромным количеством объявлений-пустышек. Т. е. сначала создают сложности, делают более сложной встречу продавца и покупателя, а потом берут деньги за решение этой проблемы. Таким образом, необходимость в агентах, в частности на рынке аренды, вызывает огромные сомнения. Точнее агент есть, уже давно есть, начиная с газет типа из-рук-в-руки, этот агент СМИ, причем интернет-СМИ явно "круче" агента человека. Т.е. агент-человек должен умереть, как и печатные СМИ, но феномен в том, что он еще жив.»*

*«Увы, в 99% случаев, агент (и агенство, мы про аренду говорим) никаких важных функций не выполняет, кроме подписания договора о том, что ему надо заплатить комиссию за то, что он подобрал объект/арендатора. Вы видели эти договора? Там написано, что агент ни за что ответственности не несет, что "мопед не его, он просто разместил объяву". Все.»*

*«Агентства - это посредники увеличивающие цену. Причем существенно увеличивающие! С развитием интернета, все больше людей стремится продавать без посредников, пример тому - огромная популярность онлайн аукциона Ибей.  До появления этого аукциона большинство вещей продавали через магазины, и накрутка нередко достигала 100%, а аукцион связывает продавца и покупателя напрямую, при этом гарантируя безопасность расчетов (Пайпэл). Ибей прибавляет свой процент к цене лота, но это менее 10%. Возвращаясь к недвижимости: форумы переполнены темами о бесполезности риэлторов. Появление альтернативного риэторам механизма, позволяющему покупателю дешево получать контакты любого из тысяч продавцов, а так же позволяющие подробно рассматривать достоинства и недостатки квартир прямо на сайте, без выезда, может полностью перевернуть существующий рынок риэлторских услуг. Дополнителные услуги конечно важны, но все они имеют конкретную цену и кучу алтернативных вариантов реализации, никак не связанных с ценой недвижимости. Т.е. в простых продажах все можно сделать самому, в сложных этапах нанять профессиональных юристов (а не неумех риэлторов) на этот конкретный этап за конкретную сумму.»*

*«Не то, чтобы вымрут. А станут, например,* [*вот такими*](https://www.airbnb.ru)*. Деньги они берут и с арендаторов (от 6% до 12%), и с хозяев квартир (3%). Как видно, с арендаторов берут больше. (Учитывая, что тот же букинг, например, в гостиничном сегменте берёт деньги только с гостиниц, может быть кто-то попробует создать сервис по аренде квартир, где за услуги платят хозяева квартир only).»*

*«Есть ещё одна важная полезная функция, которую выполняет* ***приличное*** *агентство при аренде: гарантировать, что всё будет в порядке в период действия услуги: не будет вандализма в квартире или будет сверхкомпенсация,  не будет досрочного расторжения со стороны хозяев, изменения цен и т.д. Механизмы обеспечения всего этого известны и отработаны.  (Хотя - строго говоря - на удивление,  например, букинг.ком обеспечивает гарантию по гостиницам: если при заезде что-то не так, находят альтернативу, даже лучшую, а "плохую гостиницу" выносят из базы).»*

*«Думаю, что во многом будущее агентов зависит от сегмента рынка. Первый пример. Я сейчас живу в месте, где все сдают недвижимость на летний сезон. Местные агенты сдают свою и чужую недвижку приезжим минуя интернет системы. Этот класс риэлторов имеет отличительные черты:*

*- они не пользуются интернетом и умрут с этим.*

*- они владельцы недвижимости своей и сдают недвижку знакомых.*

*Это я к тому, что есть ниша среди агентов, что возможно ещё будет существовать долго. Причина- отсутствие или боязнь интернета и техники. Ясно что их сменит поколение, но лет 10-20 ещё будут держаться. Во вторых, сделки на миллионы долларов так же не могут пройти мимо человеческих отношений. Функция человеческих отношений- распределение риска и выгоды. В сделках на большие суммы, где риск потери капитала велик, думаю человек и его репутация будут служить способом измерения риска будущей сделки. Репутация как заложник. Это как в кино. Если в фильме снимался Шварцнейгер, то кассовые сборы и кол-во зрителей одно, а если Незивестный, то другое. Имя=знак качества. Тут тоже иной сегмент рынка- "Большие сделки" и автоматом такое не пройдёт (пока уж точно). Далее, автоматические системы или агрегаторы для аренды. Возможно что все агенты станут собственниками своих агрегаторов? Маловероятно. Но каждый владелец недвижки может стать агентом. Это уж точно. Таким образом, ситуацию можно определить наоборот. Агентов не станет меньше. Их станет больше. В основном это будут те кто владеет недвижкой или взял её в управление у других, для получения дохода.  Такой сегмент рынка я бы назвал "полу-профессиональный".»*

*«Из личного опыта: Недавно мне пришлось общаться с риэлтором для продажи квартиры в России. Одновременно я общался с риэлтором из Канады. Разница колоссальна. РР- ничего не делает, а только поставляет информацию из базы и направляет людей на просмотр. Заменить его базой- нет никакой проблемы. Ценность=0. КР- рассказал в каком районе жить и почему. Искал варианты и подбирал их. Каждый вариант сопровождал аналитикой (школа, цены, перспективы и т.д.). Вывод: пока агенты выполняют информационную роль их заменить легко. Если это будет аналитика относительно КАЧЕСТВА ЖИЗНИ- то заменить будет сложнее, так как аналитика интел.труд на который надо время и опыт.  ИМХО»*

*«Почти 80% объявлений не от собственников а от агентов!!!Жалко свое время терять тогда тут!!!Агентам я сама могу позвонить за час найдут квартиру комнату все что угодно но за приличную плату!!!на этот сайт я зохожу чтобы не переплачивать и найти собственника без посредника а получается везде только ОНИ!!!!придумайте как от них избавиться.»*

*«Я агент, работаю и с хозяевами квартир и клиентами, в основном по рекомендации, то есть когда люди звонят мне сами, а не я им навязываюсь. На этот и подобные сайты заглядываю, когда мне нужен конкретный вариант для клиентов, которые не хотят платить большую комиссию. По своему опыту могу сказать, что договориться о показе и попасть на просмотр недорогих квартир практически невозможно, там либо будет толпа агентов и клиентов, либо собственник выключает телефон, потому что у него от количества звонков крыша едет. Второй вариант - на показе устраивают аукцион, кто больше предложит. Третий вариант- дорогие квартиры с Евро ремонтом, или с изначально завышенной ценой, они как правило быстро не сдаются, но там у клиентов выбор шире чем у хозяев, человек, имеющий возможность такую квартиру снимать, может их десятками осматривать, пока не выберет. Поэтому предпочитаю работать с адекватными агентами, которые тоже работают по рекомендации и не жадничают по комиссии и своим клиентам честно объясняю, почему им выгоднее заплатить один раз комиссию, зато снять жилье по вменяемой цене у адекватных собственников.»*

*«Был случай, когда мы нашли комнату от хозяйки за 14000руб возле Техноложки, договорились по тел.на просмотр, а когда пришли туда, там толпа людей, таких как мы, семейная пара, русские, без детей и животных. До хозяйки не могли дозвониться. Написали смс, что стоим возле дома и ждем ее звонка. В ответ ценник поднялся на 1000 руб если хотите первыми заселиться. Ответили, что согласны, а в итоге комната и на 10000 руб и не тянула. Так, что хозяева тоже ушлые, по тел. вежливые, а когда приходишь на показ, то начинается, то документов нет, то договор не будем подписывать, а все на словах, то комната бабушки или тети и залог сразу хотят. Так, что ребят здесь как удача тебе улыбнется.»*

*«Агенты обычно рассказывают байки и легенды какие неадекватные пьющие хозяева попадаются для того, чтобы отвлечь внимание квартирантов от себя любимых. Причем хозяевам они рассказывают одни легенды, а квартирантам травят другие байки, что они белые и пушистые и найдут им идеальное жилье у идеальной хозяйки за идеальные по рыночной цене стоимости, лишь бы выудить свою комиссию Причем заявляют честно и открыто, что при любых проблемах ВСЕГДА можно снова обращаться к ним! Ага! Верьте больше байкам Венского леса! Как только вы заселитесь, оплатите все и вся, предоплату и комиссию, тут начнется светопредставление, хозяйка заявит, что вы ее не устраиваете, квартира окажется полным кошмаром, справа и слева вас по ночам будут будить ночные молодежные тусовки и пьяные выкрики соседей, вы захотите съехать, а агнет либо испарится из агенства бесследно, либо сменит номер телефона и пошлет вас на фиг с пляжа, а охранник выставит вас вон из Агенства, так что снимайте БЕЗ посредников сами, отделайтесь меньшими проблемами и средствами. Запомните - ПОСЛЕ ТОГО, как вы заплатили, ВАМ НИКТО И НИЧЕГО НЕ ДОЛЖЕН!!!»*

*«Агенты - зло, с которым надо бороться. Может, в былые времена, когда не было интернета, они и выполняли полезную миссию, сводя ищущих жилье арендаторов и владельцев квартир. Ну, так и свахи при царе горохе тоже были нужны. А сейчас все просто: вот сайт, вот хозяева, вот их телефоны. Путь хозяев к жильцам сокращен до минимума, но арендаторам не хочется терять свою кормушку. Вот они и названивают всем подряд, маскируясь под квартирантов, лгут, изворачиваются, мешаются под ногами, создают искусственный ажиотаж, искусственно взвинчивают цены. Если бы не они, цены на рынке аренды недвижимости были бы гораздо ниже.*

*«Вечером появилось объявление, я тут же позвонила (звонки разрешались до 24:00), мы с хозяевами пообщались. В 10 утра я приехала на просмотр, и меня и хозяев все устроило, тут же составили договор, я заплатила за месяц вперед (без комиссий и залогов!), получила ключи и вселилась. Агенты просто не успели вклиниться, взвинтить цену, предложить более выгодных квартирантов - то есть сделать то, чем они занимаются ежедневно. Позже они, конечно, звонили моим хозяевам, предлагали квартирантов, готовых внести предоплату на полгода вперед, почти валялись в ногах, но хозяева быстро сняли объявление и на пару дней отключили телефон. В общем, агентов надо истреблять как клопов*.»

*«Есть залоговая конечно, в размере месячной платы, и на возврат ее при выезде шансов очень мало, учитывая то, сколько раз меня уже обманули.»*

*«Агенты по аренде жилья не несут никакой полезной функции, они пользуются популярностью только благодаря тому, что "загадили" своими многочисленными объявлениями все газеты и доски объявлений, из-за чего сделали практически невозможными любые попытки найти предложения прямых собственников жилья! Т.е. по сути агенты просто вынуждают пользоваться своими безумно дорогими услугами, которые по сути обществу не нужны!" Вы правы на все сто. Агенты - продавцы воздуха, гнать их грязной метлой со всех сайтов недвижимости! Так они и без посредников влезают и внаглую названивают хозяевам, когда русским языком пишут: "Посредникам не беспокоить!"»*

*«Прием агента, практически всегда, один: изначально понизить цену, чтобы больше осталось на комиссию. То же самое с арендой. Агент уговаривает собственника максимально снизить цену, чтобы не упустить клиента и быстрее провести сделку. Принципы работы у частных агентов и агентств (крупных и др.) примерно одинаковые. Только у агентств аппетиты значительно выше. В действительности агенты мешают тем, что часто без согласия собственника размещают объявления на бесплатных ресурсах. Арендатор, который ищет квартиру, в большинстве случаев, натыкается на объявление посредника, который навязывает свои услуги любым способом. В результате покупатель или арендатор просто вынужден общаться с агентом.»*

*«Агенты - не люди!!! Эти падлы переписывают объявления об аренде жилья от хозяев, с остановок, с подъездов, со столбов и потом срывают их... Затем заносят в свою компьютерную базу и уже за эти объявления берут бабки, причем не маленькие. А хозяева даже и не знают, что их объявления уже в агентской базе и их продают эти суки... Казнить их, нельзя помиловать. Нормальный человек не может нормально и быстро снять себе квартирку...»*

*«Люди, сколько можно повторять одно и тоже! Если нравится - обращайтесь к агентам, платите деньги за воздух, но всегда ПОМНИТЕ - АГЕНТЫ ничего не гарантируют, они просто подыскивают вам подходящий вариант, не более того. На этом их деятельность заканчивается раз и навсегда. Ждать, что они рассудят или найдут управу на неадекватных хозяев, заставят их вернуть залог или заставят непорядочного арендатора заплатить и вернуть ключи БЕСПОЛЕЗНО! Агенты - это посредники между вами и хозяевами, они ни за что не несут ответвенности, они вас заселили, выполнили свою часть работы, получили вознаграждение, о котором вы договорились и все, больше они вам ничего не должны! Все нападки на них бесмысленны, поскольку ваши отношения с арендодателем или с квртирантами - это уже ваши проблемы и они решаются без третьей стороны, не коллегиально, а индивидуально, в основном на доверии, в крайнем случае через Суд. Агенты здесь уже десятая вода на киселе, они никоим образом не влияют на ситуацию, они всегда вне ее хотите вы того или нет, кстати я не агент!»*

*«Я вообще за создание ЧЕРНОГО СПИСКА недобросовестных агентов и СДАВАТЕЛЕЙ... правда одно из самых слабых мест таких онлайн черных списков - сложно проверить истинность повествования, запросто может пойти клевета :( был такой на sdadim.ru, я его весь изучил, только не обновляется уже 5 лет :(«*

*«Если вам попадется нормальный хозяин, то прибавит плату по окончании договора, а если нет, то может прибавить и раньше или попросить съехать раньше времени, а агентские уже выплачены, все равно тоже на тоже выйдет, после подписания договора можете забыть про агента, он вам ничем не поможет, впрочем как и хозяину, если вы окажетесь плохим квартирантом.»*

*«Я сдаю квартиру в Киеве. Дала объявления везде где можно, что квартира от хозяина. И ни один потенциальный съемщик не позвонил, только риэлторы. Итог: сдали через риэлтора, проценты за работу риэлторам оплатили съемщики. Раз людям лень искать самостоятельно, платите посреднику.»*

*«По разному бывает. Я работала в агентстве. У нас была база хозяев, с которыми мы работали постоянно. И они сдавали квартиры только через нас. Мы фильтровали арендаторов. От некоторых квартир у нас были ключи и мы не дергали хозяев каждый чих. Хозяин знакомился только с теми, кто был готов платить. Так как спрос выше предложения, нам это было выгодно. И платил нам тот, кто снимал.»*

