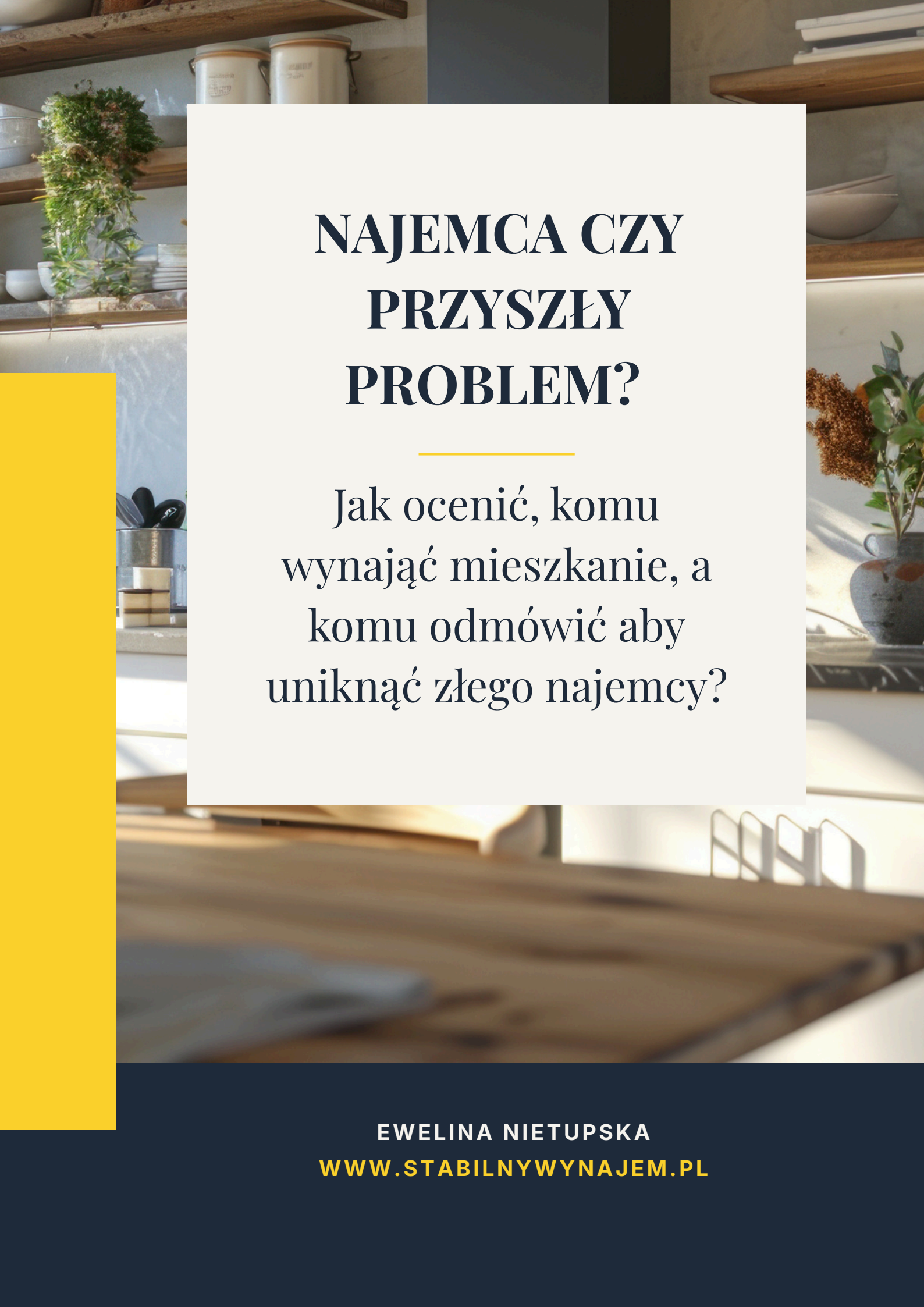


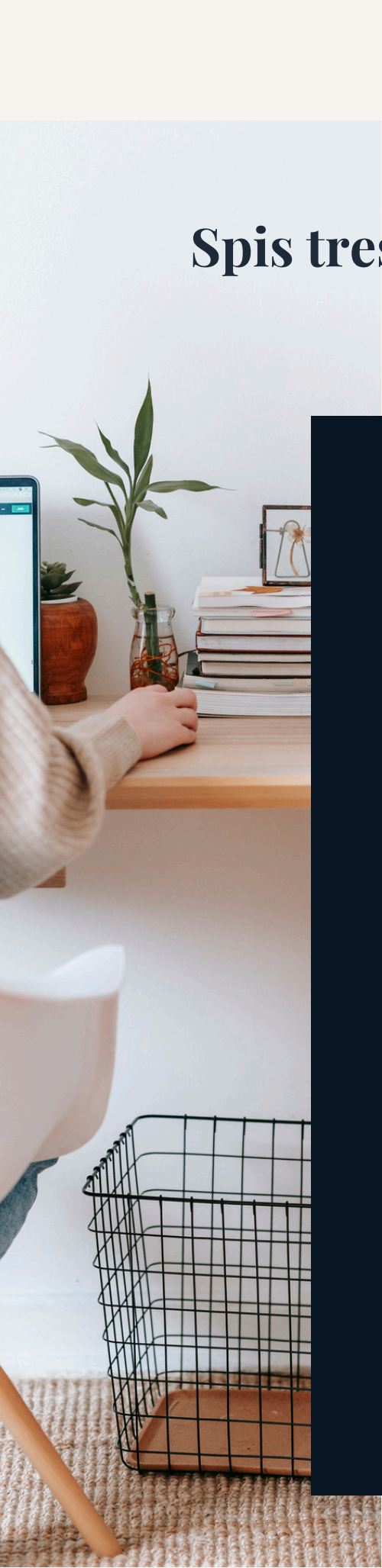


NAJEMCA CZY PRZYSZŁY PROBLEM?

Jak ocenić, komu
wynająć mieszkanie, a
komu odmówić aby
uniknąć złego najemcy?

EWELINA NIETUPSKA
WWW.STABILNYWYNAJEM.PL

Spis treści

- 
1. Zanim przejdziemy dalej
 2. Wstęp
 3. Co zyskasz po przeczytaniu tego poradnika?
 4. Rozdział 1. Jakie najczęstsze błędy sama popełniałam i najczęściej widzę u innych wynajmujących?
 5. Rozdział 2. Jak rozpoznać problemy, zanim kandydat przekroczy próg mieszkania
 6. Rozdział 3. Kandydat na żywo – co powinno zwrócić Twoją uwagę?
 7. Rozdział 4. Dokumenty nie kłamią? Jak sprawdzić, czy kandydat mówi prawdę
 - Weryfikacja tożsamości
 - Weryfikacja zatrudnienia i dochodów
 - Weryfikacja historii płatniczej i kredytowej
 8. Rozdział 5. Ostateczna decyzja: wynająć czy odmówić?

Zanim przejdziemy dalej

Jeżeli trafiasz na moje materiały po raz pierwszy, pozwól, że krótko się przedstawię. Mam na imię Ewelina i od 9 lat zajmuję się wynajmem mieszkań. Nie od strony teorii, szkoleń czy pojedynczych transakcji, ale codziennej praktyki.

Do chwili pisania tego poradnika miałam 598 najemców. Zanim jednak podpisywałam z nimi umowy, przeprowadziłam łącznie kilka tysięcy rozmów z osobami zainteresowanymi wynajęciem mieszkań i podjęłam kilka tysięcy decyzji dotyczących tego, czy kontynuować proces, czy zakończyć go już na etapie rozmowy telefonicznej lub spotkania.

Przez ten czas podejmowałam tysiące decyzji dotyczących tego, komu wynająć mieszkanie, a komu odmówić. Każda z nich wiązała się z ryzykiem i mogła kosztować mnie tysiące złotych, jeśli okazałaby się błędna. Większość z tych decyzji była trafna, a część okazała się kosztowną lekcją. To właśnie z tych błędów powstał proces, który opisuję w tym poradniku.

Od wielu lat sama podejmuję decyzje o tym, komu wynająć mieszkanie. Nie jestem pośrednikiem, który pokazuje mieszkanie i znika po podpisaniu umowy. To właśnie dlatego od początku musiałam nauczyć się ograniczać ryzyko jeszcze przed podpisaniem umowy.



Jeżeli popełnię błąd przy wyborze najemcy, to ja ponoszę jego konsekwencje. Ponoszę koszty pustostanów, zaległości w płatnościach, zniszczeń mieszkań czy innych problemów związanych z najmem.

Każda błędna decyzja kosztuje mnie realne pieniądze, czas i miesiące rozwiązywania problemów, których często można było uniknąć już na etapie wyboru najemcy.

Dlatego przez lata nauczyłam się zwracać uwagę nie tylko na zachowanie kandydatów, ale przede wszystkim na to, które informacje rzeczywiście pomagają podjąć dobrą decyzję, a które tylko sprawiają wrażenie ważnych.

W tym poradniku pokażę Ci, jak podejmować decyzję o wynajęciu mieszkania na podstawie faktów, a nie pierwszego wrażenia czy intuicji. Dzięki temu znacznie ograniczysz ryzyko wpuszczenia do mieszkania niewłaściwej osoby. Nie będziesz zgadywać, komu wynająć mieszkanie. Będziesz podejmować decyzję w oparciu o konkretny proces, który przez lata wypracowałam w praktyce.

Ewelina



Wstęp

Jak pisałam w bezpłatnym poradniku „8 sytuacji, po których rezygnuję z wynajęcia mieszkania kandydatowi”, ograniczanie ryzyka problemów z najemcami nie zaczyna się od umowy. Zaczyna się znacznie wcześniej.

Pierwszym etapem jest zwracanie uwagi na sygnały ostrzegawcze, które pozwalają odrzucić część kandydatów jeszcze zanim rozpocznieś właściwą weryfikację.

Często już podczas pierwszego kontaktu, rozmowy telefonicznej czy oglądania mieszkania można zauważyć zachowania, które powinny zapalić czerwoną lampkę. Jest to jednak dopiero pierwszy etap całego procesu.

Możemy go porównać do wstępnej rozmowy kwalifikacyjnej podczas rekrutacji pracownika. Jeżeli kandydat już na pierwszej rozmowie spóźnia się, nie odpowiada na pytania, unika odpowiedzi lub zachowuje się w sposób budzący wątpliwości, najczęściej nie przechodzi do kolejnego etapu rekrutacji.

Jeżeli jednak zrobi dobre pierwsze wrażenie, pracodawca nie zatrudnia go od razu. Sprawdza jego doświadczenie, kwalifikacje, referencje i dopiero na tej podstawie podejmuje decyzję.

Dokładnie tak samo wygląda to przy wynajmie mieszkania. Różnica polega na tym, że w przypadku wynajmu to Ty ponosisz konsekwencje błędnej decyzji. Dlatego warto poświęcić więcej czasu na wybór najemcy niż później przez wiele miesięcy rozwiązywać problemy.



Sygnaly ostrzegawcze pozwalają odrzucić część kandydatów już na początku.

Nie oznacza to jednak, że każdej osobie, która nie wzbudziła naszych wątpliwości, warto od razu przekazać klucze do mieszkania.

Dlatego kolejnym krokiem jest weryfikacja.

Jeżeli jeszcze nie czytałeś mojego bezpłatnego poradnika, możesz pobrać go tutaj. Dzięki temu poznasz sygnały ostrzegawcze, które pozwalają odrzucić część kandydatów jeszcze przed rozpoczęciem właściwej weryfikacji i podpisaniem umowy.

W tym poradniku pokażę Ci nie tylko, jak weryfikować kandydatów na najemców, ale przede wszystkim jak interpretować zebrane informacje i na ich podstawie podejmować świadome decyzje o wynajęciu mieszkania.

Celem tego poradnika jest nauczenie Cię, jak na podstawie zebranych informacji ocenić poziom ryzyka i świadomie zdecydować, komu wynająć mieszkanie, a komu odmówić. Po przejściu całego procesu nie będziesz zgadywać, komu wynająć mieszkanie. Będziesz wiedzieć, na jakiej podstawie podjąłeś tę decyzję.

Sama weryfikacja nie chroni przed problemami, jeśli nie potrafisz właściwie ocenić zebranych informacji. Tak samo jak nie chroni przed nimi sama dobra umowa.





Przed problematycznym najemcą chronią dopiero właściwe decyzje podjęte na podstawie informacji zebranych podczas całego procesu - od pierwszej rozmowy telefonicznej aż po weryfikację dokumentów.

Po przeczytaniu tego poradnika nie będziesz mieć jedynie listy pytań czy dokumentów do sprawdzenia. Będziesz mieć gotowy proces podejmowania decyzji. Będziesz wiedzieć, jak interpretować jego odpowiedzi, jak oceniać ryzyko związane z najmem oraz kiedy bezpieczniej odmówić wynajęcia mieszkania.

Celem nie jest zebranie jak największej liczby dokumentów ani zadanie jak największej liczby pytań. Celem jest podjęcie właściwej decyzji, zanim przekażesz komuś klucze do swojego mieszkania.

W kolejnych rozdziałach pokażę Ci, jak przeprowadzić taką ocenę krok po kroku.



Co zyskasz po przeczytaniu tego poradnika?

