

6 ошибок, которые мешают вам сдать  
квартиру дорого

Сосняков Алексей

December 22, 2014

## Об авторе



С вами Алексей Сосняков. Моя история началась в июне 2013 года. Я поехал в отпуск на две недели в Крым и случайно попал в компанию людей, проживших на Шри-Ланке длительное время. Их рассказы были настолько вдохновляющими, что я сразу же после знакомства купил билет и отправился на Шри-Ланку.

Мое путешествие продлилось дольше 3-х месяцев, в течение которых я посетил 5 стран. Во время путешествия я продолжал управлять своим бизнесом по телефону, но, несмотря на все усилия, мои доходы стремительно падали.

Я стал искать способы продолжить свое путешествие. Для этого требовался поток наличных. На тот момент у меня уже *была двухкомнатная квартира на окраине Самары, которую я сдавал за 10 000 рублей*. Но этого было явно недостаточно – мысли о кругосветном путешествии не покидали меня, и я не переставал думать о том, как увеличить свой пассивный доход. И придумал!

Вернувшись в Россию, я продал свою квартиру и на эти деньги купил другую, более удачную, которую переделал в четыре комнаты-студии, что позволило мне сдать ее в 3,5 раза дороже, чем я сдавал первую квартиру (сейчас суммарный доход от новой квартиры составляет 35 500 рублей). Причем на осуществление данного проекта не было потрачено ни копейки денег. Новая квартира была куплена дешевле старой, и на разницу в

стоимости квартир была сделана перепланировка. На все про все у меня ушло более полугода.

Уже в процессе поиска первых жильцов меня осенило: можно было бы не продавать мою старую квартиру, а немного переделать ее, вложив 20 – 30 т.р., и уже через две недели сдать ее за 30 т.р. Как это можно было бы сделать, я подробно описываю в своей первой книге “Как сдать квартиру дорого”. Мой же путь описан у меня в блоге: <http://blog.sosnyakov.ru/kak-sdat-komnatu-samostoyatelno/>, я подробно описываю, как выбирал новую квартиру, какую делал в ней перепланировку и как искал жильцов...

В данной работе я расскажу вам, какие ошибки владельцев недвижимости уменьшают ее арендную стоимость. Эти ошибки в свое время совершал и я. Перестав совершать ошибки, вы сможете, не вкладывая ни копейки денег, сдать свою квартиру на 20-30% дороже. А перестав совершать ошибку № 5, вы сдадите свое жилье до 2,5 - 3х раз дороже.

# Ошибка №1: Доверяемся риелторам

В самом начале своей деятельности в сфере недвижимости я наивно полагал, что риелторы на моей стороне, так как они получают с арендатора комиссию (единообразно) в размере 50% от стоимости месячной аренды, и чем дороже они сдадут квартиру, тем больше получают комиссионных. Но это не так. Риелтору выгоднее за один показ сдать объект недвижимости ниже рынка, чем за 10 показов сдать дороже и заработать лишнюю пару тысяч рублей. Во втором случае временные затраты намного превышают денежный выигрыш, и риелторы вообще не захотят с нами связываться. Время, потраченное на нас, они лучше потратят на более мягкого собственника, на которого можно надавить и сбить цену, что позволит риелтору заработать с минимальными усилиями. Таким образом, если мы хотим сдавать дорого, то риелтор - не наш вариант. Но попробовать все равно стоит. Можно позвать нескольких риелторов, но не слушать их вопли по поводу цены.

В своей первой книге “Как сдать квартиру дорого” я рассказываю, как сдать квартиру быстро, не прибегая к помощи риелторов.

## Ошибка №2: Редко показываем

Рассмотрим пример. Предположим, средняя стоимость аренды такой квартиры, как у вас, в вашем районе составляет  $X$  рублей. Мы же хотим сдать свой объект за  $X + 25\%$ . Какова вероятность того, что мы действительно сдадим по такой стоимости?

Случай 1: Мы показываем квартиру двум потенциальным съемщикам в неделю.

