



### Как снять квартиру без риэлтора

Не знаю как в вашем городе, уважаемый посетитель. У нас , в моем родном Саратове, вопрос снять жилье без посредника – очень даже актуальный. Сайты пестрят предложениями «сдать все и вся... надолго... без риэлтора» , «квартиры напрямую от хозяев», « тысячи объявлений от собственников» - И самое интересное, они не лгут!

Так в чем же проблема? А проблема в смешном – подавляющая часть клиентов по аренде вообще интернета не имеют. Они звонят нам по расклейке – той самой общей расклейке: « сдам любое жилье в любом районе» То бишь: « здрасьте, это фирма!». Поскольку хозяин квартиры заведомо такое объявление не повесит. Немного юмора: и все же самый популярный вопрос ( второй по популярности после вопроса «сколько берешь?») -« А это агентство?»

Эта статья для тех, у кого интернет есть, и он сможет ее прочитать.

**Итак, нужна квартира. Посредникам платить не хочется или нет такой возможности.**

Еще одно небольшое лирическое отступление. Вы скажете: зачем вам, риэлтору, писать статью о том, как найти квартиру без вашей помощи? В чем подвох? Ведь вы теряете

ВОЗМОЖНЫХ КЛИЕНТОВ.

Как раз наоборот. Тот человек, у которого денег заплатить риэлтору попросту нет, или бюджет его поджат настолько, что он такую плату потянуть не может – все равно не мой клиент. Пусть воспользуется советом и найдет сам. Дай Бог, если пойдет на пользу. Те же, кто столкнулись с поиском квартиры в первый раз и считают, что это просто – пусть попробуют! Возможно, у человека получится все хорошо - дай Бог, чтобы все так и было. Ну, а может будут и те, кто разочаруются в собственных силах и придут к выводу, что целесообразнее заплатить риэлтору, чем тратить собственные силы и время. Так что риэлтерская корысть есть даже в этой статье. Что поделаться, такие мы жадные!

### **Итак, как же снять квартиру в аренду от собственника, минуя помощь агентства недвижимости или риэлтора?**

В принципе – просто. Нужно выполнить ту работу по специфической рекламе, направленной на привлечение интереса собственников жилья.... Ладно, ладно не буду! Хотя это абсолютная правда – в агентство квартиры с воздуха не падают. Хозяева так же открывают газеты, читают рекламу на сайтах, билборд - им просто выгоднее «сдать» квартиру в агентство, чем заниматься поиском арендаторов самостоятельно.

Ну а нам что делать? Во-первых, у вас, раз читает эту статью – уже есть одно мощное средство – Интернет. Даже если это интернет-кафе или вы пользуетесь компьютером у друга в общаге, предварительно проставив пиво... неважно!

Но прежде чем мы вплотную приступим к поиску, позволю себе небольшое отступление – поверьте, это на пользу и сэкономит вам кучу времени в дальнейшем и нервов при разговоре с хозяевами.

Первое, от чего хочу предостеречь – не ищите **МИФИЧЕСКОЕ** жилье! Что я под этим подразумеваю. История для пояснения:

*Лет шесть-семь назад был такой случай. Звонит вежливый мужчина и просит найти квартиру ... «только знаете, мне нужно очень определенное жилье!» - строго предупреждает он. Начинаем профессиональный разговор, я выясняю параметры этого «определенного» жилья – оказывается, он хотел ни мало, ни много – из окна съёмной квартиры видеть «институт, где будет учиться его дочка». Напротив один дом, в нем квартир на сдачу не было на тот момент. Так вот, через два дня этого мужчину знал весь риэлтерский Саратов. Из вежливого он стал просто кошмарно истеричным, уже не сдерживаясь, хамил в трубку и никак не хотел понять, почему эти «гребаные риэлторы» не хотят обеспечить его жильем – ведь он деньги платит! А на все предложения расширить границы поиска он отвечал неизменным отказом!□*

Вот такой пример. Или еще один – звонит клиент и дает нормальные параметры для поиска.. кроме одного – цены. ( Это настолько распространённый вопрос начала работы, что миновать его все равно не удастся – потому освещу его) Так вот с ценой: молодой человек на все мои доводы отвечал неизменно – «а я вот снял квартиру по такой цене, и, причем не у родственницы какой-то или друга, а у обычной хозяйки! И всего месяц назад! Так что не пудрите мне мозги насчет цены!»