- ✓ Dowiesz się, jak ocenić ryzyko wynajęcia mieszkania konkretnemu kandydatowi.
- ✓ Nauczysz się zadawać pytania, które pomogą Ci podjąć właściwą decyzję, a nie tylko prowadzić rozmowę.
- ✓ Dowiesz się, jak wyciągać wnioski z odpowiedzi oraz dokumentów, zamiast tylko je zbierać.
- ✓ Zrozumiesz, kiedy lepiej odmówić wynajęcia mieszkania, nawet jeśli kandydat wydaje się sympatyczny.
- ✓ Poznasz prosty proces podejmowania decyzji, dzięki któremu przestaniesz zgadywać, komu wynająć mieszkanie.

01

Jakie błędy sama popełniałam i najczęściej widzę u innych wynajmujących?

Jaki jest największy błąd właścicieli mieszkań podczas wyboru najemcy? Brak weryfikacji.

Przez lata wynajmowania mieszkań oraz rozmów z właścicielami zauważyłam, że wielu z nich w ogóle nie weryfikuje kandydatów. A jeśli nawet zada kilka pytań, często nie wyciąga z odpowiedzi żadnych wniosków.

Doskonale to rozumiem, bo sama na początku popełniałam dokładnie te same błędy. Po pierwszych kilku czy kilkunastu najemcach nie do końca wiedziałam jeszcze, po co zadawać niektóre pytania i jak interpretować otrzymane odpowiedzi.

Właśnie dlatego stworzyłam ten poradnik. Nie po to, żeby dać Ci gotową listę pytań do zadania, ale żeby pokazać Ci proces podejmowania decyzji, który wypracowałam przez lata. Dzięki niemu nauczysz się oceniać poziom ryzyka na podstawie odpowiedzi kandydata i wyników weryfikacji, a nie zgadywać, komu wynająć mieszkanie.

1. Brak weryfikacji

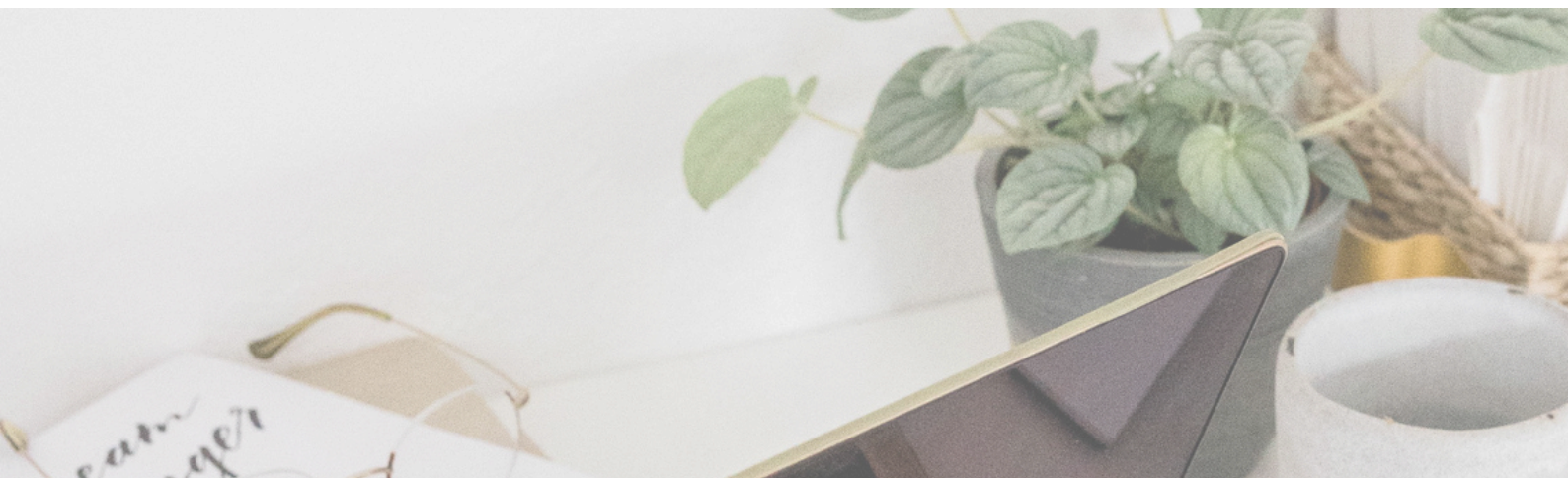
Może wydawać się to oczywiste, ale zaskakująco często spotykam właścicieli, którzy podejmują decyzję o wynajęciu mieszkania wyłącznie na podstawie krótkiej rozmowy.

Najczęściej słyszę wtedy argumenty typu: „wydawał się w porządku”, „sprawiał dobre wrażenie”, „wyglądał na uczciwego” albo „bardzo go polubiłam”.

Problem polega na tym, że nieuczciwi najemcy rzadko przedstawiają się jako osoby problematyczne. I właśnie dlatego wielu właścicieli nie podejmuje świadomej decyzji. Tak naprawdę zgadują, komu wynająć mieszkanie. Gdyby było inaczej, większość właścicieli nie miałaby z nimi żadnych problemów.

Brak weryfikacji nie oznacza więc wyłącznie braku dokumentów. Oznacza również rezygnację z zadawania pytań, pomijanie niewygodnych tematów i podejmowanie decyzji wyłącznie na podstawie własnych odczuć.

Im większa wartość mieszkania i im większe konsekwencje może mieć błędna decyzja, tym mniej sensowne jest wynajmowanie mieszkania bez wcześniejszej weryfikacji.



2. Zaufanie pierwszemu wrażeniu

Po kilku tysiącach rozmów pierwsze wrażenie rzeczywiście zaczyna mieć większe znaczenie. Problem polega na tym, że większość właścicieli nie ma za sobą takiego doświadczenia.

Na początku łatwo pomylić sympatyczną osobę z dobrym najemcą. Tymczasem są to dwie zupełnie różne rzeczy.

Dlatego nawet dziś nie podejmuję decyzji wyłącznie na podstawie pierwszego wrażenia. Znacznie większą wagę przywiązuję do odpowiedzi na pytania, sygnałów ostrzegawczych i wyników weryfikacji.

3. Rezygnacja z części pytań, bo kandydat wydaje się sympatyczny.

To bardzo częsta pułapka.

Kiedy kandydat jest miły, uprzejmy i wzbudza zaufanie, pojawia się pokusa, żeby odpuścić część pytań albo uprościć weryfikację.

W praktyce właśnie wtedy najłatwiej przeoczyć informacje, które później okazują się bardzo ważne. Jeżeli masz przygotowany proces weryfikacji, przeprowadź go niezależnie od tego, czy kandydat wydaje się sympatyczny, czy nie.

4. Ignorowanie sygnałów ostrzegawczych, niespójnych odpowiedzi i wyników weryfikacji

Przyznam szczerze, że nawet dziś czasami mam pokusę, żeby zignorować sygnał ostrzegawczy, odpowiedź na pytanie, która budzi moje wątpliwości, albo informację uzyskaną podczas weryfikacji i pomyśleć: „może przesadzam, może tym razem będzie inaczej”.



Po blisko 600 najemcach i kilku tysiącach rozmów z kandydatami mogę powiedzieć jedno - kiedy pojawia się jeden, a tym bardziej kilka sygnałów ostrzegawczych, niepokojących odpowiedzi lub informacji zwiększających ryzyko, a mimo to decyduję się wynająć mieszkanie, bardzo często już krótko po podpisaniu umowy zaczynam tę decyzję żałować.



Dlatego wolę odmówić wynajęcia mieszkania osobie, która być może okazałaby się dobrym najemcą, niż zignorować informacje wskazujące na podwyższone ryzyko i wynająć komuś, przy kim ryzyko wydaje się zbyt duże.



5. Podejmowanie decyzji pod presją czasu



Ten błąd popełniałam wielokrotnie, szczególnie w okresach największego ruchu na rynku najmu. Co roku muszę podpisać kilkadziesiąt umów w ciągu 2–3 miesięcy. Oznacza to konieczność wygospodarowania czasu na odbieranie telefonów, umawianie spotkań, pokazywanie mieszkań, weryfikację kandydatów, przygotowywanie dokumentów i podpisywanie umów, a jednocześnie zajmowanie się wszystkimi innymi bieżącymi obowiązkami. Presja czasu jest wtedy ogromna.

W takich momentach łatwo zacząć myśleć: „ten kandydat nie spełnia wszystkich moich kryteriów, ale przecież nie będzie tak źle”. Niestety z mojego doświadczenia wynika, że właśnie wtedy najczęściej podejmowałam błędne decyzje.

Pustostan kosztuje i doskonale o tym wiem. Jednak problemy z niewłaściwym najemcą bardzo często kosztują znacznie więcej niż dodatkowy tydzień czy nawet miesiąc oczekiwania na lepszego kandydata.

Dlatego dziś, jeśli mam istotne wątpliwości wynikające z odpowiedzi na pytania, sygnałów ostrzegawczych lub przeprowadzonej weryfikacji, wolę poczekać na kolejnego kandydata niż podejmować decyzję pod presją czasu i później jej żałować tracąc pieniądze i nerwy.



Kilka błędów, większość problemów

Oczywiście nie są to jedyne błędy, jakie popełniają właściciele mieszkań podczas wyboru najemców. Z mojego doświadczenia wynika jednak, że należą do najczęstszych i jednocześnie najbardziej kosztownych.

Samo wyeliminowanie tych błędów nie wystarczy, aby skutecznie zweryfikować kandydata. Nadal potrzebne są odpowiednie pytania, analiza odpowiedzi i sprawdzenie dokumentów.

Dopiero połączenie unikania tych błędów z procesem opisanym w dalszej części poradnika daje największą szansę na podjęcie dobrej decyzji o wynajęciu mieszkania.

02

Jak rozpoznać problemy, zanim kandydat przekroczy próg mieszkania?



Wiesz już, na jakie sygnały ostrzegawcze zwracać uwagę i jakich błędów unikać. Teraz pora przejść do kolejnego etapu, czyli rozmowy z kandydatem.

Jeśli szukałeś już informacji na temat weryfikacji najemców, część z tych pytań prawdopodobnie już znasz, a być może nawet zadajesz je kandydatom.

Problem polega jednak na tym, że sama znajomość pytań nie wystarczy. Jeśli nie wiesz, po co je zadajesz oraz jakie wnioski wyciągać z otrzymanych odpowiedzi, nadal nie jesteś w stanie prawidłowo ocenić kandydata.

Właśnie dlatego w tym rozdziale nie skupimy się wyłącznie na pytaniach. Pokażę Ci, jak interpretować odpowiedzi i na ich podstawie oceniać poziom ryzyka oraz podejmować świadome decyzje o wynajęciu mieszkania.

Pamiętaj, że rozmowa z kandydatem nie powinna przypominać przesłuchania ani wypełniania ankiety. Zauważyłam, że osoby zasypywane od początku dużą liczbą pytań często zniechęcają się do wynajęcia mieszkania.

Dlatego część pytań zadaję jeszcze przez telefon, część podczas pokazywania mieszkania, a pozostałe dopiero wtedy, gdy kandydat deklaruje chęć wynajęcia mieszkania.

Ma to jeszcze jedną ważną zaletę - zadając część pytań już przez telefon, oszczędzam czas i nie pokazuję mieszkań osobom, którym i tak bym ich nie wynajęła.

W moim przypadku ma to szczególne znaczenie. W ciągu 2–3 miesięcy podpisuję około 60 umów najmu. Gdybym nie odsiewała części kandydatów już podczas rozmowy telefonicznej, musiałabym poświęcić dziesiątki dodatkowych godzin na pokazywanie mieszkań osobom, którym i tak ostatecznie bym ich nie wynajęła.

Dlatego rozmowę telefoniczną traktuję jako pierwszy etap podejmowania decyzji, a nie tylko sposób na umówienie spotkania. Kiedy z pośpiechu pominę któreś z tych pytań, zwykle szybko tego żałuję. Już po kilku minutach spotkania okazuje się, że kandydat chce wynająć mieszkanie na krótszy okres, niż oferuję, albo że nasze oczekiwania dotyczące podstawowych warunków najmu są całkowicie rozbieżne.



Jakie pytania zadaję? Kiedy najlepiej je zadawać? I przede wszystkim - jak interpretować odpowiedzi?

Dla ułatwienia podzieliłam je na trzy grupy:



- ✓ pytania zadawane podczas rozmowy telefonicznej,
- ✓ pytania zadawane podczas oglądania mieszkania,
- ✓ pytania związane z właściwą weryfikacją kandydata, które zadaje dopiero wtedy, gdy deklaruje chęć wynajęcia mieszkania;

Każdy etap ma inny cel i pozwala podjąć inną decyzję.

Wielu właścicieli nie zadaje praktycznie żadnych pytań przez telefon, przez co traci czas na spotkania z osobami, którym i tak nie wynajęliby mieszkania lub którym od początku nie odpowiadają warunki najmu.

Z drugiej strony zadawanie już podczas pierwszej rozmowy pytań o zarobki, historię zadłużeń czy wszystkich możliwych pytań naraz może zniechęcić również wartościowego kandydata.

Dlatego ważne jest nie tylko to, jakie pytania zadajesz, ale również kiedy je zadajesz i jakie wnioski wyciągasz z otrzymanych odpowiedzi.

Warto uprzedzić rozmówcę, że masz kilka krótkich pytań. Możesz wyjaśnić, że tak samo jak on chce wybrać odpowiednie mieszkanie dla siebie, tak samo Ty chcesz pokazywać i wynajmować mieszkanie osobom, które odpowiadają Twoim wymaganiom.

Pytania, jakie zadaje przez telefon

Większość pytań zadawanych przez telefon nie służy jeszcze ocenie wiarygodności najemcy. Ich celem jest przede wszystkim ustalenie, czy w ogóle warto przechodzić do kolejnych etapów procesu.

