

**ПОД РУКОЙ**

ГАЙД · ДОМ И СЕМЬЯ

# Сдаю квартиру без нервов

Как найти жильцов, составить договор,  
платить налоги и не потерять деньги



**Издание 2026 года**

Пошагово · сметы и списки · советы мастеров

Анастасия Королёва

**Сдаю квартиру без нервов**

«Автор»

2026

## **Королёва А. А.**

Сдаю квартиру без нервов / А. А. Королёва — «Автор», 2026

Практическое руководство для собственника, который сдаёт квартиру сам. Без юридического языка: шаги, таблицы, примеры с цифрами и чек-листы. Вы узнаете, как рассчитать цену и доходность, сделать фото и объявление для Авито, Циан и Яндекс Недвижимости, проверить жильцов и выбрать надёжных. Как составить договор найма на 11 месяцев, акт приёма-передачи и опись имущества, взять и вернуть залог, разделить коммунальные платежи. Что делать при просрочке, порче имущества и почему нельзя выселять самовольно. Отдельная глава о налогах: НДФЛ 13%, самозанятость 4%, ИП на УСН 6% и патенте, с расчётами и сроками. Сравнение посуточной и долгосрочной аренды. В конце — чек-листы и ответы на частые вопросы. Данные на 2026 год.

© Королёва А. А., 2026

© Автор, 2026

# Содержание

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| Как пользоваться этой книгой               | 6  |
| Глава 1. Подготовка квартиры и расчёт цены | 7  |
| Зачем готовить квартиру                    | 7  |
| Шаг за шагом                               | 8  |
| С мебелью или без                          | 9  |
| Как рассчитать цену                        | 10 |
| Пример: расчёт цены                        | 11 |
| Пример: доходность квартиры                | 13 |
| Глава 2. Фото и объявление                 | 14 |
| Почему фото важнее текста                  | 14 |
| Как снимать                                | 15 |
| Как писать объявление                      | 16 |
| Пример объявления                          | 17 |
| Площадки: сравнение                        | 18 |
| Как отвечать на звонки                     | 19 |
| Глава 3. Как выбрать жильцов               | 20 |
| Главное правило                            | 20 |
| Показ квартиры                             | 21 |
| Что спросить у кандидата                   | 22 |
| Как проверить жильца                       | 23 |
| Тревожные сигналы                          | 24 |
| Шаблоны ответов кандидатам                 | 25 |
| Пример: как выбрать из трёх кандидатов     | 26 |
| Конец ознакомительного фрагмента.          | 27 |

# **Анастасия Королёва**

## **Сдаю квартиру без нервов**

**Сдаю квартиру без нервов**

**Как найти жильцов, составить договор, платить налоги и не потерять деньги**

Под рукой

Table of Contents

## Как пользоваться этой книгой

Эта книга для тех, кто сдаёт или собирается сдавать квартиру. Одну, свою, без управляющей компании. Здесь нет юридических теорий. Здесь есть шаги, таблицы, примеры с цифрами и списки для проверки.

Читать можно по порядку. Можно открыть нужную главу, когда возник вопрос. Например, жилец задержал оплату. Или пришло время подавать декларацию.

Что внутри:

Подготовка квартиры и расчёт цены.

Фото и объявление на Авито, Циан и Яндекс Недвижимости.

Как выбрать жильцов и не ошибиться.

Договор найма и акт приёма-передачи с описью.

Залог: сколько брать и как возвращать.

Коммунальные платежи: кто и что оплачивает.

Проверки квартиры: как часто и как вежливо.

Проблемы: просрочка, порча, выселение.

Налоги: НДФЛ, самозанятость, ИП. Расчёты и сравнение.

Посуточная или долгосрочная аренда.

Чек-листы.

Частые вопросы.

Важное предупреждение.

Цифры в книге актуальны на осень 2026 года. Законы меняются. Там, где правило может измениться или зависит от региона, мы пишем «проверьте». Это не формальность. Перед важным решением сверьтесь с сайтом ФНС, Госуслугами или юристом.

Немного слов о терминах. В законе квартиру физическому лицу сдают по договору найма. В жизни все говорят «аренда». В книге мы используем оба слова. Собственника называем наймодателем или просто хозяином. Жильца называем нанимателем или жильцом.

## **Глава 1. Подготовка квартиры и расчёт цены**

### **Зачем готовить квартиру**

Хорошая квартира сдаётся быстрее. Простой в один месяц стоит вам месячной платы. Если квартира стоит 40 000 # в месяц, неделя простоя — это почти 10 000 #. Поэтому подготовка окупается.

