

Вадим ШАБАЛИН  
Сергей ПРОКОФЬЕВ

# Учебник агента по аренде

#сделки\_с\_недвижимостью



**Внимание!** Нанимателям и хозяевам квартир учебник агента по аренде не давать.

**Сергей Валерьевич Прокофьев  
Вадим Геннадьевич Шабалин**  
**Сделки с недвижимостью.**  
**Учебник агента по аренде**  
**Серия «Сделки с недвижимостью»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=25096883](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25096883)*

*Сделки с недвижимостью. Учебник агента по аренде / В. Г. Шабалин,  
С. В. Прокофьев.: ОМЕГА-Л: «Филингъ»; Москва; 2016  
ISBN 978-5-9216-0093-5*

### **Аннотация**

Настоящее издание является юбилейным, 50-м в популярной серии «Сделки с недвижимостью», выпускаемой уже на протяжении почти 20 лет, и оно будет полезно не только непосредственным участникам арендных отношений, но и профессионалам рынка для повышения доходности своей работы и увеличения ежедневных заработков. Книга предназначена для агентов по аренде жилья, профессионально оказывающих услуги собственникам (хозяевам) и нанимателям (жильцам). Авторы обобщили свои многолетние тренинги и опыт работы на рынке найма жилья в виде учебного пособия, которое будет полезно как новичкам, так и агентам с

опытом работы. Представленное издание фактически является википедией аренды и раскрывает не только ее основные схемы и особенности, но формирует практические навыки работы агентов на этом сегменте рынка недвижимости.

# Содержание

От издательства	7
От редактора	9
Глава 1	12
1.1. Моментальная схема	16
Назначение комиссии агентства при моментальной схеме	17
1.2. Аннуитетная схема	19
1.3. Сдача муниципальных квартир	21
Сдача квартир в поднаем	21
Вселение временных жильцов	31
1.4. Схемы сдачи комнат	34
Конец ознакомительного фрагмента.	36

**Вадим Геннадьевич  
Шабалин, Сергей  
Валерьевич Прокофьев**  
**Сделки с недвижимостью.  
Учебник агента по аренде**

под редакцией С.П. Тихоненко  
(50-е издание в серии)



**ФИЛИНЪ**

**НЕДВИЖИМОСТЬ**  
**ОМЕГА-Л**

Сведения об авторах и редакторе:

**Шабалин В.Г.** – к.ю.н., практикующий юрист для рынка недвижимости, руководитель авторского коллектива серии книг «Сделки с недвижимостью» [www.zsrd.ru](http://www.zsrd.ru)

**Прокофьев С.В.** – вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, автор проекта «103 вебинара риэлтору» [crt-vostok.ru](http://crt-vostok.ru)

**Тихоненко С.П.** – директор агентства недвижимости «Хоум стейджинг», писатель [homestaging.ru](http://homestaging.ru)

## От издательства

Книга, которую вы, уважаемые читатели, держите сейчас в руках – не совсем обычная. Во-первых, она своего рода юбилейная – 50-я в нашей популярной серии «Сделки с недвижимостью», издающейся уже на протяжении почти 20 лет. Во-вторых, авторы и издательство изменили ее формат, сделав книгу меньше, доступнее и «читабельнее», снабдив ее большим количеством иллюстраций, ссылок и практических советов, чтобы издание стало своего рода руководством к действию.

Казалось бы, аренда и наем квартир – что в них такого сложного и волнительного? Может, конечно, но только для новичков. Однако на практике не все так гладко, и это подтвердит вам и любой опытный агент, и наймодатель, сдававший свое жилье несколько лет, и наниматель, сменивший хотя бы пару-тройку квартир в большом городе. При надежде на хорошо известное «авось» остаться без жилья не просто, а очень просто!

Для съемщика это чревато всего лишь пропавшими деньгами и необходимостью переезжать «в пожарном порядке». Для сдатчика же все может закончиться гораздо плачевнее: либо его квартиру «втихую» продадут, либо даже...

Но не будем о грустном. Решать свои жилищные условия и грамотно распоряжаться нажитым все равно надо. Поэтому

му авторы и издательство составили своего рода википедию аренды и найма, где обобщили свой богатый опыт проведения и сопровождения подобных сделок. Книга рассчитана в первую очередь на начинающих агентов, но также она будет полезна и собственникам и нанимателям, и риэлтерам с опытом – всем гражданам, кто на практике сталкивался и сталкивается со сдачей жилья внаем.