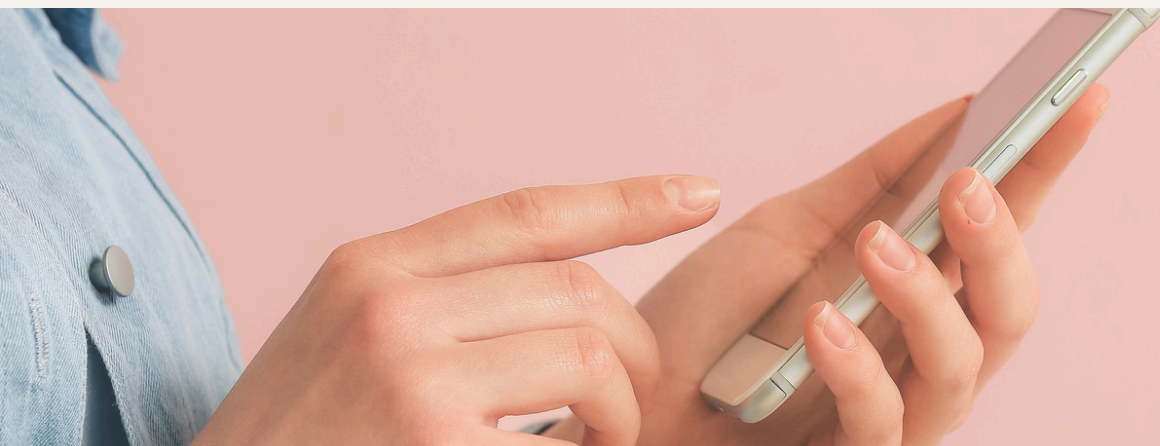
Dzięki temu możesz uniknąć tracenia czasu na osoby, którym od początku nie odpowiadają warunki najmu lub które szukają zupełnie czegoś innego.

1. Dla kogo szuka? (dla siebie czy dla kogoś)

To pytanie zadaję dlatego, że wolę rozmawiać bezpośrednio z osobą, która ma później mieszkać w mieszkaniu. Zazwyczaj, kiedy dzwoni ktoś w imieniu przyszłego najemcy, nie jest w stanie odpowiedzieć na wszystkie moje pytania albo później okazuje się, że część przekazanych informacji jest niezgodna z tym, co mówi sam kandydat.

Często już podczas oglądania mieszkania okazuje się, że nasze oczekiwania się rozmiągają albo moje ogłoszenie widziała tylko osoba, która dzwoniła, a sam kandydat na najemcę szuka zupełnie czegoś innego.

Oprócz tego, jeżeli mieszkania szuka dla kogoś partner (który nie będzie tam mieszkał), rodzic, rodzeństwo lub inna osoba, zapala mi się czerwona lampka. Z mojego doświadczenia wynika, że w takich sytuacjach ryzyko nieporozumień i problemów podczas najmu jest wyraźnie większe niż wtedy, gdy od początku rozmawiam bezpośrednio z przyszłym najemcą.



Może (ale nie musi) to oznaczać na przykład, że:

- to nie przyszły najemca jest najbardziej zainteresowany wynajęciem mieszkania, a osoba dzwoniąca ma własny powód, aby znaleźć mu lokum;
- kandydat chce wynająć cokolwiek, gdziekolwiek, co samo w sobie jest dla mnie sygnałem ostrzegawczym;
- osoba, która ma później mieszkać, nie angażuje się nawet w proces poszukiwania mieszkania, co czasami przekłada się również na późniejsze problemy organizacyjne podczas najmu.



Oczywiście nie jest to reguła i każdą sytuację oceniam indywidualnie. Wyjątkiem są najczęściej rodzice studentów rozpoczynających studia oraz niektórzy pracownicy np. wyższego szczebla, którym mieszkania szuka pracodawca.

Wnioski:

- poproś aby osoba która ma zostać najemcą skontaktowała się o bezpośrednio;
- rozmawiając z przyszłym najemcą, szybciej ustalisz, czy Wasze oczekiwania są zgodne;
- jeśli osoba, która ma być najemcą, nie chce zadzwonić sama albo z innego powodu unika bezpośredniego kontaktu, zachowaj ostrożność. Nie zawsze oznacza to problematycznego najemcę, ale powinno skłonić Cię do dokładniejszej weryfikacji;
- jeżeli mimo wszystko zdecydujesz się pokazać mieszkanie, zwróć szczególną uwagę na spójność odpowiedzi udzielanych przez przyszłego najemcę.

Dlaczego zwracam na to uwagę?

Wielokrotnie zdarzało mi się, że osoba kontaktująca się w imieniu przyszłego najemcy przekazywała inne informacje niż sam kandydat podczas późniejszej rozmowy lub oglądania mieszkania. Dotyczyło to między innymi terminu najmu, liczby mieszkańców, sytuacji zawodowej czy oczekiwań wobec mieszkania.

Zdarzało się również, że po wynajęciu mieszkania takim osobom część odpowiedzialności za różne sprawy próbowano przerzucać na mnie, co prowadziło do niepotrzebnych problemów i nieporozumień.

Nie oznacza to oczywiście, że każda osoba szukająca mieszkania przez partnera czy członka rodziny będzie problematyczna. Z mojego doświadczenia wynika jednak, że w takich sytuacjach znacznie częściej pojawiają się później nieporozumienia lub rozbieżności między tym, co usłyszałam na początku, a tym, czego oczekuje sam przyszły najemca.



Kiedy robię wyjątek od zasady?

- gdy kandydatem na najemcę jest student rozpoczynający studia, a w jego imieniu kontaktują się rodzice lub starsze rodzeństwo;
- czasami, gdy mieszkania szuka pracodawca dla swojego pracownika. W takiej sytuacji również staram się porozmawiać z przyszłym najemcą i ustalić, kim jest.

2. Czy planuje zamieszkać sam, czy z kimś?

To pytanie pomaga mi sprawdzić, czy liczba osób, które mają zamieszkać w mieszkaniu, jest zgodna z jego możliwościami.

Zdarzało mi się, że nawet gdy ogłoszenie dotyczyło wynajęcia pokoju jednoosobowego, a na zdjęciach wyraźnie było widać pojedyncze łóżko, dzwoniły osoby, które chciały zamieszkać tam we dwójkę. Po prostu nie było to możliwe. W takiej sytuacji mogłam zaproponować im pokój dwuosobowy w innym mieszkaniu, jeśli akurat miałam taki dostępny, albo podziękować za zainteresowanie, ponieważ ich potrzeby nie zgadzały się z tym, co miałam do zaoferowania.

Jeśli natomiast wynajmujesz całe mieszkanie, warto spojrzeć na tę sytuację nieco inaczej. Gdy przykładowo mieszkaniem dwupokojowym zainteresowane są trzy lub cztery osoby, nie odrzucałabym ich od razu tylko dlatego, że wydaje nam się, iż będzie im za ciasno. Osobiście znam rodzinę, w której czworo dorosłych i dwoje dzieci od lat mieszka na niespełna 50 m² i są z tego rozwiązania zadowoleni.

Oczywiście większa liczba mieszkańców zwykle oznacza wyższe zużycie mediów, ale jeżeli najemca pokrywa ich rzeczywisty koszt, samo to nie jest dla mnie problemem.



Wnioski:

- upewnij się, że liczba osób, które mają zamieszkać w mieszkaniu, jest zgodna z warunkami, jakie oferujesz;
- nie zakładaj automatycznie, że większa liczba mieszkańców oznacza problematycznego najemcę;
- jeśli liczba osób wpływa na wysokość opłat za media, zadбай o to, aby było to odpowiednio uregulowane w umowie;
- jeśli potrzeby kandydata nie są zgodne z tym, co oferujesz, nie ma sensu przechodzić do dalszej weryfikacji.

Dlaczego zwracam na to uwagę?

Przede wszystkim dlatego, że pozwala mi to szybko ustalić, czy mieszkanie rzeczywiście odpowiada potrzebom kandydata. Dzięki temu nie tracę czasu na dalsze rozmowy i pokazywanie mieszkania osobom, którym z góry nie będę mogła go wynająć. Dodatkowo już na tym etapie mogę uniknąć nieporozumień dotyczących liczby mieszkańców, wysokości opłat czy zasad korzystania z mieszkania.

Kiedy robię wyjątek od zasady?

Gdy liczba osób jest większa, niż początkowo zakładałam, ale mieszkanie pozwala na komfortowe zamieszkanie wszystkich mieszkańców. Nie dotyczy to jednak sytuacji, w których liczba osób jest po prostu niezgodna z możliwościami mieszkania, na przykład gdy dwie osoby chcą zamieszkać w pokoju jednoosobowym.

3. Czy pracuje na umowę o pracę?

To pytanie zadaję przede wszystkim po to, żeby ustalić, czy kandydat ma stałe źródło dochodu. Jeśli ktoś nie pracuje lub dopiero szuka pracy i nie ma innego regularnego źródła utrzymania, wynajęcie mu mieszkania będzie bardzo ryzykowne.

Zdarzają się też osoby, które wprost mówią, że pracują „na czarno” lub bez umowy. Takim osobom dziękuję już na etapie rozmowy telefonicznej. Z mojego doświadczenia wynika, że ryzyko problemów przy wynajęciu mieszkania takiej osobie jest na tyle duże, że już na tym etapie rezygnuję z dalszej rozmowy.

Wyjątkiem są studenci, których utrzymują rodzice.

Sama odpowiedź „tak, mam umowę o pracę” nie kończy jednak weryfikacji. Interesuje mnie również, od kiedy dana osoba pracuje, jaką ma formę zatrudnienia oraz czy jej dochody pozwalają bez problemu opłacać czynsz i pozostałe koszty związane z najmem. Do tych kwestii przejdziemy później.

Sama informacja o tym, że kandydat pracuje, nie oznacza jeszcze, że mogę bezpiecznie wynająć mu mieszkanie. Na tym etapie ustalam jedynie, czy kandydat posiada legalne i regularne źródło utrzymania. Szczegółową weryfikację zatrudnienia i dochodów przeprowadzam dopiero później.

Wnioski:

- na tym etapie dziękuję za zainteresowanie osobom, które pracują na czarno, nie pracują i nie mają innego stałego źródła dochodu, a jednocześnie nie są studentami utrzymywanymi przez rodziców;
- sama informacja o tym, czy kandydat pracuje na umowę o pracę, zlecenie, B2B czy w innej formie, nie przesądza jeszcze o decyzji.



Dlaczego zwracam na to uwagę?

Prawie zawsze, gdy dokładniej weryfikowałam osoby deklarujące pracę na czarno, okazywało się, że mają niezapłacone długi.

Kiedy na początku swojej przygody z najmem jeszcze nie weryfikowałam takich osób, zdarzało się, że krótko po wynajęciu przestawały płacić albo regulowały należności tylko częściowo i bardzo nieregularnie.

Natomiast w przypadku studentów utrzymywanych przez rodziców prawie zawsze to właśnie rodzice dbali o terminowe regulowanie zobowiązań związanych z najmem.

Kiedy robię wyjątek od zasady:

- gdy kandydat nie pracuje, ale studiuje i utrzymują go rodzice;
- gdy kandydat ma inne stałe źródło dochodu, które pozwala mu regularnie opłacać czynsz i pozostałe koszty najmu.

4. Od kiedy chcę wynająć?

To jedno z pytań, które bardzo szybko pozwala ocenić, czy w ogóle warto przechodzić do dalszych etapów rozmowy. Wielokrotnie zdarzało mi się rozmawiać z osobami, które nie przeczytały dokładnie ogłoszenia i dopiero podczas rozmowy okazywało się, że szukają mieszkania na zupełnie inny termin. Na przykład: szukam najemcy od września, jest sierpień, a kandydat chce wprowadzić się od zaraz albo dopiero od października.

Dzięki temu pytaniu mogę szybko ocenić, czy termin oczekiwany przez kandydata jest zgodny z terminem dostępności mieszkania. Jeżeli nasze oczekiwania dotyczące terminu są rozbieżne, nie przechodzę do dalszych etapów weryfikacji.

Wnioski:

- jeśli oczekiwany przez kandydata termin rozpoczęcia najmu znacząco różni się od terminu, który możesz zaoferować, zwykle nie ma sensu przechodzić do dalszej weryfikacji;
- ustalenie terminu już podczas pierwszej rozmowy pozwala uniknąć niepotrzebnych spotkań i oszczędza czas obu stronom.

Dlaczego zwracam na to uwagę?

Wielokrotnie zdarzało mi się umawiać spotkania z osobami, które dopiero podczas rozmowy lub oglądania mieszkania informowały, że chcą wynająć od zupełnie innego terminu. Z czasem przekonałam się, że jedno krótkie pytanie zadane przez telefon pozwala uniknąć wielu niepotrzebnych spotkań i od razu skupić się na osobach, którym rzeczywiście mogę wynająć mieszkanie.

Kiedy robię wyjątek od zasady:

- gdy różnica między oczekiwanym terminem najmu a dostępnością mieszkania jest niewielka i możliwe jest ustalenie terminu akceptowalnego dla obu stron.

5. Na jak długo chce wynająć?

To pytanie również pozwala szybko ustalić, czy oczekiwania kandydata są zgodne z warunkami najmu. Wielokrotnie zdarzało mi się, że mimo informacji w ogłoszeniu o umowie na rok, dzwoniły osoby zainteresowane wynajmem na kilka miesięcy. W takiej sytuacji informuję, na jaki okres wynajmuję mieszkanie i dziękuję za telefon.

