

Дневник аренды

П
р
и
б
ы
л
ь

П
о
л
у
ч
и
т
ь

И

ж
и
л
ь
ё

с
д
а
т
ь

К
а
к

— Т. Листопадняя —

Татьяна Борисовна Листопадняя

Дневник аренды. Как сдать жильё и получить прибыль

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69277825

SelfPub; 2023

Аннотация

Хотите сдавать жильё, но нет опыта. Эта книга для вас! Возможно ли сдать жильё удачно без посредников, чтобы не было простоев, по цене выше среднего, чтобы жильцы были адекватными, платёжеспособными, без вредных привычек и пр. пр.?– Да! Но придётся почитать, написать, что-то добавить, что-то убрать, что-то понять и начать что-то делать...Новички-арендодатели редко горят желанием вкладывать средства в ремонт, торопятся найти жильцов быстро и надолго. Со временем приходит понимание, как можно зарабатывать больше, сколько нужно мебели и бытовой техники, с кем сотрудничать, а с кем не стоит. Но хочется ведь побыстрее...Где искать подсказки? Моя книга познакомит вас с опытом тех, кто сдавал жильё, прошел путь ошибок и неудач, искал и нашел. Вам останется лишь скопировать шаблон, добавить своего колорита и создать для себя собственный универсальный и одновременно уникальный метод сдачи имущества в наем.

Содержание

| | |
|--|----|
| Предисловие | 4 |
| О чем книга? | 6 |
| История про Томилу, которая всех утомила | 8 |
| Пять ошибок начинающих арендодателей | 11 |
| Кто виноват из них, кто прав? | 15 |
| Раздел для тех, кто хочет понять, почему | 17 |
| 1 шаг: Подготовка | 20 |
| «Сдать, или не сдать?», – вот, в чем вопрос... | 21 |
| Что делать, если трудно начать? | 22 |
| Сколько зарабатывают на аренде жилья? | 23 |
| От плана к действию | 23 |
| Ничего не буду делать | 24 |
| Решено-сдаю! | 27 |
| Чтобы стать лучшим, нужно учиться у лучших | 28 |
| Психология контраста | 28 |
| Порадовать себя | 30 |
| Упущенные возможности | 31 |
| Четыре «если» | 31 |
| Собственник-агент-квартиросъемщик | 34 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 36 |

Татьяна Листопадная

Дневник аренды. Как сдать жильё и получить прибыль

Предисловие

Хотите сдавать жильё, но нет опыта. Эта книга для вас!

Возможно ли сдать жильё удачно без посредников, чтобы не было простоев, по цене выше среднего, чтобы жильцы были адекватными, платёжеспособными, без вредных привычек и пр. пр.?

–Да! Но придётся почитать, написать, что-то добавить, что-то убрать, что-то понять и начать что-то делать...

Новички- арендодатели редко горят желанием вкладывать средства в ремонт, торопятся найти жильцов быстро и надолго. «Срочно сдам квартиру на срок не менее 2-х лет»,– пишут они в объявлениях.

Непрерывный процесс найма и получения ежемесячной прибыли возможны, но есть условия:

1. Функциональное, комфортное помещение.
2. Реальная цена.
3. Платежеспособные жильцы.
4. Взаимное уважение сторон.

Со временем приходит понимание, как можно зарабатывать больше, сколько нужно мебели и бытовой техники, с кем сотрудничать, а с кем не стоит. Но хочется ведь побыстрее...

Где искать подсказки? Есть два способа: свой опыт и чужой опыт. Метод проб и ошибок, основанный на личном опыте, – интересный, но долгий. Здесь срабатывает закон перехода количества в качество: чем больше сделок, тем больше удачных моментов. Каждая сделка и опыт требуют времени.

Если своего опыта нет, без чужого не обойтись. Нужна информация.

Моя книга познакомит вас с опытом тех, кто сдавал жильё, прошел путь ошибок и неудач, искал и нашел. Вам останется лишь скопировать шаблон, добавить своего колорита и создать для себя собственный универсальный и одновременно уникальный метод сдачи имущества в наем.

О чем книга?