Свои замечания, предложения и конструктивную критику авторы и издательство ждут по контактам, указанным на левой полосе внизу, а также в наших группах в соцсетях.

# От редактора

Однажды, в интервью с корреспондентом одного известного делового издания, владелец продуктовой сети «Магнит» поделился мыслями о своем бизнесе. По мнению миллиардера Галицкого, продажа продуктов в розницу – дело простое, и каждый может этим заниматься. Но в этой внешней простоте и заключается вся сложность его бизнеса.

Тоже самое можно сказать и про аренду недвижимости. Тут нет сложных сделок с использованием ипотеки, материнского капитала, субсидий. Нет и цепочек альтернатив, с большим трудом доведенных до сделки. Да что уж говорить – и цена ошибки меньше, в самом неблагоприятном случае клиент рискует лишь суммой в 1–2 месячных заработка. Отличается на порядок и размер гонорара за удачно проведенную сделку. Может быть поэтому к аренде несправедливо относятся, как к младшему сыну в сказке про Конька Горбунка. *«У отца было три сына: старший – умный был детина, средний сын и так и сяк, младший – вовсе был дурак...»* Что там эта аренда? Пустяк, баловство, суета за карманные деньги.

Однако, такая позиция ошибочна. Грамотный, опытный, активный агент в состоянии заработать на аренде 200–300 тысяч рублей в месяц и более (данные по Москве). Более того – со временем такой специалист тратит все меньше и

меньше усилий на привлечение клиентов. Работа сама его находит! Довольные клиенты возвращаются снова и снова, рекомендуют агента друзьям и знакомым. Как часто в России обыватель покупает или продает недвижимость? Большинство 1–3 раза за всю жизнь, не чаще. А как часто снимает или сдает? Одни не реже раза в год, другие держатся по два – три года. Накапливается архив сдаваемых квартир, завязываются прочные контакты с собственниками и нанимателями, растут доходы.

Недавно, ко мне обратился клиент, первую сделку по аренде с которым я совершил 9 лет назад, а последнюю – 3 месяца назад. Все эти годы он посылал мне клиентов – знакомых из своего круга, владельцев московской недвижимости. Целый веер сделок! А все началось со скромной расклейки, общения и качественно выполненного заселения.

Раньше или позже у некоторых клиентов по аренде возникает потребность продать или купить жилье. К кому обратиться? Естественно, к знакомому агенту, помогавшему сдать или снять квартиру. И вот агент по аренде получает лояльнейшего собственника, с которым можно сделать сделку по купле-продаже недвижимости!

Большие доходы не приходят сразу. Надо учиться, перенимать опыт, трудиться. Данная книга станет вам верным помощником. Юридическая часть может показаться скучноватой – параграфы законов, трактовки, ссылки на ГК и ЖК... Вместе с тем, знание основ помогает на практике. Вы все-

гда сможете показать свой профессионализм, в нужной ситуации упомянув в разговоре с клиентом, что «согласно статьи N ГК РФ может произойти то-то и то-то, а вот согласно статьи Z в ЖК РФ может быть еще и это, поэтому поступить лучше всего так.». Проверено, это работает! Опять же, незнающего агента легко поставить в тупик прямым вопросом по юридической части. Сколько агентов теряли клиентов из-за распространенного заблуждения вроде «договор заключается меньше, чем на год, чтобы не платить налоги». Подставит такой Незнайка клиента и навсегда его потеряет. Не повторяйте чужих ошибок, читайте книгу, запоминайте, пользуйтесь! Не менее важно понимать, как выстраивать работу с собственниками и нанимателями, составить «воронку продаж» в аренде, обеспечить поток сделок. Все это и многое другое вы найдете в этой книге, написанной профессионалами своего дела.