Случай 2: Мы показываем квартиру пятерым потенциальным съемщикам в день, т.е. 35 человек в неделю смотрит нашу квартиру.

В каком случае вероятность того, что мы сдадим квартиру по желаемой цене, выше?

Думаю, ответ очевиден. В первом случае, скорее всего, мы очень быстро сдадимся. Например, прошло уже три недели, нашу квартиру посмотрели 6 человек, а она все стоит и стоит. Мы теряем деньги. “За такие деньги сдать эту хату нереально”, - подумаем мы и уступим. Во втором же случае за три недели наш объект успеют посмотреть 105 человек. И даже если мы не будем ничего делать, просто будем молча показывать квартиру и невнятно мычать, отвечая на вопросы, скорее всего, мы сдадим ее по планируемой цене. Кому-то она понравится, кто-то из этих ста человек не будет знать реальных цен на рынке, кто-то будет спешить... - тут может быть много причин, ну уж один человек из ста точно захочет именно нашу квартиру.

Чтобы организовать такой поток посетителей в моем городе (Самара), мне понадобилось всего 700 рублей. Вы тоже сможете создать большой поток клиентов, когда прочтаете мою книгу “Как сдать квартиру дорого” и начнете выполнять упражнения из рабочей тетради (приложение к книге).

## Ошибка №3: Нет уверенности в адекватности цены

Когда я только начал сдавать свои комнаты, я обратился в два агентства недвижимости. И притащил обоих риелторов к себе в квартиру, чтобы они посмотрели и оценили стоимость аренды. Я говорил, что не знаю, какую цену поставить, так как сдаю комнаты впервые. Они упирались, но я их все равно притащил. На самом деле, я уже знал цену, по которой хочу сдать свои комнаты (см. ниже), но мне очень хотелось получить подтверждение своей оценки от профессионалов. Это была ошибка, которая пошатнула мою уверенность. Не повторяйте ее! Риелторы говорили в два голоса, что цена завышена, и надо скинуть 2 000 - 3 000 рублей от моих ожиданий с каждой комнаты (еще одно подтверждение того, что с риелторами лучше не связываться). Я отказался, и как результат, мне никого не привели за целых три недели. По телефону (а звонил я им регулярно) риелторы говорили, что на такую цену у них нет клиентов, и что надо бы скинуть. Как хорошо, что я тогда не сдался. Я верил, что смогу сдать комнаты по моей цене, так как раньше занимался бизнесом и имел опыт продаж выше рынка. Но, несмотря на это, моя уверенность пошатнулась.

А если бы я поверил специалистам и без колебаний скинул по 3 000 рублей с каждой комнаты, то недополучал бы по 12 000 рублей в месяц (4 комнаты \* 3 000 рублей). В результате, отказавшись от услуг “специалистов”, я самостоятельно сдал свои комнаты по выгодной цене менее чем за 10 дней.

Как быстро (за 1–2 дня) определить адекватную стоимость аренды своей недвижимости и быстро сдать ее по хорошей цене, я подробно рассказываю в своей книге “Как сдать квартиру дорого”. Все описываемые мной методы проверены на личном опыте, а рабочая тетрадь не позволит сбиться с пути.

## Ошибка №4: Не там ищем арендаторов

Как ни странно, от сайта, на котором мы разместим объявление, будет зависеть стоимость, по которой мы в конечном итоге сдадим свою квартиру, так как на разных площадках разная средняя цена на одно и то же жилье.

На сайтах, на которых сдается жилье напрямую от собственников, средние цены на аренду, как правило, ниже. И это не те сайты, где нам надо размещать объявления, если мы хотим сдать жилье дорого.

Когда будете мониторить цены, имейте в виду, что цены, указанные на площадке, это не те цены, по которым, собственно, жилье и сдается, а как правило, несколько заниженные цены. И чтобы узнать истинную цену, вам необходимо съездить по паре объявлений. Почему так происходит? Дело в том, что многие риелторы размещают ложные объявления с сильно заниженной ценой, чтобы привлечь потенциальных арендаторов. А когда арендаторы к ним обращаются, то им говорят, что ту квартиру/комнату уже сдали, но есть ничуть не хуже, правда на три тысячи дороже. Поэтому все цены необходимо лично проверять, посмотрев несколько объектов.