Книга о том, как выстроить стабильную систему найма, приносящую постоянную прибыль. Реальные истории к каждой теме, приемы из экономики, менеджмента, маркетинга и психологии помогут создать объёмную модель найма. Моя книга- про организацию пространства и про отношения между участниками найма. Написана для собственников.

Самые распространенные вопросы начинающих арендодателей:

Нужно ли делать ремонт?

Как побыстрее сдать квартиру?

Сдавать самому или через агента?

Как контролировать арендаторов, чтобы они ничего не испортили?

Что делать, если арендатор срывает сроки оплаты аренды?

На все эти вопросы вы найдёте ответы.

Уточнение

Процесс передачи жилья за плату в целях проживания в быту называют арендой. Юридически верно называть его наймом. Термины «найм», «в наём», «наниматель» и «наймодатель» режут слух, непривычны в повседневной жизни.

Для упрощения я не учитываю юридические аспекты найми. Слова «наём», «аренда», «сдача жилья», «сдача жи-

ля в аренду» в книге равны и означают отношения между людьми(физлицами): собственником жилой недвижимости и квартиросъемщиком. Наймодатель, он же – собственник недвижимости, он же –арендодатель, хозяин жилья. Наниматель, он же- жилец, квартиросъемщик, арендатор.

История про Томилу, которая всех утомила

«Мудрые учатся на чужих ошибках, умные – на своих, а некоторые – вообще не учатся», – гласит народная мудрость.

Томила унаследовала квартиру от родственников. Казалось, что кроме стен, окон, потолка и пола в квартире одновременно размещались городская библиотека, антикварный ларек, текстильная мастерская и дворцовая оранжерея.

Выбросить добро, нажитое непосильным трудом? Забрать что-то себе? Разве что пару статуэток...

– С вещами разберусь потом, главное- побыстрее найти жильцов, а дальше видно будет, – решила девушка и позволила в местное агентство.

– Здравствуйте, мне срочно нужно сдать квартиру, на длительный срок, не менее чем на год.

Встретились с агентом на следующий день. Улыбаясь, девушка отворила дверь, пригласила войти, но запах старья и сырости на входе не ждал гостей.

Агент, человек опытный и тактичный моментально оценил обстановку:

– Знаете, квартира у вас видно, что хорошая, но есть нюансы: слишком много лишнего, проветрить нужно. Газо-

вую плиту, раковины, туалет, ванную, пол, окна помыть. Гардины постирать, тряпки выбросить...

– Знаете ли, уважаемый, я вас не спрашивала и не для того хотела нанять, чтобы Вы умничали, просто найдите жильцов, -с обидой возмутилась хозяйка.

– Поверьте, даже снизив цену, вы долго будете искать нанимателей, если оставите все как есть. Попробуйте переночевать здесь, и Вы все поймете.

– Я вас не спрашивала! Видимо, деньги вам не нужны! Хорошо, я воспользуюсь услугами других... Вы свободны. Кстати, и начальству вашему позвоню, расскажу о вашей бестактности...

Томила не на шутку разозлилась. Позвонила снова в агентство.

– Знаете ли, такая некомпетентность с вашей стороны, я вчера весь вечер пила успокоительные. Даю возможность заработать вашим сотрудникам, а меня унижают.

– Мы примем меры, такая ситуация у нас впервые. У нас есть премиум агент, завтра выходит из отпуска.

– Прекрасно. Жду.

Улыбаясь, Томила открыла дверь. Запах на пороге все так же не приглашал войти. Второго агента уже проинформировали в общих чертах о квартире. Он был, морально готов.

-Вижу, что квартира у вас хорошая, но, скажу честно, конкуренция сейчас высокая. Подобных квартир множе-

ство, а нанимателей по пальцам пересчитать. Люди, конечно, переезжают, ищут новое жилье, но все это небыстро. Наше агентство предлагает заключить с нами договор об оказании посреднических услуг. Мы сами найдем жильцов. Может быть, придется немного подкорректировать цену, в зависимости от рыночной ситуации, но это лишь в крайнем случае. Вы готовы принять наши условия?

Хозяйка обрадовалась и согласилась на все условия.

— Сразу видно, квалифицированный специалист,— думала она, когда подписывала договор с агентством. Шли дни, недели, месяцы, а жильцов как не было, так и нет. Томила задумалась.