С уважением,

С.П. Тихоненко,

директор АН «Хоум стейджинг», писатель

# Глава 1

## Википедия аренды

Прежде чем рассматривать основные схемы сдачи квартирной недвижимости, давайте, уважаемый читатель, разберемся с ценовой ситуацией, которая сложилась на этом сегменте рынка (на примере московского региона). На сегодняшний день (*середина 2015 г., прим. ред.*) существуют три основных стоимостных диапазона сдаваемого жилья: первый – квартиры эконом-класса до 50 тыс. руб/мес; второй – бизнес-класс 50–80 тыс. руб/мес; третий – премиум-класс от 80 тыс. руб/мес.

 По данным независимых аналитических агентств [irn.ru](http://irn.ru); [rway.ru](http://rway.ru); [realty.rbc.ru](http://realty.rbc.ru) соотношение этих трех ценовых групп практически постоянно и не меняется уже много лет: 70 % – 25 % – 5 %, так что с большой долей вероятности Вам, уважаемый читатель, придется (хотя бы на первых порах) работать именно с недорогими квартирами и даже комнатами (см. таблицу 1).

*Таблица 1*

**СРЕДНИЕ СТАВКИ НАЙМА ТИПОВЫХ КВАРТИР ПО МОСКВЕ**

(тыс. руб. в месяц, по состоянию на сезон 2015/16 гг)

Районы Тип	Премиум	Бизнес	Эконом	Города-спутники Москвы
1-комн.	35–65	28–40	22–35	18–30
2-комн.	40–80	30–50	25–45	20–35
3-комн.	50–100	32–60	30–50	22–48
4-комн.	60–120	35–65	33–58	24–45
Комнаты до 16 кв. м	15–22	10–15	10–12	8–12
Комнаты от 16 кв. м	18–25	14–18	12–17	10–12

Давайте подробнее разберем, от каких факторов в большей степени зависят реальные ставки найма и аренды (в пределах приведенных выше ценовых вилок). Таковыми в первую очередь являются:

- **состояние и наличие ремонта.** Большинство квартир эконом класса сдаются, мягко говоря, в плохом состоянии, и наличие текущего ремонта позволяет назначать цену ближе к верхней границе вилки;

- **наличие обстановки.** Для недорогих вариантов обычно оговаривается следующий ассортиментный минимум (на примере 1-к квартиры): наборная мебель (диван-кровать, стол, стулья, шкаф для одежды в комнате, встроенная кухня или гарнитур), а также телевизор, холодильник, стиральная машина, кухонная посуда и приборы. Все это может быть морально устаревшим (привозится из квартир, где проживают хозяева), однако должно находиться в работоспособном состоянии. Конечно, жилплощадь можно сдавать и без обстановки, но тогда собственники не вправе рассчитывать на высокую цену или должны мириться с соответствующим со-

ставом и происхождением жильцов;

- **расстояние от метро.** Критическим значением здесь является 1 километр (1–3 остановки или 15–20 мин. пешком), при превышении которых цены начинают снижаться;

- **наличие парковки** непосредственно во дворе (капитальный гараж, открытая стоянка, ракушка или даже два колышка с цепочкой) а также в пешеходной доступности (чуть меньше, чем в случае «от метро» 10–15 мин. пешком);

- **социальная инфраструктура** – наличие также в пешеходной доступности известных сетевых магазинов, работающих круглосуточно или до 23–24 часов, торгово-развлекательных центров, зеленых насаждений (парки, скверы, стадионы), детских и медицинских учреждений, студий красоты и здоровья (тренажеры, фитнес), т. е. объектов, необходимых интенсивно работающим людям в возрасте 25–45 лет (именно они, как показала практика, обычно снимают жилье в большом городе).

На практике существует дюжина основных схем сдачи жилых объектов в наем (аренду), причем внутри каждой из них имеются отличия в зависимости от того, кем (собственником, нанимателем/арендатором или агентом) Вы, уважаемый читатель, являетесь. В этой главе мы будем рассматривать самые распространенные из них, а именно:



МУНИЦИПАЛЬНЫЕ  
аренда за границей

**В НОВОСТРОЙКАХ**

посуточная аренда

КВАРТИРЫ

аннуитентная

**МОМЕНТАЛЬНАЯ**

апартаменты и лофты

СДАЧА ЮРЛИЦУ

ДОМА И КОТТЕДЖИ

арендный обмен

КОМНАТЫ

## 1.1. Моментальная схема



Свое название указанная схема получила из-за ее внешне кажущейся быстроты и одноразовости – в самом простейшем случае (без участия агента) хозяин и жилец ищут друг друга (на практике обычно потенциальный наниматель вызванивает наймодателя). Они встречаются на объекте, жилец осматривает помещение, стороны оговаривают условия, хозяин получает деньги, отдает ключи и уходит. При этом (обычно съемщик) заранее скачивает в Интернете типовой договор найма квартиры и стороны его оформляют (подписывают).