*«Знаете почему Вас не нашел ни один потенциальный клиент - потому что вы дали объяву, а его потом тысяча брокеров скопировали и уже предлагают от себя - и ваше объявление получилось на самым задних страничках(туда поверьте уже рука сотен клиента, не доходит)...вашего объявления просто уже не видно...*

*За тем, что бы упростить себе жизнь. Не заниматься приемом звонков и показом квартиры, а встретиться уже с реальным клиентом.»*

*«Риелтору платят за услугу по поиску подходящего варианта, анализ ринка, показ нескольких квартир, проверку документов, составление договора. Если хозяин квартиры тоже доволен работой риелтора, он может его отблагодарить. Если хозяин вообще не хочет заниматься квартирой, он отдает квартиру в управление и платит процент с аренды.»*

*«Вы знаете, я долго снимаю квартиур и поменяла уже не одну, и те недориелторы, которые навязывали мне свои услуги не заслуживают даже 100грн. Я не говорю, что такие все, но вот мне встречались только такие.  
была чудесная девочка, которую я час прождала на дожде возле одного подъезда, квартира оказалась совсем в другом, и сюрприз - на просмотр идут три семьи (и это не хозяин просил, хозяин сам был в шоке от толпы) и о чудо, аренда стоила не 2 тысячи, а 2500 + коммунальные. По факту деваха знала только телефон хозяина и что в квартире ремонт, остальные ее росказни оказались сказкой.  
второй - парень, милый, вежливый, НО, опять же, знал только номер хозяйки и адрес квартиры, но фактически не знал где она находится и вела его по этому адресу на просмотр я, потому что я из этого района и хорошо знаю где это, а он перед поездкой не удосужился даже поехать найти этот дом.  
Три - приехала на просмотр. по телефону сказала первый этаж не интересует. Приехала - первый, квартира - сарай за цену как с ремонтом. Зашли, припер еще один риелтор, они не порешали кто поедит поэтому приперлись оба. Получили конкретный отказ и началось - мы на тебя время потратили, ты нам должна по 50 грн каждому. Извините, но я не собираюсь платить таким людям. Мне деньги с неба не падают и никто не приносит мне их просто так. Это истории только из последних поисков мною квартиры.»*

*«Я вам скажу больше. На сайте slando.ua в при выборе режима поиска «только от частных лиц» ты просто в 80% случаях никуда не дозваниваешься, а в остальных 20% — это риелторы. Они даже не скрывают, говорят сразу «я — посредник». так что это уже отпадает. Снять квартиру без посредника уже почти невозможно стало.»*

*«Я сама снимала квартиру. в течение года поменяла 3...и всегда платила 80% агенту.. за что??? за то что спустя 2 меясца. хозяева мне стоимость решили поднять...я их послала и переехала»*

*«Существует ли интернет-сайт либо газета, где можно снять квартиру непосредственно у хозяина? Нет возможности переплачивать комиссию агенту.»*

*«Сама сейчас подыскиваю квартиру. А можно посмотреть ее и после выйти на владельца, напишите пожалуйста кто знает. Просто, я не понимаю зачем в этом деле посредник. Оплатить рекламу могу ему лично и пару дней стариний, но не те суммы которые брокеры просят за свои старания. Самое интересное что присмотрела кв одну, у одного риэлтора она по одной цене, у другого на пару тыс дороже. Я так предполагаю, что реальная цена та которая мне оч подходит. Помогите кто знает. Первый раз хочу снять кв*.»

*«Агенты никакой гарантии на дают, берут 70-100% предоплату за филькину грамоту. Если у хозяина или у клиента начинаются проблемы они в это дело не встревают, это ваши проблемы и все. Так за что они берут такие деньги? Толком документы не смотрят, у клиентов даже не спрашивают чем занимаетесь, как будто все будут говорить правду. Риск и у хозяев, и у клиентов, только агент в шоколаде. Если повезет снимайте из первых рук, но к сожалению эта простойка заняла почти на 100% эту нишу. Я сама снимала несколько квартир, но никогда не попадала на хозяев, а не из-за добросоветных хозяев мне с двух квартир пришлось съехать прожив не более трех месяцев, хотя в договоре минимум аренды 1 год. Один старый хрыч мне залог за тел. не хотел отдавать, еле отдал, да еще обхамил и угрожал. Но я ему отомстила, зная, что он налог не платит сообщила в налоговую. Это единственное оружие, против недобросовествых хозяев, обычно такие жлобы никаких налогов не платят.  
Другая хозяйка вообще какой-то дурой была, выпивала. Не оплатила тел. с бывших жильцов и несла какую-то чушь, что якобы она все оплатила, потом вдруг решила продавать квартиру, так ко мне за мои оплаченные деньги целые экскурсии приходили, все в грязной обуви, пришлось съезжать, а денежки за посреднические услуги тютю!»*

*«Клиент: Снимаю без договора, хозяев всегда пугает нотариальный договор... Риелтор: Договор, правильно составленный и обеими сторонами подписанный без нотариальной заверенности уже имеет силу. Тем более к договору идет реестр платежей, по которому суммы четко по дате передаются собственнику жилья, а тот расписывается в приеме суммы. Клиент: ... и должен платить с этого налоги. Агенты, перестаньте учить, как надо сдавать жилье. Пока законодательство не поменяют, собственники (те, кто поумнее), сдавали и будут сдавать БЕЗ ДОГОВОРА. Иначе это подстава перед налоговой.»*

*«Недавно окунулся в суровый и беспощадный мир аренды жилья в Петербурге. Это похоже на войну. Ты замыленный бегаешь по квартирам в разных районах города, нежданные агенты звонят и что-то орут в трубку, а хозяева смотрят на тебя как на потенциального шпиона, который хочет устроить в их квартире теракт.* *Я железобетонно убежден в том, что снимать квартиру нужно без посредников. Агенты нужны только в случае покупки недвижимости, когда тебе лень разбираться с многочисленными документами и ритуалами, вроде закладывания денег в банковскую ячейку. В аренде - это чистый паразитизм. Нет ни одной причины, по которой я должен отдавать человеку месячную стоимость аренды за то, что он посмотрел список квартир в базе данных. Их единственный аргумент, который они повторяют как мантру: после оплаты денег хозяину, он придет на следующий день, поменяет замки и исчезнет. Конечно такое существует, но риск невелик и точно не стоит 30 тыс. рублей. Ненужность агентов как-то уже общественно признана и тренд идет к тому, что люди могут сами искать уютненькие квартиры. Поэтому сейчас есть много сайтов, где за 1000 рублей ты получишь доступ к объявлениям напрямую от хозяев. Я пользовался friendrent.ru и смотрел частные объявления, периодически посылая скрывающихся за ними агентов в задницу. Из-за того, что рынок постепенно говорит агентам: "Адьёс", они начинают приспосабливаться и придумывать новые схемы. Например я звоню "хозяину", он говорит, что вопросом аренды занимается его юристка (не агент). Я звоню юристке, она говорит, чтобы я подъезжал в ее офис перед просмотром квартиры якобы чтобы проверить мой паспорт. На встрече она трясет какими-то договорами и объясняет, что комиссии никакой нет, но я должен прямо сейчас подписать договор и заплатить ей (не хозяину) за месяц даже не посмотрев квартиру. Короче, полный развод! Индийцы с Мейн Базар стрит стоя аплодируют!»*

*«Вот решил добавить свою историю... Случай был в Киев: - "На сайте Сландо нашли квартирку, то есть подходящую нам во всех планах (ремонт, количество комнат, качество ремонта, цена и самое главное, объявление от самого хозяина). Связались с хозяйкой - женщине 55 лет, положительная в общении, внешне располагающая! Мы оплатила за первый и второй месяц сумму в размере 7.000 гривен (3.500 месяц + коммунальные по факту), все зарегистрировали договором и актом передачи квартиры с полной описью находящихся в ней материальных ценностей и фото документации её состояния, всё это закрепили подписями, но нотариально не заверяли, так как практически ни кто не желает платить налоги и соответственно законности данной сделки избегают (это не есть первым признаком мошенничества, так как многие сдают свою недвижимость без надлежащей законности). Ну что, получили ключики (две пары с магнитиками от подъезда), перевезли вещи (потратив не мало денег на машину и грузчиков, так как не малое количество нажитого добра имелось в наличии) и начали потихоньку драить квартирку, так как имели большой опыт жизни на съемных квартирах и всегда, перед тем как обставляться драили всё чужое начисто под себя, справились на второй день после того как заехали, много труда было вложено и вот пришло время расставлять личные вещи, как вдруг на третий день по обеду звонок в двери... Приехала снова хозяйка - но уже изрядно помолодевшая на лет так 20! И с вопросом кто вы такие?!, началось наше новое знакомство с реальным хозяином квартиры! Так вот, наша глупость была только в одном, что мы повелись на передачу денег человеку, который предоставил нам копии всех документов на в квартиру в виде ксерокопий специально подготовленных, ну мы, конечно же, не думая о самом плохом, как наивные молодые люди приняли их, ведь такая удача на пряму с хозяйкой заключили договор.... предварительно ознакомившись и сверивши все данные, ударили по рукам и дали аналогичные копии документов от себя. Женщина эта (мошейница 55 лет) сняла у реальной хозяйки квартиру на пять суток и за это время нашла нас и в ходе всей махинации за пять дней, поимела чистыми 6 тысяч гривен(сладкий доход, за месяц гастролей по разным городам, что бы не попасть в капкан можно сорвать порядка 60.000 гривен), а ксерокопии документов были подделаны от реального хозяина, который по своей глупости дал в связи с тем, что она снимала на пять суток квартиру по 200 гривен и оплату сделала в виде 1000 гривен наличностью за весь период. Подделав ксероксы документов, подставивши своё фото и изменивши только одну цифру в паспорте в возрастном плане, мы съели без всяких проблем наживку! Так что люди будьте бдительны, имейте дело только с оригиналами и только с хозяевами. А не с женами, матерями, детьми и т.п. от непосредственного хозяина, ни каких представителей и ни каких нотариальных представлений. Только хозяин и точка! Хотя и такой вид документации можно подделать, но вряд ли кто-то станет делать такие затраты на такой выход по результату мошенничества... Всем спасибо за внимание!»*

*«Квартиранты составили в соцсетях "черный список" арендодателей городов-миллионников. В него cъемщики вносят данные о квартирах и частных домах и делятся фамилиями людей, у кого, по мнению квартирантов, снимать жилье опасно. Представляются они при этом на сайте именем нечестного хозяина.»*

*«Сам сейчас как раз ищу квартиру. Опыта мало очень. Был удивлен уровнем лживости и даже хамства от риелторов. Фото квартир показывают в обьявлениях левые. Звонишь насчет обьявление , а тебе тупо начинают рассказывать о квартире вообще в левом районе. Лгут по черному.»*

*«Не верьте ни единому слову вообще. Слово «евроремонт» может в реальности означать советских времен обои.»*

*«Вообще ситуация грустная, поскольку искать самому времени нет, нужно работать. Но отдавать этим уродам 50% от стоимости аренды за их лживость ... ни за что — тоже как-то не тянет. Пока что не знаю, что делать.»*

*«Насчет аренды интернет пока не сильно выручает, поскольку сдают квартиру в основном люди из совка, которые компьютер включать не умеют. Им проще отдаться риелтору так называемому.»*

*«В голову приходит идея создать сервис где каждый сьезжающий молодой человек через интернет находил себе замену. И риелторы в пролете.»*

*«Не всегда дело в ’’совке’’. У меня квартира 4 месяца стоит пустая, при этом объявления в интернете нет (и не будет). Для меня такой поиск уж очень похож на знакомство по Интернету. Сами знаете сколько нужно ’’перелопатить’’ информации и встреч (в данном случае просмотров), до достижения долгосрочных отношений. А в случае с имуществом это чревато порчей имущества и, что самое неприятное, причинением неудобства соседям. Так что арендодатели вроде меня спокойно ждут, когда кто-то из друзей/родственников/коллег порекомендует достойных арендаторов.»*

*«По моему опыту (больше 14-ти лет на съемной квартире), если у хозяина квартиры остались ключи, то он может:*

*1) Наведываться в квартиру в дневное время и, даже, оставлять записки.*

*2) Прийти с друзьями пить пиво, пока ты на работе. Не зависит от возраста или уровня родства, просто, есть такие люди. Приходишь ты такой уставший домой, а тут человек, которого ты видишь второй раз в жизни пьяный в хлам.*

*3) Каждый день(!) в разное время (если ты фрилансер) заходить и проверять целостность своего имущества.*

*При том, что если и окажешся дома в то время, когда арендодатель не ожидал тебя увидеть у него всегда есть оправдание (искал что-то, показывал квартиру на продажу, это брат-сват у которого есть ключи и он не знал, что квартира сдана).*

*Авария, пожар — редкие ситуации. Дверь всегда можно выламать а человека сорвать с работы.*

*У самых ужасных арендодателей были такие особенности:*

*1) Это бабушка-божий-одуванчик (в итоге оказывалась истеричкой, которая и на день не может оставить квартиру).*

*2) Человек твердит, на каждом шагу, какой он честный или замечательный.*

*3) Не соблюдает сроки (должен был отремонтировать что-то до заселения, но не отремонтировал). Готовься к новым открытиям и недоделкам.*

*4) Человек клеит скотчем на двери надпись «Выключи воду и газ».*

*5) Человек рассказывает какой шикарный ремонт у соседа внизу (намёк на то, что он тебе не доверяет и, если облажаешься, тебя сильно побьют).*

*«З власного досвіду оренди житла . Ріелтори — від них толку, «як з козла молока». При проблемах з власником — тихо умивають руки або взагалі не можливо з ними зв’язатись. Орендодавець — головне вірно оцінити адекватність людини, щоб потім не було проблем. В мене була ситуація коли було відчуття, що власник квартири м’яко кажучи ’гівно’, але все ж таки, я вирішив орендувати в нього кімнату. Як результат — прожив, я там 1,5 місяця і за 2 дні мав терміново шукати житло.»*

*«Смотреть квартиру днём, постараться подписывать договор вечером после 18:00, или наоборот. Когда люди придут после работы, так у вас будет шанс узнать, нет ли слишком буйных соседей, насколько спокойные у соседей дети :)»*

*«По агентам/риэлторам. они не нужны, поскольку стараются всучить вам любую квартиру. При этом не предоставляют фото(специфика очень активного рынка, я думаю), а постоянно заставляют вас тратить своё время на просмотры с ними, обманывают ложными объявлениями и т.д.»*

