

Обзор рынка г. Атырау

Жилая недвижимость

www.cbre.kz

4 кв. 2011

Коротко о главном

| | По сравнению | |
|------------|--------------|------|
| | 3 кв | 4 кв |
| Цены | ↔ | ↔ |
| Поглощение | ↔ | ↔ |

Основные темы

- Общий объем инвестиций в жилищное строительство за период январь-декабрь 2011г. составил 23,1 млрд. тенге;
- В январе-декабре 2011г. общая площадь введенного жилья в Атырауской области составила 594 591 кв.м, что на 8,5% больше по сравнению с аналогичным периодом 2010 года;
- Недостаток предложения жилых площадей хорошего уровня для удовлетворения спроса на покупку и аренду;
- Сохранение уровня арендных ставок.

ОБЗОР

Город Атырау - областной центр Атырауской области Республики Казахстан. Одной из географических особенностей города является то, что часть города расположена на правой стороне реки Урал в Европе, а другая часть в Азии.

Атырау, известный как «нефтяная столица» Казахстана, насчитывает 263 347 жителей (согласно данным на 1 декабря 2011 года).

На долю Атырауской области приходится около 21% всего объема инвестиций в основной капитал в Казахстане. В январе - декабре 2011г. общий уровень инвестиций в основной капитал составил 1 060 976 млн.тенге. Приблизительно 71% от этой суммы было инвестировано из иностранных источников.

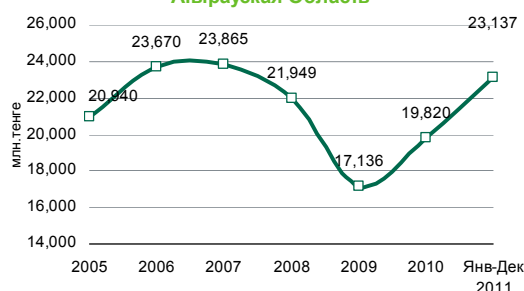
Объем промышленного производства Атырауской области в январе – декабре 2011 года составил 4 243 207 млн.тенге, что в процентном соотношении практически соответствует показателю за аналогичный период 2010 года.

В то же время в период с января по декабрь 2011 года общий объем инвестиций в жилищное строительство достиг 23,1 млрд.тенге, что приблизительно на 11 % выше, чем за аналогичный период 2010г.

В январе-декабре 2011 года общая площадь введенного жилья в Атырауской области составила 594 591 кв.м. Следует отметить, что индекс физического объема введенного жилья к соответствующему периоду 2010 года также увеличился и составил 108,5%.

Наибольший удельный вес в объеме введенного в области жилья занимают Атырау (64,7%), Жыльойский (19%) и Махамбетский (5,1%) районы области.

Инвестиции в жилищное строительство, Атырауская Область



Источник: Агентство РК по Статистике

Атырау по существу считается городом, куда люди приезжают работать, в результате чего спрос на покупку жилой недвижимости практически полностью представлен местным населением, а сделки купли-продажи заключаются главным образом между физическими и юридическими лицами.

В отличие от этого, на рынке аренды жилья доминируют специализированные компании с иностранным участием или руководством.

По критериям качества на рынке лидируют офисные и гостиничные здания. Несмотря на то, что по сравнению с ними жилье представлено существенно большим количеством объектов, оно уступает им по уровню общего качества.

В текущих экономических условиях ипотека становится практически единственной возможностью для многих людей приобрести собственную квартиру.

Следует отметить, что на рынок ипотечного кредитования с начала года вышли некоторые банки второго уровня с предложениями своих ипотечных программ, однако ипотека остается довольно дорогим и относительно недоступным инструментом для населения.

Средние процентные ставки варьируются в пределах 17-18% годовых; первоначальный взнос - 30-40%; (в зависимости от состояния приобретаемой недвижимости). Срок кредитования может быть от 10 до 25 лет.

Сегодня большинство заемщиков при выборе ипотечного кредита ориентируются в первую очередь на размер процентных ставок.

Появление на рынке более доступной недвижимости вероятно будет способствовать улучшению жилищных условий для лиц с низким и средним уровнем доходов, т.е. для основной массы населения.

