

Обзор рынка г. Атырау

Жилая недвижимость

www.cbre.kz

2 кв. 2010

Коротко о главном

| | По сравнению | |
|------------|--------------|---------|
| | 1 кв 10 | 2 кв 09 |
| Цены | ↔ | ↓ |
| Поглощение | ↔ | ↓ |

Основные темы

- Жилой фонд Атырау в целом представлен объектами более низкого качества по сравнению с объектами офисного и гостиничного рынка;
- Общий объем инвестиций в жилищное строительство за период январь-май 2010г. увеличился почти в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2009 года;
- Игроки рынка купли-продажи представлены преимущественно местными компаниями и физическими лицами;
- Несмотря на непростые экономические условия, в Атырау отмечено относительное увеличение спроса на жилье.

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 в Азии.

Атырау, известный как «нефтяная столица» Казахстана, насчитывает 233 144 жителей (согласно данным на 1 мая 2010 года).

На долю Атырауской области приходится около 30% всего объема инвестиций в основной капитал в Казахстане. В январе - мае 2010г. общий уровень инвестиций в основной капитал составил 403 624 млн.тенге. Приблизительно 76,2% от этой суммы было инвестировано из иностранных источников.

Объем промышленного производства Атырауской области в январе – мае 2010 года составил 1 222 221 млн.тенге, что в процентном соотношении к аналогичному периоду 2009 года составляет 123,5%.

В то же время в период с января по май 2010 года общий объем инвестиций в жилищное строительство достиг 6,4 млрд.тенге, что на 97,5% выше, чем за аналогичный период 2009г.

В январе-мае 2010 года общая площадь введенного жилья в Атырауской области составила 93 776 кв.м, из них населением 91 646 кв.м. Следует отметить, что индекс физического объема введенного жилья к соответствующему периоду 2009 года составил 97%.

Наибольший удельный вес в объеме введенного в области жилья занимают Атырау (64,8%), Жылыойский (12,8%) и Махамбетский (9,8%) районы области.

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

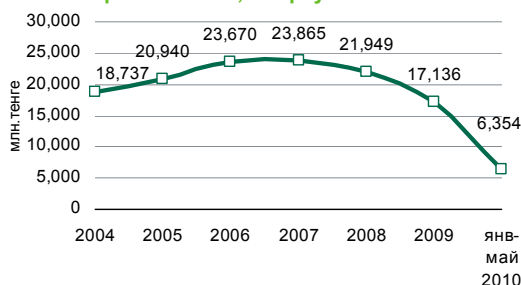
Следует отметить, что на рынок ипотечного кредитования с начала года вышли некоторые банки второго уровня с предложениями своих ипотечных программ, однако ипотека остается довольно дорогим и относительно недоступным инструментом для населения.

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

Инвестиции в жилищное строительство, Атырауская Область



Источник: Агентство РК по Статистике

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 конце 2009 – начале 2010 года 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.

Согласно государственной жилищной программе продолжается строительство микрорайона «Нурсая». Дома в данном микрорайоне выделены под ипотечную программу и под арендное жилье.

Кроме того в 2009 году напротив микрорайона «Алмагуль» началось строительство нового микрорайона «Коркем». Эти дома так же предназначены для бюджетников, очередников и социально уязвимых категорий населения. На строительство микрорайона выделено из бюджета 1 млрд 155,5 млн тенге и к настоящему моменту сданы в эксплуатацию 7 домов.

К концу лета 2010г. планируется завершение строительства коммунального жилья на 450 квартир на средства местного бюджета в микрорайоне «Алмагуль» и по улице Датова.

В 2010г. в микрорайоне «Нурсая» начато строительство 8 домов с общим количеством квартир около 800. Так же на текущий год запланировано строительство коммунальных домов на 1 186 квартир общей площадью 65 000 кв.м. Ввиду отсутствия свободной территории в черте города это жилье планируется построить там, где будет снесено ветхое и аварийное жилье.

Строительство новых домов, введение их в эксплуатацию требует дополнительного подключения мощностей по энергоснабжению и водоснабжению, создание сервисных служб по решению коммунальных проблем.

Постепенно решаются вопросы преодоления проблем в транспортной, инженерной и социальной инфраструктурах новых жилых районов г.Атырау. Построены и отремонтированы сотни километров автомобильных дорог и 180 дворов, улиц города и населенных пунктов области, проведено 754 км газопроводных сетей, проводятся линии водопровода и электрификация.

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

Как нами отмечалось ранее, по официальным данным численность населения города на май 2010 года насчитывает 233 144 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.

За отчетный квартал не было введено в эксплуатацию новых жилых площадей (не считая строительство домов по Госпрограмме).

