

Аренда квартир на фоне роста ключевой ставки: как изменился рынок

Автор: Оксана Полякова

18.12.2024

В 2024 году на рынке продаж жилья сложилась экстраординарная ситуация – ипотека подорожала сильно и надолго, льготные программы для всех категорий заемщиков отменены, остались существенные ограничения, и ждать, что жилищные кредиты станут доступными, пока не приходится: на этом фоне возможностей купить собственные квартиры у людей стало меньше, зато увеличился интерес к найму. Разумеется, стоимость аренды квартир в Москве выросла. Как вести себя арендодателям и арендаторам в новых условиях? Поговорим о массовом рынке (это категории эконом и комфорт), поскольку именно он занимает около 70% спроса и предложения в сегменте аренды.

Кто виноват

В СМИ транслируется, что огромное влияние на сектор аренды имеет рост ключевой ставки и повышение стоимости ипотечных кредитов в 2024 году. В действительности это не совсем так. Достаточно вспомнить, что спрос на найм именно экономичных вариантов квартир в Москве существенно вырос еще весной–летом 2023 г. (когда работала льготная ипотека и рыночная была вполне востребована) и с тех пор интерес к этому жилью не ослабевал. Разумеется, все поступающие в рекламу объекты данной ценовой категории разбираются очень быстро — они не накапливаются в предложении, а сразу же сдаются. Так сформировался дефицит. В 2024-м ситуация естественным образом усугубилась: как снежный ком увеличивался спрос, который не мог быть удовлетворен, квартир не хватало даже зимой, весной и в начале лета, то есть, в те периоды, когда традиционно рынок малоактивен. В августе и осенью этого года был зафиксирован 9-кратный разрыв между количеством запросов и объектов в базе.

При этом вряд ли можно говорить о массовом перетоке клиентов из сегмента продаж на рынок аренды жилья и, тем более, называть его главным фактором роста спроса. Потому что физически это вряд ли возможно по двум причинам.

Первая причина. Те, у кого есть намерение купить жилплощадь в Москве, уже где-то живут здесь – в собственной старой квартире или в съемной (желающие осесть в городе обычно сначала снимают, а уже потом покупают). Соответственно, пока возможности купить нет, они остаются на своих местах, и квартиросъемщики продлевают договоры найма: это жилье не

освобождается и не выходит на рынок, что также способствует дефициту в секторе аренды. Конечно, есть те, кто планировал переехать в купленную столичную квартиру – у них не получилось купить, и они решили снять. Но довольно сомнительно, что это массовое явление.

Вторая причина. Большинство покупателей жилья для собственного проживания были ориентированы на новостройки по льготной ипотеке – кто-то сделал это приобретение, кто-то не успел до отмены безадресной субсидированной программы в июле этого года, но каждый из них, кто был арендатором, им и остается. Ведь и купив новостройку до 01.07.2024 г., нужно ждать, пока дом будет сдан в эксплуатацию, и продолжать снимать. Эти квартиры также не выходят на рынок, что влияет на дальнейшее формирование дефицита съемных объектов.

Иными словами, недостаток лотов в экспозиции найма был спровоцирован не новым спросом от небывалого наплыва арендаторов (его и не было, и нет), а в значительной степени тем, что договоры найма продлеваются, а другие поступающие в базу квартиры тут же сдаются, потому что очередь за съемным жильем стоит давно.

Что почем на рынке аренды в Москве

В условиях дефицита стоимость всегда растет – повышение цен на аренду в Москве на 20–25% было зафиксировано в августе–сентябре 2023 года, нынешней осенью они увеличились еще примерно на 20% и пока держатся. В среднем, по данным ИНКОМ-Недвижимость, в масс-маркете (к которому относятся лоты эконом- и комфорт-классов) студии в столице сдаются по ставкам 46–57 тысяч рублей, однокомнатные квартиры – 52–66 тысяч рублей, двухкомнатные – 67–87 тысяч рублей, трехкомнатные – 76–123 тысяч рублей.

Самые дешевые квартиры в старой Москве (если не учитывать Зеленоград, где жилфонд априори самый дешевый, и куда не особенно хотят ехать наниматели) сегодня сдаются по ценам 40–43 тысячи рублей в месяц.

Собственники на массовом рынке не снижают арендные ставки, не дают скидок и категоричны в ограничениях. Например, абсолютное большинство против заселения квартирантов с маленькими детьми и животными. Многие не хотят сдавать жилплощадь студентам и учащимся – уговорить их могут родители студентов, если возьмут полную финансовую и юридическую ответственность за найм на себя и увеличат арендную стоимость процентов на 10. Часто отказываются рассматривать в качестве жильцов неславян, т. н. совместных арендаторов, одиноких мужчин. Более лояльны собственники к единоличным нанимательницам в возрасте 30–45 лет. А вот идеальный вариант: семейная пара в официальном браке с регистрацией по месту постоянного жительства в Москве или Московской области.