Казалось бы, все сделано чисто, честно и прозрачно (в Нью-Йорке, например, таким путем сдается уже 70–75 % жилья, причем участники сделки самостоятельно находят друг друга преимущественно в Фейсбуке и далее списываются-со-званиваются). Но к сожалению, а может быть к счастью, мы живем не в городе Большого яблока (в США, кстати, за умышленный обман оппонента по арендной сделке или неуплате налогов с нее, можно запросто получить тюремный срок, а недобросовестный агент на всю оставшуюся жизнь будет отлучен от профессии риэлтора), поэтому в суровых условиях российской правоприменительной практики

моментальная схема весьма проста в реализации. Однако же именно она в большинстве случаев (для московского региона это 75–80 % всех сделок) используется, так что все повествование авторы будут вести, подразумевая по умолчанию как раз такую схему.

## **Назначение комиссии агентства при моментальной схеме**

Даже с участием риэлтора (или, что часто встречается, двух специалистов – от сдатчика и съемщика) указанная выше моментальная схема предельно проста: агент после предварительных прозвонов приводит на объект потенциального жильца, стороны еще раз оговаривают условия сделки, собственник с нанимателем под Вашим контролем подписывают договор, агент получает свою комиссию и уходит с объекта уже вместе с хозяином, который передал ключи жильцу и последний с этого момента имеет право квартирой пользоваться. На практике, если не считать посуточный наём (ибо по нему нет никакой статистики) моментальная схема используется в большинстве случаев (именно из-за своей простоты и отсутствия какой-либо ответственности со стороны агента по последствиям сделки – с глаз долой, из сердца вон).

Давайте подробнее разберем вопрос назначения комиссии агентства при реализации моментальной схемы.

Для эконом-квартир (в Московском регионе – до 50 тыс.

руб. в месяц) по умолчанию оплата услуг риэлтеров составляет 70—100 % от месячной платы за наем, причем вся сумма взимается с жильца. Для более дорогих квартир наблюдаются две тенденции: снижение процента и распределение вознаграждения на обе стороны, т. е. наймодателя и нанимателя.

Например, для квартиры за 70 тыс. руб. (средний ценовой диапазон): комиссия 75 % (52,5 тыс. руб), из которых 42 тыс. руб вносит жилец, 10,5 тыс. руб. – хозяин; для премиум-квартир за 100 тыс. руб.: комиссия 50 % (50 тыс. руб.), вся сумма взимается с хозяина, ибо в сдаче такого объекта в первую очередь заинтересован собственник, ведь его простаивание крайне невыгодно именно ему, а у потенциально-го жильца за такие деньги имеется возможность долго и придирчиво выбирать.

## 1.2. Аннуитетная схема



Иногда она иногда называется «рентной» – что юридически некорректно, также как и употребление слова «аренда» при правоотношениях найма (например, арендный обмен, см. ниже). Суть этой схемы заключается в том, что хозяин сдает свое жилье (чаще из среднего и верхнего ценового диапазона) не напрямую жильцу, а через посредника – агентство или его представителя (сотрудника), т. е. сразу выстраивается схема «наймодатель – наниматель – поднаниматель». Конечно, хозяин немного теряет в деньгах, но зато приобретает уверенность, что в случае нанесения крупного ущерба его имуществу (буйный жилец, кража) или третьим лицам (пожар, затопление соседей) ответственность за это будет нести агентство.

При аннуитетной схеме плата за наем взимается **по принципу наценки** – собственник назначает свою цену (например, 30 тыс. руб/мес), а агентство находит нанимателя уже на большую (40 тыс. руб/мес) и именно эта разница (10 тыс. руб/мес) и является той комиссией, ради которой стоит брать на себя ответственность за сохранность имущества хозяина (при моментальной схеме в рассматриваемом случае квартира сдалась бы за 40 тыс. руб/мес, комиссия – 40 тыс., при

аннуитетной же комиссия составит 10 тыс. х 12 мес. = 120 тыс. руб., а если договор будет продлен – еще больше).