*«Ще одна важлива деталь. На зміст оголошень можна практично не звертати увагу. Там хоча і публікуються реальні об’єкти, однак потрапити на перегляд чогось, що побачили на сайті важко — майже все на момент дзвінка вже неактуальне. Користь оголошення в тому, що можна знайти контакти ріелтора, і вже при дзвінку питати про інші варіанти. Так, нажаль в багатьох випадках квартири «не реальні», або зайняті.»*

*«Снимал на этой неделе. Пообщался с одной тетей-риелтором. Принцип их работы:*

*1. Сидеть на OLX, Кварторг и других сайтах и жать F5.*

*2. Расклейка объявлений*

*Поскольку у меня не было ни времени, ни желания на (2), провел пару часов с пальцем на кнопке F5. Особо дешевле не получилось по цене за месяц, но 50% не пришлось платить.*

*Толковый словарь некоторых фраз:*

*1. Фраза «Да, квартира есть, сейчас уточню у хоязина, не была ли сдана» значит «Нифига у меня нет, сейчас посмотрю, что можно втюхать».*

*2. Фраза «С фото не работаем» значит «Вы бы со стула упали, когда увидели бы»*

*3. Фраза «Понимаете, сейчас такая ситуация на рынке» переводится как «Я думаю, что поскольку вы только начали поиски, то можно вам впаривать всё и по любой цене»*

*Кто-нибудь знает, как обойти вообще этих барыг посредников? А то куда не плюнь — «Йой, ви знаєте, цеї квартири за Х бабок вже нема, але є в піздюшанах за Х+500 бабок» . Просто заносить телефоны под учетку «Уроды» и ложить трубку.»*

*«Аренда квартиры по договору, который заверен только подписями двух сторон — арендодателя, и того, кто арендует жилье. Такой документ, вопреки расхожему мнению, все же имеет нормальную юридическую силу в суде. По закону заключать договор аренды квартиры без нотариуса можно, если вы собираетесь отдать квартиру в аренду на срок до 3 лет. На практике этот срок обычно гораздо меньший — киевляне сдают в аренду квартиры максимум на полгода-год, а потом просто продлевают договор аренды квартиры.»*

## 2.2 Взгляд на проблемы со стороны арендодателей.

### 2.2.1 Оценка рисков арендодателя при сдаче квартиры в аренду.

Квартирные аферы с арендованной недвижимостью могут коснуться не только арендаторов жилья. Нередко дело с мошенниками приходится иметь и тем, кто пытается найти для себя дополнительный источник дохода, сдавая в аренду часть собственной квартиры или дома. Пользуясь людской доверчивостью, сложным материальным положением и желанием заработать, изобретательные преступники не останавливаются ни перед чем, чтобы не только обманным путем заработать на чужой собственности, но и нередко стать ее собственником, переписав недвижимость на свое имя.

***Риск 1. Аферисты. Квартира в субнаем или на продажу***

Сначала рассмотрим самые распространенные схемы мошенничества на рынке найма жилых помещений. Особенно эффективны два способа: пересдача квартиры в субнаем и продажа жилья по поддельным документам.

Первый способ действенен с теми собственниками, кто уезжает в длительную командировку в другой город или страну и в течение долгого времени не может осуществлять контрольные проверки квартиры. По возвращении наймодатель приходит в квартиру и обнаруживает, что там живут совсем другие люди. Наниматели сдали ее в субнаем, взяв с новых жильцов кругленькую сумму за несколько месяцев вперед. Новые жильцы утверждают, что имеют право жить в квартире в течение какого-то времени, но наймодателя такой вариант не устраивает. Он-то денег за вторичный наем квартиры не получал. А в случае если сдавал свою единственную квартиру, то ему еще и негде жить.

Чтобы обезопасить себя от такого способа мошенничества, необходимо заключать договор найма с нанимателем. Если в нем отдельно не написано о возможности сдачи квартиры в субнаем, наниматель не имеет права это делать. А собственник квартиры может попросить новых жильцов покинуть помещение и предложить все разногласия решать с теми, кто сдал жилплощадь в субнаем.

Еще одним методом защиты от мошенничества выступает договор доверительного управления с агентством недвижимости, в котором описаны все условия найма, выдвигаемые хозяином. Квартиры, находящиеся в доверительном управлении, застрахованы от пожара, залива водой, взрыва газа и противоправных действий третьих лиц. Финансовую и имущественную ответственность в таком случае несет агентство недвижимости, оно же будет разбираться с любыми проблемами.

Второй распространенный способ мошенничества - продажа арендованной квартиры. Это гораздо сложнее субнайма. Однако и прибыль с аферы довольно велика. Подготовка квартиры на продажу занимает около двух-трех месяцев: изготовление фальшивых документов, поиск покупателей.

Конечно, сделка, проведенная мошенниками, будет впоследствии признана недействительной и квартиру вы вряд ли потеряете. Но сколько нервов и сил вы потратите, чтобы выселить незаконных собственников из своей квартиры!

***Риск 2: Испорченное имущество***

Мысль о порче имущества в сданной квартире наверняка посещает всех арендодателей. Однако один хозяин стремится себя обезопасить и прилагает к этому некоторые усилия, а другой пускает все на самотек в надежде, что его-то жильцы на такое не способны. Но к сожалению, получив «на выходе» сломанную мебель, испорченную сантехнику и бытовую технику, незадачливый наймодатель вынужден расстаться с кругленькой суммой на ремонт квартиры и замену вещей. Проблемой также является запах животных, которым пропитывается квартира и от которого довольно сложно избавиться.

Советов можно дать много. Во-первых, мощный источник грязи - животные. Если вы не хотите долгое время отмывать и проветривать квартиру после кота или ремонтировать паркет, поцарапанный очаровательным щенком, наложите запрет на животных. Или впишите отдельным пунктом в договор требование об устранении последствий содержания животных в квартире.

Во-вторых, допустимо застраховать обстановку в квартире за свой счет, составить опись имущества и акт приема-передачи. Особенно важно это для дорогих квартир, находящихся в ценовой категории выше средней. Часто такое жилье сдают с элитной мебелью и хорошей бытовой техникой, а значит, необходимо заключать договор найма, подписывать акт приема-передачи имущества или оформлять договор доверительного управления.

В-третьих, сдавая квартиру внаем, собственнику придется смириться с тем, что жильцы могут быть разными: кто-то более чистоплотен, кто-то - менее. При выезде из квартиры вы не сумеете заставить бывших жильцов привести ее в полный порядок, главное - должно быть цело ваше имущество. Отмывать квартиру перед въездом новых жильцов собственнику придется самому. Поэтому имеет смысл нанять уборщицу из специальной службы, которая за определенную сумму (довольно небольшую, если сравнить с ежемесячным доходом от квартиры) отмоет ее после отъезда арендаторов.

Еще один нюанс: платить за естественную амортизацию квартиры наниматели не обязаны. То есть если сломали новый диван или стиральную машину, собственник вправе потребовать от квартирантов деньги на их ремонт. Но старые обои или рассохшийся от старости стул - это проблемы хозяина квартиры.

***Риск 3: Сдали одному, а жить приехали вдесятером***

К сожалению, нередки случаи, когда собственник сдает квартиру семейной паре, а жить в однокомнатную квартиру приезжают две-три семьи или бригада каменщиков из непонятно откуда. По закону наниматель имеет право вселить в квартиру свою жену (мужа) и несовершеннолетних детей с согласия наймодателя. Следовательно, все остальные желающие могут проживать в квартире, только если это указано в договоре найма. Заключая такой договор, следует предусмотреть многие спорные моменты: если вы сдавали квартиру семье из трех человек, то остальных вы сумеете выселить по суду, потребовав возмещения ущерба.

***Риск 4: Съедут, не заплатив за квартиру***

Нередки случаи, когда наниматели обманывают хозяина, слезно умоляя его отсрочить оплату на пару месяцев (дескать, потом все вернут). Но через один-два месяца арендаторы съезжают, так ничего и не заплатив. Найти обманщиков не представляется возможным, даже если хозяин квартиры записал все паспортные данные квартирантов и место постоянной регистрации. Ведь многие люди прописаны в одном месте, а живут в другом.

Однако обезопасить себя от такого обмана реально. Во-первых, необходимо оформить договор найма и внести в него все паспортные данные нанимателей, указать реальный размер арендной платы. Во-вторых, у собственника квартиры должны быть дополнительные сведения о нанимателе: место его работы, рабочий телефон, мобильный телефон (последний, к сожалению, легко поменять). Но, зная место работы квартиранта, собственник получит хоть какие-то рычаги воздействия на недобросовестного нанимателя.

### 2.2.2 Основные вопросы для успешной сдачи жилья.

Времена сейчас нелегкие, и никакая "лишняя копейка" сегодня в семейном бюджете лишней не бывает. Тем более если "копейка" эта — в несколько тысяч гривен. Так что если у кого есть пустующая квартира, грех не попробовать сдать ее в аренду. С другой стороны, желающих заработать на аренде сейчас гораздо больше, чем готовых платить за нее. И мы решили разобраться в основных вопросах, важных для успешной сдачи жилья.

***ВРЕМЯ — ДЕНЬГИ***

В первую очередь надо определиться с ценой, по которой вы будете предлагать свою квартиру в аренду — от этого решения зависит, сколько вы заработаете или, наоборот, потеряете. Например, если вы решили сдать "единичку" площадью в 36—38 кв. м где-нибудь на киевских Позняках, относительно недалеко от метро, в хорошем состоянии, с мебелью и бытовой техникой за 3500 грн., то не исключено, что она уйдет за два-три дня. Если вы не ставите себе целью сдать квартиру мгновенно, можно попробовать немного поднять цену, например, на 200—300 гривен. И, вполне возможно, ваша квартира будет ждать арендатора уже 2—3 недели, а то и месяц. Выгодно ли это? За месяц простоя вы фактически теряете 3500 грн. недополученной арендной платы. Чтобы компенсировать эту потерю за счет лишних 300 гривен, нужно будет сдавать ее в течение 12 месяцев. Договора же аренды у нас редко заключаются на более длительный срок, а сплошь и рядом — и того меньше. "Перебрав" же с ценой еще на несколько сотен, вы рискуете затянуть процесс поиска арендатора до нескольких месяцев, — а это уже довольно ощутимые финансовые потери.

Чтобы определиться с ценой, можно проанализировать объявления в газетах и в сети, учитывая, что многие хозяева запрашивают больше, чем реально могут получить. Но проще обзвонить несколько агентств недвижимости, тем более что все равно сдавать удобнее через риэлторов. Если попадете на толкового агента, он из вас вытянет много информации, вплоть до описания мебели в каждом из помещений и цвета кафеля в санузле — ему это нужно, чтобы визуально представить, что за объект предлагается к аренде, и точнее сориентироваться с ценой.

Риэлтор Ирина Пузенко рекомендует искать специалиста, который работает именно с тем районом, в котором находится ваша квартира. Он наверняка знает и может учесть много специфических особенностей — расположение, транспортное сообщение, инфраструктура, экология и т.д., — влияющих на стоимость аренды. Если ваша квартира из недорогих, то, скорее всего, риэлторы вам назовут цену, по которой она может быть сдана довольно быстро — за неделю-другую. Дело в том, что агентства, работающие в сегменте дешевого жилья, заинтересованы в появлении привлекательных для арендатора объектов, которые можно "пристроить" буквально за пару дней. Тем более что у них всегда есть желающие быстро взять хорошую и недорогую квартиру.

***ТОВАР ЛИЦОМ***

Специалисты советуют в своем объявлении о сдаче квартиры обязательно размещать фотографии. "Даже если вы предлагаете совершенно обычную квартиру, каких тысячи, с "советской" мебелью и таким же ремонтом, — говорит Руслан Безуглый, — все равно размещайте ее фотографии. Объявление с фотографиями воспринимается как более привлекательное и вызывает большее доверие". Естественно, "фотосессию" лучше проводить в яркий солнечный день и снимать все самое лучшее и в наиболее выгодных ракурсах. Тем более нужны фотографии, если ваша квартира имеет какие-то особенности, которые могут для кого-то показаться привлекательными: от интересных решений в интерьере или хорошей бытовой техники до красивого вида из окна.

Стремитесь также с максимальной пользой использовать место, которое отводится в объявлении под описание квартиры. Выпишите все то хорошее, что есть в вашей квартире, доме и в месте его расположения. Хорошо продумайте этот список, обсудите его с несколькими людьми, желательно, имеющими взгляды на жизнь, заметно отличающиеся от ваших, — они могут подсказать некоторые вещи, на которые вы сами не обратили бы внимания. Далее проранжируйте его в порядке убывания важности. И потом в каждом объявлении, которое вы будете давать, пытайтесь максимально скопировать этот список "сверху вниз".

"Осенью сдали квартиру очень приятной молодой паре, — рассказывает киевлянка Людмила Павловна. — У ребят это был один из первых просмотров, и они согласились, фактически не торгуясь. Оказалось, им, кроме всего прочего, понравилось то, что у нас почти прямо под окнами — школьный стадион. Кто бы мог подумать…".

***УВЕЛИЧИВАЕМ СТОИМОСТЬ***

Часто стоимость аренды квартиры можно увеличить, просто сделав в ней косметический ремонт. "Не так важно, как нам досталась эта квартира, — рассказывает киевлянка Ирина Богдановна, — но она была именно такой, какие называют "убитыми", из тех, в которые и войти страшно. И как нам сказали, нам еще очень повезет, если мы ее сдадим за 2500 грн. Но дело было даже не в этом — нам самим было просто неприятно от ее состояния. В общем, взялась я ее вымывать и приводить в порядок, — я как раз тогда не работала, время было. Оказалось, что, если помыть и почистить, то там и пол неплохой, и сантехника в ванной еще ничего. Закупили на рынке самых обычных бумажных обоев, краски для подоконников… Что еще? Да, карнизы мы еще поменяли… В общем, легло это все где-то в полторы тысячи. Муж взял отгулы на работе, на пару дней привлекли еще и сына с невесткой". После того как эту квартиру привели в порядок, ее быстро сдали за 3200 грн.