Подготовка не равна ремонту. Чаще всего хватает уборки, мелкого ремонта и пары покупок.

## **Шаг за шагом**

Проверьте документы. Выписка из ЕГРН должна подтверждать, что вы собственник. Если собственников несколько, нужно согласие всех. Если квартира в ипотеке, прочитайте договор с банком. Иногда для сдачи нужно согласие банка.

Проверьте, кто прописан. Зарегистрированные родственники имеют право пользоваться квартирой. Это может стать проблемой для жильцов.

Сделайте генеральную уборку. Лучше заказать клининг. Это стоит от 5 000 до 12 000 # за однокомнатную квартиру. Чистые окна и сантехника заметно улучшают фото.

Устраните мелкие поломки. Капающий кран, болтающаяся розетка, перегоревшие лампы, заедающий замок. Жилец заметит всё.

Уберите личные вещи. Фотографии, одежда, коробки на антресолях. Жилец хочет въехать в пустой шкаф.

Проверьте технику. Холодильник, стиральная машина, плита, бойлер. Запишите модели и состояние. Это пригодится для описи.

Установите или проверьте счётчики воды и электричества. Убедитесь, что срок поверки не истёк.

Подумайте о мелочах. Шторы, светильники, крючки в ванной, сушилка для белья. Это недорого, а квартира выглядит жилой.

Сделайте дубликаты ключей. Один комплект оставьте себе.

Застрахуйте квартиру. Полис на отделку и ответственность перед соседями стоит несколько тысяч рублей в год. Потоп у соседей снизу может стоить сотни тысяч.

## **С мебелью или без**

Чаще всего на долгий срок квартиры сдают с мебелью и техникой. Минимум, который ждут жильцы: кровать или диван, шкаф, кухня с плитой, холодильник, стиральная машина. Без стиральной машины квартира сдаётся заметно хуже.

Пустую квартиру сдают реже. Обычно её снимают семьи, которые переезжают со своей мебелью. Цена при этом ниже.

## Как рассчитать цену

Цену определяет рынок, а не ваши расходы. Жильцу неважно, сколько вы платите за ипотеку. Ему важно, сколько стоят похожие квартиры рядом.

Порядок расчёта:

Откройте Авито, Циан и Яндекс Недвижимость.

Отфильтруйте квартиры: тот же район, то же число комнат, похожая площадь, похожий этаж.

Выберите 10–15 объявлений. Отбросьте явно дорогие и явно дешёвые.

Посмотрите, сколько дней висит объявление. Если давно, цена завышена.

Посчитайте среднюю цену за квадратный метр.

Поправьте цену на особенности вашей квартиры.

## Пример: расчёт цены

Анна сдаёт однокомнатную квартиру 38 м<sup>2</sup> в спальном районе. Она выбрала 6 похожих объявлений.

Объявление

Площадь, м<sup>2</sup>

Цена, #

Цена за м<sup>2</sup>, #

1

36

36 000

1 000

2

40

40 000

1 000

3

37

35 000

946

4

39

41 000

1 051

5

35

34 000

971

6

42

42 000

1 000

Средняя цена за метр — около 995 #. Для 38 м<sup>2</sup> это примерно 37 800 #.

Теперь поправки:

Особенность

Поправка

Свежий косметический ремонт

+5%

Новая стиральная машина и посудомойка  
+3%

15 минут пешком до метро (у соседей 7–10)  
–4%

Первый этаж  
–3%

Итог: +1%. Цена — около 38 200 #. Анна ставит 38 000 #. Круглая цифра выглядит честнее и попадает в фильтр «до 40 000».

Совет: ставьте цену чуть ниже границы популярного фильтра. 39 000 # лучше, чем 40 500 #. Жильцы ищут «до 40 000», и 40 500 # они просто не увидят.

## Пример: доходность квартиры

Доходность показывает, сколько квартира приносит на вложенные деньги. Это помогает сравнить аренду с вкладом или другими вложениями.

Исходные данные:

- квартира куплена за 7 000 000 #;
- аренда — 38 000 # в месяц;
- простой — 1 месяц в год;
- налог самозанятого — 4%;
- расходы собственника в год: капремонт и содержание — 24 000 #, страховка — 4 000 #, мелкий ремонт — 15 000 #.

Расчёт:

Валовый доход:  $38\,000 \times 11 = 418\,000$  #.

Налог:  $418\,000 \times 4\% = 16\,720$  #.