Ввод в действие жилых площадей, тыс.кв.м



Источник: Агентство РК по Статистике

Объемы и темпы строительства жилья и социальных объектов, а также темпы развития инфраструктуры в 2009 – 2010 годах снизились в связи со сложившейся экономической ситуацией. Мировой финансовый кризис серьезно сказался на деятельности крупных строительных компаний, которые начав строительство крупных жилых комплексов не смогли их завершить.

В соответствии с государственной жилищной программой продолжается строительство микрорайона «Коркем», дома в котором предназначены для бюджетников, очередников и социально уязвимых категорий населения, а также строительство микрорайона «Нурсая». Дома в данном микрорайоне выделены под ипотечную программу и под арендное жилье.

Кроме того в настоящее время по государственной программе строится коммунальное жилье по ул.Жарбусынова, ул.Утемисова и по ул.Ерниязова. Строительство данных объектов было начато в марте 2011 года, а ввод в эксплуатацию запланирован на декабрь 2011 года. Общее количество квартир - 162 с площадью - 9 096,8 кв.м.

Несмотря на непростые экономические условия, в Атырау отмечено относительное увеличение спроса на жилье. Среди причин растущего спроса можно назвать активную миграцию, приводящую к стремительному росту населения города.

Как нами отмечалось ранее, по официальным данным численность населения города на декабрь 2011 года насчитывает 263 347 человек. Однако есть основания считать, что реальная численность населения г. Атырау на порядок больше, учитывая приток специалистов из других городов Казахстана, из-за рубежа и дешевой рабочей силы из других республик СНГ.

В течение 4 квартала 2011г. не было введено в эксплуатацию новых жилых площадей, построенных за счет частных инвестиций девелоперов. Новые жилые площади были введены в эксплуатацию только в проектах, построенных за счет Госпрограммы.

В целом на рынке жилой недвижимости г.Атырау наблюдается слабая динамика, что главным образом связано с невысоким предложением новых строящихся объектов. В частности на рынке наблюдается острая нехватка предложения по аренде и покупке.

Данная ситуация вызвала резкий рост арендных ставок. Например, если в начале года на первичном рынке жилья можно было арендовать 2-х комнатную квартиру в ценовом диапазоне 1 000 - 1 200 долл.США, то сейчас они предлагаются по цене 1 500 -2 000 долл.США и выше.

По нашим наблюдениям количество сделок купли-продажи жилых помещений за отчетный квартал было очень ограниченным. Средняя цена продажи квартир в новостройках составила 1 500 долл.США за 1 кв.м и выше.

В следующей таблице показаны диапазоны цен продаж на первичном и вторичном рынках жилья г.Атырау, которые в течение 4 квартала 2011 года не демонстрировали значительных изменений по сравнению с предыдущим периодом:

| | Цена продажи, Долл.США за кв.м |
|-----------------|-----------------------------------|
| Первичный рынок | 1 200 – 2 300 |
| Вторичный рынок | 550 - 950 |

Источник: Scot Holland CBRE

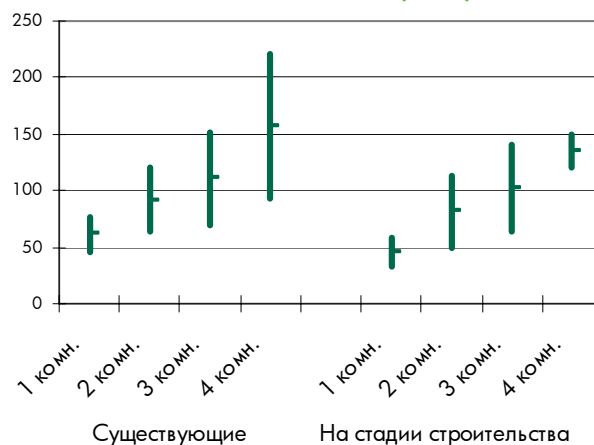
Сравнение площадей квартир в существующих и строящихся проектах выявило тенденцию к уменьшению средней площади квартир.