Как вы уже, наверно, догадались, список самых “дорогих” площадок и еще несколько полезных фишек приведены в моей книге “Как сдать квартиру дорого”. В частности, помимо поиска нужных площадок, я научился сегментировать и потенциальных арендаторов. И теперь могу точно сказать – кто снимет мое жилье дорого, а кто нет. И привлекать именно нужных мне людей. Внимание будет уделено и особым категориям квартиросъемщиков, которые готовы платить до 50% больше, чем “нормальные” люди.

## Ошибка №5: Сдаем оптом

Вы когда-нибудь задумывались, на сколько аренда однушки дороже комнаты? А аренда двушки дороже однокомнатной? Не говоря уж о том, что трехкомнатная по сравнению с двушкой стоит на копейки дороже?

Хорошо, что я в свое время задумался над этим вопросом. А то так бы и сдавал свою двушку за 10 000 рублей. Напомню, что на данный момент я поменял свою двушку на окраине на двушку в центре и немного переделал ее. Такая же двушка, как у меня, в соседнем подъезде сдается за 12 000 рублей, я же сдаю свою двушку за 35 500 рублей. Как такое возможно:

- моя двушка сдается по комнатам (если бы я ограничился этим, то у меня уже выходило бы  $8\ 000 + 9\ 000 = 17\ 000$  рублей, уже хорошо);
- помимо этого, я переделал кухню в жилую комнату, что дало мне еще дополнительных 10 000 рублей в месяц;
- но и на этом я не остановился и разделил большую комнату на две маленьких, установив посередине перегородку из гипсокартона. Это было возможно, так как в комнате было целых два окна.

В результате получили следующую сумму (суммируется стоимость аренды комнат):  $8\ 000 + 8\ 500 + 9\ 000 + 10\ 000 = 35\ 500$  рублей в месяц. А мог бы сдать свою квартиру за 12 000 рублей, как мой сосед из соседнего подъезда! И недополучать 23,5 тыс. руб. в месяц.

Задумайтесь прямо сейчас, а сколько денег недополучаете вы?

Сколько денег вы можете получать, просто сдав свою квартиру по комнатам?

А если переделаете кухню в жилую комнату?

А если разделите большие комнаты на маленькие? (только если у вас есть два окна в комнате)

Даже если вы не хотите ничего переделывать и сдавать квартиру по комнатам, вы можете сдать свою квартиру на 20-30% процентов дороже рынка, если правильно подойдете к этому делу. А реальный выигрыш может составить до 50%, так как большинство непрофессионалов сдает квартиру существенно ниже рынка. И осознание реальной цены может существенно поднять доход на 20-30%. И если теперь сдавать дорого, то и получим те самые 50%!



Более подробно о моем проекте по переделке квартиры вы можете прочитать совершенно бесплатно в моем блоге: <http://blog.sosnyakov.ru/>. А в моей платной книге “Как сдать квартиру дорого” мы рассмотрим:

- как переделать кухню в жилую комнату, потратив 8 000 – 30 000 рублей (в зависимости от квартиры);
- как точно определить затраты и финансовый выигрыш от переделки кухни и сроки окупаемости проекта;
- небольшой лайфхак – как сдать проходную комнату дорого;
- как существенно сэкономить на переделке кухни

и массу других вопросов.

## Ошибка №6: Боимся неудач

Успешно осуществив проект по дорогой сдаче квартиры в аренду, я сразу же захотел поделиться своими успехами с друзьями и знакомыми, которые так же, как и я, сдают квартиры в аренду. На данный момент в моей квартире на экскурсии побывало уже более 5 человек, я потратил массу энергии и сил, объясняя им, что и как я делал. Первые гости побывали у меня еще в начале июня, но до сих пор никто ничего не сделал. Все мои гости кивали головами, смотрели договоры с квартирантами, уточняли стоимость материалов и узнавали подробности моих действий и нахваливали мой проект. Но никто из них, никто не сделал ничего для того, чтобы сдать свою квартиру дороже.

