

A modern office interior with a large wooden conference table, black chairs, and a desk with a computer monitor. The room is well-lit with recessed ceiling lights and a large window with blinds. A dark grey circular graphic is overlaid in the center of the image.

СДАЙТЕ В АРЕНДУ  
СВОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

*и прямо сейчас!*

Таира Резцова

Таира Резцова

**Сдайте в аренду пустующее  
помещение. И прямо сейчас!**

«Мамгура»

2018

УДК 347.214.2  
ББК 65.22

**Резцова Т.**

Сдайте в аренду пустующее помещение. И прямо сейчас! /  
Т. Резцова — «Мамгура», 2018

ISBN 978-5-4474-1065-0

Автор щедро делится изюминками, которые помогают сдать абсолютно любое помещение за любые деньги. Все, что вы прочтете в этой книге, тщательно скрывается успешными арендодателями и риэлторами. После прочтения книги вы сможете самостоятельно быстро сдать свое помещение за вашу цену, без посредников и в кратчайшие сроки.

УДК 347.214.2  
ББК 65.22

ISBN 978-5-4474-1065-0

© Резцова Т., 2018  
© Мамгура, 2018

## Содержание

Сдаем помещение, но какое?	5
Кому сдаем помещение?	6
Время – двигатель аренды	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

# **Таира Резцова**

## **Сдайте в аренду пустующее помещение. И прямо сейчас!**

### **Сдаем помещение, но какое?**

Сдать в аренду коммерческое помещение всегда труднее, чем сдавать квартиру.

Кроме того, нежилое помещение стоит всегда дороже среднестатистической квартиры такого же метража.

Собственник нежилого помещения – особый человек, потому что в его руках находится вечный актив, который в перспективе служит активом и для других людей. То есть при сдаче нежилого помещения нужно всегда помнить, что вы сдаете не помещение, а место, на котором будут зарабатывать арендаторы.

Офис, производство, склад – все это источники дохода для тех, кто соответствующие квадратные метры занимает. Поэтому владельцу помещения следует гордиться самим собой, так как он косвенно не только создает коммерческое дело (например, производство), но и способствует созданию рабочих мест, участвует в формировании рыночных отношений.

Если бы не его конкретное замечательное помещение, вряд ли бы в магазинах появлялись товары, вряд ли бы люди могли бы воспользоваться услугами, которые предоставляют конкретные арендаторы конкретного арендодателя.

Так что, все юридические лица и индивидуальные предприниматели, и даже физические лица, которые платят налоги с прибыли, будут интересны нам с вами в качестве арендаторов на долгосрочную перспективу.

Да, кстати, советую разместить объявление о сдаче в аренду помещения там, где сдают квартальные и ежегодные отчеты: в буклетах, проспектах, газетах, на рекламных щитах, на общественном транспорте и т. д.

## Кому сдаем помещение?

Человек, который намерен снять помещение под офис, магазин или склад, как правило, приезжает на работу на своем автомобиле. Не на троллейбусе, в маршрутке, в автобусе, а на своем автомобиле.

Точно также следует полагать, что ваши арендаторы, как представители бизнеса, заинтересованы в серьезных клиентах, заказчиках или партнерах. А значит, эти партнеры и заказчики, тоже передвигаются на автомобиле.

Следовательно, вашему потенциальному арендатору нужна парковка.

Ваш арендатор – это человек бизнеса, а значит, ему нужна удобная парковка. Для него важно, если возле офиса будет место, а еще лучше – места, для сотрудников и партнеров, на которых можно без проблем припарковать свою машину.

Парковка может быть любой – наземной, подземной, муниципальной, частной, многоуровневой, закрытой, открытой, платной, бесплатной. Но наличие парковки обязательно. Парковка ускоряет процесс сдачи в аренду любого помещения, в любом месте.

Когда многие владельцы помещений не прописывают должным образом в своем объявлении о сдаче помещения в аренду наличие и преимущества парковки, то они рискуют растянуть поиски арендатора на долгие месяцы. А ведь почти во всех случаях парковка прилегает к территории сдаваемого помещения. Даже если, вокруг территории разрастается огромное поле, все равно можно написать пару слов о том, что для машины тоже найдется место.

Вместо этого, большинство объявлений буквально «пестрят» точными данными метража, наличием ремонта помещения, структурой помещения, стоимостью и многим другим. Все это, разумеется, важно. Но не менее важно уделить внимание описанию парковки.

Может быть, у вас круглосуточная парковка? Может быть, у вас бесплатная парковка? Может быть, у вас удобный выезд? Или на территории парковки располагается бесплатная автомойка? Наверное, ваша парковка вообще охраняется серьезными охранными структурами? Напишите об этом в своем объявлении.

Поэтому если вы хотите быстро сдать свое помещение, начинайте любое описание помещения с преимуществ парковки. Если вы показываете свое помещение потенциальным арендаторам, то сначала покажите им парковку, а потом уже непосредственно помещение.

## **Время – двигатель аренды**

Большинство из нас тратит свое время в офисе, на рабочем месте. Кто только ни убеждался, что вся жизнь проходит на работе. С утра человек отправляется на работу, вечером – домой. Иногда встречается друзьями. Однако работа все равно «забирает» у человека утро, день, вечер. То есть на дом, друзей и вообще на жизнь время находится по остаточному принципу.

## **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.