**Основной вид услуг – аренда жилой недвижимости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области**:

* по видам арендуемых объектов – квартиры, комнаты (как исключение – элитное жильё, коттеджи).
* по срокам – длительная (от 6 месяцев), краткосрочная, посуточная.

\* \* \*

Другие услуги – покупка/продажа: комнат, квартир, загородной недвижимости; аренда коммерческой недвижимости; оказание помощи при получении ипотеки и др. ([***см. полный перечень***](http://bolshayanevka.ucoz.org/Files/uslugi_professionalnogo_agenta_po_nedvizhimosti.pdf)**).**

Задайте вопрос - получите ответ!

Эту страницу я создал для того, чтобы объяснить широкому кругу собственников жилья, как действует индивидуальный предприниматель на рынке аренды недвижимости и почему выгоднее работать именно с ним, в том числе для выполнения условия конфиденциальности.

***В каком агентстве недвижимости я работаю?***

В настоящее время я работаю самостоятельно, имея статус индивидуального предпринимателя. [**Индивидуальные предприниматели**](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D1%83%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C) - физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Соответственно, я имею право заниматься любой деятельностью, приносящей доход и не противоречащей законодательству Российской Федерации. В том числе - предоставлением посреднических услуг при покупке, продаже и аренде жилого недвижимого имущества (код по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности - ОКВЭД - 70.31.11) и нежилого недвижимого имущества (код ОКВЭД 70.31.12).

**Внимание:** **не следует смешивать одиночного агента (индивидуального предпринимателя) и «серого», а тем более «чёрного риэлтора». В основе «серого риэлторства» - разновидность незаконной предпринимательской деятельности, осуществляемой без регистрации или с нарушением правил регистрации, в том числе осуществление предпринимательской деятельности без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (лицензия) обязательно. С 2002 года посреднические услуги в сфере недвижимости больше не входят в Перечень лицензируемых видов экономической деятельности, утверждаемый Правительством Российской Федерации. «Чёрные риэлторы» - это организованные преступные группы, поскольку в силу процессуальных особенностей сделок с недвижимостью ни при каких условиях преступления не могут быть совершены в одиночку. Кроме того, известно немало случаев совершения мошенничества в сфере недвижимости именно агентствами (в том числе крупными компаниями), а не одиночными агентами. В качестве последней новинки такого мошенничества могу назвать подложные «базы данных» с убеждением легковерных собственников «сдать квартиру без посредников».**

***Какие услуги я оказываю?***

Основным моим направлением являются посреднические услуги при аренде жилого недвижимого имущества – то есть квартир, комнат, реже – элитного жилья и коттеджей. Другие виды услуг - покупка/продажа: комнат, квартир, загородной недвижимости; аренда коммерческой недвижимости; оказание помощи при получении ипотеки и др.; полный их перечень можно найти на [главной странице](http://bolshayanevka.ucoz.org/).

Дополнительно к данному сайту я с сентября 2014 создал другой, являющийся упрощённым вариантом данного - [**«Доходный дом»**](http://dohodny-dom.my1.ru/), предназначенный исключительно по основному направлению - по аренде квартир и комнат в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

***Как я работаю?***

Если Вы имеете квартиру или комнату, принадлежащую Вам на праве собственности, и намерены её сдать внаём, Вы можете обратится ко мне по указанным контактам (телефону или электронной почте). Обязательно сообщить следующие сведения:

* Какой объект Вы хотите сдать (обязательно – сколько всего комнат в квартире).
* Расположение объекта (улица, номер дома и корпуса, если есть). Эти сведения нужны, чтобы кандидат в квартиранты мог ориентироваться, в особенности, по транспортным условиям в районе расположения жилья (например, какая станция метро ближайшая). Номер квартиры Вы можете также сообщить мне, но я не называю его до момента заключения договора.
* Сколько в доме этажей и на каком этаже находится квартира.
* Какова общая площадь квартиры (если сдаётся квартира), жилая площадь по комнатам (площадь сдаваемой комнаты), также желательно площадь кухни.
* Каково состояние квартиры/комнаты (ремонт и др.)
* Если сдаётся комната, то обязательно сообщить, кто проживает в соседних комнатах.
* Обстановка в сдаваемой квартире/комнате (мебель, наличие телевизора, холодильника, стиральной машинки, телефона, Интернета).
* Сколько Вы хотите получать в месяц за квартиру/комнату, при этом особо оговаривается порядок оплаты коммунальных услуг.
* Ваши пожелания относительно возможного квартиранта (мужчина, женщина, семейная пара, семья с детьми). Оговариваются и другие условия, например, может ли квартирант брать с собой животных.

