

Только что

## Экономическая ситуация в России

Экономическая ситуация в России стимулирует сегодня возрождение такого вида предпринимательства, как доходные дома. Приобрести собственное жилье не каждому по карману, а вот снимать на постоянной основе – неплохая альтернатива. Потому ряд застройщиков заинтересовалось проектами, где внутренние помещения предназначаются именно для аренды. Конечно, продать свою недвижимость – это всегда прибыльнее на момент сделки, чем сдавать. Но тут стоит собственник перед выбором, либо единичная большая прибыль, либо небольшой, но регулярный пассивный доход от сдачи имеющихся площадей. Имеется уже наработанная практика, когда ряд арендодателей предлагают свои активы арендаторам, а будущие квартиранты, определив для себя несколько приемлемых вариантов, знакомятся с собственниками, осматривают помещения, документы, условия проживания и договора аренды.

Но в наиболее выигрышной ситуации находятся арендаторы, ведь из предлагаемых вариантов они выбирают максимально выгодные им, арендодатель навязать свои правила игры не в праве. Заключается его бизнес, скорее, в своевременном реагировании на потребности соискателей и соответствующей корректировке предложения по съёму. Относится это и к предоставлению в наём площадей офисного типа, большое число предпринимателей базируют свои предприятия в помещениях, предоставляемых им в долгосрочную аренду.

Юридически найти компромисс между условиями собственника и потребностями арендатора позволит договор аренды недвижимости. Чётко прописываются там права сторон и их обязанности, сроки аренды и моменты, когда ставка может корректироваться. Обуславливаются иные тонкости отношений арендатора и собственника. Отметим следует, что договор аренды и договор найма – разные по сути виды отношений, регулируемые разными статьями ГК РФ.

Ссылка на статью: [Экономическая ситуация в России](#)