Zdarzają się również osoby, które twierdzą, że szczegóły chciałyby omówić dopiero podczas oglądania mieszkania lub jeśli się zdecydują na wynajem. Mimo to zawsze staram się ustalić oczekiwany okres najmu już podczas rozmowy telefonicznej.

Wielokrotnie okazywało się, że kandydat znał warunki podane w ogłoszeniu, ale liczył na to, że podczas spotkania uda mu się przekonać mnie do ich zmiany.

Dlatego wolę wyjaśnić takie kwestie od razu i nie tracić czasu ani swojego, ani kandydata. Jeśli kandydat akceptuje okres najmu, na jaki wynajmuję mieszkanie, przechodzimy dalej. Jeśli nie, zwykle dziękuję za zainteresowanie już na tym etapie.



Wnioski:

- oczekiwany okres najmu ustalam już podczas pierwszej rozmowy telefonicznej. Pozwala to uniknąć spotkań z osobami, którym od początku nie odpowiadają warunki najmu;
- jeśli kandydat unika odpowiedzi na pytanie o długość najmu, zachowaj ostrożność.



Dlaczego zwracam na to uwagę?

Kilka razy zdarzyło mi się pokazać mieszkanie osobom, które dopiero na miejscu poinformowały mnie, że od początku szukały lokalu na inny okres, niż oferowałam. Od tego czasu zawsze ustalam oczekiwaną długość najmu już podczas pierwszej rozmowy.

Kiedy robię wyjątek od zasady:

- Przy tym pytaniu wyjątków nie robię. Jeżeli kandydat oczekuje innego okresu najmu niż ten, który oferuję, dziękuję za zainteresowanie już na etapie rozmowy telefonicznej. Ty możesz podjąć inną decyzję, jeśli różnica jest niewielka, a zmiana okresu najmu jest dla Ciebie akceptowalna.
-

6. Czy widział że umowa jest na czas określony, czyli do końca...., z możliwością przedłużenia, i czy taki okres najmu mu odpowiada?

Jest to kontynuacja poprzedniego pytania. Zadaję je dlatego, że część osób nie do końca rozumie, czym jest umowa zawarta na czas określony.

Zdarzają się kandydaci, którzy deklarują chęć wynajęcia mieszkania na rok lub dłużej, a po podpisaniu umowy okazuje się, że od początku zakładali możliwość wyprowadzenia się w dowolnym momencie, bez konsekwencji wynikających z umowy.

Jeśli odpowiedź jest niejasna, od razu wyjaśniam, co w praktyce oznacza umowa terminowa. Informuję, że wcześniejsze zakończenie najmu jest możliwe tylko na określonych warunkach. Informuję też, że jeśli najemca będzie chciał mieszkać dłużej i będzie dobrze wywiązywał się ze swoich obowiązków, możliwe będzie przedłużenie umowy.

Omawiam to już podczas pierwszej rozmowy, ponieważ z doświadczenia wiem, że część osób błędnie zakłada, że po zakończeniu umowy nie będzie mogła dalej mieszkać w mieszkaniu, a inni są przekonani, że mimo zawarcia umowy na czas określony będą mogli wyprowadzić się w dowolnym momencie bez żadnych konsekwencji.

Dzięki wyjaśnieniu tych kwestii już podczas pierwszej rozmowy oszczędzisz nie tylko czas, ale również nerwy związane z sytuacją, w której najemca po podpisaniu umowy ma inne oczekiwania niż te, na które wcześniej się zgodził. Jeśli kandydat nie akceptuje zasad związanych z umową terminową, nie przechodzimy do dalszej weryfikacji.

Wnioski:

- upewnij się, że kandydat rozumie zasady umowy, którą będzie podpisywał;
- jeśli kandydat nie akceptuje zasad związanych z umową terminową, nie ma sensu przechodzić do dalszej weryfikacji.



Dlaczego zwracam na to uwagę?

Kilka razy przekonałam się, że kandydaci potrafią zupełnie inaczej rozumieć pojęcie umowy zawartej na czas określony, co w trakcie najmu powodowało niepotrzebny stres i nerwy.

Dlatego dziś wolę wyjaśnić te kwestie już podczas pierwszej rozmowy niż po podpisaniu umowy.

Kiedy robię wyjątek od zasady:

- Nie robię. Jeśli kandydat nie akceptuje podstawowych zasad najmu, kończę rozmowę na tym etapie.



7. Czy czytał ogłoszenie i dokładnie zna lokalizację, wysokość kaucji itd?

To pytanie również pozwala odsiać osoby, które oczekują innych warunków niż te, które oferuję. W ogłoszeniu umieszczam istotne informacje właśnie po to, żeby zgłaszały się osoby, którym te warunki odpowiadają.

Zdarzają się również osoby, które widzą ogłoszenie, dzwonią od razu, a dopiero podczas oglądania mieszkania zaczynają dopytywać o podstawowe warunki najmu. Często okazuje się wtedy, że ich oczekiwania są zupełnie inne niż to, co oferuję.

Dlatego oprócz zadania wszystkich wcześniejszych pytań upewniam się również, że kandydat zna pozostałe najważniejsze warunki najmu. Jeśli odpowiada niejasno lub po prostu mówi „tak”, zwykle krótko przypominam mu najważniejsze informacje i upewniam się, że nadal są dla niego akceptowalne.

Jeśli po przypomnieniu tych informacji okaże się, że kandydat ich nie akceptuje, zwykle kończymy rozmowę bez umawiania spotkania.

Wnioski:

- upewnij się, że kandydat zna najważniejsze warunki najmu podane w ogłoszeniu;
- jeśli oczekiwania kandydata są inne niż kluczowe warunki, które oferujesz, zwykle nie ma sensu przechodzić do dalszej weryfikacji;
- niejasne odpowiedzi lub brak znajomości podstawowych informacji o mieszkaniu powinny skłonić Cię do zadania dodatkowych pytań.

Dlaczego zwracam na to uwagę?

Na początku wydawało mi się, że skoro ktoś dzwoni w sprawie konkretnego ogłoszenia, to zna jego treść. Z czasem okazało się jednak, że część osób kontaktuje się niemal odruchowo, nie zwracając większej uwagi na szczegóły.

Dopiero podczas rozmowy albo oglądania mieszkania wychodziło na jaw, że nie odpowiada im lokalizacja, wysokość kaucji, długość umowy lub inne podstawowe warunki najmu. W efekcie czas poświęcony na rozmowę i pokazywanie mieszkania okazywał się stracony dla obu stron.

Dlatego dziś wolę upewnić się już na początku, że kandydat zna i akceptuje najważniejsze warunki najmu opisane w ogłoszeniu.



Kiedy robię wyjątek od zasady:

- gdy kandydat nie zwrócił uwagi na któryś ze szczegółów, ale po jego wyjaśnieniu nadal akceptuje warunki najmu.

8. Czy pali?

To, czy zadasz to pytanie, zależy od tego, czy akceptujesz palaczy. Jeśli jest Ci to obojętne, możesz je pominąć. Jeśli natomiast nie chcesz wynajmować mieszkania osobom palącym, zapytaj o to już podczas rozmowy telefonicznej.

Część osób odpowie zgodnie z prawdą, część nie. Dlatego jeśli obawiasz się, że najemca będzie palił w mieszkaniu, przez co ściany i sufity będą wymagały częstszego malowania, a z mebli, zastół czy innych tekstyliów trudno będzie usunąć zapach tytoniu, nie tylko zadaj to pytanie, ale również zwróć uwagę podczas spotkania, czy od kandydata czuć papierosa.

Oczywiście sam zapach papierosów nie oznacza jeszcze, że kandydat będzie palił w mieszkaniu. Jeśli jednak nie akceptujesz palaczy ze względu na opisane wyżej obawy, jest to dodatkowa informacja do uwzględnienia przy podejmowaniu decyzji.

Wnioski:

- jeśli nie akceptujesz palenia w mieszkaniu, ustal tę kwestię już podczas pierwszej rozmowy telefonicznej;
- sama odpowiedź kandydata nie zawsze jest wystarczająca. Jeśli temat jest dla Ciebie istotny, zwróć uwagę również na swoje obserwacje podczas spotkania.



Dlaczego zwracam na to uwagę?

Na początku zdarzało mi się wynajmować mieszkania osobom palącym. Część z nich przestrzegała zakazu palenia w mieszkaniu, część nie. Kilka takich sytuacji wystarczyło, żebym doszła do wniosku, że nie jestem w stanie skutecznie kontrolować przestrzegania tej zasady, a skutki jej łamania ponoszę później ja.

Dlatego obecnie nie wynajmuję mieszkań osobom palącym. Nie dlatego, że zakładam, iż każda z nich będzie paliła w mieszkaniu, ale dlatego, że nie mam możliwości skutecznie tego zweryfikować ani kontrolować.

Kiedy robię wyjątek od zasady:

- Nie robię. Jeśli nie akceptuję palenia, nie wynajmuję mieszkania osobom palącym, ponieważ nie mam możliwości zweryfikowania, czy będą przestrzegać zakazu palenia w mieszkaniu.



9. Czy ma zwieta?

To pytanie, podobnie jak poprzednie, ma znaczenie głównie wtedy, gdy nie akceptujesz zwierząt w swoim mieszkaniu lub akceptujesz je tylko pod pewnymi warunkami.

Jeśli nie chcesz wynajmować mieszkania osobom posiadającym zwierzęta albo akceptujesz tylko niektóre zwierzęta, ustal to już podczas pierwszej rozmowy telefonicznej.

Piszę o tym dlatego, że sama miałam sytuację, w której dopiero przy podpisywaniu umowy okazało się, że moje zasady dotyczące zwierząt i oczekiwania najemcy są zupełnie różne. Od tego czasu staram się ustalać takie kwestie już podczas pierwszej rozmowy telefonicznej.

Wnioski:

- jeśli nie akceptujesz zwierząt lub akceptujesz je tylko pod określonymi warunkami, ustal to już podczas pierwszej rozmowy telefonicznej;
- nie zakładaj, że kandydat sam poruszy ten temat. Zapytaj o to wprost;
- ustalenie tej kwestii na początku pozwala uniknąć straty czasu związanej z pokazywaniem mieszkania i dalszą weryfikacją osoby, której i tak nie wynajmiesz mieszkania.



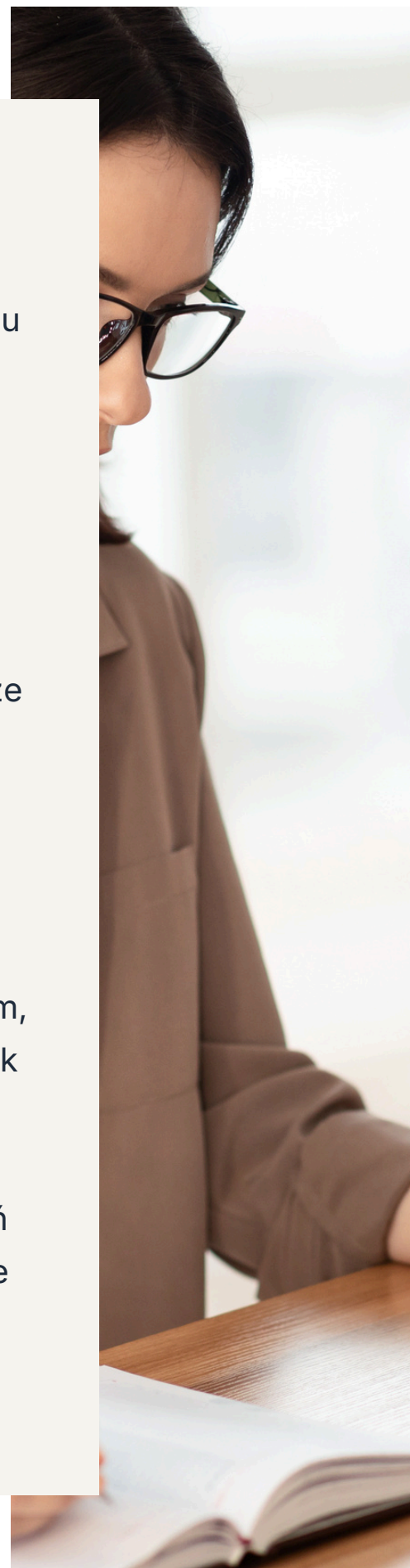
Dlaczego zwracam na to uwagę?

Mimo że sama mam zwierzęta i wiem, że wielu właścicieli dba o nie bardzo odpowiedzialnie, doświadczenie nauczyło mnie, że obecność zwierząt zwiększa ryzyko dodatkowych kosztów i problemów.

Dlatego zdecydowałam się całkowicie wyeliminować to ryzyko i przyjąłam zasadę, że nie wynajmuję mieszkań osobom, które chcą mieszkać w nich ze zwierzętami.

Kiedy robię wyjątek od zasady:

- w tym przypadku nie robię wyjątku. Samo posiadanie zwierzęcia nie przesądza o tym, że mieszkanie zostanie zniszczone, jednak obecność zwierząt zwiększa ryzyko uszkodzeń, zabrudzeń i dodatkowych kosztów. Dlatego nie wynajmuję mieszkań osobom, które planują mieszkać w nich ze zwierzętami.