Продолжение следует...

Пять ошибок начинающих арендодателей

Существует пять ключевых заблуждения в сознании начинающих арендодателей.

Первое заблуждение: «Главное – найти жильцов»

Часто наем жилья ассоциируется у собственников с поиском нанимателей. Это в корне неверно, потому что искажает суть найма: предоставление услуги за плату. Жильцы-наниматели – сторона договора, клиенты, но не цель деятельности. Ключевая цель сдачи в наем, как у любой предпринимательской деятельности- получение прибыли.

Будущие жильцы не скрываются, не играют в прятки. Они знают, чего хотят, найдут сами вашу квартиру, если им подойдет данная услуга.

Второе заблуждение: «Жильцов нужно искать заранее»

Заранее означает «за некоторое время до...». До того, как что? Когда квартира будет подготовлена, или, когда уедут предыдущие жильцы?

Стены не покрашены, грязно, мебели нет, нужно только включить фантазию, визуализировать образы, а заодно и помедитировать для спокойствия ... Вы бы согласились?

Приехали вы в отель раньше назначенного времени, номер грязный или занят. Вы не получите ключ от неподготовленного номера. Вас накормят, развлекут, предоставят комнату отдыха.

Третье заблуждение: «Всегда можно снизить цену».

Демпинг – это продажа товаров и услуг по искусственно заниженной цене. Ключевые слова – «искусственно заниженной». Снижать цену квартиры, чтобы ускорить сделку, потому что не терпится, экономически нерационально и уничижительно.

Во-первых, снижая стоимость арендной платы на одну-две тысячи рублей, собственник теряет за год стоимость проживания за месяц.

Во-вторых, сознание людей построено на стереотипах. Один из них: «дорогое – хорошее, дешевое – плохое». Чем ниже стоимость, тем хуже выглядит квартира в глазах нанимателей.

–Подозрительно дешево, с квартирой что-то не в порядке: трубы, соседи, документы, что-то точно нечисто, и в прямом, и в переносном смысле...

Даже если подвоха нет, и собственник добросовестно подошел к делу и предоставил помещение в лучшем виде, все равно дешевое – плохое, неценное, то, что не ценят. Хорошая квартира по заниженной цене кажется хуже, чем точно такая же по более высокой цене.

В-третьих, в случае снижения цены к вам обратятся менее платежеспособные наниматели. Те, кто ищет подешевле, кто бережет каждую копейку. Ох, как непросто с такими общаться каждый месяц при выставлении счёта за коммунальные услуги и счётчики...

Четвертое заблуждение: «Во всем виноват агент»

Инфантильность – это перекладывание ответственности за свой выбор на кого – либо.

Допустим, агент не справляется: ищет квартирантов долго, помогает сдать, но с занижением цены. Собственник недоволен, но ничего не пытается изменить. Чего боится собственник? От чего бежит? Почему винит в своих неудачах другого человека и продолжает с ним работать?

Пятое заблуждение: «А розы вырастут сами».

Владельцам недвижимости кажется, что арендаторы сами разберутся, когда вселятся. Ведь именно они будут жить там и знают, как им лучше. Помоют, починят, переставят, покрасят, поклеят, вкрутят, заменят двери, окна, поменяют счетчики, обновят трубы, купят и оставят при переезде новую удобную мебель, потравят тараканов, а также не сбегут от вас при первой же возможности. Реальная картина иная.

Что обычно делают жильцы? Рисуют на стенах и диванах, разливают зеленку, йод и прочие красители на пол, передвигают мебель и царапают пол, без разрешения вкручивают в стены болты, разбивают зеркала, раковины и унитазы, оставляют коробки от бытовой техники и старые вещи в знак благодарности. Всё это происходит постепенно, в большинстве случаев без злого умысла, просто так получилось...

Кто виноват из них, кто прав?

Любимые приемчики собственников – «лишь бы – лишь бы», «кое – как», «и так сойдет» приводят к разногласиям. Корень зла здесь – в отсутствии понимания потребностей нанимателей.