Еще один нюанс. Допустим, ваша квартира расположена в центре города, и уже только за место вы думаете просить с арендаторов не менее $1000 в месяц. И если вы собираетесь сделать в ней ремонт, как советует риелтор Руслан Безуглый, есть смысл привлечь дизайнера, чтобы он вам разработал проект интерьера, помог подобрать материал и т.д. Обойтись его услуги могут от $500 или чуть выше, но квартира будет выглядеть гораздо лучше, чем если бы вы делали ремонт на свой вкус. И дело не только в том, что за такую квартиру можно запросить на несколько сотен долларов больше. Важнее, что квартиры с дизайнерским интерьером быстро сдаются, а обычных — "на рынке масса, и они стоят".

***КОМУ СДАВАТЬ***

Как говорят люди, подолгу зарабатывающие сдачей квартир в аренду, удобнее искать арендаторов с помощью агентств недвижимости. Но надежнее, по возможности, — по рекомендации знакомых, у которых они, допустим, жили, хорошо себя проявили, но почему-то вынуждены менять место жительства. Если же арендатор пришел "с улицы", то надо не стесняться выяснять у него, кто он, кем работает, насколько надежно его финансовое положение. И обязательно — оформлять договор.

"Этому человеку мы сдали квартиру почти три года назад, — рассказывает киевлянка Зоя Дмитриевна. — Приличный такой мужчина, предприниматель. Сначала все шло нормально, а потом он "пролетел" со своим бизнесом, плюс на этой почве у него начались проблемы со здоровьем. И полгода он нам не платил ничего. Сейчас, правда, дела у него пошли чуть лучше, за текущие месяцы он платит, но долг пока так и не возвратил". Подобные ситуации, как говорит Ирина Пузенко, достаточно легко разрешаются через суд. Но для этого нужен действующий договор найма. А его, как выяснилось, в данном случае не было. И никакие налоги государству, естественно, не платились.

Многие из хозяев квартир не хотят пускать к себе семьи с детьми — мол, будут "шкодничать", еще обои обрисуют. Но приличная семья с ребенком, как правило, предполагает стабильность (то есть они не съедут через полгода), чистоту в квартире и то, что ее вряд ли превратят в бордель или притон алкоголиков.

### 2.2.3 Как найти хорошего квартиранта?

Для того чтобы выгодно сдать жилплощадь, нужно не только разместить объявления и создать для жильцов комфортные условия. Также важно найти надежных и порядочных квартирантов, которые будут исправно платить и не испортят имущество в квартире. Как же понять, что человек, который пришел на осмотр, действительно подходит на роль надежного квартиранта.

Первое, на что стоит обратить внимание, это гражданство. Возьмем ситуацию: приехали рабочие из Молдовы в составе 5 человек и все поселились в квартире. Но вдруг хозяин стройки отказался им платить за работу и соответственно они вам заплатить за квартиру не могут. Мало того во время проживания один из них умудрился поломать телевизор и электрочайник. Иностранцы собрали вещи и уехали. И что теперь вам делать? Даже если они оставили паспортные данные, вы их найти не сможете.

Второе, это семейный статус. Семья с взрослым ребенком или без детей считается наиболее надежными квартиросъемщиками. Но если в семье есть маленький ребенок, могут начаться проблемы. Дети любят рвать и обрисовывать обои, мебель, рвать [матрасы](http://www.matrashop.ru), не зря ведь ремонт в доме не проводится до тех пор, пока ребенку не исполнится 5 лет. Кроме того родители могут завести ребенку собачку, которая будет лаять с утра до вечера. К таким жильцам стоит присмотреться внимательнее и если что предупредить их о порче имущества и домашних животных.

Многое что скажет о человеке его манера разговаривать и стиль жизни. Если это студент, не исключено, что иногда в квартире будут проходить вечеринки. Поэтому лучше выбирать девушек – отличниц и предостеречь их о том, что вечеринки проводить запрещается. Не лишним будет также взять номера телефонов их родственников.

Если вы заметили, что квартирант курит, готовьтесь к тому, что после сдачи им квартиры придется делать ремонт, так как запах сигарет не выветривается. Также осторожно следует относиться к любителям животных и музыкантам.

### 2.2.4 Сдам квартиру без посредников.

Логика **арендатора**, который ищет объявления без посредников, понятна: экономия на агентской комиссии и возможность договориться о сокращенном залоге и его рассрочке способны уменьшить расходы. Но и квартирные хозяева иногда ищут возможность сдать квартиру напрямую жильцам, минуя посредников.

Зачем сдавать квартиру без посредников? Разумнее всего, на первый взгляд, искать возможность сдать квартиру без посредников собственникам дорогого жилья: так им не придется выплачивать крупную сумму в качестве комиссии риэлтору. На практике же собственники дорогого жилья спокойно расстаются с платой агенту в расчете получить взамен **идеального** **арендатора** – приличного и платежеспособного. Собственники более дорогих квартир класса премиум и де-люкс предъявляют, пожалуй, самые завышенные требования к будущим арендаторам. Им важен их статус, положение в обществе и прочее, дабы не испортить свое собственное реноме в ближайшем окружении, например, среди соседей.

Как правило, сдавать кваритру без агента стремятся те, кто не хочет иметь дело с риэлторами, и дело здесь даже не в комиссии (в эконом-сегменте это бремя «традиционно» лежит на арендаторах), а, например, в нежелании «светить» свой телефон и, главное, квартиру в агентских базах. В большинстве своем без посредников сдаются комнаты в квартирах, где проживают сами хозяева. Сюда же относятся и случаи сдачи квартир родным и знакомым: оценить их долю довольно сложно, поскольку эти сделки, как правило, нигде не фиксируются и заключаются под честное родственное слово. Где размещать объявления об аренде квартир в Киеве без посредников? Ищут такие объявления, как мы уже писали, преимущественно в социальных сетях, блогах, на форумах, то есть в интернете. «Все, кто хочет снять или сдать квартиру без посредников, первым делом идут в интернет. Существует масса сайтов, форумов, ЖЖ-сообществ, где можно разместить объявления о найме жилья – обнаружить их по запросу «аренда квартиры без посредников» не составляет труда. При этом в реальности найти подходящую квартиру без агента по недвижимости удается единицам.

Реально оценить долю нашедших квартиру по объявлению в интернете без посредника среди всех снявших квартиру вряд ли получится. Но для тех, кто целенаправленно ищет жилье без посредника, интернет не зря является основной, наряду с «сарафанным радио», площадкой поиска. Другое дело, что чуть поднаторевшие в самостоятельном поиске арендаторы не ограничиваются блогами, форумами и соцсетями, обращая свое внимание на более профессиональные инструменты вроде онлайновых баз предложений по аренде. Здесь, конечно, риэлторов и посредников на пути попадется больше, чем на неспециализированных страницах сети, но и реальный результат, как правило, достигается быстрее.

Соответственно, и квартирному хозяину, который намерен сдавать свою квартиру без посредников, имеет смысл пользоваться теми же ресурсами, комбинируя бесплатные ресурсы с платными объявлениями.

Если собственник намерен разместить объявление в платных базах, соответственно, он понесет расходы на рекламу, кроме того, ему придется заниматься показами квартиры. Возможно, что данные мероприятия представляют сложность не для всех арендодателей, но, так или иначе, это тот набор действий, которые нужно будет предпринять при самостоятельной сдаче жилья внаем.

Разместить объявление о сдаче. Расклеить аналогичное объявление по столбам. Найти время отвечать на звонки. Найти время ездить показывать квартиру. Это особенно трудно, если человек работает полный рабочий день.

Кого и как выбирать в арендаторы? Как договариваться об условиях?  
 Если вы сдаете квартиру первый раз, то основная проблема – отсутствие «советника», который подсказал бы, что и как делать. И если поиск арендатора – это еще полбеды, то вот выстроить с ним грамотные отношения – куда более сложный процесс.

Абсолютно все арендодатели хотят видеть в числе нанимателей жилья порядочных людей. Кто-то больше доверяет семейным людям, кто-то считает, что женщины аккуратнее и порядочнее, а кто-то полагает, что надежнее арендатор без вредных привычек. Самыми надежными, а следовательно, «желаемыми» с точки зрения собственников являются семейные пары без детей, а также крупные компании, которые арендуют жилье для своих сотрудников, приехавших на работу в столицу. При этом, выбирая себе жильца, не стоит слишком ограничивать круг поисков: вполне возможно, что вы (если вы не занимаетесь сдачей жилья профессионально) не вполне точно представляете себе портрет идеального арендатора, руководствуясь стереотипами, а не опытом.

### 2.2.5 Денежный интерес

***Одни расходы***

Среди киевских арендодателей желающих легально сдавать свободную жилплощадь ничтожно мало. И дело не только в том, что многим людям (особенно пожилым) сложно разобраться в мудреной законодательной «абракадабре». Ни для кого не секрет, что главной причиной, по которой граждане не желают этого делать, является нежелание «светить» свою прибыль и, соответственно, платить налоги.

Впрочем, одними налогами расходы честных арендодателей не ограничиваются. Ведь для того, чтоб официально сдать в наем жилье, надо сперва заключить с квартирантами соответствующий договор, причем желательно удостоверить этот договор у нотариуса.

К какому нотариусу обратиться — государственному или частному — особого значения не имеет. Стоимость их услуг тоже практически одинакова. Разница лишь в том, что в государственной нотконторе с арендодателя возьмут госпошлину в размере 1% от суммы сделки, а частному нотариусу придется просто заплатить за труды, причем эта плата обычно составляет тот же один процент от суммы договора. Таким образом, если, к примеру, квартира сдается на год и за $700 в месяц, то сумма сделки — $8400. Следовательно, при официальном оформлении договора аренды хозяин недвижимости будет обязан уплатить $84. Кроме того, понадобится также справка из бюро технической инвентаризации, которая тоже стоит денег.

Разумеется, если договор аренды заверить у нотариуса, потом придется делиться прибылью от сдачи квартиры с государством. Ставка налога на доходы физлиц в настоящее время составляет 15%. Причем у владельца недвижимости появится новая головная боль — заполнение деклараций о доходах и регулярное хождение в налоговую инспекцию по месту жительства. Дабы не иметь проблем с этим почтенным учреждением, платить подоходный налог за календарный год необходимо до 1 апреля следующего за ним года. И все, можно спать спокойно. Тут главное — не откладывать поход к налоговикам на последние дни, когда, как правило, собираются огромные очереди…

Следует отметить, что есть еще один способ законной сдачи квартиры в наем. Его суть в том, чтобы стать субъектом предпринимательской деятельности-плательщиком единого налога. Правда, это не такое уж дешевое удовольствие, особенно если воспользоваться услугами юристов-консультантов. Зато потом надо будет платить всего по 200 грн. ежемесячно.

***Ждите инспектора!..***

По оценкам экспертов, сегодня только в Киеве и области около 400 тысяч владельцев жилья систематически сдают его в аренду. При этом, утверждают риэлторы, сегодня минимальная стоимость съемной квартиры — $450-500 в месяц. А средняя цена аренды квартир по Киеву составляет почти $1 тыс. Как говорят аналитики, столь высокий показатель свидетельствует о том, что, во-первых, львиная доля предложения приходится на центральные районы столицы (прежде всего Шевченковский и Печерский), и во-вторых, на рынке велика доля квартир, которые сдаются не в долгосрочную аренду, а посуточно, что экономически более выгодно. Таким образом, объем рынка аренды жилья только в Киеве достигает $400 млн. Нетрудно прикинуть, на сколько можно пополнить казну за счет дополнительных поступлений по налогу на доходы физических лиц. За такую сумму стоит побороться. И столичные налоговики постепенно ужесточают борьбу с «отказниками», нелегально сдающими в наем квартиры и углы.

В первую очередь сотрудники налоговых органов интересуются несознательными гражданами, сдающими в аренду дорогостоящие апартаменты и загородные дома. Оно и понятно: стоимость аренды такой недвижимости нынче поистине заоблачная. К примеру, на Оболони полностью обустроенные для проживания просторные квартиры в престижных «высотках» предлагаются по $1 тыс. в сутки. Аналогичные цены и на аренду коттеджей в городской черте и на ближних подступах к столице.

Судя по красочному описанию всех прелестей жизни в таких «гнездышках» (ремонты высокого уровня, встроенная дорогая мебель, джакузи, спутниковое ТВ и т. д.), хозяева такой недвижимости — профессиональные рантье, купившие квадратные метры для получения стабильного дохода. Потому именно эти люди привлекают внимание налоговиков.

Правда, пока о масштабном наступлении на «теневиков» речь не идет. По данным столичной налоговой службы, в прошлом году было проведено почти 900 проверок фактов сдачи в аренду недвижимости без оформления соответствующих документов. В результате в бюджет дополнительно поступило 253,4 тыс. грн. А в январе нынешнего года выявили 67 арендодателей-уклонистов, которые вынуждены были уплатить государству 33,6 тыс. грн. налога.

Впрочем, утверждают юристы, бороться с нелегальными арендодателями непросто. Так, если человек сдает квартиру без оформленного надлежащим образом договора, доказать, что он берет с квартирантов деньги, чрезвычайно сложно, а во многих случаях практически невозможно. Налоговым инспекторам такие арендодатели говорят, дескать, коммерцией не занимаюсь, квартиру сдаю дальним родственникам. Не буду ж я с них за проживание деньги брать? Они мне цветы поливают и рыбок кормят, а платят только свою долю за коммунальные услуги…

Но в налоговой тоже не дураки сидят, поэтому в красивые легенды верят не всегда. Особенно если квартира уже не первый год сдается одним и тем же людям, да к тому же иностранцам, о чем готовы рассказать инспектору «доброжелательные» соседи. Кроме того, столичная налоговая служба постоянно проводит мониторинг специализированной прессы и внимательно анализирует размещенные там рекламные объявления о сдаче в аренду жилья, привлекает для сбора информации участковых инспекторов милиции, работников жилищно-эксплуатационных предприятий, органов местного самоуправления... В общем, стараются ребята действовать широким фронтом. Так что тем, кто втихаря сдает квартиру много лет, есть смысл задуматься о легализации своего бизнеса. Тем более, что, по мнению экспертов, законная аренда имеет ряд преимуществ.

Наличие у владельца недвижимости договора аренды позволяет ему прежде всего минимизировать свои риски. Ведь не исключено, что квартирант окажется недобросовестным. Тогда в случае чего на него всегда можно подать иск в суд, что без договора сделать достаточно сложно. Кроме того, после оформления договора у нотариуса хозяин квартиры регистрирует данный документ в ЖЭКе, и с этого момента все свои претензии коммунальщики будут предъявлять новым жильцам-арендаторам. При нанесении вреда самой квартире, с арендаторов тоже можно спросить, причем, что называется, по полной программе. Наконец, порой случается и такое, что ловкие жулики, притворившись солидными квартирантами, уносят с собой хозяйскую мебель, технику и даже посуду, а кто, скажите на милость, будет разыскивать беглых арендаторов-«призраков»?