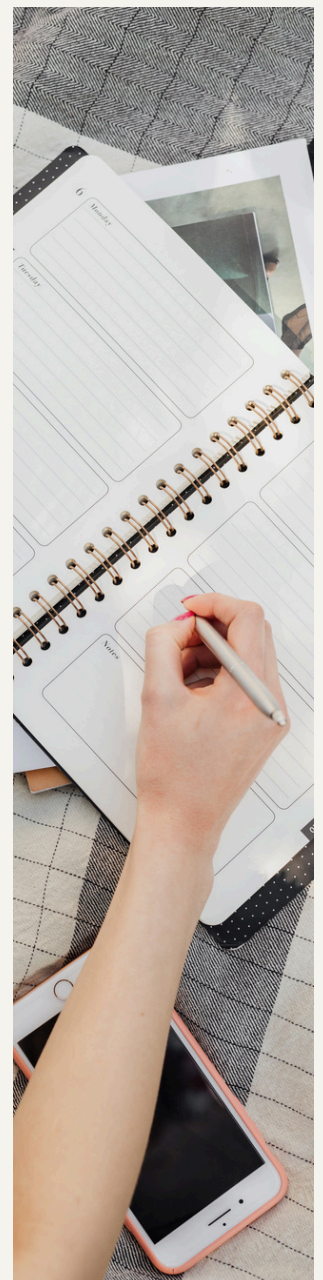
Rozmowa telefoniczna to już pierwszy etap selekcji

Pamiętaj, że nie każdy zainteresowany jest naszym najemcą. Tak samo jak nie każdy szukający samochodu kupi czerwony samochód. Dla jednych będzie idealny, inni nawet na niego nie spojrzą. Nie oznacza to, że samochód jest zły. Po prostu nie jest produktem dla każdego.

Dokładnie tak samo jest z mieszkaniami. Niektóre z pytań pomagają wychwycić osoby, które mogą stać się problematycznymi najemcami. Inne służą po prostu temu, żeby odsiać osoby, którym nie odpowiadają warunki najmu, lokalizacja, długość umowy czy inne zasady związane z mieszkaniem. W obu przypadkach cel jest ten sam - nie tracić czasu na osoby, którym i tak ostatecznie nie wynajmiesz mieszkania.

Podczas pokazywania mieszkania warto wrócić do części pytań zadanych wcześniej przez telefon. Wielokrotnie zdarzało mi się, że kandydat podczas spotkania udzielał innej odpowiedzi niż wcześniej. Czasami oznaczało to, że wcześniej nie powiedział prawdy. Innym razem okazywało się, że przez telefon zaakceptował moje warunki tylko dlatego, że chciał zobaczyć mieszkanie, licząc na to, że później przekona mnie do ich zmiany.

Dlatego rozmowę telefoniczną traktuję nie tylko jako sposób na oszczędność czasu, ale również jako pierwszy etap selekcji kandydatów przed dalszą weryfikacją i podjęciem decyzji o wynajęciu mieszkania.



03

Kandydat na żywo – co powinno zwrócić Twoją uwagę?



Jeżeli kandydat przeszedł już pierwszy etap selekcji telefonicznej, czas na spotkanie i obejrzenie mieszkania.

Wbrew pozorom nie jest to tylko okazja do pokazania mieszkania. To również dobra okazja, aby sprawdzić, czy informacje przekazane wcześniej przez telefon są spójne z tym, co kandydat mówi podczas spotkania.

Tak jak wspominałam wcześniej, zdarzało mi się otrzymywać zupełnie inne odpowiedzi podczas spotkania niż podczas rozmowy telefonicznej. Czasem wynikało to z nieporozumienia, czasem z tego, że kandydat dopiero po obejrzeniu mieszkania próbował negocjować wcześniej ustalone warunki, a czasem po prostu z tego, że nie mówił prawdy.

Nie oznacza to oczywiście, że należy podchodzić do każdego zainteresowanego z nieufnością. Potraktuj spotkanie jako kolejny etap procesu podejmowania decyzji i zwróć uwagę na kilka rzeczy, które pomogą Ci ocenić poziom ryzyka związanego z wynajęciem mieszkania tej osobie.

Pytania, jakie zadaje na miejscu

1. Gdzie mieszka obecnie?

To pytanie rozpoczyna rozmowę o obecnej sytuacji mieszkaniowej kandydata, ale jego głównym celem jest zdobycie informacji, które mogą pomóc w ocenie ryzyka.

Samo miejsce zamieszkania jest dla mnie mniej ważne niż informacje, które często pojawiają się przy okazji odpowiedzi na to pytanie. Jeżeli kandydat mieszka obecnie w innym mieście, mogę dopytać, dlaczego chce się przeprowadzić. Czasem wychodzą wtedy informacje związane z pracą, rodziną lub innymi zmianami życiowymi.

Jeżeli mieszka w tym samym mieście, ale we własnym mieszkaniu, czasem okazuje się, że sprzedał je i jest w trakcie budowy domu albo planuje inną zmianę, przez którą będzie potrzebował wynająć mieszkanie tylko na określony czas.

Jeżeli mieszka u rodziny, a jest nie żonatym mężczyzną po trzydziestce, zwracam większą uwagę na pozostałe informacje dotyczące jego sytuacji życiowej i zawodowej. Jak pisałam już w bezpłatnym poradniku „8 sytuacji, po których rezygnuję z wynajęcia mieszkania kandydatowi”, taki kandydat częściej okazuje się problematyczny.



Jeżeli kandydat wynajmuje obecnie mieszkanie od innego właściciela, wiem również, że w razie potrzeby mogę poprosić go o kontakt do poprzedniego wynajmującego i zapytać, jakim był najemcą oraz czy faktycznie wyprowadza się z powodu, który podaje.

To pytanie jest dla mnie naturalnym wstępem do kolejnego: „Dlaczego chce Pan/Pani zmienić obecne mieszkanie?” I właśnie odpowiedź na to pytanie zwykle mówi mi więcej niż samo miejsce zamieszkania.



Co warto zapamiętać?

- samo miejsce zamieszkania zwykle ma dla mnie mniejsze znaczenie niż powód przeprowadzki;
- odpowiedź pomaga lepiej zrozumieć sytuację życiową kandydata;
- jeśli kandydat wynajmuje obecnie mieszkanie, w razie potrzeby mogę później poprosić o kontakt do poprzedniego właściciela;
- odpowiedź stanowi naturalne przejście do pytania o powód zmiany mieszkania.



2. Dlaczego się wyprowadza?

To jedno z pytań, które często mówi mi o kandydacie więcej niż wiele innych pytań zadawanych podczas spotkania.

Powody przeprowadzki mogą być bardzo różne i większość z nich jest całkowicie normalna. Zmiana pracy, przeprowadzka do innego miasta, powiększenie rodziny, rozstanie z partnerem, zakup własnego mieszkania czy chęć zamieszkania bliżej miejsca pracy to sytuacje, z którymi spotykałam się wielokrotnie.

Nie chodzi mi więc o sam powód wyprowadzki, ale o sposób, w jaki kandydat o nim opowiada.

Jeżeli kandydat spokojnie wyjaśnia swoją sytuację, a jego historia jest spójna, zwykle nie przywiązuję dużej wagi do samego powodu przeprowadzki, chyba że sam powód budzi moje wątpliwości.

Większą ostrożność zachowuję wtedy, gdy odpowiedzi są bardzo niejasne, zmieniają się w trakcie rozmowy albo gdy kandydat całą winę za swoją sytuację przypisuje wszystkim dookoła: poprzedniemu właścicielowi, pracodawcy, rodzinie czy współlokatorom.

Oczywiście nie oznacza to jeszcze, że taka osoba okaże się problematycznym najemcą. Traktuję to po prostu jako sygnał, że trzeba dokładniej przyjrzeć się pozostałym informacjom.

Co warto zapamiętać?

- sam powód przeprowadzki jest dla mnie mniej ważny niż to, czy cała historia jest spójna;
- większość powodów zmiany mieszkania jest całkowicie normalna i nie świadczy o tym, że kandydat będzie problematycznym najemcą;
- większą ostrożność zachowuję wtedy, gdy odpowiedzi są niejasne, zmieniają się w trakcie rozmowy albo wzajemnie sobie przeczą;
- jeżeli kandydat za wszystkie problemy związane z poprzednim mieszkaniem obwinia wyłącznie innych, traktuję to jako sygnał ostrzegawczy;
- odpowiedź na to pytanie często pozwala lepiej zrozumieć sytuację kandydata i właściwie zinterpretować informacje, które zweryfikujesz później w dokumentach.



3. Od kiedy pracuje w obecnym miejscu?

O zatrudnienie pytaliśmy już podczas rozmowy telefonicznej. Warto jednak dowiedzieć się na ten temat nieco więcej, zanim przejdziemy do dokładniejszej i bardziej formalnej weryfikacji.

Jeżeli już na tym etapie okazuje się, że kandydat rozpoczął pracę kilka dni temu albo dopiero czeka na podpisanie umowy, jest to dla mnie ważna informacja. Nie oznacza oczywiście, że automatycznie rezygnuję z wynajęcia mu mieszkania, ale zachowuję większą ostrożność niż w przypadku osoby, która pracuje w tym samym miejscu od kilku lat.

W takiej sytuacji zastanawiam się, czy nie warto zastosować dodatkowych zabezpieczeń na wypadek utraty przez niego źródła dochodu. Może to być na przykład wyższa kaucja.

Z moich obserwacji wynika, że im dłużej kandydat pracuje u tego samego pracodawcy, tym większe jest prawdopodobieństwo, że jego sytuacja zawodowa jest stabilna. Nie jest to oczywiście reguła, ale kolejna informacja, która pomaga ocenić ryzyko.

To pytanie ma dla mnie jeszcze jedną ważną funkcję. Jeżeli kandydat bez problemu opowiada o swojej pracy, stanowisku i historii zatrudnienia, łatwiej później porównać jego odpowiedzi z dokumentami przedstawionymi podczas formalnej weryfikacji i ocenić, czy wszystkie informacje są ze sobą spójne.

Co warto zapamiętać?

- im dłużej kandydat pracuje w obecnym miejscu, tym zwykle stabilniejsza jest jego sytuacja zawodowa;
 - nowa praca nie oznacza automatycznie problemu, ale zwiększa ryzyko związane z utratą dochodów;
 - w przypadku większego ryzyka rozważ dodatkowe zabezpieczenia;
 - informacje podawane podczas rozmowy później porównaj z dokumentami przedstawionymi podczas formalnej weryfikacji.
-

4. Czy umowa dotycząca pracy jest co najmniej do...? (na czas taki, jaki jest nasza umowa najmu)

To pytanie pozwala mi ocenić, jak długo kandydat ma zagwarantowane obecne źródło dochodu.

Jeżeli kandydat chce podpisać umowę najmu na rok, a jego umowa o pracę kończy się za miesiąc, nie oznacza to jeszcze, że okaże się problematycznym najemcą. Oznacza jednak, że istnieje większe ryzyko zmiany jego sytuacji zawodowej w trakcie trwania najmu, a co za tym idzie – również większe ryzyko problemów z terminowym opłacaniem czynszu.



Zdarza się oczywiście, że umowy są później przedłużane albo kandydat szybko znajduje kolejną pracę. Nie mamy jednak pewności, że tak się stanie. Dlatego wolę wiedzieć o takich sytuacjach wcześniej. Jeżeli natomiast umowa o pracę obowiązuje co najmniej tak długo, jak planowany okres najmu, albo jest zawarta na czas nieokreślony, mamy większe podstawy przypuszczać, że kandydat będzie dysponował stałym źródłem dochodu przez cały okres najmu.

Co warto zapamiętać?

- im krótszy pozostały okres obowiązywania umowy o pracę, tym większe ryzyko;
- kończąca się umowa nie musi oznaczać problemów, ale warto uwzględnić ją przy ocenie ryzyka;
- najlepiej, gdy umowa dotycząca zatrudnienia obejmuje co najmniej okres trwania umowy najmu;
- odpowiedź na to pytanie porównaj z dokumentami przedstawionymi podczas formalnej weryfikacji.

5. Kaucja jest do wpłacenia przy podpisywaniu umowy. Czy to nie jest problem?

Ten temat poruszaliśmy już częściowo podczas rozmowy telefonicznej i zawsze wracam do niego również podczas spotkania.