Рассматриваемая схема выгодна агентству в следующих случаях:

- разница между ценой хозяина и жильца составляет минимум 10 тыс. руб/мес (при стандартном договоре на год);
- собственник готов передать свое жилье агентству в доверительное управление по соответствующему договору (например, сам уезжает на год за границу или постоянно там живет);
- хозяин сильно беспокоится за сохранность своего имущества или у него есть определенные ограничения по «нежелательным» клиентам.

Об оформлении отношений «наймодатель – наниматель – поднаниматель», которые возникают в этом случае, у нас подробно пойдет речь в разделе 4.3. (договорная работа).

## 1.3. Сдача муниципальных квартир

По данным на середину 2015 года в Москве, не считая присоединенных к городу новых территорий, из 5,5 млн. квартир, включая коммунальные, в муниципальной собственности (неприватизированных) находится более 800 тыс., плюс еще порядка 400 тыс. – в маневренном жилом фонде и предоставленных гражданам городом по договору коммерческого найма (без права приватизации).



Часть этого жилья, безусловно, сдается их владельцами, чаще всего полностью нелегально (без какого-либо оформления вообще), что, безусловно, увеличивает риски для съемщиков (в рассматриваемой схеме наймодателем является город (муниципалитет), нанимателем – гражданин, постоянно проживающий в квартире (по принятой выше терминологии – хозяин, но не собственник); жилец же, которому объект (квартира или комната в ней) сдается на время, называется поднанимателем.

### Сдача квартир в поднаем

Давайте более подробно разберем официальные взаимоотношения сторон при наличии у хозяина прав пользования квартирой (комнаты мы будем рассматривать в следующем

разделе 1.4) по договору социального найма, заключенного уже по новому ЖК РФ (вступил в действие с 01.03.2005 г.). В этом случае обычно никаких проблем (за исключением, конечно, налоговых, но об этом немного позже, в главе 6) в цепочке наймодатель (муниципалитет) – наниматель (квартиросдатчик) – поднаниматель (съемщик) не возникает, ведь статья 78 ЖК РФ дает возможность хозяину (пользователю) назначать за поднаем любую разумную плату и муниципальные власти не могут ему запретить сдавать такое жилье или потребовать часть оплаты себе.

Однако в статьях 76 79 ЖК РФ, регулирующих правоотношения сторон по социальному поднайму, существует и ряд ограничений:

## **1. Письменное согласие наймодателя (муниципалитета).**

Получение такового особых трудностей не представляет, однако при несоблюдении условий о норме общей площади и лицах, страдающих хроническими заболеваниями (об этом чуть ниже) формально можно получить отказ, хотя на практике это бывает крайне редко.

### **ЖИЛИЩНЫЙ КОДЕКС РФ (извлечение)**

**Статья 76. Поднаем жилого помещения, предоставленного по договору социального найма**

1. Наниматель жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, с согласия в письменной форме наймодателя и проживающих совместно с ним членов его семьи вправе передать часть занимаемого им жилого помещения, а в случае временного выезда все жилое помещение в поднаем. Договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, может быть заключен при условии, если после его заключения общая площадь соответствующего жилого помещения на одного проживающего составит не менее учетной нормы, а в коммунальной квартире – не менее нормы предоставления.

2. Для передачи в поднаем жилого помещения, находящегося в коммунальной квартире, требуется также согласие всех нанимателей и проживающих совместно с ними членов их семей, всех собственников и проживающих совместно с ними членов их семей.

3. Поднаниматель не приобретает самостоятельное право пользования жилым помещением. Ответственным перед наймодателем по договору социального найма жилого помещения остается наниматель.

4. Передача жилого помещения в поднаем не допускается, если в этом жилом помещении проживает или в него вселяется гражданин, страдающий одной из тяжелых форм хронических заболеваний, указанных в предусмотренном пунктом 4 части 1 статьи 51 настоящего Кодекса перечне, а также в других

предусмотренных федеральными законами случаях.