Если собственник стремится «лишь бы – лишь бы» сдать квартиру, он организует пространство своего арендного бизнеса «кое – как», для людей, которым, с его точки зрения, «и так сойдет». Все идет через пень-колоду, потому что нарушена схема работы: «услуга – оплата услуги».

Квартиросъемщик соглашается, погнавшись за дешевизной, или в силу сложившихся обстоятельств, по невнимательности, из-за страха остаться на улице.

Естественно, рано, или поздно начинает искать ответ на вопрос: «Кто виноват, что я докатился до жизни такой?»

Находит, виноватого... Знаете кого? Конечно, не себя. Мстит неосознанно, пытаясь заглушить тревогу, обиду, восстановить душевное равновесие. Наводит «справедливость», поднимает собственную самооценку за счёт собственника, искренне веря: «... во всем виноват кто – угодно, но только не я сам...»

«Справедливость» в разобиженном сознании бывает двух видов: открытая и скрытая.

Открытая «справедливость» – явная и неявная порча

имущества. Явная – вкручивание шурупов в стены без согласования с собственником, разрисовывание обоев. Неявная – курение и грязь в квартире.

Скрытая «справедливость» – некоторые действия нанимателя по доведению собственника до состояния морального дискомфорта (задержки оплаты проживания, придирки по каждому пункту квитанции, манипуляции жалостью, дополнительные просьбы).

Раздел для тех, кто хочет понять, почему

Рынок аренды в России довольно молодой, ему всего тридцать с хвостиком (понятия «частная собственность» определено законом «О собственности в Российской СФСР» от 24.12.1990г.), поэтому сфера подготовки квартир к сдаче развита в нашей стране весьма скромно.

Отсутствие частной собственности в Советское время сдерживало развитие масштабов найма жилья. Сдавали буд-то «из-под полы»: в туристических целях (в основном, в прибрежных районах) и в целях временного пребывания.

Государство обеспечивало граждан жильем, но спрос на наем был и превышал предложение. Поэтому, что сдать можно было что – угодно в каком – угодно виде: угол, спальное место, комнату, реже квартиру. Неосознанно использовались негласные правила: «лишь бы – лишь бы», «кое – как», «и так сойдет», а если не нравится, найдутся другие...

Некоторые наймодатели селили жильцов к себе в квартиру. Понятие «личные границы» в то время не существовало. Авторитарные замашки считались нормой. Частенько такие хозяева заходили без предупреждения со своим ключом, устраивая неожиданные проверки, или просто по своим «делам»: взять одежду, или соленья в шкафах. Сдавали в том состоянии, в каком было, в каком жили и сами.

Жильцы принимали предложенные условия за чистую монету, потому что люди привыкли подчиняться, не видели лучшей жизни, им не с чем было сравнивать. Одинаковые вещи у большинства (одежда, обувь, ковры, мебель, бытовая техника), как следствие – одинаковые мысли. Отсутствовал не только выбор, но идея о том, что может быть иначе. «Иначе» все же существовало, но для меньшинства.

Второй, более редкий, вид наймодателей тех лет: «хозяева – тени», появлявшиеся сами, или присылавшие поверенных раз в месяц. Нанимателей они не обижали, лишний раз не проверяли. Известно было только одно: хозяин придёт такого-то числа за оплатой. Квартиры хозяев-теней были весьма приличными, упакованными добротной мебелью, располагались ближе к центру, но «только для своих».

Предложение квартир на рынке найма жилья в настоящее время стало больше, богаче и разнообразнее. Около 10% населения России арендуют жилье, причем 75% из них – в целях постоянного проживания.

Собственники жилья постепенно переходят на рыночные правила игры, стараются, но ошибаются. Одни экономят на мелочах, другие на комфорте.

Часто предлагают для найма:

- неприспособленное для жизни жилье;
- с личными вещами собственников;
- требующее ремонта;
- с множеством мелких поломок;

- со скрипучими кроватями и замасленной примятой мебелью;
- с крылатыми и ползающими насекомыми;
- с причудливым декором от хозяев;
- с коллекцией детских рисунков...

Собственники недвижимости, упускают реальную выгоду, погнавшись за копеечкой. Верят, что им кто-нибудь поможет: посредник, или счастливый случай. И так по кругу, постоянно сталкиваясь с простым помещением и отсутствием жильцов. Упущенных возможностей в этом случае не вернуть, но можно не допустить повторения неудач.