**РЕБЯТА, ЗАПОМНИТЕ ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО: не риэлтор выставляет цены на жилье, а хозяин!**

Он собственник, и только хозяин может решать, сколько стоит аренда его квартиры. Риэлтор может лишь дать РЕКОМЕНДАЦИЮ! И, уверяю вас , ни один риэлтор не станет ЗАВЫШАТЬ стоимость жилья. Какой нам это этого прок? По завышенной цене квартиру сдать труднее, значит, она будет стоять – то есть на ней быстро не заработаешь. А если риэлтор не сдает долго, хозяин просто отдаст эту квартиру в другую фирму и там его убедят, что предыдущий риэлтор зависил цену. Скорее всего, просто от того, что за дело взялся некомпетентный человек.

А как же тогда бывает насчет низкой цены? Из разговора с молодым человеком, что я привел выше в качестве примера, дальше узнаю, что он действительно снял квартиру месяц назад, и судя по параметрам жилья - район / дом / квартира / качество – цена действительно должна быть выше, причем на две тысячи минимум. ( 5 против 7-8 в этом районе) «Так что же? Почему не живете?» - у меня закономерный вопрос. «Понимаете – отвечает он, - У хозяйки сын жениться срочно надумал. Они квартиру будут продавать, и покупать в другом городе. Она меня попросила сегодня – завтра съехать. У нее уже и покупатель, кажется, есть...» Чем дальше я его слушал, тем яснее становилась история.

Я ничего не хочу сказать, бывают форс-мажорные обстоятельства. Но... на поиск новой квартиры дают как минимум две недели! И предупреждают заранее, чтобы человек мог спокойно, не напрягаясь, подыскать жилье. ( кстати, в грамотно составленном договоре аренды это все прописывается). А тут день –два, да и покупатель как то сразу с воздуха свалился..

Спрашиваю: «вы видели покупателя? При вас квартиру хоть кто-нибудь смотрел?» « Нет, - он замялся - Я не знаю...» Прошу его оставить его номер телефона, спрашиваю, как зовут хозяйку и ее номер. Молодой человек сперва не понял, но когда я объяснил ему, что хочу сделать, дал требуемое. Я позвонил пятерым коллегам и... шестому эта хозяйка выставила свою квартиру, но уже на три тысячи дороже! А от мальчика просто нужно избавиться под благовидным предлогом, поскольку они с ним на низкую цену ( 5 тыс руб) договорились аж на год! А неудобно ж сказать через месяц – прости, я цену повышаю! Просто женщина раньше квартиры не сдавала – цену поставила от «балды» и расклеила несколько объявлений. Цена низкая – клиент нашелся быстро. А потом подруга, ( или еще кто-то) которая давно сдает свою квартиру, научила уму-разуму.

Чем та история закончилась, я не помню. В 2001 – 2005 таких историй было полно, поскольку цены на аренду жилья росли не по дням, а по часам! И практичные, но не порядочные хозяева достаточно часто практиковали похожие методы. Сейчас такое встретишь редко ( у меня года два точно не было) но вот вам свежий вариант предприимчивости: ступенчатое наращивание стоимости квартиры. Сдает хозяин квартиру за 5 тыс, скажем. Обшарпанную, «убитую» как говорят у нас в обиходе. Требуется с квартирантов ремонт . Да те и сами не против сделать – как тут жить иначе? Делают ремонт – хозяин «срочно продает», виновато возвращает часть денег за непрожитое время... пускает следующих – уже дороже. Разница в цене понятное дело, уже несколько тысяч. Выставляет условие: поменять трубы / сантехнику – а то не дай бог полетят . Так же через пару месяцев «продает» еще раз и на разницу и поднакопленные деньги немного улучшает мебель или просто покупает ее. Следующим сдает еще дороже. Вот так, в три –четыре этапа выходит на приличную стоимость, по которой дальше и сдает квартиру.