## **Статья 77. Договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма**

1. Договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, заключается в письменной форме. Экземпляр договора поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, передается наймодателю такого жилого помещения.

2. В договоре поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, должны быть указаны граждане, вселяемые совместно с поднаимателем в жилое помещение.

3. Договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, заключается на срок, определяемый сторонами договора поднайма такого жилого помещения. Если в договоре срок не определен, договор считается заключенным на один год.

4. Пользование по договору поднайма жилыми помещениями, предоставленными по договору социального найма, осуществляется в соответствии с договором поднайма жилого помещения, настоящим Кодексом, иными нормативными правовыми актами.

## **Статья 78. Плата за поднаем жилого помещения, предоставленного по договору социального найма**

1. Договор поднайма жилого помещения,

предоставленного по договору социального найма, является возмездным.

2. Порядок, условия, сроки внесения и размер платы за поднаем жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, устанавливаются по соглашению сторон в договоре поднайма такого жилого помещения.

### **Статья 79. Прекращение и расторжение договора поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма**

1. Договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, прекращается по истечении срока, на который он был заключен.

2. При прекращении договора социального найма жилого помещения прекращается договор поднайма такого жилого помещения.

3. Договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, может быть расторгнут:

- 1) по соглашению сторон;
- 2) при невыполнении поднаимателем условий договора поднайма жилого помещения.

4. В случае, если поднаиматель жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, или гражданин, за действия которого данный поднаиматель отвечает, использует это жилое помещение не по назначению, систематически

нарушает права и законные интересы соседей или бесхозяйственно обращается с жилым помещением, допуская его разрушение, наниматель жилого помещения вправе предупредить поднанимателя о необходимости устранить нарушения. Если указанные нарушения влекут за собой разрушение жилого помещения, наниматель жилого помещения также вправе назначить данному поднанимателю разумный срок для проведения ремонта жилого помещения. В случае, если поднаниматель или гражданин, за действия которого данный поднаниматель отвечает, после предупреждения нанимателя продолжает нарушать права и законные интересы соседей или использовать жилое помещение не по назначению либо без уважительных причин не проведет необходимый ремонт, наниматель в судебном порядке вправе расторгнуть договор поднайма жилого помещения и выселить поднанимателя и вселенных совместно с поднанимателем граждан.

5. Если по прекращении или расторжении договора поднайма жилого помещения поднаниматель отказывается освободить жилое помещение, поднаниматель подлежит выселению в судебном порядке без предоставления другого жилого помещения вместе с проживающими с ним гражданами.

6. Если договор поднайма жилого помещения, предоставленного по договору социального найма, заключен без указания срока, сторона договора – инициатор прекращения договора обязана

предупредить другую сторону о прекращении договора поднайма за три месяца.

## **Статья 80. Временные жильцы**

1. Наниматель жилого помещения по договору социального найма и проживающие совместно с ним члены его семьи по взаимному согласию и с предварительным уведомлением наймодателя вправе разрешить безвозмездное проживание в занимаемом ими жилком помещении по договору социального найма другим гражданам в качестве временно проживающих (временным жильцам). Наймодатель вправе запретить проживание временных жильцов в случае, если после их вселения общая площадь соответствующего жилого помещения на каждого проживающего составит для отдельной квартиры менее учетной нормы, а для коммунальной квартиры – менее нормы предоставления.

2. Срок проживания временных жильцов не может превышать шесть месяцев подряд.

3. Временные жильцы не обладают самостоятельным правом пользования соответствующим жилым помещением. Ответственность за их действия перед наймодателем несет наниматель.

4. Временные жильцы обязаны освободить соответствующее жилое помещение по истечении согласованного с ними срока проживания, а в случае, если срок не согласован, не позднее чем через семь дней со дня предъявления соответствующего требования нанимателем или совместно проживающим с ним

членом его семьи.

5. В случае прекращения договора социального найма жилого помещения, а также в случае отказа временных жильцов освободить жилое помещение по истечении согласованного с ними срока проживания или предъявления указанного в части 4 настоящей статьи требования временные жильцы подлежат выселению из жилого помещения в судебном порядке без предоставления другого жилого помещения.