Излишне говорить, что легализация рынка аренды жилья выгодна и арендаторам, многие из которых успели почувствовать на собственной шкуре «прелести» съема недвижимости по устной договоренности сторон. И даже некоторое повышение стоимости аренды из-за того, что свои налоговые обязательства арендодатели захотят переложить на квартирантов, ничего, по сути, не меняет. Ведь всячески притесняемые нынче арендаторы могут стать полноправными партнерами собственников жилья: грамотно составленный договор аренды защитит их интересы лучше любых слов.

При наличии такого договора владелец квартиры ограничен в своих желаниях. К примеру, он не может заставить арендаторов платить больше, если в договоре указана конкретная сумма. Это особенно важно в том случае, когда договор аренды заключен на несколько лет. Более того, по действующему законодательству арендатор может обратиться в суд с иском, если владелец жилья будет безосновательно требовать повышения платы или выселения.

***Наталья СЕРЕГИНА, риэлтор:***

— Безусловно, у налоговых органов есть основания для беспокойства, поскольку подавляющее большинство наших сограждан, сдающих в наем жилье, скрывают от государства полученные таким образом доходы.

Конечно, это противозаконно. Но ведь государство в лице ЖЭКов, по сути, ничего не делает для поддержания жилищного фонда в надлежащем состоянии, и все тяготы по ремонту и содержанию жилья фактически ложатся на плечи владельцев квартир. Естественно, у арендодателей возникает справедливый вопрос: коль я плачу квартплату, то куда деваются эти деньги, и почему я не вижу результатов работы коммунальных служб? И арендодатель приходит к тому, что, пожалуй, не стоит делиться с государством доходами от квартиры, которую приходится содержать на свои деньги. Тем более, что ставка налога с доходов граждан немаленькая…

***Константин ВАСЯНИН, замдиректора агентства недвижимости:***

— Мне приходилось слышать, что налоговые органы обращались с просьбой предоставить интересующие их сведения относительно арендодателей не только к милиции, в ЖЭКи, но и к риэлторам. Данная просьба была мотивирована тем, что владельцы жилой недвижимости массово уклоняются от уплаты налогов. Однако не думаю, что милиция и работники жилищно-эксплуатационных организаций, а тем более риэлторы горят желанием помогать налоговикам. У них и без того достаточно проблем.

***Елена ЧУМАЧАЕВА, сотрудник налоговой инспекции Голосеевского района г. Киева:***

— Случаи, когда арендодатель сам платил положенный налог с доходов сегодня являются скорее исключением из правил, особенно когда речь идет о сдаче в наем частного жилья.

За уклонение от уплаты такого налога действующим законодательством предусмотрены административные меры воздействия, однако пока нет эффективного механизма контроля за арендодателями, нарушающими налоговое законодательство. И что еще более актуально, у налоговых инспекторов нет возможности реально установить, о какой сумме дохода идет речь в каждом конкретном случае. А раз так, то сложно доказать степень вины неплательщика.

### 2.2.6 Интернет форумы

Было проведено интернет исследование для определения наиболее часто возникающих проблем при сдаче жилья у арендодателей при обращении к услугам агентов/риелторов. Далее приводятся некоторые, из многочисленно повторяющихся по сути, цитаты из форумов по различным регионам стран СНГ (Украина, Россия, Белорусь):

*«Главное — это то, что объект очень БЫСТРО теряется в их «мусоре», которым они забивают сайты рыэлторы. Я тоже помещала объявление о сдаче комнаты, и таки удачно, НО: 2/3 звонивших — это рыэлторы, настойчиво предлагающие мне 2-3-4 человека «страшно хороших», хотя четко писала, что барыг и общежитских не беру.»*

*«Есть ли у вас риелтор, которого вы можете посоветовать друзьям?   
Я очень давно работаю с агенствами недвижимости, я никого не могу посоветовать. Есть более-менее толковое агенство, которое от своего имени сдает в аренду квартиры посуточно. Комиссии нет, они доход делят с арендодателями.»*

*«Есть ошибочное мнение, что за услуги риэлторов платит арендатор. На самом деле платит (недополучает прибыль) арендодатель. Стоимость аренды величина рыночная и определяется спросом, или точнее покупательской способностью арендаторов. Нельзя ее произвольно увеличить вдвое или втрое – не будет спроса. Но владельцы недвижимости (не все) экономически не грамотны и отдают деньги риелторам, хотя и сами могли бы их получить. Самый простой пример, выставить квартиру на 8-10% выше рынка, но без посредника. Даже на 12-15% можно выставить выше рынка все равно ведь арендатор отдаст эти 8-15% риэлтору. Более того, тут не сразу 100% от стоимости надо отдать, а каждый месяц по 8%-15%, что значительно легче для многих. Но владельцы недвижимости экономически не грамотны :( Их обманули, что арендатор заплатит за услуги риэлтора и они в этом уверены, так же как и арендаторы уверены, что они платят риэлтору. На самом деле арендодатель делится частью своего дохода с риэлтором, если бы не было риэлтора, то арендатор мог бы (у него есть деньги и он их отдает риэлтору) заплатить на 8-15% больше арендодателю. Так что вопрос лишь в том, как долго еще владельцы недвижимости будут верить, что они ничего не теряют?»*

*«Достали по полной, полтора года звонят в любое удобное для них время, причем перепутали все данные, надо было скрыть телефон, и купить другую сим-карту.»*

*«Агенты вычисляют номера, даже по скрытым звонят, хотя гораздо меньше. Но клиенты конечно звонят больше, когда номер доступен всем. Вот и выбирайте что делать, самое лучшее это - переписываться по почте, но на почту опять-таки пишут агенты, шифрующиеся под клиентов!»*

*«Агенты просят прямой номер у собственника, притворяясь прямыми клиентами, отсюда и утечка...»*

*«Агенты шакалят по всем сайта, по всему Интернету, даже хозяевам врут внаглую, представляясь квартирантами, более того, даже приезжают смотреть квартиру, чтобы пробить адрес. Так что будьте осторожны, приглашая квартирантов, берите паспорт и делайте ксерокопию, снимайте на тел. или камеру, может быть, это их отпугнет, а самое лучшее, говорите, что у вас просмотр платный, это их остановит!»*

*«Это означает что вы - идеальный квартирант, потому вас и выбрали. Т.е. не пьете, не колитесь, не курите, не водите, таких квартирантов - нарасхват! Обычно звонит быдло, хотят жить по двое- по трое, платить через пень колоду, а агенты вообще втюхивают хозяевам безработных, либо алкашей, либо селят к алкашам, ни фига не предупреждая арендаторов об этом, в общем полный финиш!»*

*«Так в моём случае все были реальными. Плюс, я лучше сама их буду фильтровать (поверьте, риэлтор мне приведёт всех, кого найдёт, характеристики с места работы, справку о несудимости и от психиатра никто из них от потенциальных арендаторов не требует). Например, мне один риэлтор притащил дядю с несовершеннолетней девочкой, собирались снимать, представились папой и дочкой, мол, мама у них ненормальная, выгнала их, блаблабла... Но ни документов у девочки, ни в паспорте мужчины она не вписана... в общем, уголовщина. По крайней мере, я бы эти вопросы выяснила бы сразу, не морочила бы людям голову. Вот за что я должна платить риэлтору? кроме того, что он избавляет меня от телефонных звонков? но при этом создаёт проблемы гораздо сложнее.»*

*«Агенты мастерски рядятся под простых квартирантов. Я решил сдать квартиру, остановил выбор на приличной женщине средних лет славянской внешности. Она заплатила за месяц + залог, я отдал ей ключи. А она, как позже выяснилось, устроила аукцион среди арендаторов и пересдала квартиру за гораздо большую цену сомнительной семье из СНГ, да еще и комиссию с них содрала. Я бы об этом и не узнал, но мне позвонили соседи и доложили. Приезжаю - а там живут совсем другие люди. Я в свою квартиру попасть не могу, они замки поменяли. Выселял их со скандалом. Короче, будьте бдительны, агенты способны на любые провокации.»*

*«Моя соседка вот уже четыре месяца не может сдать квартиру. Скромную, без наворотов. Изначально она запросила за нее нормальную, не слишком высокую цену. И почти договорилась с приличными арендаторами - хорошая интеллигентная семья, достаток невысок, но люди порядочные, со стабильной работой. Но тут в дело вмешался агент, который убедил, что можно сдать намного дороже. Она и повелась, той семье отказала, а сейчас локти кусает. Сколько агент к ней народу после этого приводил - сплошь излом да вывих. То цыганский табор - там барон готов был любые деньги выложить. То мужик из мест лишения свободы. То какой-то мажор наркоманского вида. В общем, квартира до сих пор пустует, соседка переживает из-за упущенной выгоды, избавиться от агента не может, а он готов впарить кого угодно, лишь бы комиссию получить. Поэтому те, кого N303 презрительно называет нищими халявщиками, они на самом деле порой самые ответственные квартиранты. А те, кто способен выложить за жилье сразу три цены, - зачастую люди, которыми наверняка заинтересуется ваш участковый. А то и ОМОН...»*

*«Совет для наймодателей и нанимателей - Чтобы не возникало желание разбить телефон и обливать грязью агентов. НЕЛЬЗЯ оставлять в свободном доступе, рекламе или агентам постоянный мобильный или домашний телефон(купите симку на один раз). Исключением может быть только проверенный и доверенный агент. Вся информация о сданных квартирах и комнатах не удаляется а попадает в архив агентств, те в свою очередь будут вас прозванивать практически "пожизненно".»*

*«Наглые агенты не раз брали моё частное объявление, размещённое на этом сайте и полностью с "авторским текстом" и фотографиями, но со своим телефоном размещали на других сайтах в тот же день, хотя я всегда пишу "КВАРТИРА СДАЁТСЯ БЕЗ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ КОМ.". Приятно позабавиться над такими агентами, разыграв семейную пару, желающих срочно посмотреть эту квартиру. Наглый агент говорит-"Я сам(сама)эту квартиру видел(вадела)и фотографии мои". Это он говорит мне-собственнику этой квартиры! Далее я перебираю все бранные слова-какие знаю в адрес этого агента. Иногда вижу свой "авторский текст" с левыми фотографиями из журнала по недвижимости. Ну это понятно! У агентов мозгов не хватает разнообразные тексты под несуществующие квартиры составлять. АГЕНТЫ-не думайте что люди не понимают ваши грязные уловки! Отлично, что на этом сайте АГЕНТАМ чинят большие препятствия!»*

*«Вы разместили контакт и информацию в открытом доступе, из этого формируются информационные базы, которые во все агентства попадают достаточно быстро, а там сидят новички, которых посадили на прозвон, они Вашего объявления в глаза не видели и понятия не имеют, готовы Вы с агентом разговаривать или нет, поэтому многие обижаются, те же, кто не обижаются, уже привыкли. Я не агент, я квартиру ищу, просто мне один агент это объяснил, когда я в базу попал, как клиент. Сегодня 22:05:25 №576 Именно по этой причине, уважаемые хозяева, не выкладывайте свою инфу в общедоступном месте, как-то телефоны и адрес, их по сто раз продадут и перепродадут агенты, которые постоянно шакалят по таким сайтам!!!»*

*«А мой опыт, как собственника 100% говорит о том, что лучше сдавать без агентов, потому что агенты, заселяя нам проблемных жильцов, скрывали, что люди безработные, неплатежные, либо находятся в поиске работы, представляя их солидными клиентами фирм, а последние съезжали очень быстро за невозможностью оплачивать жилье. Поэтому наш опыт доказывает обратное -без агентов лучше и спокойнее и они действительно достали всех!!!»*

*«Но большинство людей не хотят посредников, а они им навязывают свои услуги, от этого весь сыр-бор, народ уже устал от этой наглости и беспредела, телефоны приходится менять по сто раз, на городской ставить определитель и автоответчик, иначе агенты просто задолбают, затрахают своими идиотскими звонками и дурацкими вопросами, причем спрашивают по сто раз одно и тоже, а человек, как попугай, должен бросить работу и свои дела и круглосуточно с ними разговаривать. Для этого есть Интернет, почта, смс, но агенты названивают и отрывают человека от более важных дел, поскольку у них кроме этой херни других забот НЕТ!»*

*«Если бы не было агентов, а все объявления были бы от собственников, то арендаторы ходили бы месяцами и выбирали квартиру, а арендодатели вечерами после работы каждый раз бы приезжали показывать квартиру очередным желающим снять, но не снявшим. Собственники потому и обращаются к агентам, что бы сэкономить своё время, приехать один раз на договор, а не мотаться туда-сюда в попытках сдать свою квартиру привередливым жильцам.»*

*«Люди заселяются в съемную квартиру и - начинается! Дети вместо того, чтобы учиться в школе, посещать секции, кружки, целыми днями сидят дома, обдирают обои, а там, где они крепко приклеены, разрисовывают их фломастерами, обливают чернилами и колой. Обдирать декоративную штукатурку они приглашают одноклассников-ненавистников ремонта. Родители в это время разбирают стиральную машину ( им же стирать не надо, грязными-потными походят), ломают дверь у холодильника ( на фиг она нужна, всё равно не до еды?!), засирают туалеты (подумаешь, на год сняли квартиру, по говну походим, зато как хозяева расстроятся, когда увидят!)... Что за бред! Мы в цивилизованном мире живем, уважаемый! Есть понятие "естественный износ", а всё остальное- бредни сивой кобылы. У людей - забот выше крыши, времени хватает еле-еле, чтобы добнраться до кровати, а вы - про намеренное вредительство! Зачем? И так проблем выше крыши!»*

*«Вы просто никогда не сдавали квартиру и не сталкивались с "умышленными вредителями". Когда люди съезжают, они мстят хозяевам и нарочно портят имущество, чтобы хоть как-то нагадить! Это правда! Оставляют горы не спущенного в туалете гавна, горы мусора и неоплаченные счета за телефон. Есть такие идиоты, которые сдают, не отключая городской телефон, потом получают сумму кратную арендной плате!!!»*