Расходы:  $24\,000 + 4\,000 + 15\,000 = 43\,000$  #.

Чистый доход:  $418\,000 - 16\,720 - 43\,000 = 358\,280$  #.

Доходность:  $358\,280 / 7\,000\,000 = 5,1\%$  годовых.

Для сравнения: без простоя и при налоге 13% результат будет другим. Посчитайте свой вариант. Не забудьте, что квартира может расти в цене. Но может и требовать ремонта раз в 5–7 лет.

**Частые ошибки** Цену ставят по своим расходам: «у меня ипотека 45 000, значит, сдаю за 50 000». Рынок это не волнует. Квартира простаивает месяцами. Не учитывают простой и ремонт при расчёте доходности. Реальная доходность оказывается на 1–2 пункта ниже ожидаемой. Сдают квартиру в ипотеке, не прочитав договор с банком.

## **Глава 2. Фото и объявление**

### **Почему фото важнее текста**

Жилец листает ленту. На каждое объявление у вас есть секунда. Решает первое фото. Плохое фото — и вашу квартиру не откроют, даже если она лучшая в доме.

## Как снимать

Снимайте днём. Откройте шторы, включите весь свет.

Держите телефон горизонтально. Так в кадр попадает больше.

Снимайте из угла комнаты, с уровня груди.

Используйте широкоугольный режим, но без сильных искажений.

Уберите всё лишнее: полотенца, зарядки, пакеты, магниты с холодильника.

Опустите крышку унитаза, уберите коврики и ёршики из кадра.

Сделайте 15–25 фото. Каждая комната с двух ракурсов. Кухня, ванная, санузел, прихожая, балкон, вид из окна.

Добавьте фото подъезда и двора, если они приличные.

Добавьте планировку. Даже нарисованную от руки и отсканированную.

Первым поставьте самое светлое фото гостиной или комнаты.

Можно позвать фотографа по недвижимости. Это стоит от 3 000 до 7 000 #. Для дорогой квартиры окупается сразу.

## Как писать объявление

Текст должен отвечать на вопросы жильца раньше, чем он их задаст. Пишите коротко и честно.

Структура:

Заголовок: тип квартиры, площадь, главное преимущество. Например: «1-комнатная 38 м<sup>2</sup>, 12 минут до метро, с техникой».

Первые две строки: самое важное. Ремонт, техника, транспорт.

Что есть в квартире: список мебели и техники.

Что рядом: метро, остановки, магазины, школа, парк.

Условия: цена, залог, коммунальные платежи, срок.

Кого вы ждёте: семья, без животных или с животными, курение.

Как связаться и когда можно посмотреть.

## Пример объявления

«Сдаю 1-комнатную квартиру 38 м<sup>2</sup> на длительный срок. Свежий косметический ремонт. 12 минут пешком до метро.

В квартире: двуспальная кровать, шкаф-купе, кухонный гарнитур, холодильник, стиральная машина, посудомоечная машина, микроволновка, интернет.

Рядом: супермаркет у дома, парк в 5 минутах, школа и детский сад.

Условия: 38 000 # в месяц плюс счётчики (вода и свет, примерно 2 500–3 000 #). Залог 38 000 #. Договор, чеки об оплате.

Рассмотрю семью или одного человека. Небольшое животное — обсуждается. Курение в квартире — нет.

Показы в будни после 18:00 и в выходные».

Фраза «чеки об оплате» привлекает аккуратных жильцов. Им важно, что всё официально.

## Площадки: сравнение

Площадка

Особенности

Кому подходит

Авито

Самая большая аудитория. Много звонков, в том числе от посредников. Платное продвижение

Всем. Особенно для бюджетных квартир

Циан

Аудитория, которая ищет именно жильё. Много риелторов. Размещение для собственников может быть платным — проверьте актуальные условия

Для средних и дорогих квартир в крупных городах

Яндекс Недвижимость

Удобный поиск по карте. Есть сервис аренды с проверкой жильцов и гарантией оплаты за комиссию — проверьте условия в вашем городе

Тем, кто хочет переложить часть работы на сервис

Размещайтесь на двух-трёх площадках сразу. Цена и текст должны совпадать. Когда квартира сдана, снимите объявления в тот же день.

## Как отвечать на звонки

Звонков будет много. Сразу задавайте три вопроса:

Кто будет жить и сколько человек?

С какой даты и на какой срок?

Есть ли животные?

Если ответы не подходят, вежливо откажите. Это экономит время на показах.