В Москве необходимо обращаться в ГУП «Московский городской центр арендного жилья» (сайт [mgcaz.ru](http://mgcaz.ru)), в регионах – в соответствующий районный (городской) жилотдел или уполномоченные им организации.

## **2. Соблюдение норм общей площади.**

К сожалению, указанные нормы трактуются с учетом и нанимателей (хозяев квартиры) и поднанимателей (жильцов). Для отдельного жилья берется норма не менее учетной (Москва и Подмосковье – 10 м<sup>2</sup> общей площади на человека), для коммунальной (об этом речь пойдет в следующем подразделе) – не менее нормы предоставления.

## **3. Наличие тяжелобольных граждан.**

Согласно части 4 ст. 76 ЖК РФ вселение поднанимателя не допускается, если он или кто-то из членов семьи нанимателя страдает тяжелыми хроническими заболеваниями,

перечень которых указан в пункте 4 части 1 ст. 51 ЖК РФ и конкретизирован в Постановлении Правительства РФ № 817<sup>1</sup>. На практике это приводит к требованию жилотдела (наймодателя) принести соответствующие справки.

#### **4. Отсутствие у нанимателя ДСН.**

Если жилплощадь предоставлялась нанимателю еще до введения в действие ЖК РФ (01.03.2005 г.), т. е. еще по ордеру, в том числе и обменному, то жилотдел скорее всего потребует оформления договора социального найма в письменном виде, что может занять некоторое время (до 15 дней включительно), Формально в этот период заселение жилья (поднанимателя) не допускается (жилищные органы вправе это проконтролировать).

\* \* \*

У договора поднайма есть один существенный недостаток для хозяина (нанимателя) неприватизированной квартиры – он попадает в поле зрения муниципальных органов, откуда сведения о плате за поднаем попадают в налоговую инспекцию. С другой стороны, в случае указанной в этом договоре явно заниженной стоимости (например, три тысячи рублей в месяц вместо тридцати), хозяин может стать жертвой обмана

---

<sup>1</sup> Постановление Правительства РФ № 817 от 21.12.2004 г. «Об утверждении перечня заболеваний, дающих право на дополнительную жилую площадь».

со стороны жильца (поднанимателя). За первый месяц будет заплачено 30 тыс. руб., а за второй:

*– Какие 30 тыс. руб? Читайте, договор, мы ведь договаривались на 3 тыс. руб.*

При этом выселить недобросовестного съемщика можно будет только в судебном порядке (ни наряд полиции, ни участковый, ни частные охранники этого делать не станут). Процесс может занять более полугода.

Также весьма проблематично расторжение этого договора по инициативе наймодателя (муниципалитета). Например, съемщик (с молчаливого согласия сдатчика) нарушает права и законные интересы соседей, использует помещение для коммерческой деятельности, проводит в нем ремонт с несанкционированной перепланировкой и т. д. В этом случае наймодатель сначала должен письменно предупредить нанимателя (т. е. формально хозяина квартиры об устранении нарушений, а лишь потом подавать исковое заявление в суд о расторжении договора поднайма (несоциального найма, что на практике сделать гораздо сложнее).

 Итак, что делать добросовестному сдатчику, чтобы грамотно получать денежный доход с формально не принадлежащего ему имущества, при этом не платить налоги и быть застрахованным от неадекватных действий съемщика? Наиболее оптимальной схемой в этом случае является процедура вселения временных жильцов, о которой речь пойдет да-

лее.

## **Вселение временных жильцов**

Итак, временными жильцами согласно статье 80 ЖК РФ (или аналогичной по смыслу 680 ГК РФ) являются граждане (без разницы родственники нанимателя или нет), формально безвозмездно пущенные пожить хозяином квартиры с согласия членов его семьи, указанных в статье 70 ЖК РФ. Вселение временщиков возможно при соблюдении следующих условий:

- согласие членов семьи основного нанимателя;
- уведомление наймодателя (в том числе и в устной форме);
- ограниченность срока проживания (6 месяцев).