Новичкам сложно, потому что нет опыта, нет уверенности, есть лишь страх ошибки.

Выстроить четкую систему, организовать комфортное пространство, создать уют и получать стабильный доход за качественную услугу может каждый. Научиться этому просто и никогда не поздно.

Моя книга раскроет все секреты подготовки и проведения найма жилья.

Проработав первую сделку до мелочей, при смене жильцов вы вносите корректировки и повторяете сценарии по отработанной методике.

1 шаг: Подготовка

– Не знаете ли вы, как мне выйти отсюда? – спросила Алиса.

– Это зависит от того, куда ты хочешь попасть, ответил Кот.

– Мне, в общем-то, всё равно... – начала Алиса.

– Значит, тебе всё равно, в какую сторону идти, – перебил её Кот.

– Лишь бы куда-нибудь прийти, – договорила Алиса

– Ну уж куда-нибудь наверняка придёшь, – сказал Кот, – если походишь подольше.

Льюис Кэрролл. «Алиса в стране чудес».

«Сдать, или не сдать?», – вот, в чем вопрос...

Почему у одних всё и всегда получается, а у других нет? Жить бы и радоваться, но нет: арендаторы задерживают оплату, неожиданно переезжают, а новые жильцы в очереди не стоят, в дверь не ломаются. Агенты разводят руками, потирают лбы, конкретно ничего не гарантируют.

Для начала поймите, что нужно вам?

Одно из полезнейших упражнений для перевода мыслей, мечтаний и фантазий на язык целей и действий – «выгрузка на бумагу». Подготовьте чистый блокнот с позитивной обложкой и ручку. По ходу прочтения книги будут появляться небольшие задания. Записывайте их. Это поможет вам быстрее понять, что нужно делать.

Вы уже начали размышлять, что предпринять, а в это время ваш мозг только и думает о том, как ему уменьшить затраты собственной энергии. Лень – способ оставить все, как есть, сохранить энергию, ничего не менять, дабы не выйти из зоны комфорта.

Беспокоиться и прокладывать новые тропинки мозгу не хочется, потому что это сфера неизвестности, а значит – опасности. Он включает внутреннего критика и останавливает всеми силами: «У меня ничего не получится, покушай, ты что с ума сошел, поспи, что подумают о тебе люди, а вдруг

получится- начнешь летать на моря, самолеты, опасно...»

Понять свои истинные цели и перспективы – залог успеха, импульс к действию. Нужно разложить их по полочкам в своей голове.

Что делать, если трудно начать?

Нужно захотеть, начать и сделать.

Казалось бы, захотел сдавать свое имущество, начал и «по щучьему велению» сразу все срослось... Действительно, так и есть. Стоит только по- настоящему этого захотеть. Но как захотеть так сильно, чтобы получилось? Для этого, нужно понять свою выгоду.

В СМИ часто встречаются достаточно вольные (или написанные в чьих-то корыстных целях) утверждения, типа: «Сдавать жилье невыгодно». Насколько невыгодно, почему невыгодно? Не уточняют....

Рассчитать, выгодное это мероприятие, или нет, достаточно просто. Предположим, господин М. из города Н. сдает в наем собственную однокомнатную квартиру по цене 20 т. р. Совокупный доход в год (без уплаты налогов и прочих расходов) составит 240 т. р., с учетом налогов и коммунальных услуг получится- около 200 т. р. в год.

Сколько зарабатывают на аренде жилья?

Объявления о сдаче в наем квартир, похожих на вашу, помогут ответить на этот вопрос. Сколько составляет арендная плата в месяц? Умножаем на двенадцать- получается солидная сумма, которую вы легко сможете заработать.

От плана к действию

Навести порядок в голове и делах помогает планирование. *Планировать- определять цели и показатели деятельности в будущем, ставить задачи и оценивать ресурсы, которые вам понадобятся.*

В быту мы используем планирование несколько раз в неделю.

К примеру, перед походом в продуктовый магазин многие составляют список продуктов: на бумаге, в смартфоне или в своей голове. Все товары, купленные в интернете, сохраняются в личном кабинете, чтобы покупателям было проще сделать следующий заказ. На почту приходят электронные чеки.