*«Ну собственно сама услуга представляет собой поиск и обработку информации (если речь идёт о съёме), размещение рекламы (если речь идёт о сдаче). этакий аутсорсинг. что я вобщем то и хотела услышать. более ничего. (тут просто упорно велись речи о гарантиях, безопасности и прочих несуществующих вещах). я вобщем то не против если кто то добровольно и за деньги такую услугу приобретёт, если не желает самостоятельно заниматься поиском/сдачей жилья. однако я категорически против того, что агенты и агенства (даже весьма серьёзные, состоящие членами палаты недвижимости) воруют мною собственноручно размещённое объявление и фото и выставляют его как свои без согласия с моей стороны. мало того через полгода я нахожу это объявление висящее в качестве заманухи. в пару мест позвонила мне глазом не моргнув ответили что сейчас свяжутся с хозяйкой (со мной то бишь). ну и далее по тексту (к сожалению сдана и блаблабла). такими объявлениями забит весь интернет. среди них потенциальному арендатору крайне сложно найти собственника. вот в чём причина недовольства. услуги навязываются тем кто не желает их покупать. при этом придумывается масса причин почему их НЕОБХОДИМО купить. именно придумывается.»*

*«Выскажу свое мнение как собственник! Сдать квартиру это не машину помыть, и мне здесь посредники не нужны, ищу квартирантов не на один год т.е. мне с ними придется общаться долго и часто, поэтому не поленюсь пару дней повидеть на телефоне и выбрать именно тех с кем мне будет комфортно следующие года три(3 года это не мало), а агенты приведут кого попало и мучайся с ними 3 года, зачем мне это надо? Агенты навязывают мнение о том, что поиски квартирантов это мучительный труд и что его лучше отдать в руки риэлторов, ну это и понятно что они еще могут сказать? А завтра начнут навязывать о том что бриться самостоятельно это опасно и очень тяжело и лучше это доверить профессионалам которые за скромные 10тыщ побреют вас! Из лично опыта я знаю почему собственники начинают сдавать через агентов(сам через это прошел), просто когда размещаешь объявление агенты начинают сводить тебя с ума, звонят постоянно прикидываются прямыми клиентами морочат голову итд, к вечеру голова кругом начинает идти, но не от арендаторов(как говорят риэлторы) а от агентов! И делают они это специально и обдуманно чтобы отбить все желание самостоятельно сдавать квартиру и завербовать собственника, а потом рассказывать тут какие они необходимые!»*

*«Есть информация, что за сдачу дорогих квартир (от 2т$ в мес) агенты просят 50% месячной оплаты с хозяина. С арендатора не берут ничего, или какой то минимальный %. Когда однушку сдавал, знакомая агентеса привела "прямых" клиентов так они 100% комиссию заплатили(1 месяц). Но вот смущает тот факт, с 2-кой не проканает такой случай и придется платить мне за поиск клиентов(вот какой процент пока не знаю) но вот как быть в том случае если они съедут через какое то время, что делать с комиссией?»*

*«Конкуренты не дремлют, да и порой агент или арендатор с правильной речью может убедить уставшего ждать своего жильца собственника изменить условия договора. Вообще всё зависит от квартиры, сезона(мёртвый или оживлённый) и адекватности. Адекватность это когда владелец квартиры за допустим за 100000 рублей при наличии конкретных предложений ждёт 3-6 месяцев арендатора за 120000, теряя бабло. Такое сплошь и рядом присутствует.»*

*«Мой алгоритм сдачи 2ки ближайшее замкадье*

*1. берется левая симка*

*2. делается 8-10 фоток (эти же фотки потом идут в приложение к договору)*

*3. размещается, максимально подробное объявление, на сайтах бесплатных объявлений (всем известные)*

*4. на след день идет шквал звонков от агентов.   
на все вопросы ответ один - читайте объявление там все написано))*

*5. на второй день идут звонки от более "сонных" агентов с более тупыми вопросами  
  
Квартиру сдал после 4-5 просмотров (часть желающих отсеял по телефону) и просмотры шли во время нахождения и сборов съезжающих жильцов (люди, коробки и прочее). в один день съехали и в тот же день заехали новые  
и сдал дороже чем рассчитывал)) во время последнего просмотра было 3 клиента и два агента на них. Те, кому сдал, 50% одному агенту оплатили и чутка другому (якобы за переуступку права)»*

*«Хочу сдать квартиру, но категорически не хочу связываться с агентами, дала объявление на сайт авито где все подробно написала и большими буквами выделила, что агентам не беспокоить, и что? Мне буквально наяривали агенты, прикидывались, разводили и т.д. я просто в шоке. Дайте совет ГДЕ найти арендаторов напрямую, всех знакомых уже перетрясла, пока никому не надо.»*

*«ОО как я вас понимаю! мы поместили 1 объявление на сайте без посредников, а оно оказалось чуть ли не на всех сайтах с другой ценой за квартиру(ниже изначально заявленой) и телефоны не наши а реелторов. так что ваши частники даже если захотят вас найти шанс что наткнутся на ваше объявление с вашим тел. минимум. но нам все же удалось найти частника. правда теперь мы нашли знакомого реелтора отдали ему ключи и пусть он сам парится показывая кв.»*

*«Если не хочется, чтобы номер телефона попал к риелторам и расплодились объявления о квартире, то надо по максимуму обезопасить себя и не давать телефон в объялении. Например, я работаю в крупном университете, я бы расклеила объявы с номером моего кабинета, чтобы если кому надо, сам подошел и спросил. Это неказистый способ конечно, но отсеивает ненужных лиц. Ну и, естественно, сказала бы коллегам, чтобы сработало сарафанное радио. Еще можно в соцсетях сообщить, но без контактов, чтобы видели только друзья, когда кто-то будет из них обращаться к вам, спрашивать, кому именно нужна квартира, и просить телефон съемщика. По аське можно разослать, по аське же и списываться и договариваться, телефон не давать.»*

*«В Белоруссии агентства обзванивают 100% объявлений от хозяев, из них на сделку соглашаются 60%, остальные 40% сдают квартиры самостоятельно.»*

*«Мы сдавали квартиру не один год, несмотря на то, что в квартире благополучно жили жильцы, мне постоянно через день, а то и каждый день идут звонки или смс от агентов с вопросом " ВЫ КВАРТИРКУ СДАЕТЕ?" Телефон в объявлении давала "левый" и эту сим-карту выбросила. Мой реальный номер знал только один агент и квартиранты. Теперь мой номер "в нашей базе" - как сказал один агент и голодные акулы с опытом, новички и частные риелторы считают своим долгом предлагать свой навязчивый сервис. Для себя решила: надумаю сдавать, размещу объявление только с почтовым для реальных арендаторов. Еще вспоминаю толпу агентов у подъезда, споры кому первому показывать, наезды на меня (мол Вы обязаны показывать моим клиентам, они приехали первые), уламывание о снижении цены (хотя сдавала четко в сезон по рыночной цене). Против агентов ничего не имею, но у меня квартира прекрасно сдается без из помощи.»*

*«Я тоже даю объявления на форумах, сландо и авито. Только и там агенты, как голодные акулы, тут же хватают информацию о квартире и предлагают ее уже от себя с комиссией... Оно понятно, откуда им еще "товар" брать, своего же у них нет, а кушать хочется. Но арендаторам я шанс даю своими объявлениями, хоть за полчищами голодных посредников их разглядеть трудно»*

*«Я давала объявление через авито, сландо и руки. Работала без агента. Но налетела куча агентов и самое противное что в своих базах стали выставлять квартиру дешевле заявленной мною цены, а потом пытались меня прогнуть на скидку. Но клиентам приходившим с такими агентами я говорила о реальной стоимости квартиры и намекала где можно посмотреть мое объявление о сдаче на прямую.»*

*«Сдаю 10 лет. Стала уже профессионалом. В квартиру вложила немало денег и сил. Предпочитаю общаться напрямую, без посредников с потенциальными жильцами. Считаю, что так надежнее, хочу сама людей видеть и выбирать, а не тех, кого мне навязывают. Процесс уже налажен, много времени не отнимает у меня. Нервотрепки мне с агентами на первых порах было почему-то больше, чем без них. Обманывать смысла нет, я с проживающих деньги немалые получаю ежемесячно.»*

*«Суть в том, что когда агенты появляются, появляются еще другие агенты которые приводят смотреть кв. как собственник меня это бесит, частые показы квартиры тоже меня выводят) Проще найти реальных людей которым нужно срочно, лично договорится и пусть живут. Чем тратить время на постоянные встречи с агентами) Плюс я понимаю что эти люди переплатят огромные деньги-) Что тоже меня не радует)»*

*«Сами понимаете риэлторы атакуют, звонят день и ночь, лгут в открытою что они не риэлторы и не агенты только бы выпросить любую информацию что бы потом выложить в интернет выдавая ее за свою якобы базу собственников )),не ценят свое время и отнимают у других и всем собственникам кто пытается выложить свое жилье в интернет и сдать его без дополнительных плат и расходов для наших граждан жоско банят и блокируют если только в описание есть текст «БРОСЬБА РИЭЛТОРОВ И АГЕНТОВ НЕ БЕСПОКОИТЬ» но эти самозванцы ЗБРОТ! просто стыдно за этих граждан которые готовы обчистить обмануть честных людей а тем более своих-же граждан и нашу молодежь-молодых семей нуждающимися в жилье Риэлторы-Агенты звонят выдают себя за нуждающихся в аренде жилья как только не выкручиваются за любую информацию только бы поживиться на людях которые зарабатывают деньги своим трудом и пытаются выжить снять жилье как можно с меньшими затратами и расходами и т.п. эти Риэлторы-Агенты просто уже достали нет сил !мы сдаем уже не первый раз свое жилье и поражаемся на что только они не идут просто ЖЕСТЬ! просто в голове не укладывается кто их такими действиями обучает наверное наши западные партнеры это их тактика запада офисные агенты "мошенническая тактика" обмануть облапошить и т.п. или выкладывают наши объявления так что мы даже не знаем требуют за информацию собственников , с честных граждан : предоплаты , комиссии платежи онлайн , за номер телефона , за контакты собственника и т.п.»*

*«Добрый день! Я на данный момент выступаю в роли и хозяина, и арендатора, так как свою квартиру сдаю, а сама ищу поближе к работе. Что касается моего опыта с агентами, по началу обратилась в два агентства. Они в итоге конкурировали между собой и постоянно снижали цену, чтобы, естественно, побыстрее продать и заработать. Причем предлагали нам все не то. Вы знаете, я решила поступить по другому. Я начала заниматься поиском сама, кстати, благодаря таким группам вконтакте. Выложила информацию и понравившимся людям предложила посмотреть квартиру и заключить договор безвозмездного пользования, с указанием всех необходимых данных, условий, взяв копии паспортов квартирантов и предоставив свои документы и свидетельства о собственности. Сдала за неделю, все отлично, все довольны. Что получилось в итоге: 1)я сдала квартиру приличным людям, быстро, с договором который защищает мои права и их права, и я не обязана по нему выплачивать, что то государству; 2) Жильцы смогли также быстро найти подходящую им квартиру, не переплачивая лишних денег агентам, а показатель платежеспособности для меня выступили ПОЛНАЯ предоплата за первый месяц и ПОЛНЫЙ депозит за последний, который я им выплачу, когда они съедут. И зачем тут услуги агента?»*

*«Не знаю у кого как, а у нас квартира небольшая, эконом-сегмент, дороже чем за 25 ее сдать нереально (г. Долгопрудный), квартира-студия, поэтому основная ориентация на небогатых все-таки людей. у наших клиентов нет денег чтобы за раз выложить и платеж по квартире, и страховой депозит и еще риэлтору заплатить, 75 тыс. выходит (дорогое удовольствие), так что хоть услуги агентства и бесплатны для хозяев, круг квартиросъемщиков автоматически сужается до неприличного. "Труд", который риэлтор осуществляет по размещению рекламы и переговорам это ерунда, не стоит этот труд таких денег с моей точки зрения (это я вам говорю после того как пару вечеров параллельно с просмотров ТВ выкладывала объявления везде-везде). По опыту прошлой сдачи могу сказать что время ни фига не экономится, вообще ни разу, т.к. ключи от квартиры у меня и любого клоуна который готов посмотреть риэлтор тащит (мы работали с несколькими), приезжает смотрит, 75 т.р. нет, отказ. Смысл? Были даже случаи когда риэлторы звонили говорили что приедут и привезут клиента и ПРОПАДАЛИ, хотя мы тащились туда через весь город к назначенному часу. Почему? Да по причине 75 т.р. которых у наших потенциальных квартиросъемщиков НЕТ, есть у них еле-еле на 1 месяц и депозит разбить на два. В первый раз сдавали 2-3 недели, я уже отчаялась тогда если честно. Но сдали в первый раз в итоге САМИ, и сейчас, сдавая второй раз, я стала уже опытнее и в этом вопросе. Размещала информацию 6 и 7 ноября, 8 уже сдали с ПЕРВОГО показа, потому что я как собственник квартиры знаю, кто в ней сможет жить, а кто так, "турист", покататься ему охота да сделать вид что у него есть право выбора. Так что сдали в этот раз хоть и не за 25, а за 23, зато нормальным людям, которых я успела почувствовать сама в процессе переговоров, то как люди выходят на сделку - это очень важно и во многом характеризует квартиросъемщиков. Конечно если что-то случится я буду сама нести ответственность, но с другой стороны если бы даже сделка была с участием риэлтора результат был бы тем же, это моя личная уверенность на 200%, не знаю ни одного случая когда ущерб, нанесенный квартире, возмещался хозяевам квартиры риэлторами, там и договор то про "оказание информационных услуг", это я и сама могу, без риэлторов. Выше почитала замечание что, мол, раз хозяин квартиры не оплачивает услуги риэлтора (его услуги оплачивает квартиросъемщик), то риэлтор ничего ему и не обязан. Вероятно да, однако в случае выселения из квартиры хозяевами (в т.ч. способами, которые иначе как "мотание кишок километрами" не назовешь), не слышала чтобы риэлтор бесплатно согласился повторно искать жилье "по гарантии", а если и соглашается то скорее формально, мол, найти согласен, но когда?? Сами с 2010 года снимаем (ближе к работе), при этом живем в четвертой съемной квартире, в трех случаях пользовались услугами риэлторов, 1 раз когда надо было очень срочно найти хоть что-то, и два раза когда надо было снять именно ту квартиру о которой шла речь в объявлениях, в этом случае риэлторов рассматривали как обстоятельства непреодолимого характера и неизбежное зло. Никакой лояльности квартиросъемщиков по факту того что они живут в квартире за которую больше заплатили (с учетом услуг риэлтора) не существует, это миф, если квартира устраивает - люди там живут, если не устраивает - переезжают. Также считаю, что платежеспособность тех кто готов выложить 3 суммы за квартиру за 1 раз это тоже миф, нельзя ставить знак тождества между платежеспособностью и тремя суммами за квартиру.»*