В следующей таблице показаны диапазоны цен продаж на первичном и вторичном рынках жилья г.Атырау:

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

Источник: Scot Holland CBRE

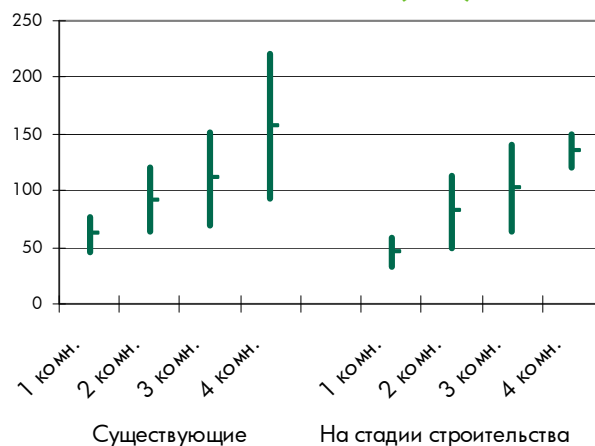
Сравнение площадей квартир в существующих и строящихся проектах выявило тенденцию к уменьшению средней площади квартир.

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 Атырау

Офисная недвижимость

www.cbre.kz

2 кв. 2010

Коротко о главном

По сравнению
1 кв 10 2 кв 09

Ставки аренды



Заполняемость



Основные темы

- Рынок офисной недвижимости Атырау не демонстрирует существенного изменения цен продаж и арендных ставок по сравнению с показателями прошлого квартала;
- 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 рынка офисной недвижимости является недостаток предложения.

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 апреле 2010 года была равна 157 333 тенге, что более чем в 2 раза выше среднего значения по Республике Казахстан в целом.

В январе-мае 2010г. объем иностранных инвестиции в основной капитал по Атырауской Области составил 307 693 млн тенге, бюджетных средств – 20 163 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 концу 2009 / началу 2010г. общий фонд офисной недвижимости г.Атырау достиг уровня 270 000 кв.м. По имеющейся информации с начала 2010 года ни одного офисного здания в Атырау в эксплуатацию введено не было.

На фоне 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.

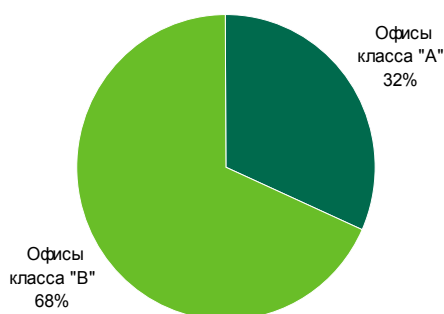
В действительности, большая часть местных компаний попросту являются филиалами «материнских компаний», головные офисы которых расположены в Астане и Алматы, стремящихся скорее арендовать нежели покупать офисы в регионе.

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

При рассмотрении бизнес центров, находящихся на стадии планирования или строительства, следует отметить, что большинство проектов также относятся к классу «В», со средней площадью здания (TGA) около 2 900 кв. метров, и средней высотой здания в 5 этажей.

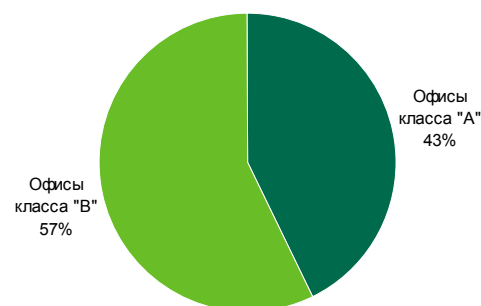
В то же время ожидается, что доля бизнес центров класса «А» должна увеличиться вместе с вводом некоторых проектов, находящихся в данное время на этапе разработки (как показано на следующих графиках).

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. Более того, сами нефтяные компании заключают договора с Правительством Казахстана, которые казахстанская сторона периодически пересматривает, тем самым оказывая воздействие на многих потенциальных арендаторов офисов класса «А» и «В».

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-июнь 2010 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 период январь-июнь 2010 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.

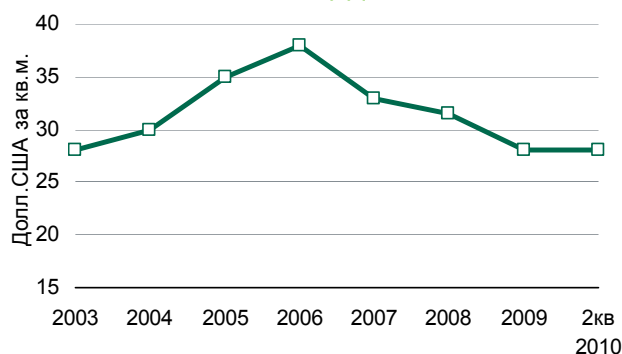
В список дополнительных услуг могут входить охрана объекта, влажная уборка помещений, дополнительные коммуникационные линии, а также в нередких случаях офисная мебель по индивидуальному желанию клиента.

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

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

Существенного падения цен продаж на офисном рынке в Атырау во 2 квартале 2010 года не отмечается, хотя в некоторых существующих бизнес-центрах наблюдается незначительное снижение арендных ставок. Среднерыночный диапазон ставок установился на уровне 25-28 долл.США за кв.м в месяц.