Следует отметить, что данная тенденция наблюдается не только в Казахстане, но также и во многих других странах мира. Эта тенденция на наш взгляд является признаком концентрации застройщиков на рынке более массового спроса и должна быть принята во внимание местными застройщиками жилой недвижимости.

| | Средние площади квартир в зависимости от количества комнат (кв.м) | |
|----------|---|------------|
| | Существующие | Строящиеся |
| 1-комн. | 61 | 45 |
| 2-комн. | 92 | 81 |
| 3-комн. | 111 | 102 |
| 4-комн. | 156 | 135 |
| 5+ комн. | 228 | - |

Источник: Scot Holland CBRE

Размеры квартир в зависимости от количества комнат (кв.м)



Источник: Scot Holland CBRE

Необходимо также отметить, что данная тенденция не относится к квартирам класса «элит», арендуемым иностранными специалистами в нефтегазовом секторе, которые обычно приезжают в Атырау вместе со своими семьями, и по этой причине как правило арендуют более дорогие квартиры большего размера.

Обзор Рынка г.Атырау

Офисная недвижимость

www.cbre.kz

4кв. 2011

Коротко о главном

По сравнению
3кв 4кв
11 10

| | | |
|---------------|---|---|
| Ставки аренды | ↔ | ↔ |
| Заполняемость | ↔ | ↔ |

Основные темы

- Рынок офисной недвижимости г.Атырау не демонстрирует существенного изменения цен продаж и арендных ставок по сравнению с показателями предыдущего периода;
- Текущее предложение офисных помещений главным образом представлено небольшими офисными зданиями класса «В» и «С», типичными для большинства областных городов в Казахстане;
- Сделки по продаже-покупке офисных помещений немногочисленны. Офисы как правило приобретаются местными компаниями на первых этажах жилых зданий или в бизнес-центрах, принадлежащих нескольким владельцам;
- Одной из основных характеристик офисного рынка г.Атырау является недостаток предложения офисных площадей с хорошим качеством и отвечающих международным стандартам.

ОБЗОР

Население Атырау растет благодаря переезду в город большого количества молодых специалистов, привлекаемых самыми высокими в стране зарплатами, а также социальными пакетами, которые предлагают компании нефтяного сектора.

Так, среднемесячная номинальная заработная плата в г.Атырау в ноябре 2011 года была равна 184 671 тенге, что более чем в 2 раза выше среднего значения по Республике Казахстан в целом.

В январе-декабре 2011г. объем иностранных инвестиции в основной капитал по Атырауской Области составил 750 902 млн тенге, при этом за счет бюджетных средств – 48 141 млн тенге.

Все эти факторы оказывают влияние на развитие городской инфраструктуры (объекты жилой недвижимости, гостиничные, образовательные, медицинские или социальные объекты), наряду с увеличением общего существующего фонда офисной недвижимости.

Исторически, офисный сегмент рынка недвижимости Атырау получил развитие практически исключительно благодаря быстрому росту и расширению компаний нефтяного сектора.

Этим объясняется тот факт, что до 2001 года офисов класса «А» в Атырау фактически не было. Однако ситуация начала изменяться с завершением строительства головного офиса «ТШО» и последовавшим за этим тендером компании «АджипККО» на строительство офисного здания.

После этого офисный рынок стал развиваться вместе с бурным ростом добычи нефти, в результате чего нехватка офисного пространства, наблюдавшаяся до 2001 года, сменилась перенасыщением рынка после 2002 года.

В начале 2009 года, общий фонд офисной недвижимости Атырау насчитывал приблизительно 250 000 кв.м. С учетом годового прироста этого показателя, который составил приблизительно 20 000 кв.м в 2009 году, к началу 2010г. общий фонд офисной недвижимости г.Атырау достиг 270 000 кв.м и оставался на этом уровне до конца отчетного периода.

В 4-ом квартале 2011 года новых офисных зданий в г.Атырау в эксплуатацию введено не было.

На фоне последствий финансового и экономического кризиса, застройщики Атырау сталкиваются с проблемами задержки сроков завершения строительства новых объектов.

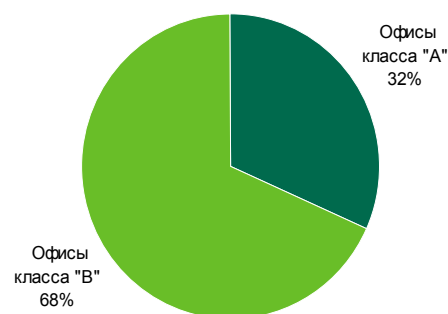
Кроме того Атырауская область известна широким присутствием компаний с иностранным участием, которые не имеют права на приобретение недвижимости в Казахстане в соответствии с действующим законодательством.