Мы неосознанно планируем свое время и деньги, когда бронируем отели и столики в ресторане, приобретаем путевки, покупаем подарки к праздникам, составляют меню.

Планирование приносит пользу, оптимизирует возможности при ограниченных ресурсах.

«Все маркетологи мира бессильны против мужика со списком покупок», – гласит народная мудрость.

«Планирование расходов и доходов от найма недвижимости», – звучит серьёзно. По сути – это список, похожий на «список продуктов». С его помощью легче сориентироваться, понять, что из необходимых ресурсов уже имеется, что нужно добавить, а что убрать.

Цифры помогают разглядеть реальные возможности. Блокнот и шариковая ручка добавляют наглядности и переводят наши фантазии в логическую цепочку, помогают начать действовать.

Есть всего две альтернативы: не делать и делать.

Ничего не буду делать

Записываем: «Если я оставлю всё, как есть: не буду сдавать квартиру».

Страх и любопытство – движущие силы человеческого прогресса. Начать новое дело страшно. Страх помогает выжать, спрятаться, переждать опасность, будто нашептывает:

«Ничего не получится, просто нет времени разобраться с квартирой, да кому вообще она нужна, кроме того, люди так плохо живут, у них просто нет денег, им не за что снимать, сейчас все сдают, очень много конкурентов, даже не втис-

нуться, сложно, невозможно и прочее, прочее, прочее в этом духе...» – гоните прочь подобные мысли и обесценивающие суждения.

«Не откладывай на завтра то, что можно съесть сегодня,» – гласит народная мудрость...

Какая причина у вас? Почему вы еще не сдали квартиру? Ответьте честно себе на этот вопрос. Что первое пришло сейчас в голову, то и запишите.

Страхи

Страхи и отговорки – тактика мозга, наш защитный механизм. Он срабатывает, чтобы остановить, защитить от нового, неизвестного.

Миллион «если», «зачем», или «не получится» обрубают инициативу на корню, чтобы оставить привычный ритм жизни, даже, если он и не самый удачный.

Любопытство

Природа наделила человека безграничным любопытством. Любопытство – двигатель нашего прогресса. И страшно, и интересно одновременно!

Конкретика помогает сосредоточиться и перестать тревожиться:

Вы думаете, что конкурентов много. Сколько именно их в вашем доме, на вашей улице, в вашем районе, городе? Какие они?

Думаете, что сложно, уточните, что именно вы считаете сложным? Уборку, ремонт, покупку мебели, сложно общать-

ся, оплачивать различные платежи, или что-то еще? Запишите свои мысли в блокнот.

Когда я начинаю новое дело и чувствую какие-либо негативные эмоции, всегда задаю себе вопросы:

–Страшно?

–Да.

–Опасно это для вашей жизни?

–Точно нет!

Расходы

Расходы – это средства, которые «расходятся» в разные стороны, доходы- средства, которые доходят до вас....

Записываем: «Расходы, коммунальные услуги».

Недвижимость, казалось бы, просто стоит, есть, не просят, но каждый месяц собственник оплачивает коммунальные услуги и прочие платежи по содержанию жилья. Эти начисления производится, даже если квартира пустует.

Допустим, для однокомнатной квартиры, с площадью 45 квадратных метров, это обойдётся, примерно, в 3 тысячи рублей в месяц, соответственно, в 36 тысяч рублей в год. Значит, это минус 36 тысяч рублей в год из бюджета семьи. Это минус.

Запишите свой результат в первую колонку: «Коммунальные расходы...рублей в год». У вас – своя цифра, исходя из стоимости коммунальных услуг вашей недвижимости в вашем регионе.

Проведите расчеты, результаты запишите.

Решено-сдаю!

Итак, продолжаем собирать информацию в блокноте, записываем: «Сдаю квартиру в аренду».

Нужно провести мониторинг конкурентов, чтобы понять, с чем имеем дело, как выглядит ситуация на рынке долгосрочной аренды в вашем регионе, посчитать возможную прибыль от сдачи.

Мониторинг – «разведка», наблюдение и сбор достоверной информации об объекте, чтобы составить представление о рынке по конкретному вопросу.