*«Я тоже собственник. Сейчас тоже хочу сдавать не обращаясь к агентам. Да время свое жалко, но считаю без агента людей найду быстрее, тк им платить меньше нужно будет. Сама с ними общаться буду. Тк сама свою снимаю (уже 3 года) хозяева о моих домашних питомцах не знают! А если я как собственница все жду сама показывать то и людей нормальных поселю.»*

*«Сама, в свое время, сдала уже 3 квартиры: свою, родителей и знакомых. 1) Мое общение с агентами началось года 3 назад, когда я хотела сдать квартиру. Дала объявление на всевозможных сайтах, соцсетях итд и, по глупости написала везде телефон. С того самого момента поступало около 50 звонков за день, и 98% из них были агенты, которые по- хамски разговаривали, выспрашивали кучу всего (хотя в объявлении было написано ВСЕ и даже больше). Некоторые из них выспрашивали информацию и кидали трубки. Несколько из них вообще сказали мол удалите немедленно все свои объявления и не работайте с другими агентами, а работайте только со мной - и на мое возмущение "С какого это, простите, фига я должна все это делать" - они расстроенно меня посылали, обижались и кидали трубки. В общем, скажу так, после дней, наверно, 4х меня это дело достало. Я даже работать не могла, потому что была вынуждена целыми днями отвечать на бестолковые телефонные звонки. Что самое интересное- за неделю мне эти агентов 150 так ничего толкового и не предложили. Все это дико взбесило. В конце концов сдала сама. 2) 2ой случай когда сдавала квартиру уже родителей. Уже не писала нигде свой номер телефона, но каким то чудом меня все равно находили агенты. Ну, прошло время, решила поработать с ними. Тут уже агенты попадались более "прокачанные". Устраивали мне показы 5 разных агентов. И снова бешенство.......я указала конкретные требования к жильцам, стоимость и все остальное в подробностях. Но каждый раз, когда приходили жильцы смотреть квартиру, я слышала такие разговоры агента с жильцом во время просмотра: "Ой, а мне ведь нужен был евроремонт, Ой, а почему тут нет стиральной машины и мебели мало, вы же говорили что есть, Ой, а мне нужна была 2комн. квартира, а это однокомнатная, итд" все остальные разы- то приезжали лица не славянской внешности с 3мя собаками, то еще кто.... А жила я, мягко говоря, не близко от квартиры...и каждый день после работы выезжала на бестолковые просмотры... в конце концов нашла сама за 2 дня 5 прекрасных жильцов и устроила им просмотр всем в один день. 3) Что еще выбешивало- каждый раз агент промывает мне мозги что "Ой, сейчас не сезон, вы вот хотите 30.000 за квартиру, мы не сдадим, давайте за 25.000 сдадим", СПАСИБО ТЕБЕ ОГРОМНОЕ СУДАРЬ, МОЖЕТ ЗА 15.000 СДАДИМ, ДА УЖ ЧТО ТАМ, ДАВАЙ ЗА 10.000? При этом, я и сама прекрасно знала все расценки и "Когда сезон, а когда нет". Когда из тебя делают идиотку и думают только о своей гребаной комиссии от быстрой сдачи- , мягко говоря, не очень приятно. 4) Меня раздражает сама мысль о том, что человек, связав 2 объявления- нанимателя и наймодателя получит за это 30, а то и 60 тысяч рублей. Простите, за что такие деньги? Я вот с высшим образованием почему то столько за день (даже за неделю) не получаю. А тут- за что?))»*

*«Могу объяснить, почему без риелтора. Мне все равно будут ли наниматели платить процент, но не все равно, на то, что этот процент не заслужен. Последний раз риелтор даже попу не поднял со стула, фотки по ватсапу, неделя-ни одного просмотра, единственное о чем думал, чтоб я сама объявление не размещала, говорил, что его без спроса другие риелторы будут дублировать. И второе, что цену нужно ниже ставить. В итоге сказала что в его услугах не нуждаюсь, так как их и нет как таковых.»*

*"Жалуются не только квартиранты. Арендодатели тоже жалуются. Чаще всего на то, что квартиранты не платят. Но этот вопрос должен рассматриваться в судебном порядке. Мы же можем рекомендовать составлять договоры при аренде-сдаче жилья и заверять его у нотариуса", — сказала нам спикер столичной милиции Юлия Мусташ.»*

*«У нас в городе сдать квартиру в нормальном состоянии значительно проще, чем снять. Мы сдаем квартиру уже несколько лет, время от времени одни квартиранты съезжают, другие заселяются. Новых стараемся искать через знакомых, по рекомендации. Я считаю, пусть лучше квартира постоит пустая лишний месяц, чем расхлебывать проблемы от непутевых квартирантов.»*

*«Риэлторам будут оплачивать услуги квартиросъемщики, а не собственники квартиры. Но в любом случае я бы обратилась к ним за помощью в поисках квартирантов. Можно еще пустить кого-нибудь жить в свою квартиру знакомых или людей по рекомендации. А вот с улицы брать людей страшно. И, конечно, договор нужен обязательно.»*

# 3. Обзор программных решений на рынке.

## 3.1 Программы и веб-сервисы.

[**https://www.airbnb.ru**](https://www.airbnb.ru) **/.com** - Сервис бронирования жилья у частных лиц. Это могут быть комнаты, квартиры целиком, дома, и даже палатки на приусадебном участке. Порой встречаются довольно экзотические варианты, типа трейлера или же домика на дереве. Ориентирован в первую очередь для тех, кто путешествует по всему миру. В основном жильё сдаётся посуточно.

Является самым или одним из самых крупных среди многочисленных конкурентов, разрабатывающих плодородную ниву так называемого отпускного жилья. Клиенты более чем в десяти тысячах городов из 170 стран мира и очередной транш инвестиций, поднимающий оценку компании до 1.3 млрд. долларов — вот что такое Airbnb с деловой точки зрения.

Airbnb выступает в роли посредника между вами, все контактные данные скрыты, платежи осуществляются через сервис. У такого посредничества есть и плюсы и минусы. С одной стороны, [Airbnb](http://www.airbnb.ru/c/a5c2bc) выступают гарантом ваших отношений с хозяином, с другой стороны гарантии эти мало на что распространяются. Ведь с владельцами квартир нет никаких юридических договоров, возможность мошенничества никуда не исчезает. Однако, если вы просто найдете квартиру на сайте частных объявлений (как мы привыкли), приедете в город назначения, то у вас в принципе тоже не будет гарантий, что квартира свободна, что она соответствует описанию, что хозяин не выставит вас раньше срока. Да, как правило, в случае с частными объявлениями не все требуют предоплату (хотя и это бывает), но все равно приятного мало.

Оплата производиться сразу, туда входит цена за жильё + комиссия сервиса + сбор за уборку + гарантийная сумма. Сервис берёт комиссию порядка 10% от стоимости с обеих сторон сделки <https://www.airbnb.ru/support/article/104>.

Есть штрафы при отказе от бронирования (гибкие, умеренные, строгие). При отказе от бронирования деньги возвращаются не всегда.

Сервис является конкурентом сайтам, на которых сдают посуточное жильё.

*! Функционал очень похож на разрабатываемый проект, даже можно было бы сказать клон, но есть одно но - нет долгосрочной аренды жилья, и присутствует комиссия, как для квартирантов, так и для хозяев, которая составляет в среднем 10% от суммы аренды. Также, сервис позиционируется больше как для тех, кто путешествует. Может, даже на начальном этапе не разрабатывать функционал для квартир, которые сдаются посуточно?*

Прочитав отзывы на форумах, можно сделать вывод, что можно снять жильё в других странах гораздо дешевле чем, например отель.

Да, и еще, сервис популярный, и набирает обороты.

Что предлагает сервис, основные моменты:

<https://www.airbnb.ru/support/getting-started/how-it-works>

14 плюсов и 9 минусов аренды жилья с Airbnb:

<http://www.golden-monkey.ru/airbnb>

[**http://www.cian.ru**](http://www.cian.ru) – Собственно сервис агрегатор в России. В Украние конкурент ЛУН.UA. На нем собрано все от продажи до аренды, широкий инструментарий поиска. К сожаленью, не решает всех проблем, описанных в данном документе.

[**http://www.lun.ua**](http://www.lun.ua/) - ~~Национальный товаропроизводитель~~ Собственно, агрегатор/краулер несколькиых десятков самых популярных рейтинговых сайтов недвижимости по Украине. Есть попытки разделить объявления от хозяев и агентов, но не все так гладко. Ресурс достаточно толковый, собирает все в одном месте, в одной базе, в одном стиле. Монетизация происходит за счет показа рекламы, в месяц собирают более 100000 просмотров. Кстати, дизайн очень напоминает сервис Airbnb ☺.

Также на ЛУН есть проект <http://sosedi.lun.ua/> который агрегирует объявления с соцсетей. Есть статьи об успехе этого проекта <http://ain.ua/2014/12/11/554368>

[**http://habrahabr.ru/post/237869**](http://habrahabr.ru/post/237869/) - интересная статейка, как ай-тишники пытаются извратиться, сделав некие лайф-хаки для фильтрования объявлений от посредников. Также дают некую статистическую информацию, которая подтверждает, что есть проблемы в сфере аренды жилья.

[**https://timedom.net**](https://timedom.net) - сайт посуточной аренды жилья, бронирование жилья ведется через банковскую карту. Есть отзывы гостей, которые снимали жильё. Сайт берёт процент за бронирование, хотя непонятно какой. Была попытка забронировать, но процент отображался как нулевой.

[**http://www.dobovo.com**](http://www.dobovo.com) – тоже сайт посуточной аренды, предлагающий 8397 квартир по Украине. По типу такой же сайт, как и предыдущий. После внесения предоплаты вы получите контакты владельца квартиры.

<https://thelocals.com.ua/> - с 2016 года появился на украинском рынке российский сервис который работает в 3 крупных городах России (Москва, Питер, Казань), а теперь и в Киеве. Является нашим конкурентом, функционал очень похож на разрабатываемый нами проект, но есть недостатки.

**Мобильные приложения** – поискав с помощью сервиса Google Play, каких-то интересных решений не найдено. В основном приложения агрегаторы с некоторыми удобными фильтрами. Есть много приложений, которые используют базы данных квартир, и за оплаченное СМС дают пользователям некое количество контактов хозяев, но выглядит это немного стрёмновато. Найденные приложения никак не рекламируются, просто размещены на Google, авось кому пригодиться.

Также много приложений от компаний агентств недвижимости, но это все копии сайтов, порталов недвижимости, в общем посредники.

## 3.2 Подписка/Доступ к базам недвижимости.

Сами же риэлторы работают по нескольким схемам. Например, клиенту продают базу данных, которая обновляется несколько раз в сутки. В этой базе содержатся предложения и контакты арендодателей. Посредник не ходит на просмотры, но «ведет» клиента до момента заселения. При этом, со съемщиков не берут комиссионные, а платить нужно только один раз – за доступ к баз данных. Средняя стоимость такой услуги – 200-300 гривен.

В основном базы данных это фактически те же агрегаторы, информация наполняется группой людей, которые ищут объявления прозванивают хозяев и наполняют базу, таким образом, якобы достигается актуальность. Но, тем не менее данные быстро теряют свою актуальность. Базы активно используют агентства недвижимости и, реже, прямые клиенты которые хотят найти что-то без посредников. К тому же, базы используют и для сайтов и мобильных приложений, где можно, сделав оплату через смс, получить, вроде как, актуальный список объявлений от хозяев.

*! Кстати, на заметку, можно использовать такие базы для рассылки/либо обзвон, реклама системы по телефонам хозяев.*

На запрос в поисковике было найдено достаточно много ресурсов предоставляющих такие базы. Ниже кратко о несколько из них остальные все однотипные:

[**http://www.baza-lider.info**](http://www.baza-lider.info) - Предоставляет данные как о покупке так и об аренде недвижимости.

* В базу данных недвижимости ежедневно вливается свежая информация от хозяев, владельцев, соискателей квартир и СМИ. Аренда в среднем 400 объектов недвижимости в день, продажа в среднем 500 объектов недвижимости день, спрос в среднем 100 соискателей недвижимости в день.
* ИСТОЧНИКИ: средства массовой информации, интернет ресурсы, прямые звонки хозяев и соискателей недвижимости, обработка архива прошлых лет, собственная реклама и расклейка объявлений.
* Необходимость ежедневно изучать множество газет по недвижимости, сайтов с объявлениями сегодня отпадает. Вы получаете всю информацию в базе данных недвижимости ЛИДЕР от собственников недвижимости (без посредников).
* Удобство использования её информации, объясняется грамотным разделением на блоки, программное обеспечение или таблицы EXCEL на выбор.
* База данных позволит не только эффективно находить покупателей и съёмщиков недвижимости, но и оперативно покупать квартиры, сдавать в аренду объекты недвижимости, квартиры, комнаты.
* В данной базе данных недвижимости ЛИДЕР строго отслеживается достоверность информации.
* По этому, маловероятно наткнуться на предложение от посредников, брокеров, агентств недвижимости.
* Ко всему, здесь исключена возможность расположения одного и того же объекта недвижимости несколько раз.

Цены на услуги за месяц:

**В программном обеспечении или ONLINE доступ на сайте.**

Аренда недвижимости + спрос – 160 грн.   
Продажа недвижимости + спрос – 160 грн.  
Продажа + Аренда недвижимости + спрос - 300 грн.

**В программном обеспечении с экспортом в EXCEL**

Аренда недвижимости + спрос – 200 грн.  
Продажа недвижимости + спрос – 200 грн.  
Продажа + Аренда недвижимости + спрос - 400 грн.

**В программном обеспечении или ONLINE доступ на сайте+ ФОТО ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ**

Аренда недвижимости + спрос – 220 грн.  
Продажа недвижимости + спрос – 220 грн.  
Продажа + Аренда недвижимости + спрос - 400 грн.

**В программном обеспечении с экспортом в EXCEL + ФОТО ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ**

Аренда недвижимости + спрос – 250 грн.  
Продажа недвижимости + спрос – 250 грн.  
Продажа + Аренда недвижимости + спрос - 480 грн.