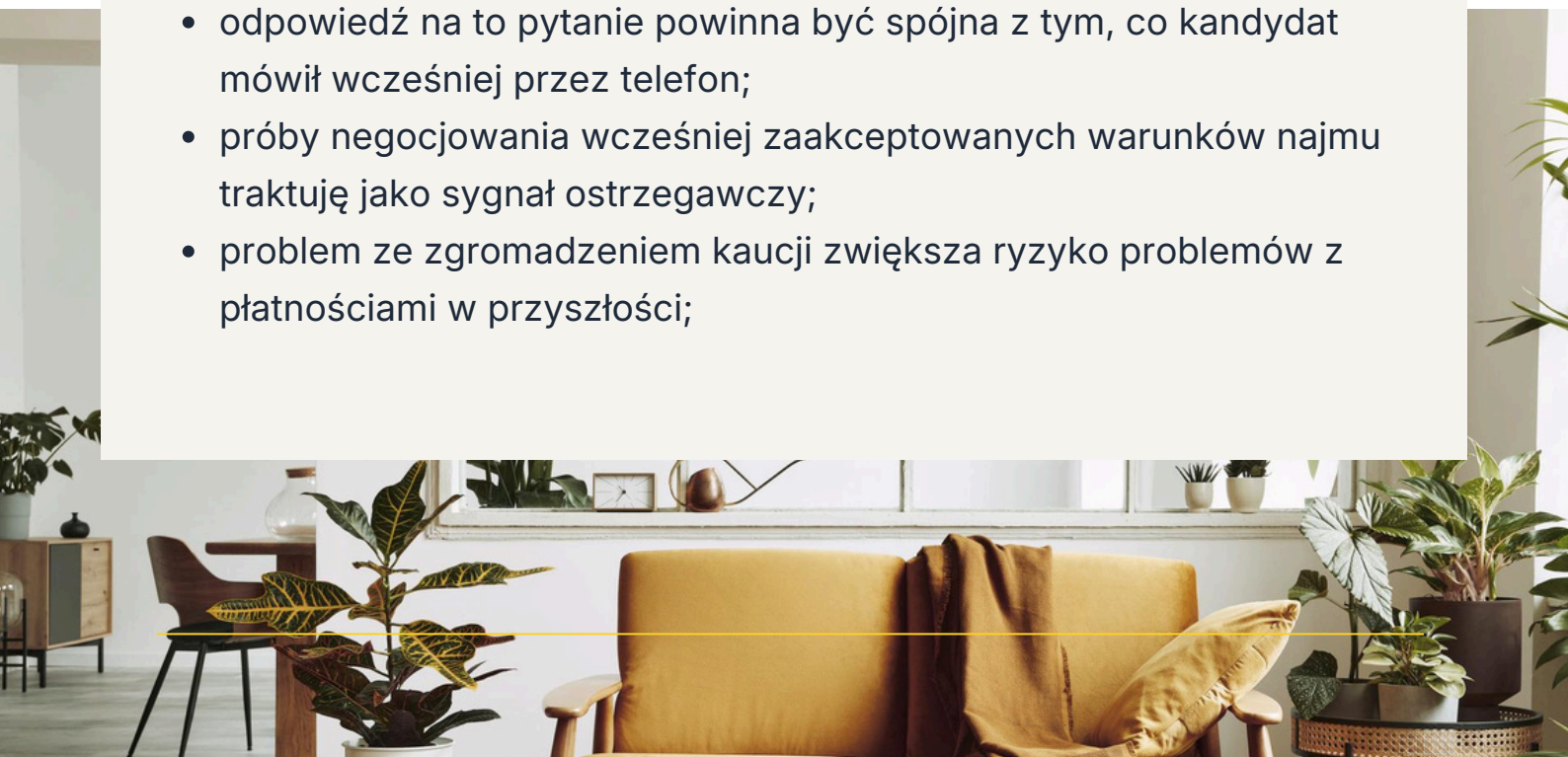
Zdarzało mi się, że kandydat przez telefon deklarował, że wysokość kaucji jest dla niego akceptowalna, a dopiero podczas oglądania mieszkania próbował negocjować jej obniżenie, rozłożenie na raty albo przesunięcie terminu wpłaty.

Jeżeli już na etapie oglądania mieszkania okazuje się, że kandydat nie ma pieniędzy na wpłacenie kaucji przy podpisywaniu umowy, traktuję to jako sygnał ostrzegawczy.

Z mojego doświadczenia wynika, że osoby, które już przed rozpoczęciem najmu mają problem ze zgromadzeniem środków na kaucję, częściej mają później również trudności z terminowym regulowaniem innych zobowiązań.

Co warto zapamiętać?

- odpowiedź na to pytanie powinna być spójna z tym, co kandydat mówił wcześniej przez telefon;
- próby negocjowania wcześniej zaakceptowanych warunków najmu traktuję jako sygnał ostrzegawczy;
- problem ze zgromadzeniem kaucji zwiększa ryzyko problemów z płatnościami w przyszłości;



6. Czy mogę skontaktować się z poprzednim wynajmującym?

To pytanie oczywiście ma sens tylko wtedy, gdy kandydat wcześniej wynajmował już mieszkanie od innego właściciela.

Szczerze mówiąc, sama rzadko kontaktuję się z poprzednimi właścicielami mieszkań. Zdarza się jednak, że zadaję to pytanie, ponieważ bardzo często więcej niż sama odpowiedź mówi mi reakcja kandydata.

Osoba, która nie ma nic do ukrycia, zwykle bez problemu zgadza się na taki kontakt. Nie oznacza to oczywiście, że poprzedni właściciel wystawi jej pozytywną opinię ani że na pewno była idealnym najemcą. Pokazuje jednak, że kandydat nie obawia się dodatkowej weryfikacji ani opinii poprzedniego właściciela.

Większą ostrożność zachowuję wtedy, gdy kandydat nerwowo lub wymijająco reaguje na samo pytanie, odmawia podania kontaktu albo zaczyna tłumaczyć, dlaczego poprzedni właściciel na pewno wystawi mu złą opinię.

Oczywiście nie oznacza to jeszcze, że taki kandydat będzie problematycznym najemcą. Zdarzają się przecież konflikty pomiędzy właścicielami i najemcami, a każda historia może mieć dwie strony. Traktuję to jednak jako kolejną informację, którą uwzględniam przy ocenie ryzyka związanego z wynajęciem mieszkania tej osobie.

Co warto zapamiętać?

- sama reakcja na pytanie często mówi więcej niż późniejsza rozmowa z poprzednim właścicielem;
 - przy odmowie zachowaj większą ostrożność;
 - nie oceniam kandydata na podstawie jednej informacji, lecz całokształtu sytuacji.
-

04

Dokumenty nie kłamią? Jak sprawdzić, czy kandydat mówi prawdę

Do tej pory ocenialiśmy przede wszystkim odpowiedzi kandydata, jego zachowanie i zgodność jego oczekiwań z warunkami najmu. Teraz przechodzimy do etapu, w którym odpowiedzi kandydata porównamy z dokumentami, danymi i informacjami, które można zweryfikować.

W tym miejscu większość właścicieli popełnia błąd. Kandydat dobrze się prezentuje, ma pracę, jest miły i mówi dokładnie to, czego oczekujemy. W efekcie wielu właścicieli uznaje, że dalsza weryfikacja nie jest już potrzebna.

Problem polega na tym, że problematyczni najemcy rzadko zdradzają swoje zamiary podczas spotkania. W takiej sytuacji możemy po prostu zrezygnować z wynajęcia im mieszkania. Znacznie częściej problemy pojawiają się dlatego, że właściciel nie sprawdził kilku informacji, które można było zweryfikować przed podpisaniem umowy.

W tym rozdziale pokażę Ci, jakie informacje warto zweryfikować i jak zrobić to w praktyce. Sama obecność dokumentów nie wystarczy. Trzeba jeszcze wiedzieć, jak je interpretować i porównać z tym, co kandydat mówił wcześniej. Dopiero wtedy możesz świadomie ocenić ryzyko i podjąć decyzję o wynajęciu mieszkania.

Przyjrzyjmy się więc dokumentom i informacjom, które pozwalają zweryfikować tożsamość kandydata, jego źródło dochodu, możliwość regularnego opłacania czynszu oraz ewentualne zadłużenia.

1. Jak sprawdzić, czy kandydat jest tym, za kogo się podaje?

Jednym z pierwszych elementów formalnej weryfikacji kandydata jest potwierdzenie jego tożsamości. Pozwala to ograniczyć ryzyko, że podpiszesz umowę z osobą posługującą się cudzymi danymi lub fałszywym dokumentem.

Tożsamość potwierdza dowód osobisty lub inny dokument tożsamości. Trzeba jednak pamiętać, że większość z nas nie potrafi rozpoznać dobrze podrobionego dokumentu.

Dlatego na tym etapie ograniczam się do podstawowego sprawdzenia dokumentu, porównania zdjęcia z osobą, która go okazuje, oraz wykonania przelewu weryfikacyjnego. Nie daje mi to oczywiście stuprocentowej pewności, ale przez lata było dla mnie wystarczającym zabezpieczeniem przed większością nieuczciwych osób.

Większość z nas spotkała się z takim rozwiązaniem podczas zakładania konta bankowego lub korzystania z różnych usług internetowych. Mechanizm jest prosty - przelew zawiera dane właściciela rachunku bankowego, a bank wcześniej zweryfikował jego tożsamość. Oczywiście zakładam, że bank prawidłowo zweryfikował tożsamość właściciela rachunku.

Możesz więc poprosić kandydata na najemcę o wpłatę niewielkiej kwoty ze swojego rachunku bankowego. Następnie porównać dane widoczne na przelewie z danymi znajdującymi się w okazanym dokumencie tożsamości. W praktyce jest to jeden z najprostszych sposobów dodatkowej weryfikacji tożsamości, a przy tym wystarczający w większości przypadków.

2. Jak sprawdzić, czy kandydat będzie w stanie regularnie płacić czynsz?

Kiedy mam już pewność, że kandydat jest osobą, za którą się podaje, przechodzę do oceny jego sytuacji finansowej.

Nie interesuje mnie, ile dokładnie zarabia kandydat. Chodzi o ocenę, czy będzie w stanie regularnie opłacać czynsz i pozostałe koszty związane z najmem przez cały okres trwania umowy.

Dlatego analizuję nie tylko wysokość dochodów, ale również ich stabilność oraz trwałość źródła utrzymania.

W większości przypadków do podstawowej oceny sytuacji finansowej kandydata nie potrzebuję skomplikowanej analizy.

Wystarczą mi dokumenty potwierdzające zatrudnienie oraz informacje pozwalające ocenić, czy jego dochody są wystarczające i stabilne.

Wiele osób prosi kandydata o okazanie umowy o pracę oraz wyciągu z konta potwierdzającego wpływ wynagrodzenia.



Ja robię to inaczej. Nie proszę kandydatów o pokazywanie wyciągów z konta ani informacji o dokładnej wysokości wynagrodzenia. Nie interesuje mnie, czy zarabiają 5 tysięcy, 10 tysięcy czy 20 tysięcy złotych. Chcę wiedzieć tylko dwie rzeczy: czy osiągają dochód wystarczający do opłacania czynszu oraz czy istnieje duże prawdopodobieństwo, że będą osiągać podobny dochód również za kilka miesięcy.

Jak oceniam to w praktyce? Przyjmuję zasadę, że minimalny dochód powinien wynosić co najmniej dwukrotność całego czynszu najmu wraz z mediami. To nie jest wartość wynikająca z przepisów. To próg, który wypracowałam na podstawie własnych doświadczeń i który daje mi większy komfort przy podejmowaniu decyzji. Następnie proszę kandydata aby pracodawca (a w praktyce zazwyczaj kadrowa), wystawił mu zaświadczenie, w którym będą informacje takie, jak:



- **nazwa pracodawcy,**
- **data rozpoczęcia zatrudnienia,**
- **rodzaj umowy,**
- **okres obowiązywania umowy (np. okres próbny, czas określony lub nieokreślony),**
- **zajmowane stanowisko,**
- **informację, że zatrudnienie trwa na dzień wystawienia zaświadczenia,**
- **informację, że wynagrodzenie pracownika wynosi nie mniej niż ... zł (kwota, jaka Cię interesuje)**

Takie zaświadczenie daje mi większość informacji potrzebnych do oceny ryzyka. Pamiętaj jednak, że w niektórych miejscach pracy na takie zaświadczenie trzeba będzie poczekać kilka dni.

Jak interpretuję te informacje?

Nie ma tu jednej sztywnej reguły. Sama umowa, długość zatrudnienia czy wysokość dochodów nie dają gwarancji, że najemca będzie terminowo płacił czynsz. Mogą jednak zwiększać lub zmniejszać ryzyko problemów z płatnościami.

Większość decyzji podejmuję na podstawie całokształtu zebranych informacji. Zdarzają się jednak sytuacje, w których już jedna z nich jest dla mnie wystarczającym powodem, aby zrezygnować z wynajęcia mieszkania. Wszystko zależy od tego, jak duże ryzyko jestem gotowa zaakceptować.



Nazwa pracodawcy – Podobnie jak banki zwracam uwagę również na miejsce zatrudnienia. Osoby pracujące w instytucjach państwowych często mają bardziej stabilną sytuację zawodową niż osoby zatrudnione w nowo powstałych firmach. Nie oznacza to oczywiście, że pracownik prywatnej firmy będzie gorszym najemcą. Dlatego nie jest to dla mnie coś, co ma duże znaczenie przy wyborze najemcy.

Data rozpoczęcia

zatrudnienia – Im dłużej kandydat pracuje w danym miejscu, tym większe prawdopodobieństwo, że jego sytuacja zawodowa jest stabilna. Może to również sugerować, że jest osobą bardziej stałą w swoich wyborach, a więc istnieje większa szansa, że będzie również stabilnym i długoterminowym najemcą. Oczywiście nie jest to reguła, ale kolejna informacja, która pomaga ocenić ryzyko.

Rodzaj umowy – Znow każda z umów pokazuje coś innego.

Zazwyczaj najmniej stabilna jest umowa o dzieło, bo zawierana jest w celu wykonania określonego zadania lub projektu, zwykle na krótki czas. Nie wyklucza to jednak sytuacji, w której jest regularnie przedłużana, np. co miesiąc przez kilka lat. Kiedy byłam studentką, sama przez długi czas pracowałam właśnie w ramach takiej umowy. Dlatego nie przekreślam kandydatów tylko dlatego, że pracują na podstawie konkretnego rodzaju umowy. Interesuje mnie przede wszystkim to, czy ich dochody są stabilne.

Przy takiej formie zatrudnienia sprawdź, czy wynagrodzenie od tego pracodawcy wpływa na konto kandydata od dłuższego czasu. Dzięki temu łatwiej ocenić, czy jest to jednorazowe zlecenie, czy stała współpraca.