Найти сведения о конкурентах на рынке аренды сегодня легко и общедоступно. Достаточно вбить в поисковике слова: «Сдам ...комнатную квартиру в ... городе, в ...районе». Важно уметь прицеливаться, выбирать полезную информацию в океане картинок, слов и цифр.

Собственный мини мониторинг поможет определить цену, продемонстрирует особенности предложения, а также ответит на вопросы: «Кто они, ваши конкуренты? Как выглядят? Каковы у вас шансы? Что предпринять?»

Чтобы стать лучшим, нужно учиться у лучших

Представьте, что вы присматриваете квартиру для себя. Таковую, как у вас, но получше, понаряднее, поуютнее, в которой вы и сами с удовольствием бы пожили

Найдите информацию о квартирах в вашем районе:

- такой же, как у вас, площади;
- с таким же количеством комнат;
- такого же расположения от метро или от транспортных сетей.

Много не нужно, достаточно двух- трех. Выбирайте только те предложения, у которых с вашей точки зрения самые интересные фотографии интерьера. Попутно делайте пометки в своем блокноте: «Мои лучшие конкуренты. Их предложения понравились мне, потому что...».

Психология контраста

По тому же принципу (площадь, количество комнат, метро, район) найдите две-три квартиры, в которые вы ни за что не переселились бы, даже, если бы их собственники вам ежемесячно доплачивали за проживание.

По нашей сложившейся традиции записываем: «Квартиры такие, что просто нет слов, никому не пожелаю там жить,

потому что...»

Тайный наниматель.

70% нашего восприятия реальности приходится на зрение, остальное – на осязание, слух, обоняние. Можно ограничиться фотографиями из сети, информацией о стоимости и условиях проживания, но можно посетить эти квартиры и взглянуть на них изнутри.

Фотографии в интернете зачастую приукрашены, сфотографированы с выгодной стороны. Составить свой список «лидеров и аутсайдеров» – только половина дела.

Сыграть роль арендатора – полезный познавательный опыт, к тому же за просмотр денег не берут, и это абсолютно законно. Ощутить воочию достоинства и недостатки квартир, которые вам приглянулись и абсолютно не понравились – ключ, отправная точка на пути к успеху.

Пообщайтесь с арендодателями, договоритесь о просмотре, побывайте хотя бы в трех контрастных квартирах: двух – из вашего списка лидеров и одной – из списка аутсайдеров.

После проведения операции «Тайный арендатор» запишите в блокнот все свои мысли по каждой квартире, которую посетили: что вам понравилось, что не понравилось, что вы сделали бы иначе, что стало озарением, как выглядят арендодатели, как ведут себя, разговаривают, какие у вас эмоции после общения с каждым из них...

Читая книги, мы приобретаем новые знания. Важнее социальный контакт, живой успешный пример, а лучше

два. Далее, если возникнут вопросы, недопонимание, всегда можно так же «поискать себе хорошую квартиру», пообщаться с реальным арендодателем, задать вопросы по существу и т. п.

Кстати, если через неделю вы повторно поищите на просторах интернета квартиры из списков в ваших записях, найдете только те, в которых вы ни за что не захотели бы жить. Понимаете, почему?

Записываете в своём блокноте: «Сдаю квартиру в аренду, а это – (у вас своя цифра) тысячи рублей ежегодного дополнительного дохода».

Порадовать себя

Теперь запишите: «Я хочу приобрести». Составьте свой список покупок, вспомните, что могло бы вас порадовать в моменте, здесь и сейчас, но в рамках суммы годовой стоимости аренды (которая у вас получилась выше). То, о чем мечтали, но отложили эти мысли в долгий ящик.

Каждый пункт списка должен состоять из названия, актуальной стоимости этого товара и подробного описания.

Например, автомобиль – состав, цвет, декоративные элементы, страна- производитель, стоимость. Составляете список у себя в блокноте, делаете фотографии товаров, или услуг, которые вы записали, помещаете фотографии в от-

дельную папку, в телефоне или распечатанную на бумаге.

Чтобы начать действовать, необходимо продемонстрировать самим себе все преимущества от сдачи вашей квартиры в наем и недостатки от вашего бездействия.