Все это я пишу не для того, чтобы убедить вас нанять риэлтора. Ради бога! Я как и обещал, постараюсь рассказать, как снять квартиру самому. А договор аренды можете заказать у юриста – это будет не так дорого, как риэлтерская плата. К примеру скажу, что на моей практике был один раз суд квартирантки с хозяйкой и ей хозяйка три тысячи по суду вернула. Другой вопрос – эффективна такая практика или нет. Тут уж решать вам.

Так для чего я писал – не стоит искать квартиру по цене намного дешевле рыночной! Нет никакого смысла этого делать – не тратьте время, не расстраивайтесь сами, не портите нервы окружающим. А что есть смысл делать? Если денег определенное количество, снять квартиру надо...

**Расширять критерии поиска и менять условия!** – вот что нужно делать в таком случае! Допустим, вы изначально нацелились на 1 комнатную квартиру и вас 7 тыс рублей на аренду. Для начала вам нужно все же выдернуть десяток любых телефонов ( не беда, если это окажутся агентства недвижимости. Никто под пистолетом вас платить не заставит за 1-2 фразы по телефону, а информацию вы получите. ) Итак, спрашиваете 1 комнатную квартиру в нужном вам месте по цене 7 тыс рублей и слушаете, что вам скажут. Если все в один голос говорят, что таких квартир и в помине нет – есть смысл призадуматься, а адекватные цене требования вы ставите к предполагаемому объекту аренды? Поймите, если бы требования хотя бы близко подходят к реальным, агенты заинтересуются и будут вам что-то предлагать или, на крайний случай, попросят вас оставить телефон. А них цель заработать – и если есть реальный шанс, зачем его упускать?

Но допустим, вы провели предварительные исследования, прозвонили агентства и убедились, что денег, которые вы можете заплатить за аренду требуемого жилья, не хватит на то, чтобы вам нужно. Что делать в этом случае? Решить, что для вас приоритетнее: район / бытовые условия в жилье / статус арендуемого жилья.

Что я имею в виду? Иногда нельзя менять район - у меня были клиенты, которым нужно было каждый день приходить в одно место пешком ( устраивало жилье 10 – максимум 15 минут ходьбы) снимали 3- комн. квартиру не 1 и не 9 –й этажи . Один раз пришлось пожертвовать этажом – сняли 9-й, один раз вместо 3 к сняли 2 комн. Большую, с 3 спальными местами.

Другой вариант: вместо « убитой» однокомнатной квартиры снять приличную комнату в коммуналке с удобствами. И это будет на 2-5 тысяч дешевле!

В общем, решаете вопрос адекватности ваших финансовых возможностей запросу, и двигаемся дальше.

### **Первое, и самое действенное средство – «культпоход» по району.**

Этому способу поиска жилья от хозяев научили меня студенты. Предприимчивый, неунывающий народ с колоссальной энергией! Итак – идем вечером (летом лучше) в нужный район и начинаем просто приставать к бабушкам на лавочках с одним вопросом: «нужно снять жилье, а риэлторы все заполонили, житья не дают...» словом, давим на слезу. В конце очень жалобно: «может, знаете, кто в вашем доме сдает однокомнатную квартиру?» Молодежь рассказывала, что реально так заселиться за 1-2 вечера. Правда физиономию нужно делать кирпичом и можно много хорошего услышать в свой адрес... но метод проверенный.

### **Расклейка объявлений**

Не столь радикальное средство, но тоже работает. В принципе, самый распространённый способ поиска жилья. Единственное – результат можно ждать непредсказуемо долго. Какие советы могу тут дать?

- **Не следует писать «общих» объявлений!!!** То бишь тех, что пишем мы, риэлторы. Поскольку такие объявления нацелены на хозяев, желающих сдать квартиру или дом через агентства. Выяснив, что вы сами хотите арендовать, вам могут просто ответить «идите в агентство, я сдаю через риэлторов».

- **Пишите подробнее.** То есть, обозначившись с тем, что писать нужно конкретику, ее и пишем. Что писать? То, что у нас спрашивают хозяева о клиентах, прежде чем пускать в квартиру на просмотр. А именно: 1- национальность, 2- работаете или учитесь (где?) сколько человек будут снимать и на какой срок. 3 цену – «не дороже столько-то рублей. Поверьте, все эти вопросы задаваться все равно будут – никуда вы от них не уйдете!

