**ТОП-10 странных объявлений об аренде квартир**

*Рынок аренды жилья в непростые для экономики времена всегда сталкивается с оттоком потенциальных арендаторов. А те, кто готов «здесь и сейчас» снять квартиру, зачастую выдвигают хозяевам довольно жесткие требования. Арендодатели, в свою очередь, пытаются всевозможными способами завлечь жильцов хотя бы на первый показ и наиболее выгодно сдать квартиру.*

Верный путь обратить на себя внимание будущих жильцов – составить яркое или необычное объявление о найме. Как правило, владельцы не очень качественных квартир стараются указать на наличие хоть каких-то преимуществ, чтобы обосновать арендную ставку.

Специалисты «БЕСТ-Новострой» составили **рейтинг самых странных объявлений об аренде\***, в которых собственники делают акцент на важных, на их взгляд, деталях, или даже предлагают некое «сотрудничество».

Например, хозяин 2-комнатной квартиры, которая выставлена на продажу, предлагает снять ее на короткий срок за 28 тыс. руб. в месяц – и при этом «**оказать содействие в показах квартиры**». Арендодателя, очевидно, не смущает, что обычно этим занимаются агенты за немалое вознаграждение. «Не стоит поручать временным жильцам столь важное дело, как предпродажный показ квартиры, – уверена **Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой»**. – Если арендаторы захотят остаться в съемном жилье подольше, они могут рассказать потенциальным покупателям о негативных характеристиках квартиры или, например, о шумных соседях. В итоге, такая квартира может надолго зависнуть на экспозиции».

Владелец 2-комнатной квартиры в Северном Бутово сдает ее за 32 тыс. рублей в месяц, сообщая, что дом расположен **в одной минуте ходьбы от «Макдоналдса»**. Вероятно, это объявление должно привлечь холостяков, но зачем, в таком случае, им снимать 2-комнатное жилье?

Некоторые арендодатели выделяют особо тот факт, что дом располагается в зеленом районе. «Квартира окнами обращена на ул. Широкую и отделена от неё **широкой лесопосадкой**», – говорится в одном из объявлений. Другой агент считает нужным сообщить, что «**Из подъезда выход прямо в лес!** Из окна открывается чудесный вид на море деревьев, которое весной становится зеленым».

Вероятно, близость к лесному массиву должна привлечь любителей свежего воздуха, но большинство все же ищет жилье в пешей доступности от метро. Поэтому владельцы квартир возле станций подземки спешат подчеркнуть, что сдаваемая квартира находится буквально в нескольких секундах ходьбы от метро. «3-хкомнатная квартира в **ЖК прямо у входа в метро** Пролетарская», или «Квартира в шаговой доступности от метро, **вышел из метро – зашел в дом**!», – пишут агенты. «**От метро 3 минуты тихим ходом**», – сообщает автор еще одного объявления.

Если просмотреть не один десяток объявлений, можно отыскать вариант и с дисконтом, например: «Уютная 2-комнатная квартира в кирпичном доме с хорошим ремонтом в европейском стиле. **Арендные каникулы – 2 недели бесплатно!!!** Без комиссии». Правда, предлагается недешевый вариант: 2-комнатная квартира за 52 тыс. руб. в месяц у метро «Динамо». Поэтому для платежеспособного арендатора такая скидка будет чем-то из разряда «мелочь, но приятно».

Также агенты пытаются привлечь внимание арендодателей, указывая, что «в квартире **хорошая энергетика**» или даже тем, что «**квартиру видел собственными глазами**». А некоторые полагают, что получат наплыв желающих снять жилье, поскольку «**граждане Турции тоже рассматриваются**».

«Рынок жилой аренды сегодня находится, пожалуй, в не самом простом для владельцев квартир положении, – резюмирует **Ирина Доброхотова**. – Говорить о значительном дефиците арендного жилья не приходится, поэтому арендодателям стоит серьезно задуматься, как именно подать объявление об аренде, подготовить квартиру к сдаче в аренду и определить объективную арендную ставку. Впрочем, с этими задачами обычно успешно справляются профессиональные риэлторы».

