





*Марфа Некрасова*

# **СНИМАЙ, СДАВАЙ, ЛЮБИ**

Гайд по недвижимости от основательницы  
сообщества Flats for friends

Individuum  
Москва, 2025

УДК 347.214.2

ББК 65.22

Н48

Некрасова, Марфа  
Н48 Снимай, сдавай, люби. Гайд по недвижимости от основательницы сообщества Flats for friends / Марфа Некрасова – М.: Individuum, Эксмо, 2025. – 224 с.

ISBN 978-5-04-218802-2

Как уверенно ориентироваться на квартирном рынке и вкладывать душу в дизайн интерьера, а не в ипотеку? Как составить объявление, которое соберет лайки и приведет к успешной сделке? Как снять квартиру в своем ритме, с грамотно составленным договором и всего одним залогом? И как почувствовать себя дома, даже если своей недвижимости у вас пока нет? Марфа Некрасова, основательница сообщества Flats for friends, которое помогло сотне тысяч людей снять и сдать жилье, написала книгу, способную заменить вам риелтора, дизайнера и психотерапевта. «Снимай, сдавай, люби» – инструкция по выживанию в мире недвижимости для всех, кто верит: дом – это не только квадратные метры, но и место, где можно быть самим собой.

УДК 347.214.2

ББК 65.22

© Марфа Некрасова, 2025

© ООО «Издательство «Эксмо», 2025

ISBN 978-5-04-218802-2

Individuum®

# Содержание

Вступление .....	9
<b>Часть 1. КАК НАЙТИ СВОЙ ДОМ</b>	
Как не отчаиваться, если у тебя нет своего жилья .....	15
Мой путь к дому на дереве (и обратно на землю) .....	18
Как найти жилье, чтобы не поехала крыша .....	25
Как влюбить в себя арендодателя с первого поста .....	29
Что делать, если жилье не находится .....	32
Что важно при съеме и покупке – и что только кажется важным .....	34
<b>Часть 2. КАК ВЫСТАВИТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ В ЛУЧШЕМ СВЕТЕ</b>	
Как оживить квартиру, не потратив лишнего .....	43
Свет, детали, ракурс: как фотографировать интерьеры .....	52
Как написать объявление, чтобы выстроилась очередь на показы .....	60
От соцсетей до баннера на балконе: как и где разместить объявление, чтобы оно сработало .....	67
<b>Часть 3. КАК ПРОВОДИТЬ ПОКАЗЫ</b>	
Как превратить проблемную квартиру в арт-пространство .....	73
Как устроить показ в формате 18+ .....	79
Ивент на четырех этажах: как мы продавали многоквартирный дом .....	84
Музыка, аромат, печенье: сценарий простого и успешного показа .....	86
Если много показов и нет результатов: голый мужик и другие секреты удачных сделок .....	90
<b>Часть 4. КАК ВЕСТИ ОБЩЕНИЕ В МИРЕ НЕДВИЖИМОСТИ</b>	
Уметь договариваться: с хозяевами и покупателями, жильцами и соседями .....	99
Как распознать мошенников: основные признаки и распространенные схемы .....	105
Как грамотно составить договор и что в нем важно учесть .....	113
Мои факапы, и как я с ними живу .....	117
<b>Часть 5. КАК СОЗДАТЬ УСПЕШНОЕ СООБЩЕСТВО         В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ</b>	
Flats for friends: как все начиналось .....	131
Как бороться с хейтом и вдохновлять на нетоксичное общение .....	138
Хейтеры пишут – мы блокируем (с любовью) .....	143

История одной монетизации: как зарабатывать на сообществе в интернете .....	146
--	-----

**Часть 6. ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО ДЛЯ РИЕЛТОРОВ**

Первые клиенты, и где они обитают .....	161
Риелтор как психолог: чего клиент хочет на самом деле .....	169
Почему вы лучше всех: как найти и развить свои суперспособности .....	175
Стресс, обман и потерянное время: что я ненавижу в этой работе .....	178
От офиса к фрилансу: почему я решила работать на себя .....	181
Недвижимость – это искусство .....	185

**Часть 7. ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ**

Ипотека: как выбрать лучшие условия и кто такой ипотечный брокер .....	193
Доходный дом: способы заработать на недвижимости .....	195
Для тех, кого сложно удивить: необычные дома и новые тренды .....	211
Что будет с недвижимостью: от крылатых домов до коливингов для пенсионеров .....	213
<b>Заключение</b> .....	219
<b>Благодарности</b> .....	223

*Посвящается моим друзьям,  
первым двумстам участникам  
Flats for friends*



# Вступление

Друзья, меня зовут Марфа. Всю жизнь меня преследуют дома и все, что с ними связано. Проклятие это, благословение или карма – не знаю. Наверное, всё сразу. Особенно ярко эта одержимость проявляется последние тринадцать лет, с того момента, как я создала проект Flats for friends в социальных сетях. Он уже помог сотне тысяч людей сдать жилье, а другой сотне тысяч – его снять. Это крупные площадки, где можно опубликовать объявление о предложении или поиске недвижимости. Все они продолжают помогать вашим друзьям или, возможно, даже вам самим. А три года назад в Тбилиси я окончательно облачилась в одежды риэлтора и стала помогать людям уже вживую.