**Пример:** звонит человек, разговаривает с явно выраженным акцентом. Спрашиваю: «вопрос для хозяев, кто вы по национальности?» «АТЭБЭ какое Дэло? Ты что: нацмэн?» Я даже объяснять ничего не стал, положил трубку. Звонит через пару минут вновь и все же просит им заняться. Про национальность сказал уклончиво: с Кавказа. Ну, с Кавказа так с Кавказа – везу его тоже к кавказцам. В итоге такая каша получилось: хозяева с горного Карабаха переселились, армяне, а он азербайджанец.

Там чуть драка не получилась! Понятное дело, что нам ничего не сдали – еле ноги унесли... Дорогие мои! Эти вопросы, что я перечислил – все равно перед вами встанут, только хуже будет, если они встанут потом или же вы изначально обманите хозяев. Лучше будет, если у вас перед носом хлопнут дверью? Не верите? Проверьте!

- **Хорошо в объявлениях писать:** если вы снимали квартиру где-то, телефон хозяйки, которая может дать рекомендации. Не пугайтесь если объявление получится на целый лист – лучше потратиться на 50 объявлений формата А4 – это будет руб 200. Зато отпадет ряд предварительных вопросов и вам позвонит «ваш» хозяин.

Следующий метод, распространённый в последнее время - расклейка на рабочем месте, если оно 1) В нужном вам районе 2) В проходном месте. То есть такое же крупное, хорошо читаемое, подробное объявление на своем рабочем месте. ( если, конечно, в этом есть практический смысл!)

**Или же у ваших знакомых / родственников есть такая возможность – не отбрасывайте ее!**

□

**Интернет и газеты.** Естественно, если есть такая возможность – не стоит ее отбрасывать. Ту нужно запастись терпением и «отделать зерна от плевел». Но хозяев найти можно - к чему нужно быть готовым? **К неадекватной оценке хозяевами своего жилья.**

Поскольку те, кто «живут» арендой, сдают быстро и из года в год, простой своего «рабочего» жилья допускают только на период «технического простоя», а попросту говоря, очередного ремонта перед дальнейшей арендой. Они как правило на 80% пользуются услугами агентств. Объяснять, почему так – думаю, не нужно. Им просто так выгоднее.

Вам нужно искать 20% исключений. Кто –это? Часть хозяев, которые берут арендную

плату немного выше рыночной, мотивируя тем, что вы сэкономите на риэлтерской оплате и вам все равно будет выгоднее снять квартиру напрямую, даже чуть подороже. Тут нужно считать – если действительно вам выгоднее – вы нашли своего хозяина. Другая категория – это те, увы, с которыми отказались работать агентства. То есть у большинства агентств они в черном списке или попросту по ряду причин хозяева не хотят риэлторам предоставлять на недвижимость, которую решили сдать, правоустанавливающих документов. Им приходится искать клиента «втихую». Выгодно ли это вам – смотрите сами! Третья категория – это хозяева, у которых с документами все в порядке, но, извините, не в порядке с головой. Ищут, то снимет их «убитое» жилье по цене квартиры с «евроремонтом». Поскольку она, эта квартира, одна единственная и зарабатывал он ее всю жизнь... Знакомая ситуация? Мне -да! Это то же хозяева, от которых отказались конторы – смысла тратиться на рекламу и гробить время нет никакого.

И, наконец, та часть хозяев недвижимости, у которых все в порядке с головой, жильем и документами. Энергичные люди, не желающие выпускать вожжи из своих рук или получившие негативный опыт работы с «риэлтёром» - и теперь не доверяющие людям этой профессии. Это ваши хозяева.