В действительности, большая часть местных компаний попросту являются филиалами «материнских компаний», головные офисы которых расположены в Астане и Алматы, стремящихся скорее арендовать нежели покупать офисы в регионе.

Как показано на одном из графиков ниже, офисный рынок Атырау сегодня представлен преимущественно офисными площадями класса «В».

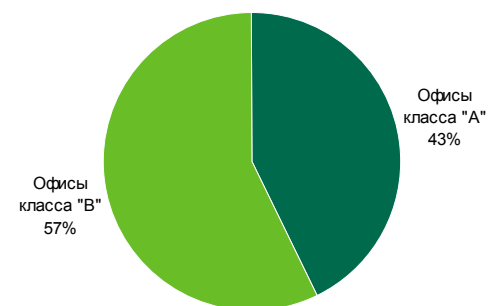
В то же время ожидается, что доля бизнес-центров класса «А» должна увеличиться вместе с вводом проектов, находящихся на этапе разработки (как показано на следующих графиках).

Действующие офисные проекты классов "А" и "В"



Источник: Scot Holland CBRE

Строящиеся офисы класса "А" и "В"



Источник: Scot Holland CBRE

Следует отметить, что спрос на офисные площади, в частности на помещения класса «А» и «В», напрямую связан с заключением контрактов с крупными нефтяными компаниями. Такие контракты зачастую проходят долгий процесс утверждения, часто подлежат расторжению, пересмотру и приостановке.

Продажа офисов в Атырау не так активна как, например, в Алматы. Как правило именно местные компании приобретают офисные помещения на первых этажах жилых зданий или в бизнес-центрах, принадлежащих нескольким владельцам.

Анализ цен продажи офисных проектов г. Атырау в период январь-декабрь 2011 года, показал, что они варьируются в диапазоне 1 800 - 2 000 долл.США за кв.м в зависимости от расположения, года постройки и соответственно состояния объекта. Таким образом отмечается, что средние цены на продажу в 4 квартале 2011 года оставались довольно стабильными, и тенденций к изменению цен в сторону увеличения или уменьшения на рынке офисной недвижимости не наблюдается.

Однако учитывая, что в настоящее время нет офисных помещений, предлагаемых в Атырау на продажу, указанные продажные цены являются скорее условным рыночным показателем, нежели ценами фактически совершенных сделок.

В основном владельцы крупных и средних бизнес-центров ориентируются на сдачу своих офисных помещений в долгосрочную аренду различным компаниям. Ставка арендной платы так же устанавливается в зависимости от расположения объекта, его инфраструктуры, наличия дополнительных удобств, предоставляемых арендатором и колеблется в целом от 15 до 50 долларов за кв.м в месяц.

В список дополнительных услуг могут входить охрана объекта, влажная уборка помещений, дополнительные коммуникационные линии, а также в нередких случаях офисная мебель по индивидуальному желанию клиента.

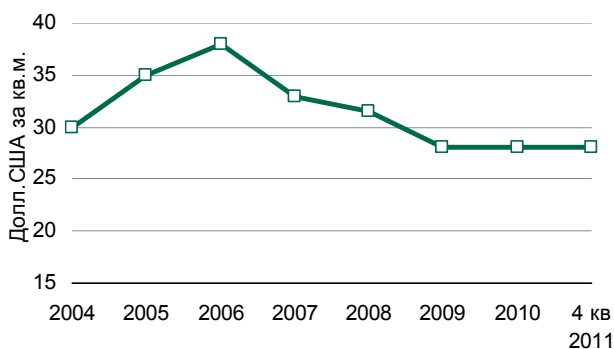
Разница между средней арендной платой офисов класса «А» и «В» варьируется в диапазоне 20 – 25%.

Особых изменений на рынке аренды за отчетный период не отмечается. Большинство крупных компаний по-прежнему расположены в своих собственных офисных зданиях (как например, «Schlumberger», «Halliburton» и «Baker Hughes»), в то время как компании поменьше арендуют помещения в крупных бизнес-центрах, таких как «Премьер Атырау», «Атырау Плаза», «Фронтер Плаза» и др.

Существенного изменения цен продаж на офисном рынке в Атырау в 4 квартале 2011 года по сравнению с предыдущим периодом не отмечается.

В то же самое время среднерыночный диапазон арендных ставок установился на уровне 25-28 долл.США за кв.м в месяц.