Упущенные возможности

Обратим внимание на ещё один важный аспект.

Упущенная выгода – это та прибыль, которую вы могли бы стабильно получать в данных условиях, но не получаете, а значит, упускаете, упускаете дополнительные возможности. Это главный недостаток бездействия.

Упущенная выгода составит ровно столько, сколько составляет планируемая прибыль от аренды недвижимости. Упущенная выгода у Томилы- 25-30 тысяч рублей в месяц, 300- 360 тысяч рублей в год, Томила вздыхает и смотрит на обложку тетради, пока что не едет в тёплые края...

Сделайте ещё одну пометку: *««минус» ... тыс. руб. – мои упущенные возможности»*.

Четыре «если»

Воплотить в жизнь цифры с листа бумаги поможет метод «четырёх если»: нужно письменно ответить себе на четыре вопроса.

Все положительные изменения записываем, как уже слу-

чившиеся события, в прошедшем времени. Все неудачи- в сослагательном наклонении: если бы не получилось, что могло бы быть.

Цифры добавляют конкретики. Результаты нужно письменно фиксировать в своем блокноте.

«Если» номер один: «Что, если я наладила успешный наем моей квартиры?»

Например, если Томила наладила успешный наем своей недвижимости, она зарабатывает 300-360 тысяч рублей в год дополнительного дохода, много путешествует, выросла ее уверенность, расширился кругозор.

«Если» номер два: «Что было бы, если я не смогла бы наладить успешный наем моей квартиры?»

Например, если Томила не смогла бы наладить успешный наем своей квартиры, все в ее жизни осталось бы без изменений. Томила не заработала бы в год 300-360 тысяч в год дополнительного дохода, не путешествовала бы, не выросла бы ее уверенность, не расширился бы кругозор.

«Если» номер три: «Чего нет, если я сумела наладить успешный наем моей квартиры?»

Например, если Томила наладила успешный наем своей квартиры, нет разочарований, страха неудач, сомнений, расстройств, а также нет недостатка денежных средств в разме-

ре 300-360 рублей в год.

И, наконец, «если» номер четыре: «Чего не было бы, если бы я не наладила успешный наем моей квартиры?»

Например, если бы Томила не наладила успешный наем своей квартиры, она не заработала бы 300-360 тысяч рублей в год дополнительного дохода, не путешествовала бы, не выросла бы ее уверенность, не расширился бы кругозор.

Это простое упражнение помогает сконцентрироваться на хорошем результате, понять свои приоритеты, начать двигаться к цели.

Важно ответить себе на эти вопросы максимально честно и подробно и записать ответы к себе в блокнот.

Итак, приоритеты расставлены, мечты и желания понятны, далее необходимо сделать квартиру максимально ликвидной (привлекательной, быстро приносящей стабильный доход).

Собственник-агент-квартиросъёмщик

Как лучше? Делать все самому, или искать помощника-агента?

У всех начинающих наймодателей возникают одинаковые вопросы: «Как лучше? Делать все самому, или довериться помощнику-агенту?»

Чтобы понять, как лучше вам, нужно понять суть отношений между наймодателем, агентом и нанимателем.

Итак, посредническую помощь агента заказывает наймодатель, а оплачивает наниматель. Помощь посредника – не благотворительность, а профессиональная деятельность с оплатой труда. За посредничество гарантировано денежное вознаграждение в виде комиссии. Комиссию агента оплачивает наниматель при заключении договора найма. На сегодняшний день она составляет от тридцати до ста процентов от стоимости ежемесячного проживания.

Цель деятельности агента- получение собственной прибыли.

Кому помогают агенты по недвижимости? Вам? Ведь именно вы попросили найти нанимателя. Наниматель так же, как и вы, обратился к агенту со своей просьбой о помощи поиска хорошего жилья. Говорят, кто платит, тот и музыку заказывает!

Агенты частенько подыгрывают нанимателям, потому что по факту именно наниматели оплачивают агентское вознаграждение. Посредники побуждают собственников снижать цену, чтобы ускорить совершение сделки и получить свое вознаграждение. Чем больше договоров заключит агент, тем больше его доход.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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