[**http://www.rooms.kiev.ua/**](http://www.rooms.kiev.ua/) **-** Аренда посуточно база недвижимости:

База Данных Аренда Недвижимости ROOMS info – за время нашей работы с марта 2001 года, стала высокоэффективным, профессиональным инструментом для многих агентств недвижимости и риелтеров, на рынке аренды недвижимости Киева.

Базы данных аренды недвижимости Киева и Киевской области ROOMS info предназначены, для профессиональной деятельности агентств недвижимости, но и частные лица желающие арендовать недвижимость в Киеве и Киевской области могут воспользоваться базой данных аренды недвижимости ROOMS info.

Информационное обслуживание на e-mail, факс аппарат, по телефону не производится и не дублируется. Обслуживание производится 15 или 30 календарных дней (в зависимости от выбранного вами пакета обслуживания), включая выходные дни, а не 15 -30 раз. Воскресенье выходной. Если выпадают праздничные дни, информационное обслуживание продлевается. Образцы баз данных на e-mail не высылаются, все образцы размещены на сайте в HTML виде и формате Excel.

Цены на услуги за месяц:

[*1 Пакет база Аренда*](http://www.rooms.kiev.ua/ru/packages/rent-2.html)

Вы получаете обновления  базы данных 30 календарных дней. Воскресенье выходной. В пакет входят 1 - 2 комнатные квартиры, комнаты у хозяев, комнаты в общежитиях, комнаты в коммуналках.   
  
Ежедневно от 50 до 70 новых вариантов. Обновление базы данных ежедневно с 9.00 до 10.00 + Дневной блок с 11.00 до 15.00. Стоимость- 150 гривен.

[*2 Пакет база Аренда*](http://www.rooms.kiev.ua/ru/packages/rent-6.html)

Вы получаете обновления  базы данных 30 календарных дней. Воскресенье выходной. В пакет входят 1 - 2 - 3 - 4 - 5 комнатные квартиры, комнаты у хозяев, комнаты в общежитиях, офисы, производственные помещения, склады, гаражи, рестораны, магазины, кафе, дачи, дома, коттеджи и. т. д.   
  
Ежедневно от 70 до 250 новых вариантов. Обновление базы ежедневно с 9.00 до 10.00 + Дневной блок с 11.00 до 15.00. Стоимость- 200 гривен.   
  
Абонент ежедневно получает следующие обновления базы данных:   
  
- Прямые предложения по аренде от хозяев недвижимости 2 файла (прямые предложения без посредников)   
  
- Бесплатные предложения по аренде от агентств недвижимости и риелтеров 1 файл (бесплатное дополнение)

[*3 Пакет база Аренда*](http://www.rooms.kiev.ua/ru/packages/rent-8.html)

Вы получаете обновления  базы данных 15 календарных дней. Воскресенье выходной. В пакет входят 1-2 комнатные квартиры, комнаты у хозяев, комнаты в общежитиях, комнаты в коммуналках.   
  
Ежедневно от 50 до 70 новых вариантов. Обновление базы данных ежедневно с 9.00 до 10.00 + Дневной блок с 11.00 до 15.00. Стоимость - 95 гривен.   
  
Абонент ежедневно получает следующие обновления базы данных:   
  
- Прямые предложения по аренде от хозяев недвижимости 2 файла (прямые предложения без посредников)   
  
- Бесплатные предложения по аренде от агентств недвижимости и риелтеров 1 файл (бесплатное дополнение)

[**http://bazarealtor.com.ua**](http://bazarealtor.com.ua)-База данных Realtor - лидер на рынке информационных услуг по недвижимости.

* Прямые телефоны владельцев недвижимости.
* Более 12 000 прямых предложений по аренде и продаже ежемесячно.
* Ежедневное обновление: продажа - от 300 объектов (2 раза/день), аренда - от 300 объектов (4 раза/день).
* Информация появляется сразу же, нет никаких задержек.
* Каждый объект проверяется перед внесением его в базу - посредники исключены.
* Источник новых поступлений - оперативная информация от собственников + обработка печатных изданий + мониторинг всех сайтов по недвижимости в Интернете.
* В отличии от других информационных агентств, мы не функционируем как агентство недвижимости, и НЕ занимаемся перепродажей чужих баз данных. Вы можете рассчитывать на всю полноту информации, которая к нам поступает и можете быть уверенны, что получаете ее из первых рук.

Выгоды от покупки базы:

* Вы получаете полную базу данных с прямыми телефонами хозяев. Вам не нужно подписываться на другие базы и тратить свои время и деньги.
* Мы гарантируем, что Вы получаете только актуальные предложения. Каждый объект проверяется нашими сотрудниками перед внесением в базу данных.
* Вы получаете обновления базы данных сразу же как объект появился на рынке. Обновления происходят ежедневно, несколько раз в день.
* Если Вы риелтор, Вы увеличиваете свою прибыль, поскольку общаетесь непосредственно с владельцами.
* Если Вы ищите недвижимость для себя, Вы экономите на комиссионных.
* Вы получаете множество других полезных приложений бесплатно:  
  - спрос, желающих снять или купить недвижимость  
  - возможность рекламировать свои предложения «без комиссионных»
* Вы в праве выбрать любой из доступных способов получения информации: доступ на сайте, автоматическое обновление с сервера или рассылку либо по e-mail, либо по факсу, либо путем распечаток в офисе (находимся в Центре города).
* Вы получаете лучшую на рынке программу по работе с недвижимостью "Realtor".
* Ну и наконец, Вы получаете самое высокое качество за самую низкую цену!

Цены на услуги за месяц:

Пакет “Продажа и спрос” 200 грн

Пакет “Аренда и спрос” 220 грн

Пакет “Продажа, аренда и спрос” 400 грн

Для постоянных клиентов:

Пакет “Продажа и спрос” 170 грн

Пакет “Аренда и спрос” 190 грн

Пакет “Продажа, аренда и спрос” 340 грн

## 3.3 А, что там в соцсетях?

В последнее время, популярными стали поиски жилья через социальные сети. И как раз здесь как нигде возрастает вероятность выйти непосредственно на хозяина, минуя посреднические сети. Объявления по типу «сниму/сдам жилье» размещают в специальных группах или же на личных страничках, добавляя просьбу поделиться записью с друзьями. К слову, в тех же соцсетях ищут и «сожителей», с которыми можно было бы разделить все тяготы арендной платы. Единственный нюанс состоит в том, что шансы на успех здесь прямо пропорционально зависят от количества «друзей» в списке контактов.

Например в Фейсбуке самые большие группы имеют в наличии более 20000, в которых пользователи оставляют сообщения о сдаче и о съеме жилья. Нежелательных агентов блокируют. При просмотре группы обнаружены следующие неудобства: Объявлений очень много. Нет актуальности, сдаётся или нет жильё, поэтому может уйти достаточно много времени на поиск подходящего варианта. Также нет карты, и ГЕО привязки улицы, дома и т.д.

Такая же ситуация и В Контакте. В общем, пытаются сдавать/снимать знакомым, друзьям и тем, кто внушает доверие. С ростом количества объявлений поиск по ресурсу становиться затруднительным.

# 4. Наброски «User Stories».

* Реализовать механизм регистрации пользователей с подтверждением аккаунта через СМС. При этом сохраняется телефонный номер пользователя, по которому, если он облажался, можно будет его заблокировать.
* Реализовать внутренний профиль пользователей, где они буду указывать максимально полную информацию о себе, что бы вызвать у других пользователей максимально возможное доверительное отношение к себе. Так сказать «Кредит доверия», «Карма»
* Реализовать интеграцию с социальными сетями, брать данные для профиля сразу с аккаунта из социальных сетей.
* Черные списки неблагонадёжных квартирантов, хозяев квартир, мошенников, может риелторов и т.д. Плюс к спискам дать возможность добавлять дополнительные файлы, например сканы паспортов мошенников, различные доказательства обмана. Ну и реализовать поиск, например по фамилии, телефону. Каждый, кто зарегистрирован в системе может проверить по фамилии, телефону и т.д., а не является ли человек мошенником.
* Единая база объектов жилья по стране, с использованием Google Maps и привязки объектов к ним.
* Создание инструментария для хозяев жилья, например календари бронирования т.д.
* Возможность оставлять отзывы как о квартирах, в которых проживали реальные арендаторы, так и отзывы о самих арендаторах, двухсторонние отзывы.
* Создание инструментария для модераторов системы, проверки комментариев и отзывов, перед тем как они будут опубликованы, на предмет матерных слов, клеветы, гневных высказываний и т.д.
* Создание подсистемы для администраторов системы.
* Реализовать опциональную систему отзывов, может бальную систему, рейтинги, например: своевременная оплата (1-5 баллов), соблюдение договорённостей (1-5), конфликтность с соседями (1-5) и т.д.. Также для хозяев квартир, например: соответствие квартиры описанию (1-5), шумные соседи (1-5), инфраструктура рядом с жильём (1-5), транспортная развязка (1-5) и т.д.
* Рейтинг, категории квартиры (бюджетный вариант, средний сегмент, люкс).
* Разместить на портале некую юридическую информацию, например: какие документы необходимо проверять при аренде, примеры, образцы как выглядит тот или иной документ, например свидетельства на право собственности.
* Разработать систему печати предзаполненных договоров аренды, чтобы арендатор и арендодатель могли поставить только подписи, то-есть единый шаблон договора/договоров в системе.
* Реализовать механизм блокирования контактов арендаторов, пока арендатор не оплатит услугу доступа, например разблокировка запросов на просмотр квартиры на месяц. При разблокировке будет доступный, например текстовый чат, таким образом, происходит сокрытие тел. номера, а в дальнейшем хозяин жилья принимает решение открывать свой телефон или нет, то-есть зависит от кармы арендатора.
* Услуга «Персональный риелтор», пользователь получает возможность просматривать «Будущие квартиры», которые появятся в статусе свободно для аренды, плюс резервирование более рейтинговых, хороших квартир, доступных в первую очередь тем, кто оплатил «Персонального риелтора», и моментальная рассылка СМС при появлении объекта аренды с заданными параметрами в определенном районе, регионе.

«Будущие квартиры» - каждый арендодатель отмечает в статусе своей квартиры дату, на сколько месяцев сдаётся жильё, то-есть ориентировочная дата выселения квартиранта, её можно будет брать за основу для прогнозирования и показывать тем, кто ищет в данный момент жильё, но ему по каким-то причинам не подходит то, что есть сейчас в наличии.

* Реализовать платную услугу «Торги» для хозяев квартир, когда, например много желающих взять в аренду жильё у хозяина, он может выставить квартиру, типа на аукцион, кто даст больше за квартиру, таким образом хозяин больше заработает.
* Реализовать механизм блокирования пользователей, если на них пожаловались, например, если в систему просочились, например риелторы, чтобы узнать информацию об арендодателях, либо налоговые службы.
* Аналитические графики ситуации на рынке аренды, например средняя стоимость аренды по регионам, городам, спрос и предложение и т.д.
* «Кто приглашает – тот и платит», есть ситуации на рынке, когда есть дефицит жилья для аренды, тогда квартирант напрашивается на просмотр и хозяин может выставить на торги своё жильё. Но и бывают ситуации, когда на рынке иметься избыток жилья, тогда квартиранты могут ожидать приглашения на просмотр от хозяев квартир, тем самым хозяева должны оплатить за возможность выхода на контакт с квартирантами. Либо для квартирантов реализовать «Анти торги», кто сдаст в аренду максимально дёшево жильё.
* И ещё много чего, надо фантазировать ☺ ….

# 5. Lean Canvas.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Problems:  - Мошенники;  - Посредники;  - Существенные финансовые затраты;  - Потери времени, и нервов;  - Недобропорядочные клиенты;  - Несоблюдение условий, договорённостей;  Existing Alternatives:  - Конкуренты  <https://www.airbnb.com>  [https://thelocals.com.ua](https://thelocals.com.ua/) | Product's metaphor:  - ~~Клуб знакомств~~ ☺    - Свести вместе порядочных людей;  - Подобное притягивает подобное;  - «Кредит доверия», «Карма» - наше всё!; | Value:  - Нет посредников;  - Существенная экономия денег, дёшево;  - Экономия времени и нервов;  - Отзывы;  - Рейтинги; | | Unfair advantage:  - Самый дешёвый сервис на рынке, концепция «Оne dollar soft»;  - Долгосрочная аренда жилья с отзывами и рейтингами;  - Единая база мошенников, «Чёрные списки»;  - Практически в реальном времени, актуальность данных о жилье, которое доступно для аренды;  - Без рекламы и  спама - чистый сервис; | Customer  segments:  - арендодатели (аренда посуточно, долгосрочно, комнаты, койко-места, дома на праздники);  - арендаторы;  Early Adopters:    - Клиенты, привлекаемые из социальных сетей,  как наиболее продвинутые. «Сарафанное радио» |
| Epics:  - Максимальное количество сделок (или количество пользователей) аренды в месяц по Украине - 1 млн.  - Бесплатное использование сервиса, например 6 месяцев с момента старта, пока наберётся клиентская база.  - Регистрация пользователей с подтверждением регистрации по СМС.  - Профиль пользователя, с возможность импорта данных из социальных сетей;  - Единая база жилья с привязкой к карте;  - Реализация функционала отзывов и рейтингов, для тех пользователей, кто реально проживал в арендуемом жилье.  - Инструментарий для арендодателей: календари бронирования, профили о жильё, фото квартир, возможность создавать много квартир – мультиквартирность ( !может это тоже монетизировать ?) и т.д.  - «Чёрные списки»  - Отслеживание в реальном времени жилья в определённом районе, регионе;  - Печать предзаполненных договоров аренды, информационное юридическое наполнение, мануалы;  - Платный доступ для получения возможности выхода на контакт с хозяевами жилья в течении 1месяца. Для новых пользователей предусмотреть триальный режим;  - Премиум фича «Персональный риелтор» услуга на месяц, резервирование рейтинговых квартир, «Будущие квартиры», быстрое уведомление по СМС;  - Далее ещё можно фантазировать … | Channels:  - Распространение через социальные сети;  - Контекстная реклама в Google, Yandex;  - Реклама в метро, на транспорте;  - Реклама в кассах оплаты коммунальных услуг за жильё;  - Реклама в квитанциях оплаты коммунальных услуг за жильё;  - Рассылка СМС по базам данных арендодателей; |
| Costs: | | | Revenue: | | |