Однако на практике указанные ограничения легко обходятся: в случае конфликтной ситуации с наймодателем (например, массовые жалобы соседей) наниматель (сдатчик) заявляет, что не далее как месяц назад он уведомил жилотдел о вселении временных жильцов по телефону (в отличие от договора поднайма, в рассматриваемом случае нигде не сказано, что это надо делать исключительно в письменной форме), однако в разумный срок запрета на проживание этих граждан не получил. Шестимесячный предельный срок также не имеет никакого существенного значения: нигде в статьях 80 ЖК и 680 ГК РФ не сказано, что соглашение (договор) с теми

же временщиками не может быть перезаклучено на новый период (с перерывом, например, в один день – они формально в понедельник вечером выехали, а в среду утром вернулись назад). К тому же на практике указанный срок реально проконтролировать только в квартирах коммунального заселения (о чем речь у нас пойдет ниже, в следующем подразделе).

Итак, процедура вселения временных жильцов очень выгодна нанимателям (фактически хозяевам) неприватизированного жилья, к тому же в соответствии с пунктом 4 статьи 80 ЖК РФ судчик может выселить таких съемщиков во внесудебном порядке с уведомлением за семь дней.

Но давайте посмотрим на этот вопрос с другой стороны, глазами добросовестного жильца, того самого временщика. Правильно, это типичная игра в одни ворота – даже если между сторонами будет заключен договор в письменной форме (с регистрацией его у наймодателя или без), то реальных прав в конфликтной ситуации (хозяин пытается поднять оплату или выгоняет жильцов) последние не имеют.

\* \* \*

Компромиссным решением в случаях, рассматриваемых в настоящем разделе (сдача муниципальной квартиры без передачи информации в жилищные органы) может быть такое: стороны заключают на срок 6 месяцев договор поднайма по

полной стоимости (в нашем примере 40 тыс. руб/ мес), на получение согласия нанимателя его не сдают (нигде сроки подобного действия не прописаны), а для третьих лиц подписывают соглашение о вселении временных жильцов на тот же срок. Условия хранения этих двух документов (у кого находятся какие экземпляры) и исполнительные надписи об оплате на договоре поднайма оговариваются в зависимости от того, кем Вы, уважаемый коллега, являетесь (или чьи интересы представляете). Подробнее об этом у нас пойдет речь в следующих главах нашей книги.

## 1.4. Схемы сдачи комнат

Эта сделка является на сегодняшний день самой малооплачиваемой на рынке недвижимости вообще, однако, не самой простой в работе агента. На практике различаются четыре основные схемы сдачи комнат:

- в отдельной квартире;
- с пансионом;
- частной в коммунальной квартире;
- муниципальной в коммуналке.

Первые две сделки не представляют особых сложностей в реализации: владельцы индивидуальной квартиры сдают жильцам одну или две комнаты в ней же (или часть индивидуального жилого дома), продолжая проживать в оставшихся помещениях и при этом контролируя процесс. При найме комнат с пансионом стороны обычно договариваются, что хозяева (чаще всего пожилые) дополнительно обслуживают работающего жильца, а тот либо платит больше, либо закупает продукты питания, в том числе и на долю проживающих в этой же квартире владельцев, что вполне приемлемо и удобно для той и другой стороны. Юридически подобные взаимоотношения оформляются либо стандартным договором найма комнаты (кроме муниципальных квартир), либо вообще никак.

Гораздо сложнее дело обстоит со сдачей комнат в ком-

муналках. Если квартира (или сдаваемая комната) муниципальная, то официально заключить договор поднайма можно только с письменного согласия соседей, что на практике маловероятно, либо придется «безвозмездно» вселить в свою комнату временных жильцов с соблюдением условий ст. 80 ЖК РФ и ст. 680 ГК РФ (с уведомлением наймодателя, на срок не более 6 месяцев, с соблюдением норм площади – для коммунальных квартир не менее нормы предоставления), что, безусловно, спровоцирует конфликт с соседями. В случае же частной комнаты для заключения возмездного договора найма согласие соседей не требуется, преимущественного права найма у них не возникает, однако соседи часто на практике препятствуют проживанию нанимателей (для муниципальных коммуналок – временных жильцов) не пускают их в квартиру, в ночное время вызывают полицию, требуют, чтобы «гости», желающие остаться переночевать, в 23 часа покинули комнату и т. п., что, безусловно, невыгодно жильцам, которые через месяц-два подобного проживания вновь обращаются в агентство с просьбой (или даже требованием) подобрать им комнату в отдельной квартире.

# 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.