Прошло уже более 3х месяцев, но все они по-прежнему продолжают недополучать деньги. Одному парню, например, я рассказал, как его квартиру можно сдать на 15 000 – 20 000 дороже, вложив всего 15 000 руб. И что же вы думаете? Он не предпринимает ничего, и это при том, что его зарплата составляет около 12 000 рублей, и он все время говорит о том, что мечтает бросить ненавистную работу. Вместо того, чтобы потратить две недели на переделку квартиры (можно, например, взять отпуск, если сразу бросать работу страшно), а потом, получив денежный поток, превышающий зарплату, наконец-то исполнить давнюю мечту – спокойно уволиться с работы и начать подыскивать действительно что-то интересное для души. Он продолжает ничего не предпринимать, меняя свое время на деньги на ненавистной работе.

Как такое возможно? Я сам этого до конца так и не понял. Сами гости говорят, что жена не разрешает, или времени нет, или может быть в следующем году. И другие не менее бредовые отговорки. Но два человека все-таки признались, что они боятся. Боятся, что вдруг не получится, вдруг получилось у меня, а у них нет опыта в таких делах, и может не получиться. Вдруг они неадекватно рассчитают стоимость аренды? Вдруг вложат деньги, а не получат достойного выигрыша? Страхи... страхи... страхи...

Я много думал, что я могу сделать, чтобы все-таки изменить жизнь моих друзей. Так родилась идея книги “Как сдать квартиру дорого”. Я разделил весь процесс на маленькие “нестрашные” шаги. Сначала мы рассмотрим несколько вариантов, как можно в принципе увеличить стоимость аренды. Потом просчитаем каждый из способов, узнаем сколько денег нам понадобится,

и какой выигрыш мы получим. Это придаст нам уверенности – когда все посчитано, стоимость всех материалов узнана, определена реальная рыночная стоимость аренды модифицированного жилья, появляется уверенность и отступать уже некуда. До конца непонятный процесс становится понятным и пошупанным на собственном опыте. В процессе выполнения упражнений вы будете узнавать стоимость аренды в вашем районе, составлять сметы на переустройство и т.п. И постепенно сомнений не останется – ваш проект станет проверенным и реальным! Вам останется только действовать!

Для самых трусливых я максимально подробно передаю свой опыт по сдаче выше рынка объектов жилой недвижимости. Ознакомившись с ним, вы узнаете – как, не вкладывая ни копейки денег, сдать вашу квартиру дороже рынка на 20–30%. Уже это позволит вам окупить затраты на книгу сразу после прочтения.

## **О книге “Как сдать квартиру дорого”**

Данная книга-курс содержит 36 страниц формата А4, набранных 12 шрифтом, и состоит из двух частей: теоретической и практической. Практическая часть, в свою очередь, выполнена в виде Рабочей тетради. Ознакомившись с теоретической частью, начинайте действовать. Распечатайте тетрадь и начните выполнять задание за заданием. Выполняйте четкие пошаговые инструкции и отвечайте на вопросы в конце заданий. И как результат, уже через две недели вы сможете сдать вашу квартиру на 30 - 40% дороже. Или, если выберете эффективные стратегии, требующие денежных затрат, то сможете сдать квартиру на 60% - 100% дороже рынка.

Вся информация в курсе проверена мной на практике. Каждый из описанных приемов я использовал при реализации своего проекта.

Все, рассказанное в курсе, справедливо для областных центров-миллионников. Если вы живете в маленьком городе, не являющемся областным центром, вам не стоит приобретать данный курс.

Приобрести книгу можно тут: <http://blog.sosnyakov.ru/kak-sdat-kvartiru-dorogo/>