### Штурм по поиску жилья

Если вас жизнь взяла в тиски и нужно найти жилье крайне быстро, и при этом в средствах вы ограничены – я бы посоветовал такую тактику. Во-первых, определиться со временем, ЧТО И КОГДА вы сможете делать. То есть – если пошли по району в поиски жилья (способ номер 1) не стоит рассчитывать на 10-20 минут, а берите в расчет 2-4 часа! Расклейка- то же самое! Интернет и газеты, если они есть – можно оставить на поздний вечер. Работа долгая и можно провести ее в несколько этапов – поздно, после работы и походов найти объявления, в которых указано «от собственника» «От хозяина» т пр., а прозвонить их уже скопом, отобранные, на следующий день и договориться на просмотр потенциально интересных квартир в вечер уже того дня. Днем же сходить в общежития института, если он есть в нужном вам районе и поинтересоваться на вахте, нет ли свежих объявлений об аренде жилья. Или же сам институт. Если вы не студент – все равно попытаться стоит. Может, будет что-то и для вас.

Вот, собственно, и основные способы. Если некоторые не перечислил – не обессудьте, сколько знал. Или не привёл потому, что не верю в действенность. Например, просто ходить прямо по квартирам в нужном доме не советую - негатива получите по самую



макушку... а вот снимете что-либо... сильно сомневаюсь. ( С бабушками срабатывает – получается, это как бы они вас привели к хозяину. Вопросы есть – но значительно меньше. Студенты, по крайней мере, так заселяются). Лучше уж по почтовым ящикам информацию о себе разбросать – еще, кстати, один метод.

В любом случае – вам придется поработать, чтобы обеспечить себя жильем и сэкономить деньги.

Напоследок хочу дать несколько предостережений и советов.

Если не пишете договор аренды, то хотя бы устно спросите согласие на аренду квартиры У ВСЕХ ПРОПИСАННЫХ в этой квартире и уж, тем более, собственников. Если у вас возникли сомнения относительно ваших хозяина или хозяйки – осторожно поговорите с соседями. Лучше выяснить сразу, чем получить неприятный сюрприз, когда, как вы думаете, уже обустроились и все прелести поиска жилья уже в прошлом. И уж тем более, если вам нужно завозить мебель или делать ремонт.

Естественно, нужно найти предлог и посмотреть документы на недвижимость, которую вы собрались снимать, ПРАВОУСТАНОВЛИВАЮЩИЕ ДОКУМЕНТЫ. Не бойтесь показаться хозяину невежливым. Панибратских отношений быть не должно – это деловое сотрудничество: вы платите деньги, вам предоставляют жилье. Вы показываете свои документы - и вы вправе требовать того же от собственника.

Обговаривайте все условия вашей аренды, а так же срок и оплату за весь этот срок. Многие хозяева, ссылаясь на инфляцию, кризис, и еще всякую-всячину туманно и весьма расплывчато дают обещания насчет всего срока аренды – допустим, 11 месяцев. «Поживите пару месяцев, а там, может, под редактируем ...» - Это несерьезно по меньшей мере! Это значит только одно – ваш хозяин не определился либо с ценой, либо со сроком сдачи. И то, и то вас, я думаю, не устроит. Требуйте безоговорочной «окончательной редакции» сразу.

И, наконец, постарайтесь выяснить весь круг лиц, имеющих отношения к этой квартире или дому. Они могут быть прописаны в другом месте, но все имеют к хозяину квартиры отношение или к самой квартире. Сделать это удобно под предлогом знакомства все у

## Как снять квартиру без риэлтора - Саратов. Недвижимость

Автор: Administrator

22.08.2011 13:27 - Обновлено 25.10.2011 18:25

---

тех же соседей. Например, достаточно часты случаи, когда квартирантам портят жизнь родственники хозяев и последние вынуждены расстаться с недорогой и удобной квартирой. У меня, например, попала в черный список квартира очень ликвидная, хозяйка – душа-женщина. Сын – наркоман! Причем безбашенный совершенно! Как только узнавал, что на их квартире опять появились квартиранты, начинал доставать их, умоляя дать займы, угрожая, требовал арендную плату вперед... словом, жить не давал. Первые, кого я заселил туда, откупались от мерзавца мелкими деньгами, так он стал требовать постоянно и больше. Вторых по той же причине через неделю пришлось переселять, хоть мужчина, снявший квартиру, бывший военный и был предупрежден об этом «подарке» мной заранее. Так и пришлось отказаться от сотrudничества...

Вот некоторые из моментов, которые сразу пришли в голову. Удачи в поисках.

[joomla](#)