Z kolei jeśli widzę umowę o pracę na czas nieokreślony, traktuję to jako dodatkowy plus. Nie oznacza to jeszcze, że taki kandydat będzie dobrym najemcą, ale daje mi większy spokój niż sytuacja, w której ktoś dopiero zaczyna pracę albo pracuje na podstawie krótkich umów.

Okres obowiązywania umowy - Tu myślę, że nie trzeba wiele tłumaczyć. Okres próbny informuje nas, że kandydat na najemcę równie dobrze może pracować w tej firmie jeszcze przez wiele lat, jak i zakończyć zatrudnienie wraz z końcem okresu próbnego. Oznacza to po prostu większą niepewność co do jego przyszłych dochodów.

Z kolei umowa zawarta na czas określony obejmujący co najmniej okres trwania naszej umowy najmu lub umowa na czas nieokreślony daje mi większy spokój. Nie oznacza to oczywiście, że taka osoba na pewno nie straci pracy albo sama z niej nie odejdzie. Oznacza jedynie, że na podstawie informacji, które mam dziś, ryzyko takiej sytuacji wydaje się mniejsze.

Zajmowane stanowisko – Dla mnie jest to informacja mniej istotna niż długość zatrudnienia, rodzaj umowy czy wysokość dochodów, ale również może dostarczyć dodatkowych wskazówek.

Przykładowo kierownik działu lub osoba zajmująca specjalistyczne stanowisko może mieć zwykle bardziej stabilną pozycję w firmie niż pracownik, którego obowiązki może wykonywać wiele innych osób. Nie jest to oczywiście reguła, ale kolejna informacja, którą warto uwzględnić przy ocenie ryzyka.

Informacja, że zatrudnienie trwa na dzień wystawienia zaświadczenia –

Potwierdza, że kandydat nadal pracuje u wskazanego pracodawcy. To kolejny drobny element, który pomaga upewnić się, że przedstawione informacje są aktualne.

Informacja, że wynagrodzenie pracownika wynosi nie mniej niż ... zł (kwota, jaka Cię interesuje) –

Nawet umowa o pracę na czas nieokreślony nie pomoże nam, jeśli po opłaceniu czynszu i pozostałych rachunków najemcy zostanie zbyt mało środków na codzienne życie. Nie interesuje mnie, czy kandydat zarabia 5 000 zł czy 15 000 zł. Chcę jedynie wiedzieć, czy jego dochody są na tyle wysokie, aby regularne opłacanie czynszu nie stanowiło dla niego problemu. Im większa część wynagrodzenia musiałaby być przeznaczana na koszty najmu, tym większe ryzyko, że w przypadku nieprzewidzianych wydatków lub pogorszenia sytuacji finansowej czynsz przestanie być opłacany terminowo.



Ocena ryzyka problemów z płatnościami

Po zebraniu wszystkich tych informacji spróbuj odpowiedzieć sobie na jedno pytanie: jak duże jest ryzyko, że za 3, 6 lub 12 miesięcy najemca straci źródło dochodu albo jego dochody znacząco się zmniejszą?

To właśnie na to pytanie staram się odpowiedzieć podczas weryfikacji zatrudnienia.

Im mniejsze jest takie ryzyko, tym bezpieczniejszym kandydatem wydaje się najemca.

Przykładowo osoba zatrudniona od 5 lat na umowę o pracę na czas nieokreślony zwykle będzie dla mnie kandydatem o bardziej stabilnej sytuacji zawodowej niż osoba, która rozpoczęła pracę miesiąc temu i nadal znajduje się na okresie próbnym.

Podobnie osoba prowadząca działalność gospodarczą od kilku lat i regularnie osiągająca dochody może okazać się bezpieczniejszym kandydatem niż osoba zatrudniona na umowę o pracę, ale dopiero od kilku tygodni.

Najczęściej nie oceniam pojedynczego dokumentu w oderwaniu od pozostałych informacji. Staram się spojrzeć na całość sytuacji kandydata: długość zatrudnienia, rodzaj umowy, termin jej zakończenia, historię pracy oraz to, jak stabilne wydają się jego przyszłe dochody. Są jednak sytuacje, w których już jeden dokument lub jedna informacja przesądza o mojej decyzji.

Oczywiście nawet najlepsza analiza nie daje stuprocentowej pewności. Pozwala jednak podejmować decyzje na podstawie faktów, a nie wyłącznie pierwszego wrażenia czy intuicji. To właśnie jest główny cel całego procesu weryfikacji.

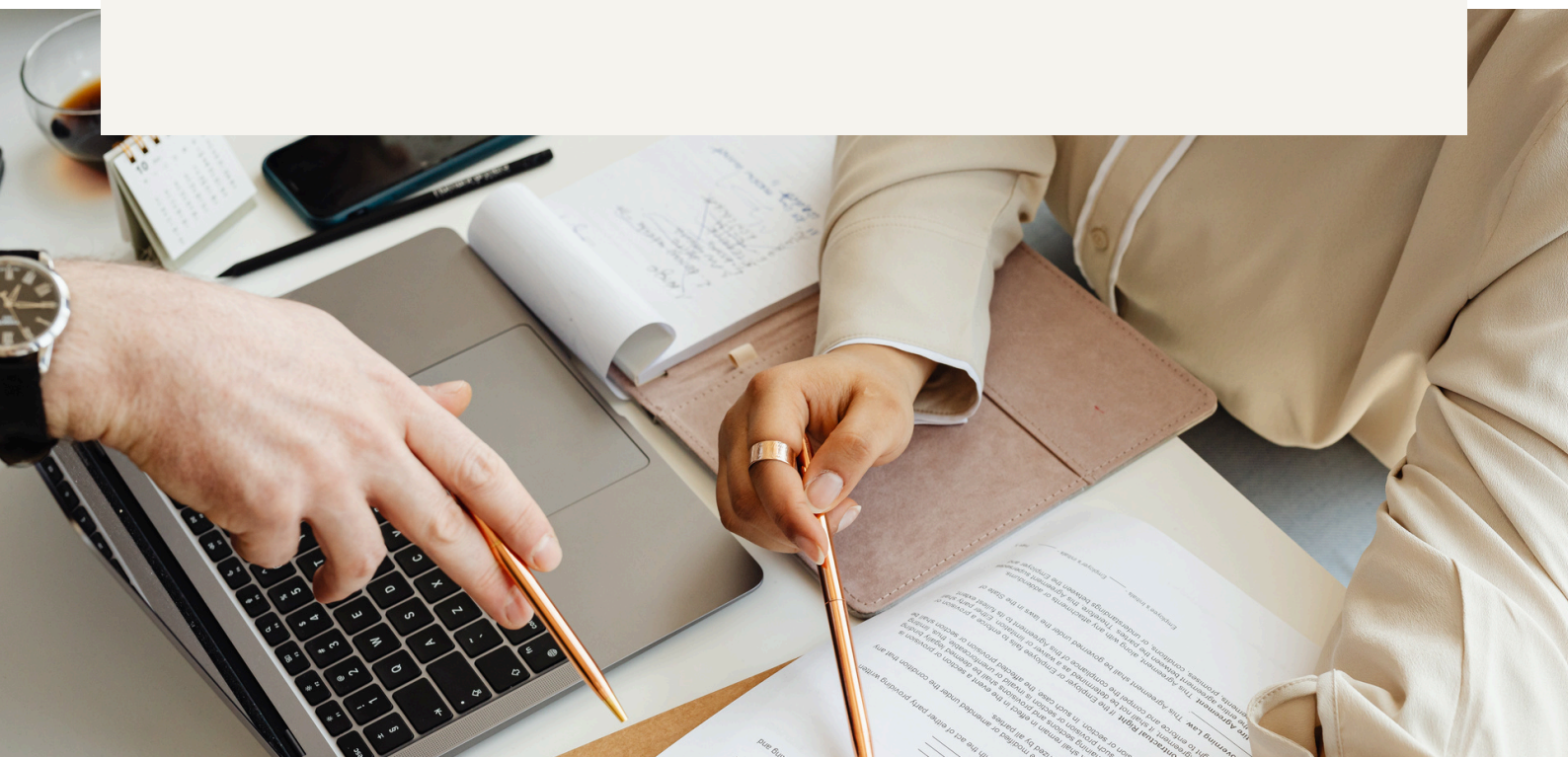
3. Weryfikacja historii płatniczej i kredytowej

Jeżeli mam już podstawy, aby uznać, że kandydat ma stabilne źródło dochodu, przechodzę do kolejnego etapu weryfikacji. Chcę sprawdzić, jak do tej pory wywiązywał się ze swoich zobowiązań finansowych. Można mieć stałą pracę, dobre dochody i mimo to spóźniać się z płatnościami albo mieć zadłużenia. Dlatego historię płatniczą traktuję jako kolejny element oceny ryzyka.

Skąd pobrać informacje?

Na potrzeby podstawowej weryfikacji zwykle wystarczy poprosić kandydata o samodzielne pobranie raportów dotyczących jego historii płatniczej i pokazanie ich. Sami nie możemy tego sprawdzić bez jego zgody.

Każda osoba może bezpłatnie pobrać informacje na swój temat z biur informacji gospodarczej, takich jak BIG InfoMonitor, KRD czy ERIF. Bezpłatny raport przysługuje raz na 6 miesięcy. Kandydat może pobrać go bezpośrednio ze strony internetowej danej instytucji po założeniu konta i potwierdzeniu swojej tożsamości.



Ważne: Z mojego doświadczenia warto poprosić kandydata o pobranie raportów ze wszystkich trzech głównych biur informacji gospodarczej. Gromadzą one podobne informacje, ich bazy nie są identyczne. Może zdarzyć się sytuacja, w której zadłużenie znajduje się w jednym rejestrze, a nie zostało zgłoszone do pozostałych. Dopiero sprawdzenie wszystkich trzech raportów daje pełniejszy obraz historii płatniczej kandydata.

Sam fakt obecności albo braku wpisów nigdy nie przesądza u mnie o decyzji.

Jeżeli raport nie zawiera żadnych zaległości, jest to oczywiście pozytywny sygnał. Jeżeli raport zawiera wpisy, zwracam uwagę przede wszystkim na ich wysokość, liczbę, aktualność oraz przyczynę powstania zadłużenia.



Pojedyncze, niewielkie i dawno spłacone zadłużenie nie musi jeszcze oznaczać wysokiego ryzyka. Znacznie większą ostrożność zachowałabym w przypadku licznych zaległości, wysokich kwot zadłużenia albo sytuacji, w której kandydat nadal nie reguluje swoich zobowiązań.

Ostrożność zachowuję również wtedy, gdy kandydat odmawia okazania raportu albo nie chce go pobrać. Sama odmowa nie musi oznaczać problemów finansowych, ale odbiera mi jedno z narzędzi, które pomagają ocenić ryzyko.

Podobnie jak przy wcześniejszych etapach weryfikacji, również tutaj nie podejmuję decyzji wyłącznie na podstawie jednego raportu. Zestawiam informacje o historii płatniczej z odpowiedziami kandydata, jego sytuacją zawodową oraz pozostałymi wynikami weryfikacji.

Zdarzają się jednak sytuacje, w których już sam raport pokazuje poziom ryzyka, którego nie chcę podejmować. Nie szukam osoby, która nigdy nie popełniła żadnego błędu finansowego. Staram się ocenić, czy sposób, w jaki kandydat do tej pory wywiązywał się ze swoich zobowiązań, daje mi podstawy przypuszczać, że równie odpowiedzialnie będzie podchodził do płacenia czynszu.



05

Ostateczna decyzja: wynająć czy odmówić?

Jeżeli dotarłeś do tego miejsca, znasz już cały proces weryfikacji kandydata – od pierwszej rozmowy telefonicznej aż po analizę dokumentów.

Pozostaje jednak najtrudniejszy etap – podjęcie decyzji.

I właśnie tutaj bardzo często słyszę pytanie: To kiedy wynająć, a kiedy odmówić? Niestety nie istnieje odpowiedź, która sprawdzi się w każdej sytuacji.



Nie ma kandydatów bez ryzyka.

Przez lata przekonałam się, że nie istnieją kandydaci, którzy dają stuprocentową gwarancję spokojnego najmu. Osoba zatrudniona od wielu lat na umowę o pracę na czas nieokreślony może za kilka miesięcy stracić pracę.

Ktoś, kto dziś nie ma żadnych zadłużeń, może za rok znaleźć się w trudnej sytuacji finansowej. Z drugiej strony kandydat, który dopiero zmienił pracę, może przez wiele lat okazać się wzorowym najemcą.

Nigdy nie podejmujesz więc decyzji mając pewność.

Podejmujesz ją, oceniając ryzyko. I właśnie to jest najważniejszy cel całego procesu, który opisałam w tym poradniku.

Nie każda informacja ma taką samą wagę.

Zdecydowaną większość decyzji podejmuję na podstawie całokształtu informacji zebranych podczas rozmowy i weryfikacji.

Zdarzają się jednak sytuacje, w których już jedna odpowiedź albo jeden wynik weryfikacji wystarczają, żebym zrezygnowała z wynajęcia mieszkania.

Przykładowo nie wynajmuję mieszkań osobom, które pracują wyłącznie „na czarno”. Nie oznacza to, że każda taka osoba okaże się problematycznym najemcą. Oznacza jedynie, że w mojej ocenie ryzyko jest zbyt duże i nie chcę go podejmować. Są sytuacje, w których nie potrzebuję kolejnych argumentów, ponieważ już jedna z nich przekracza poziom ryzyka, który jestem gotowa zaakceptować.