Арендные Ставки Офисных Площадей



Источник: Scot Holland CBRE

Площади офисных помещений существенно варьируются от 25-30 кв.м. до более 8 000 кв.м. в зависимости от конкретных размеров компании и количества сотрудников.

В г. Атырау можно выделить три вида компаний, арендующих офисные помещения класса «А»:

1. Международные нефтегазовые компании. Они являются крупными долгосрочными арендаторами, и зачастую для них выгоднее приобрести офис нежели снимать в аренду.
2. Сервисные компании и компании по управлению проектами (нефтегазовый сектор), строительные, расчетно-проектные компании, консалтинговые фирмы «Большой Четверки», а также международные бухгалтерские компании и юридические фирмы. Они обычно арендуют несколько сотен квадратных метров. Для них потоки посетителей не так важны, как взаимодействие друг с другом, с головным офисом и/или с промысловыми подразделениями. Крупный бизнес-центр с хорошим местоположением и телекоммуникациями является для таких арендаторов более предпочтительным и позволяет им достичь экономии за счет эффекта масштаба.
3. Банки – поскольку большинство из них осуществляет розничное обслуживание, непосредственный выход на улицу представляется весьма важным аспектом для данного типа арендаторов. Они могут покупать или арендовать помещения как в бизнес центрах, так и в жилых зданиях.

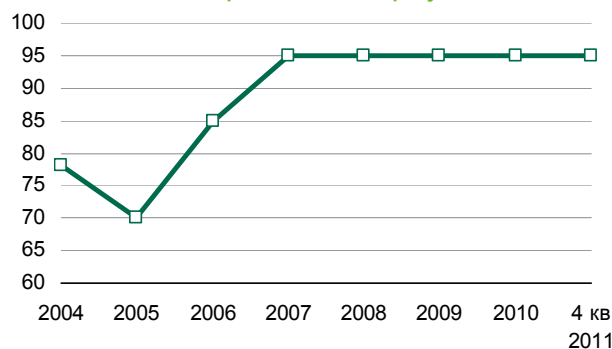
Арендаторы из второй группы компаний обычно занимают офисные помещения класса «В», но при приемлемых условиях могут согласиться на переезд в офис классом выше.

Некоторые гостиницы реконструируют какую-то часть своих номеров под офисные площади. Также становится популярным альтернативный вариант, когда многофункциональные комплексы помимо офисных помещений предлагают также гостиничные номера, и так называемые «квартиры с обслуживанием».

Похоже, что офисный сегмент рынка недвижимости Атырау несколько меньше подвергся воздействию текущей экономической ситуации по сравнению с офисными рынками других крупных городов Казахстана, таких как Астана и Алматы. В результате, действующие бизнес центры удерживают относительно стабильные цены и арендные ставки, что в свою очередь ведет к сохранению существующей структуры арендаторов, и обеспечивает высокие и стабильные значения занятости офисных зданий на уровне 90 - 95%.

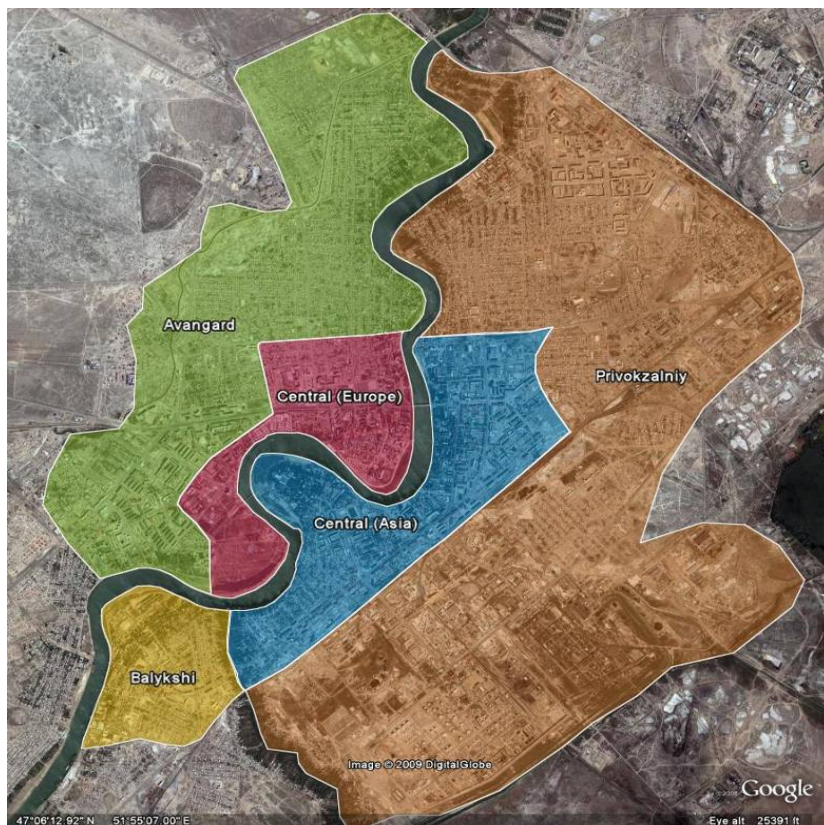
Одной из основных характеристик рынка офисной недвижимости является недостаток предложения, что и обуславливает высокую заполняемость действующих бизнес центров. Несмотря на то, что в настоящее время идет строительство офисных зданий в различных районах города, сроки их планируемой сдачи в эксплуатацию не определены.

