

Арендовать жилье в Швейцарии - миссия невыполнима? | Louer un logement en Suisse, est-ce une mission impossible?

Auteur: Татьяна Гирко, [Женева-Лозанна-Берн-Цюрих](#) , 22.06.2017.



(© NashaGazeta.ch)

На какие только ухищрения не приходится идти швейцарцам, чтобы понравиться владельцу квартиры, на которую претендуют еще несколько десятков кандидатов.

Об этом – в новом исследовании [comparis.ch](https://www.comparis.ch).

|
Les Suisses trichent parfois pour plaire au propriétaire d'un appartement, dont plusieurs candidats aimeraient signer un bail. Une nouvelle étude de [comparis.ch](https://www.comparis.ch) est consacrée à ce sujet.

Louer un logement en Suisse, est-ce une mission impossible?

В наши дни поиски нового жилья по сложности сопоставимы с поисками новой работы, отмечают швейцарские эксперты, решившие подробнее изучить небольшие хитрости, к которым чаще всего прибегают жители Конфедерации, желающие произвести впечатление на владельца недвижимости или представителя компании, занимающейся арендой. Идеальный кандидат не должен курить, играть на музыкальных инструментах, иметь домашних животных или странные увлечения. Даже если подобные требования не всегда напрямую указаны в объявлении, некоторые потенциальные арендаторы предпочитают утаить «спорные» детали, рассчитывая предстать в более выигрышном свете по сравнению с другими претендентами на подписание заветного контракта.

Согласно опросу, проведенному интернет-платформой в девяти крупнейших городах Романдской Швейцарии и немецкой части страны, одному из семи кандидатов уже доводилось давать о себе неполную или фальшивую информацию. Идет ли речь о подделке выписки из реестра об отсутствии задолженности, зарплатных ведомостей или более мелких «грехах», в исследовании не уточняется. Однако специалист по недвижимости Нина Шпилхофер предупреждает: «Не рекомендуется делать ложные заявления при выставлении своей кандидатуры. В зависимости от масштаба, рано или поздно такая ложь станет явной. Небольшие недостатки в досье кандидата легко можно компенсировать благоприятным впечатлением, произведенным при личной встрече во время визита».

Однако 8 из 10 участников опроса, которым уже доводилось скрывать пикантные детали из своей биографии, утверждают, что все прошло гладко. Более того, в будущем, если потребуется, они снова готовы «забыть» о своем тромбоне, любимой кошке или вредных привычках, лишь бы произвести благоприятное впечатление на арендодателя. Примечательно, что чаще к таким ухищрениям прибегают жители Романдской Швейцарии: в Женеве и Лозанне каждый пятый кандидат не открывает владельцам квартир все свои секреты. В немецкой части доля желающих получить жилье любой ценой ниже: 16% в Базеле, 13% в Берне и 12% в Цюрихе. Связана ли эта тенденция с моральными качествами жителей разных регионов, или главную роль здесь играет все же ажиотаж на рынке, неизвестно.

В то же время авторы исследования обращают внимание на такую особенность: молодежь от 18 до 39 лет охотнее идет на подлог, желая произвести хорошее впечатление при аренде жилья. Каждый пятый представитель этой возрастной категории что-то скрывает или приукрашивает действительность. Впрочем, в том, что молодежи может быть труднее доказать свою платежеспособность и благонадежность, чем более зрелым кандидатам, нет ничего удивительного.

Процедуры поиска жилья и работы роднит тот факт, что почти треть кандидатов

одеваются для осмотра квартиры или дома так, как если бы шли на интервью по трудоустройству, создавая себе имидж делового человека. Еще треть кандидатов стараются выглядеть более элегантно, чем обычно, больше тяготея к спортивному стилю. Остальные не придают этому фактору большого значения и приходят на встречу с потенциальным арендодателем в повседневной одежде. Лишь небольшая доля респондентов (3%) пытаются соблазнить владельцев жилья вызывающими декольте, короткими юбками и другими особенностями выбранного стиля.

В Лозанне и Женеве строгой одежде отдает предпочтение почти каждый второй кандидат. «В этих двух городах процесс поиска жилья настолько сложен, что повседневной одежды недостаточно, чтобы произвести хорошее впечатление во время визита, как и во время интервью при трудоустройстве. Неподходящая одежда или небрежный вид могут полностью уничтожить ваши шансы на рынке жилья с высоким уровнем конкуренции», – считает Нина Шпилхофер.

Добавим, что согласно еще одному исследованию comparis.ch, проведенному в конце 2016 года, больше половины швейцарцев, переезжавших в течение последних двух лет, потратили на поиски нового жилья менее двух месяцев, а 28% справились с этой задачей всего за месяц. В среднем они посещали по 6 потенциальных объектов и подавали необходимый пакет документов по 3,5 раза. По мнению экспертов, эти цифры свидетельствуют о снижении напряженности на рынке аренды жилья. Однако ситуация заметно отличается в зависимости от региона. Так, в Романдской Швейцарии и в Тичино большинство кандидатов проводят в поисках не меньше четырех месяцев. Таким образом, мелкие ухищрения, строгий дресс-код и другие способы произвести впечатление на владельца недвижимости, подкупающей соотношением «цена/качество», в ближайшее время, скорее всего, не потеряют актуальности.

[снять жилье в швейцарии](#)
[аренда жилья в Швейцарии](#)
[жилье в Швейцарии](#)
[Швейцария](#)

Статьи по теме

[Швейцарские арендаторы переплатили 7 млрд франков](#)
[Переехать в новое жилье, чтобы сэкономить?](#)
[Аренда в Швейцарии: дорогие города](#)
[Как снять жилье в Швейцарии?](#)
[И ключ от квартиры, где деньги лежат](#)

Source URL:

<https://dev.nashagazeta.ch/news/la-vie-en-suisse/arendovat-zhile-v-shveycarii-missiya-nevy-polnima>