



Объем предложения жилья в аренду в три раза превысил спрос

Во втором квартале 2009 года на столичном рынке аренды жилья был впервые зафиксирован троекратный разрыв между количеством сдаваемых квартир и желающими их снять. Такой дисбаланс предложения и спроса риэлторы объясняют финансовым кризисом: владельцы недвижимости хотят заработать, сдавая жилье, однако потенциальные квартиросъемщики не могут позволить себе снять квартиру даже по сниженным ценам. К лету стоимость аренды квартир эконом-класса зафиксировалась на уровне 20-30 тыс. руб. в месяц в зависимости от количества комнат, что в среднем на 20% ниже докризисных цен. Участники рынка надеются на оживление спроса к осеннему сезону.

О значительной разнице между количеством предложений о сдаче жилья внаем и числом желающих снять квартиру РБК daily рассказали в компании "Пересвет-Недвижимость". Все опрошенные агентства недвижимости также зафиксировали большой разрыв между предложением и спросом на рынке аренды, но в чуть меньших масштабах. Так, в холдинге "Миэль" говорят о том, что апреле-июне количество выставленных квартир превысило число арендаторов в 1,7 раза.

Первый заместитель директора компании "Миэль-Аренда" Мария Жукова замечает, что предложение на рынке аренды в целом всегда превышает спрос. Но бывали и сезонные пики спроса, когда, наоборот, спрос превышал предложение, например, в августе-сентябре 2006 года, июле-августе 2007 года и июле-сентябре 2008 года, отмечает эксперт. Начальник отдела аренды "Пересвет-Недвижимость" Галина Фабрицкая напоминает, что разрыв между спросом и предложением стал увеличиваться с началом кризиса: "Ставки на аренду снижались не так быстро, как доходы квартиросъемщиков, поэтому многие вынуждены были отказаться от найма жилья, за счет чего высвободилась часть квартир, предложение увеличилось, а спрос снизился". Ана-литики МИАН добавляют, что объем предложения сдаваемого жилья рос в том числе за счет объектов, переориентированных из сегмента продажи.

При этом объем спроса, перешедшего в реальные сделки, в эконом-классе практически равен предложению, говорит г-жа Фабрицкая, тогда как в бизнес-классе разница между сделками и выставленными квартирами составляет 40%. Большинство потенциальных арендаторов, запрашивающих жилье разных классов, в итоге останавливаются на самых недорогих квартирах, поясняют эксперты. Согласно данным МИАН, наибольшей популярностью сегодня пользуются одно-двухкомнатные квартиры эконом-класса стоимостью 20-30 тыс. руб. в месяц, расположенные в пешеходной доступности от метро в спальных районах Москвы. В "Пересвет-Недвижимость" предел финансовых способностей арендаторов ограничивают 25 тыс. руб. в месяц, тогда как до кризиса "экономичная" квартира в месяц стоила 25-38 тыс. руб.

Участники рынка единогласно говорят, что нынешний уровень цен является пределом для рынка аренды, и дальше они уже падать не будут. Подтверждением этого должно служить то, что владельцы квартир уже не соглашаются на значительный дисконт. По словам г-жи Жуковой, если скидки от заявленной цены и удастся добиться, то в среднем она не превышает 5-7%. "В эконом-классе скидки встречаются наиболее редко", - добавляет она. "Цены реальных сделок вплотную приблизились к ценам предложения, а в экономе практически сошли на нет, - соглашается генеральный директор МИАН Дмитрий Кузнецов. - Если весной в процессе торга большинство арендодателей снижали цены на 5-10%, то сегодня, в преддверии нового осеннего сезона и ожидаемого роста спроса и ставок, они предпочитают сдать квартиру по своей цене либо отложить сделку, понимая, что через месяц максимум два она уйдет на их условиях".

Хотя большинство риэлторов и надеются на новый деловой сезон, они признают, что уровень доходов арендаторов вряд ли вырастет к сентябрю, а значит, оживление рынка снова отложится на неопределенный срок.

НАТАЛЬЯ КОПЕЙЧЕНКО