Когда мне предложили написать эту книгу, я подумала, что для меня это может стать новым способом принести пользу людям в моей сфере. Но я долго не решалась начать. Потому что обычные инструкции по работе с недвижимостью – со списками, правилами и чек-листами – это скучно. Мне будет скучно их писать, а вам – читать. А если я просто напишу о своей жизни, будет интересно мне самой, моим друзьям, родственникам, коллегам и клиентам, но вряд ли всем остальным. Потом нам с главным редактором пришлось в голову совместить одно с другим. С одной стороны – советы о том, как вести себя в мире недвижимости, чтобы получить желаемое с максимальной выгодой и минимальными потерями, а с другой – истории из жизни, иногда грустные, иногда смешные, но всегда настоящие.

Все, что я знаю о недвижимости, я собрала в этой книге и структурировала так, чтобы вы могли легко найти нужную

информацию по оглавлению. Моя цель проста – поделиться опытом, который я накопила за тринадцать лет, а вы получите всего за пару вечеров.

Мой главный посыл: в недвижимости, как и во всех занятиях, всё проще, чем кажется, особенно если у вас есть рядом правильные люди и четкий план – что делать, как и в какой последовательности. Я рассказываю, как решать любые проблемы, связанные с квартирами и домами, и как этих проблем можно избежать.

Недвижимость – это просто одна из сфер нашей жизни. Если однажды вам повезло в одной из сфер, то может повезти и в другой, и в третьей. Зачастую везде срабатывают те же принципы. Достаточно перенести опыт в том, в чем вы хорошо разбираетесь, на то, в чем только начинаете разбираться, – и все пойдет легче.

Например, если вы преподаватель, то знаете, что успехи учеников зависят не только от них, но и от вас. Насколько четко и интересно выстроено объяснение, насколько хорошо визуальный материал поддерживает рассказ, насколько приятен ваш внешний вид – все это влияет на результат. Также важно, чтобы цена ваших услуг была не слишком высокой и не слишком низкой, а реклама доходчиво объясняла, почему именно вы – лучший преподаватель для конкретного ученика или заведения. К поиску, продаже и сдаче квартиры можно подходить так же, как к подготовке и проведению важного урока.

Еще я считаю важным рассказать, как я пришла в недвижимость, какие у меня были дома, как я искала жилье – не только как риелтор для клиентов, но и для себя самой. Тема поиска дома проходит через всю книгу – возможно, вы узнаете в описанных ситуациях самого себя и сможете лучше понять, где искать ваш настоящий дом. Речь здесь не столько о конкретном месте, сколько об ощущении, о «внутреннем домике», который помогает почувствовать себя на своем месте, где бы вы ни находились.

Эта книга – и про недвижимость, и про жизнь. Я писала ее для всех, кому интересна тема жилья и моя личная история. Гайд ступенчатый: вы можете заглядывать в него снова и снова. Первый раз – когда будете искать квартиру для съема, второй раз – при покупке, третий – когда решите сдавать жилье, четвертый – при продаже, пятый – когда захотите создать свое комьюнити или просто разобраться в теме поглубже, шестой – если захотите стать риелтором или узнать, каково это, и, наконец, седьмой – если решите инвестировать в недвижимость.

Даже если вы работаете в сфере недвижимости или давно варитесь в этой теме, вам может быть интересно посмотреть на привычные ситуации под новым углом, который я с удовольствием вам покажу. Ведь у каждого человека свой взгляд на мир. А если у вас уже есть свое жилье, которое вас полностью устраивает, возможно, вам просто будет любопытно прочитать мои истории, чтобы составить свое мнение, поддержать разговор или поближе познакомиться с тем, от чего вы, возможно, сознательно отказались.

А еще эта книга про любовь: к людям, к жизни и к недвижимости. Мне бы хотелось поделиться с вами этой любовью. Традиционно я желаю всем хороших квартир, жильцов и любви – и непременно сделаю это в конце книги. А сейчас просто скажу: приятного вам чтения.



*Часть 1*

# **КАК НАЙТИ СВОЙ ДОМ**



## Как не отчаиваться, если у тебя нет своего жилья

Мне тридцать шесть лет, я создатель самого крупного российского сообщества по поиску недвижимости, у меня большой опыт работы риелтором, и при этом у меня нет собственного жилья. Возможно, когда-нибудь оно достанется мне по наследству. Одно наследство я уже профукала: бабушка решила, что у нашей половины семьи и так есть где жить, и ничего нам не оставила.

Однажды я встречалась с аргентинцем из очень обеспеченной семьи и рассталась с ним через три года. Моя близкая подруга тогда сказала, что мне нужно было сначала его на себе женить, потом развестись и отсудить половину его земель и домов. Если бы я была более аморальной, сейчас бы наслаждалась жизнью в особняке среди полей и плантаций чая мате с его лошадьми и коровами (скот тоже прилагался). Но я предпочла расстаться с этим человеком и ничего у него не забирать. А еще перестала общаться с подругой, которая дала мне такой совет.

Всю жизнь я снимаю квартиры и помогаю другим людям снимать, сдавать, покупать и продавать жилье. Хотя своего у меня пока что нет, я считаю это абсолютно нормальным, учитывая нынешние реалии нестабильности жизни, цен на недвижимость и условий по ипотеке.

В разных странах я часто встречаю людей всех возрастов, у которых никогда не было своего жилья и, возможно, никогда не будет. Многие из них счастливы и совершенно не переживают, что у них нет чего-то, что есть у других. До недавнего