Процент занятых площадей в офисах г. Атырау



Источник: Scot Holland CBRE

Карта рыночных зон г. Атырау



Источник: Google | Scot Holland CBRE

- **Авангард** – северо-западная часть Атырау; преимущественно жилая недвижимость (среднего уровня качества); небольшое количество новых многоквартирных домов, активное строительство ИЖС в северной части района (мкр.Нурсая, мкр.Нурсая -2) и строительство многоквартирных домов эконом класса (мкр.Жеты-Казана); несколько торговых объектов стандартного уровня, завод по производству хлебо-булочных изделий, объекты соц.культ. быта, небольшое число офисных помещений – отмечен зеленым на карте.
- **Привокзальный** – северо-восточная часть Атырау; преимущественно старые панельные жилые многоквартирные и частные дома; новые дома эконом класса (мкр.Алмагуль); также складские площади и производственные базы; оптовая торговля на рынке «Дина» - отмечен коричневым на карте.
- **Балыкши** – южная часть Атырау; многоквартирные жилые объекты и частные дома (старые постройки), складские помещения и производственные базы, рыбоконсервный комбинат, простые торговые объекты, современные офисные площади отсутствуют – отмечен желтым на карте.
- **Центральный (Европа)** – центральная западная часть Атырау; многоквартирные жилые объекты бизнес класса, престижные постройки; современные офисные и торговые помещения; некоторая часть частных домов («Старый город»), несколько проектов на стадии строительства – отмечен розовым на карте.
- **Центральный (Азия)** – центральная восточная часть Атырау; престижные многоквартирные жилые объекты, небольшое количество частных домов; современные офисные и торговые площади; складские помещения и производственные базы, Атырауский нефтеперерабатывающий завод, химзавод – отмечен голубым на карте.

За дополнительной информацией касательно данного обзора рынка, пожалуйста обращайтесь:

Scot Holland | CBRE
Стратегический
Консалтинг

Евгений Долбилин
Вице-президент
Scot Holland | CBRE
Казахстан, Алматы,
050051, пр-т Достык,
105, 3-й этаж
Т: +7 (727) 258 1760
Ф: +7 (727) 258 1768
eugene.dolbilin@cbre.kz

Петер Горанов
Старший менеджер
Стратегический
Консалтинг и Оценка
Scot Holland | CBRE
Казахстан, Алматы,
050051, пр-т Достык,
105, 3-й этаж
Т: +7 (727) 258 1760
Ф: +7 (727) 258 1768
peter.goranov@cbre.kz

ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ 2012 Scot Holland | CBRE

Сведения, изложенные в данном документе, были получены из источников, признанных надежными. Хотя мы не сомневаемся в точности этих сведений, нами не производилась их проверка, и мы не предоставляем каких-либо гарантий, и не делаем никаких заявлений в их отношении. Независимое подтверждение их точности и полноты лежит на Вашей ответственности. Любые использованные прогнозы, заключения, допущения или оценки приведены исключительно в качестве примера и не отражают текущего или будущего поведения рынка. Данная информация предназначена исключительно для использования клиентов Scot Holland | CBRE, и не может воспроизводиться без предварительного письменного разрешения Scot Holland | CBRE.