*\*На основе анализа открытых баз объявлений.*

**Справка о компании «БЕСТ-Новострой»:**

«БЕСТ-Новострой» входит в число крупнейших компаний по продаже квартир в новостройках. За 2015 год нами реализовано свыше 391 тыс. кв. метров жилья. Каждый месяц мы помогаем более чем 500 покупателям подобрать жилье, обменять вторичную квартиру на новую, консультируем по вопросам ипотеки и страхования.

Сегодня портфель проектов «БЕСТ-Новострой» включает более чем 4 млн 500 тыс. кв. метров недвижимости в новостройках Москвы, Новой Москвы и Подмосковья.

Компания занимается комплексным анализом рынка, стратегическим консалтингом, экономическим моделированием.

На реализации в «БЕСТ-Новострой» находятся масштабные проекты комплексной застройки («Город на реке Тушино2018», «Домашний», SREDA, «Мир Митино», «Новокрасково», «Одинцовский парк», «Новые Островцы», «Эко Видное 2.0»), малоэтажные проекты («Успенский квартал», «ЭКО Парк Нахабино»), новостройки с оригинальными архитектурными и планировочными решениями («Белые росы», «Кристалл», V-HOUSE, «Маяк», «Прайм Тайм»), а также апартаменты («Пресня Сити», «Ясный», «Фили Град», «Водный», «Лайнер», «Нахимовский 21»). Кроме того, «БЕСТ-Новострой» выступает эксклюзивным партнером по реализации жилых комплексов «Мичурино-Запад», «Березовая аллея», «Лесной дом» и «Арко ди Соле» («Дом на Русаковской набережной»).

«БЕСТ-Новострой» занимается продажами квартир и апартаментов в жилых комплексах бизнес-, элит- и премиум-класса: «Резиденция на Покровском бульваре», Balchug Residence, Balchug Viewpoint, «Садовые Кварталы» и других. Блок по реализации недвижимости бизнес- и элит-класса компании «БЕСТ-Новострой» также проводит сделки купли-продажи и аренды на вторичном рынке высокобюджетного жилья.

Партнеры компании – крупнейшие банки страны, такие как Сбербанк РФ, ВТБ-24, ВТБ Банк Москвы, Татфондбанк, Газпромбанк, Банк Открытие, Транскапиталбанк и другие.

«БЕСТ-Новострой» – действительный член Российской гильдии риэлторов и Московской ассоциации риэлторов, Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД), Гильдии риэлторов Московской области. Победитель премии URBAN Awards в номинации «Лучший риэлтор/консультант 2011 года». Победитель премии URBAN Awards в номинации «Риэлтор года 2013» и «Риэлтор года 2014». Лауреат конкурса «Московские звезды-2014» Московской ассоциации риэлторов в номинации «Инноватор года».

В 2014 году компания «БЕСТ-Новострой» совместно с порталом «РБК-Недвижимость» провела одно из самых запоминающихся мероприятий – парусную BEST-Регату, которая состоялась 13 марта 2014, в третий день весенней выставки MIPIM в Каннах. В 2015 году также в Каннах партнеры («БЕСТ-Новострой» и «РБК-Недвижимость») представили событие The Best Russian Day, которое объединило свыше 250 профессионалов рынка real estate.

С января 2014 года в компании «БЕСТ-Новострой» реализуется инновационная программа «БЕСТ-Сервис», направленная на повышение качества обслуживания, разработку критериев высококлассного сервиса в сфере оказания услуг на рынке недвижимости. В 2015 году стартовала эксклюзивная программа «БЕСТ-Новосел» для клиентов компании.

В 2016 году «БЕСТ-Новострой» презентовал собственный инновационный продукт – геоинформационную систему [BN Map](http://bnmap.ru/map/).

**Дополнительная информация:**

|  |
| --- |
| **БЕСТ-Новострой** |
| Наталья Чистякова  +7 495 995 1525  +7 903 525 2151  [n.chistyakova@best-novostroy.ru](mailto:n.chistyakova@best-novostroy.ru) |

|  |
| --- |
| **БЕСТ-Новострой** |
| Алевтина Максимова  +7 495 995 1525  +7 905 792 9490  [alevmaks@gmail.com](mailto:alevmaks@gmail.com)  [a.maksimova@best-novostroy.ru](mailto:a.maksimova@best-novostroy.ru) |