Что делать арендодателям в 2025 году

До конца рождественских каникул количество запросов на минимальном уровне – это обычное явление. И в отсутствие каких-то новых экономических или социальных потрясений и вызовов рынок аренды будет работать, руководствуясь сезонностью. Традиционно с

февраля по апрель он оживляется, поступает больше заявок от клиентов-нанимателей; в мае-июне – спад в связи с праздниками и началом отпускного периода; в июле активизируются те, кто желает найти жилье до новой волны роста спроса и цен – с августа по конец октября на рынке так называемый высокий сезон; в ноябре и декабре – всегда спад. Уже в нынешнем ноябре-декабре зафиксировано снижение количества заявок от нанимателей и расширение предложения. Тем не менее, недостаток объектов сохраняется.

На фоне перманентного дефицита сезонность проявляется не так ярко, как раньше: за два последних года собственники привыкли к завышенным ценам, и многие постараются держать их в дальнейшем. Это разумно до определенных пределов, ведь зачастую наймодатели руководствуются слухами и склонны переоценивать свои объекты. Квартира несоответствующего качества будет простаивать и вместо дохода приносить только расходы на свое содержание.

Чтобы оценить свой объект по достоинству, сначала следует определиться, кому можно его сдать, и кого вы желали бы видеть квартиросъемщиками. Например, у вас скромная однокомнатная квартира в типовом доме в спальном районе на окраине – ею мог бы заинтересоваться студент или молодой специалист, а вам бы хотелось сдать семейной паре с постоянной работой и стабильным заработком. Расскажите о своих планах риэлтору – он точно знает конъюнктуру рынка, грамотно определит стоимость и посоветует, как можно ее увеличить. Возможно, после проведения косметического ремонта жилплощадь станет более ликвидной. Кроме того, эксперт подберет кандидатуры в соответствии с вашими пожеланиями. Но для того, чтобы решение задачи было действительно выгодным, нужно обратиться в крупное агентство недвижимости – в таких компаниях квалифицированные услуги по сдаче арендодателям оказываются бесплатно.

Что делать арендаторам в 2025 году

Арендаторам было сложно найти подходящее жилье последние два года, непросто будет и в 2025-м. Чтобы сэкономить, рекомендуем рассматривать варианты в удаленных районах города и не заикливаться на одной локации – расширение географии поиска позволит подобрать на выбор разные варианты, а если от метро или МЦК придется проехать несколько остановок транспортом, это может снизить арендную ставку на 10–15%. Существенно дешевле жилье в Новой Москве, можно уехать и в Подмоскovie, особенно если не нужно ежедневно добираться в московский офис, ведь многие продолжают трудиться в удаленном режиме.

Не находится подходящая отдельная однушка или дорого? Ищите компаньонов – хотя бы какое-то время можно снимать квартиру в складчину: будет дешевле, и это удобнее, чем комната в квартире с хозяевами. Есть навыки несложных ремонтных работ? Договаривайтесь с собственниками, которые сдают жилье «под ремонт» – на время его проведения вашими силами стоимость снижается на 10–40% в зависимости от трудозатрат.

Другая проблема: квартиры и цены вам подходят, но при сегодняшней конкуренции и привередливости арендодателей вы сами формально попадаете в категорию «нежелательных арендаторов» – например, у вас семья и маленький ребенок, или вы никогда не бросите любимого пса. Для начала в телефонном разговоре нужно постараться

убедить риэлтора, что вы – платежеспособный и добросовестный наниматель: расскажите о том, что у вас стабильная работа и зарплата, вам важно, что рядом с домом хороший детсад или парк для прогулок с воспитанным питомцем, у вас все и всё под строгим контролем. Главное – вызвать интерес к себе, чтобы специалист по аренде решил пригласить вас на просмотр квартиры. На собеседовании с собственником ведите себя уверенно, будьте вежливы и доброжелательны – возможно, вы и наймодатель жилплощади понравитесь друг другу, и в дальнейшем у вас сложатся хорошие партнерские взаимоотношения.

В качестве резюме рекомендуем и нанимателям, и квартировладельцам помнить о том, что аренда жилья – это не просто бизнес, услуга и выполнение обязательств по договору. Сторонам сделки придется взаимодействовать длительное время, и человеческий фактор следует учитывать. Мы же всегда рады помочь не только найти подходящий вариант и оформить все документы по сделке, но и урегулировать спорные вопросы, которые могут возникнуть в период найма. Живите дружно!