В моей практике были самые разнообразные случаи в отношении предпочтений собственниками жильцов. В одних – категорически запрещали брать животных, в других – относились к ним лояльно. Разумеется, были случаи требований к квартирантам по национальному и религиозному признаку.

Все такие предпочтения и пожелания собственников я всегда учитываю.

Перед показами я согласовываю с собственником предварительный осмотр сдаваемого жилья самолично, чтобы убедиться в том, что представляет собой квартира или комната, какие у неё достоинства и недостатки, а также в том, что имеются надлежаще оформленные документы, подтверждающие право собственности (либо доверенность, если показ организуется иным лицом), так как только в этом случае можно заключать договор.

Только после этого я приступаю к поиску возможного кандидата в квартиранты. Время показа определяется взаимным согласием собственника, кандидата и меня. Происходит не только показ, но и знакомство, и только если кандидату понравится жильё, а он сам понравится собственнику, можно заключать договор, потому что никто не должен быть принуждаем к заключению сделки.

Эта схема – для наиболее распространённой долгосрочной аренды (от 6 месяцев). Для краткосрочной (сезонной) и тем более посуточной аренды собственник должен сообщить более подробные сведения, ответив на мои вопросы при обязательной встрече на объекте, который он намеревается сдавать.

***Если квартира/комната не приватизирована, можно ли её сдавать?***

Закон предусматривает такую возможность гражданина, проживающего в квартире на основании договора социального найма (т.е. неприватизированной), как сдача этого жилья в поднаём. Однако это осуществимо при соблюдении обязательных условий:

1.Получено согласие на заключение договора поднайма от администрации муниципального образования. Данный документ оформляется письменно.

2.Получено согласие от членов семьи нанимателя, с которыми он проживает на одной площади. Также согласие должно быть зафиксировано на бумажном носителе.

3.На одного проживающего не должно быть менее учётной (социальной) нормы жилой площади.

***Кто оплачивает мои услуги?***

Собственник не должен оплачивать деятельность агента. По общему порядку, **услуги агента по недвижимости оплачивает квартирант (арендатор)**. Причём эта оплата происходит только один раз – при заключении договора. В договоре обязательным условием является возможность его продления по взаимному согласию собственника и квартиранта (арендатора), и это продление происходит без участия агентов. Если же договор не продлевается, а собственник решит сдавать квартиру новому арендатору, то уже заключается другой договор, и услуги агента оплачивает новый квартирант – тоже единовременно. **Оплата услуг проводится только при заключении договора**.

Стоимость услуг – также по общему порядку – составляет месячную величину арендной платы. Например, если комната сдаётся за 10 тысяч рублей в месяц, то арендатор должен единовременно заплатить 10 тысяч рублей, причём половина этой суммы идёт мне, половина – агенту со стороны квартиранта. Соответственно, если окажется, что тот, кто желает снять квартиру/комнату, также обратится ко мне (то есть в случае, если агентом обоих – и собственника, и арендатора – окажусь я), то я располагаю возможностью снизить величину единовременного комиссионного платежа.

***Как скоро я могу найти арендатора?***

Здесь невозможно ничего сказать. Закон спроса и предложения никто не отменял. В моей практике были такие случаи, что комната в коммунальной квартире без ремонта вблизи метро «Чёрная речка» была сдана через пять часов после поступления заявки от собственника, тогда как для хорошей квартиры в районе «Звёздной» – превосходный ремонт, новая мебель – арендатор нашёлся только через почти два месяца. Кроме общих характеристик, никаких сведений о данных случаях больше не называю, чтобы дать удовлетворительный ответ на следующий вопрос.

***Что я ещё могу обещать собственникам?***

Конфиденциальность. Например, никаких сведений в налоговую инспекцию агенты по недвижимости сообщать не обязаны. Исчисление и уплата налогов на доходы физических лиц полностью относится к обязанностям самих плательщиков, то есть – с моей стороны - по полученным комиссионным платежам я в ежегодно сдаваемой декларации указываю только общую сумму полученных доходов, но не сообщаю и не обязан сообщать никаких сведений об их конкретных источникам (объектах). Причём выполнение условия конфиденциальности для одиночного агента (индивидуального предпринимателя) проще, чем для того, кто работает в агентстве: я не отчитываюсь об отдельных сделках по аренде, тогда как сотрудники агентств это вынуждены делать (любой из них так или иначе подотчётен руководству).