Patrz na całość

Znacznie częściej jednak decyzja nie jest aż tak oczywista. Wtedy staram się spojrzeć na wszystkie informacje razem. Nie oceniam wyłącznie rodzaju umowy, wysokości dochodów czy odpowiedzi na jedno pytanie. Zastanawiam się, czy wszystkie zebrane informacje tworzą spójny obraz.



Jeżeli kandydat od kilku lat pracuje w tej samej firmie, ma stabilne dochody, nie ma zaległości i podczas rozmowy odpowiada spokojnie oraz konsekwentnie, pojedyncza drobna nieścisłość zwykle nie ma dla mnie większego znaczenia.

Jeżeli jednak pojawia się kilka informacji zwiększających ryzyko, przestaję analizować je oddzielnie. Zaczynam patrzeć na ich łączny wpływ na moją decyzję.



Nie przekonuj sam siebie

To chyba najważniejsza lekcja, jakiej nauczyłam się przez lata.

Jeżeli po zakończeniu całej weryfikacji łapię się na tym, że zaczynam sama siebie przekonywać:

"Może przesadzam..."

"Może tym razem będzie inaczej..."

"Przecież nie musi być tak źle..." to bardzo często okazuje się, że próbuję zignorować informacje, które wcześniej sama uznałam za ważne.

Z mojego doświadczenia wynika, że właśnie wtedy najczęściej podejmowałam decyzje, których później żałowałam.

Lepiej poczekać niż później żałować

Doskonale wiem, że pustostan kosztuje.

Sama wielokrotnie miałam pokusę, żeby szybciej wynająć mieszkanie osobie, która nie do końca spełniała moje kryteria.

Po latach doszłam jednak do wniosku, że tydzień czy miesiąc dłuższego oczekiwania zwykle kosztują znacznie mniej niż późniejsze problemy z najemcą, który od początku budził moje wątpliwości.

Dlatego jeśli po przeprowadzeniu całej weryfikacji nadal uważasz, że ryzyko jest zbyt duże, nie bój się odmówić.

Kolejny kandydat prędzej czy później się pojawi.

Co warto zapamiętać?

- Celem weryfikacji nie jest znalezienie idealnego najemcy. Celem jest jak największe ograniczenie ryzyka.
- Większość decyzji warto podejmować na podstawie całokształtu informacji, a nie pojedynczej odpowiedzi czy dokumentu.
- Są jednak sytuacje, które same w sobie mogą być wystarczającym powodem do odmowy wynajęcia mieszkania.
- Nie podejmuj decyzji pod wpływem presji czasu ani sympatii do kandydata.
- Jeżeli po zakończeniu całej weryfikacji musisz przekonywać samego siebie, że „może będzie dobrze”, zastanów się jeszcze raz, czy naprawdę chcesz podpisać tę umowę.

To, co opisałam w tym poradniku, nie jest niczym wyjątkowym ani nowym. W krajach, w których rynek najmu jest bardziej rozwinięty, weryfikacja najemcy jest standardem. Dla większości właścicieli mieszkań jest czymś równie naturalnym jak sprawdzenie stanu technicznego mieszkania przed jego zakupem.



W Polsce nadal wielu właścicieli całkowicie pomija ten etap albo ogranicza go do kilku pytań i oceny pierwszego wrażenia.

Między innymi dlatego tak często słyszymy o problemach z nierzetelnymi najemcami i dramatach właścicieli mieszkań, w których ktoś mieszka miesiącami lub latami i nie płaci czynszu.

Pamiętaj jednak o jednej rzeczy: weryfikując kandydata, nie oceniasz człowieka.

Oceniasz wyłącznie ryzyko związane z podpisaniem z nim umowy najmu.

Każdy właściciel ma prawo sam zdecydować, jaki poziom ryzyka jest gotowy zaakceptować. Rolą weryfikacji nie jest znalezienie „idealnego” najemcy, ale podjęcie możliwie najlepszej decyzji na podstawie informacji, które są dostępne w danym momencie.

Jeżeli zastosujesz w praktyce proces opisany w tym poradniku, będziesz podejmować decyzje bardziej świadomie i znacznie ograniczysz ryzyko wynajęcia mieszkania niewłaściwej osobie. Nawet jedna trafna decyzja może oszczędzić Ci tysiące złotych, wiele miesięcy stresu i ogromną ilość czasu. Właśnie dlatego uważam, że najważniejszą umiejętnością właściciela mieszkania nie jest podpisanie dobrej umowy, ale podjęcie właściwej decyzji jeszcze przed jej podpisaniem.

Teraz Twoja kolej.

Masz w ręku konkretny proces, który możesz wykorzystać przy każdym kolejnym kandydacie na najemcę. Wiesz już, o co pytać, na co zwracać uwagę, jakie dokumenty analizować i kiedy lepiej odmówić, zamiast ryzykować kosztowne problemy.

Nie musisz działać na wyczucie ani podejmować decyzji tylko na podstawie pierwszego wrażenia. Możesz przejść przez cały proces krok po kroku i oprzeć swoją decyzję na konkretnych informacjach.

Przed kolejnym wynajmem wróć do tego poradnika, przejdź przez każdy etap i podejmij decyzję spokojnie, świadomie i bez presji.

Po 598 najemcach i latach praktyki zamieniam sprawdzony system bezpiecznego najmu w kompleksowy kurs dla właścicieli mieszkań.

Jeżeli przeczytałeś ten poradnik, wiesz już, jak znacznie ograniczyć ryzyko wynajęcia mieszkania osobie, która nie płaci czynszu i nie chce się wyprowadzić.

Właściwa weryfikacja kandydata jest jednym z najważniejszych elementów bezpiecznego wynajmu.

Przez lata przekonałam się jednak, że największe bezpieczeństwo daje dopiero połączenie właściwej weryfikacji z dobrze poukładanym systemem wynajmu.



Tak jak nawet najlepiej przygotowana umowa nie zabezpieczy właściciela przed wynajęciem mieszkania niewłaściwej osobie, tak samo sama weryfikacja nie sprawi, że cały wynajem będzie przebiegał spokojnie i bezproblemowo.

Dopiero połączenie obu tych elementów z odpowiednimi procedurami, jasno określonymi zasadami i sprawdzonym sposobem działania pozwala ograniczyć ryzyko problemów na każdym etapie wynajmu.

Właśnie dlatego przygotowuję kompleksowy kurs, w którym pokażę cały system bezpiecznego wynajmu mieszkań – od przygotowania nieruchomości do wynajmu, przez organizację całego procesu, odpowiednie procedury i formalności, aż po prowadzenie najmu. W jednym miejscu zbiorę rozwiązania, które wypracowałam przez lata praktyki i pracy z 598 najemcami, aby wynajem był bardziej przewidywalny, spokojniejszy i możliwie bezproblemowy.

Tworzę kurs, którego sama szukałam, gdy zaczynałam wynajmować mieszkania. Materiał, który zbierze w jednym miejscu wszystko, co naprawdę ma znaczenie, i pozwoli właścicielom mieszkań wynajmować spokojniej, bezpieczniej i z większą pewnością.

Będzie mi bardzo miło, jeśli napiszesz do mnie po przeczytaniu tego poradnika.

Chętnie poznam Twoją opinię, dowiem się, która wskazówka okazała się dla Ciebie najbardziej wartościowa i jakie zagadnienia związane z wynajmem mieszkań Twoim zdaniem warto szerzej omówić w przygotowywanym kursie. Każdą wiadomość czytam osobiście, a najczęściej pojawiające się pytania i problemy uwzględnię podczas dopracowywania materiałów.

Jeśli chcesz otrzymać informację o premierze kursu i dołączyć do grona osób, które dowiedzą się o niej jako pierwsze, również daj mi znać.

Najtrudniejszy element bezpiecznego wynajmu masz już za sobą. O spokoju podczas najmu zdecydują kolejne decyzje, które podejmiesz jako właściciel.



www.facebook.com/stabilnywynajem

kontakt@stabilnywynajem.pl

www.stabilnywynajem.pl



Narzędzia do weryfikacji najemcy

Na zakończenie przygotowałam kilka prostych narzędzi, które ułatwią Ci przeprowadzenie całego procesu weryfikacji i pomogą nie pominąć żadnego ważnego elementu.

Możesz je wydrukować albo zapisać w telefonie i korzystać z nich podczas rozmowy z kandydatami. Dzięki nim łatwiej przejdiesz przez cały proces weryfikacji i zmniejszysz ryzyko pominięcia informacji, które mogą mieć wpływ na decyzję o wynajęciu mieszkania.

Checklista rozmowy telefonicznej

Pytania

- ☐ Dla kogo szuka Pan/Pani mieszkania?
- ☐ Czy planuje Pan/Pani mieszkać sam/sama, czy z kimś?
- ☐ Czy pracuje Pan/Pani na umowę o pracę?
- ☐ Od kiedy chce Pan/Pani wynająć mieszkanie?
- ☐ Na jak długo chce Pan/Pani wynająć mieszkanie?
- ☐ Czy widział/a Pan/Pani, że umowa jest zawierana na czas określony, czyli do dnia, z możliwością przedłużenia? Czy taki okres najmu Panu/Pani odpowiada?
- ☐ Czy czytał/a Pan/Pani ogłoszenie i dokładnie zna lokalizację, wysokość kaucji oraz pozostałe warunki najmu?
- ☐ Czy pali Pan/Pani?
- ☐ Czy ma Pan/Pani zwierzęta?

Decyzja

- ☐ Umówić spotkanie
- ☐ Nie umawiać spotkania
- ☐ Dopytać podczas spotkania o:

Checklista podczas pokazywania mieszkania

Pytania

- ☐ Gdzie mieszka Pan/Pani obecnie?
- ☐ Dlaczego chce się Pan/Pani wyprowadzić?
- ☐ Od kiedy pracuje Pan/Pani w obecnym miejscu?
- ☐ Do kiedy ma Pan/ Pani obecną umowę dotyczącą pracy? (czy co najmniej tak długo, jak planowany okres najmu)
- ☐ Kaucja jest płatna przy podpisaniu umowy. Czy nie będzie to dla Pana/Pani problem?
- ☐ (Jeżeli wcześniej wynajmował/a mieszkanie) Czy mogę skontaktować się z poprzednim wynajmującym?

Obserwacje

- ☐ Odpowiedzi są spójne.
- ☐ Odpowiedzi są niespójne.
- ☐ Próbuje negocjować wcześniej ustalone warunki.
- ☐ Jest punktualny.
- ☐ Kultura osobista nie budzi zastrzeżeń.
- ☐ Poziom ryzyka wydaje się niski.
- ☐ Mam wątpliwości.

Notatki

.....

Decyzja

- ☐ Przejść do weryfikacji.
- ☐ Podziękować zainteresowanemu.

Checklista dokumentów

- ☐ Dowód osobisty.
 - ☐ Przelew weryfikacyjny.
 - ☐ Zaświadczenie od pracodawcy.
 - ☐ Raport BIG InfoMonitor.
 - ☐ Raport KRD.
 - ☐ Raport ERIF
 - ☐ Dane z dokumentów są zgodne z informacjami podanymi wcześniej przez kandydata.
-

Karta oceny kandydata

Stabilność dochodów

- ☐ Niska
- ☐ Średnia
- ☐ Wysoka

Historia płatnicza

- ☐ Budzi zastrzeżenia
- ☐ Pojedyncze wątpliwości
- ☐ Bez zastrzeżeń

Spójność odpowiedzi

- ☐ Niespójna
- ☐ Częściowo spójna
- ☐ Spójna

Stosunek do warunków najmu

- ☐ Próbuje zmieniać wcześniej zaakceptowane warunki.
- ☐ Pojedyncze próby negocjacji.
- ☐ Akceptuje ustalone warunki.

Moje wątpliwości

.....

Informacje przemawiające za wynajęciem mieszkania

.....

Ostateczna decyzja

- ☐ Wynająć mieszkanie.
- ☐ Dodatkowo zweryfikować / dopytać o
- ☐ Odmówić wynajęcia mieszkania.

Wzór zaświadczenia dla pracodawcy

ZAŚWIADCZENIE O ZATRUDNIENIU

Imię i nazwisko pracownika:

.....

Data rozpoczęcia zatrudnienia:

.....

Rodzaj umowy:

.....

Umowa obowiązuje do:

.....

Stanowisko:

.....

Potwierdzamy, że zatrudnienie trwa na dzień wystawienia niniejszego zaświadczenia.

Potwierdzamy, że wynagrodzenie pracownika wynosi nie mniej niż zł netto miesięcznie.

Data:

.....

Pieczęć i podpis pracodawcy:

.....

Test przed podjęciem ostatecznej decyzji

Przed podpisaniem umowy zatrzymaj się na chwilę i odpowiedz sobie na kilka pytań.

1. Czy po przeprowadzeniu całej weryfikacji poziom ryzyka wydaje mi się niski?

☐ TAK

☐ NIE

2. Czy moja decyzja wynika z informacji zebranych podczas rozmowy i weryfikacji, a nie z pierwszego wrażenia lub sympatii do kandydata?

☐ TAK

☐ NIE

3. Czy nie próbuję zignorować sygnałów ostrzegawczych tylko dlatego, że zależy mi na szybkim wynajęciu mieszkania?

☐ TAK

☐ NIE

4. Czy łapię się na tym, że próbuję przekonać sam siebie: „Może będzie dobrze...”?

☐ TAK

☐ NIE

Jeżeli na dwa lub więcej pytań odpowiedziałeś NIE lub przy ostatnim pytaniu zaznaczyłeś TAK, jeszcze raz przeanalizuj całą sytuację, zanim podejmiesz ostateczną decyzję.