**Частые ошибки** Тёмные фото, снятые вечером при одной лампе. Квартира выглядит мрачной и маленькой. Цена в объявлении не совпадает с реальной: «38 000», а на показе «плюс 5 000 за коммуналку и плюс комиссия». Жилец уходит с ощущением обмана. Забывают снять объявление после сдачи. Звонки идут неделями.

## **Глава 3. Как выбрать жильцов**

### **Главное правило**

Хороший жилец важнее высокой цены. Лучше сдать на 2 000 # дешевле аккуратной паре, чем дороже человеку, который будет задерживать оплату. Одна просрочка на месяц съедает всю разницу за год.

## **Показ квартиры**

Назначайте показы плотно. Например, три просмотра подряд через 20 минут. Это экономит ваше время и создаёт спрос.

Приходите заранее. Проветрите, включите свет.

Покажите счётчики, технику, где перекрывается вода.

Расскажите условия ещё раз.

Наблюдайте. Как человек разговаривает, задаёт ли вопросы, разувается ли.

Не принимайте решение на месте под давлением. Скажите, что ответите вечером.

## **Что спросить у кандидата**

Вопрос

Зачем

Где вы работаете и кем?

Понять, есть ли стабильный доход

Почему переезжаете?

Причина может многое сказать

Где жили раньше и сколько?

Долго на одном месте — хороший знак

Можно ли позвонить прежнему хозяину?

Лучшая рекомендация

Кто ещё будет жить?

Все взрослые должны быть в договоре

Есть ли животные? Курите?

Влияет на износ квартиры

Как планируете платить?

Перевод, дата оплаты

## Как проверить жильца

Проверка законна, если вы используете открытые источники и согласие человека на обработку персональных данных. Попросите согласие письменно. Это можно сделать прямо в договоре или отдельным листом.

Что проверить:

Паспорт. Сверьте фото и данные. Проверить действительность паспорта можно на сайте МВД или на Госуслугах — проверьте, какой сервис работает сейчас.

Долги у приставов. База исполнительных производств на сайте ФССП открыта. Найдите человека по ФИО и дате рождения. Крупные долги, особенно по алиментам и кредитам, — тревожный знак.

Судебные дела. Поиск по ФИО на сайтах районных судов и мировых судей вашего города. Ищите споры с прежними наймодателями.

Банкротство. Сведения есть в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве.

Соцсети. Без фанатизма. Просто убедитесь, что человек — тот, за кого себя выдаёт.

Рекомендация прежнего хозяина. Позвоните и спросите: платил ли вовремя, в каком состоянии оставил квартиру.

## Тревожные сигналы

- Хочет заехать сегодня, сразу и не глядя договор.
- Предлагает заплатить за полгода вперёд наличными, но без договора.
- Просит не указывать в договоре часть жильцов.
- Не готов показать паспорт.
- Называет одну работу, а потом другую.
- Торгуется о каждой мелочи ещё до заселения.
- Хочет «сдать вам за вас» — то есть пересдавать квартиру посуточно.

Последний пункт особенно важен. Есть схема: человек снимает квартиру надолго, а сдаёт её посуточно. Квартира быстро изнашивается, соседи жалуются. В договоре прямо запретите поднаём без вашего письменного согласия.

## **Шаблоны ответов кандидатам**

Отказывать вежливо проще по шаблону. Вы не обязаны объяснять причину.

Отказ после звонка: «Спасибо за интерес. К сожалению, условия не совпадают. Удачи в поиске!»

Отказ после показа: «Спасибо, что пришли посмотреть. Я выбрал других жильцов. Желаю найти хорошую квартиру».

Согласие: «Добрый вечер! Готов сдать вам квартиру. Пришлите, пожалуйста, фото паспорта (страница с фото и регистрацией) и подтвердите согласие на проверку данных. Договор пришлю завтра для ознакомления. Предлагаю подписать и заехать в субботу в 12:00».

Отправляйте договор заранее. Жилец успеет прочесть и задать вопросы. На подписании не будет споров о каждом пункте.

## **Пример: как выбрать из трёх кандидатов**

После показов у Анны три кандидата.

Кандидат

Работа

Предыдущее жильё

Проверка

Особенности

Сергей, 29 лет

Программист, удалённо

3 года в одной квартире, хозяин хвалит

Долгов нет

Торговался, просит 36 000 #

Ольга и Дмитрий, 34 и 36 лет

Врач и инженер

2 года, переезжают ближе к работе

## **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.