Арендные Ставки Офисных Площадей



Площади офисных помещений существенно варьируются от 25 до 8500 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 офисы в собственность 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.

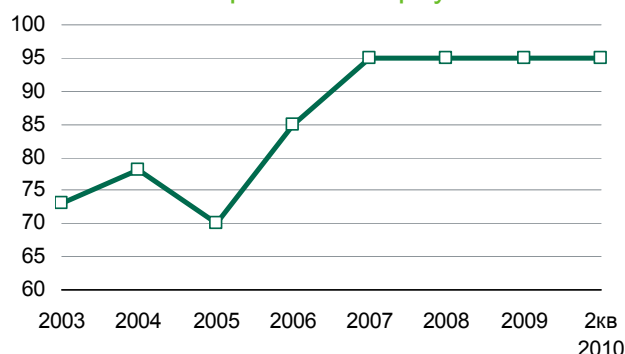
В подобной ситуации очень важно обращать внимание на структуру арендаторов, поскольку некоторым из них может не понравиться непосредственное соседство с конкурирующими фирмами. Разумным решением может служить строительство двух офисных башен с общими инженерными сетями, службой обслуживания здания, парковкой и т.д.

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

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



Трудности планирования и логистики в сочетании с частыми задержками платежей, ставят многих подрядчиков и застройщиков в сложное финансовое положение.

Компании, обладающие более мощными внутренними финансовыми ресурсами, как правило выживают, несмотря на частые случаи перерасхода средств и дополнительных задержек. В период кризиса подрядчики и застройщики с меньшими финансовыми возможностями не в состоянии преодолеть все трудности и вынуждены попросту покинуть рынок.

Большая часть строительных работ в Атырауской области связана с проектами компаний нефтегазового сектора, включая строительство жилья для сотрудников таких компаний, промышленных помещений, логистических терминалов, гражданских объектов и установку сборно-разборных сооружений.

В настоящее время указанные работы ведутся главным образом в следующих двух направлениях: на месторождениях «Тенгиз» и «Кашаган».

В тоже самое время, объем строительных работ в самом Атырау носит менее масштабный характер по сравнению с месторождениями. Лучшие работники, как правило, задействованы в строительных проектах нефтяного сектора за пределами Атырау, поскольку заработки на данных проектах на порядок выше, чем на проектах в самом городе.

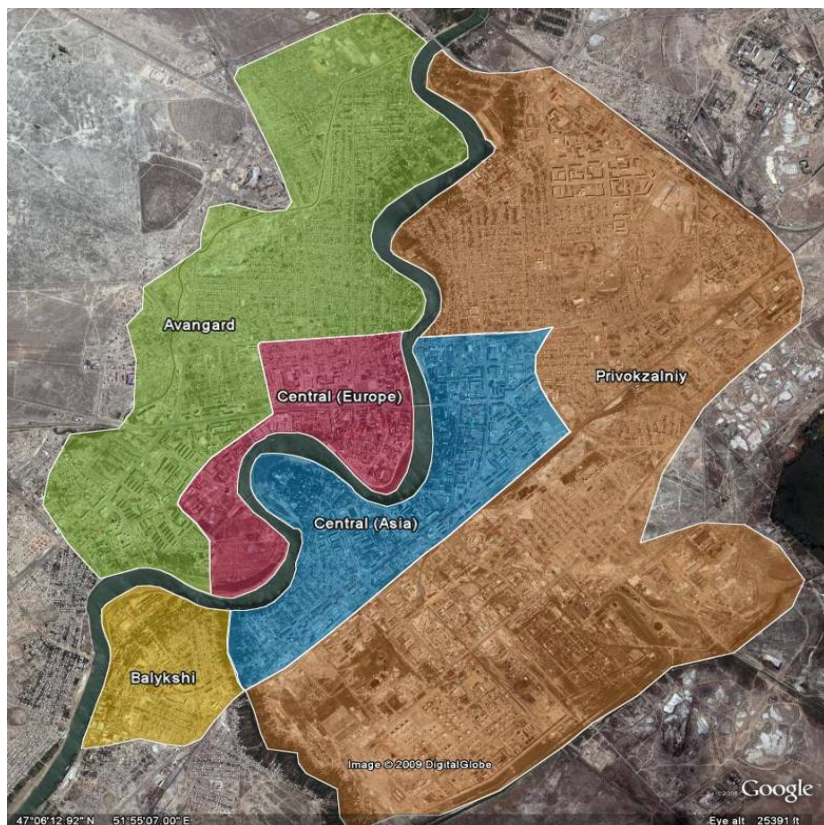
Вместе с увеличением дорожной нагрузки и ростом цен в Атырау, проблема с рабочей силой стала еще более актуальной, в результате чего качество строительства не демонстрирует каких-либо существенных положительных изменений.

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».

Все больше и больше крупных компаний предпочитают занимать целые здания, как например, «Schlumberger», «Halliburton» и «Baker Hughes». Такой вариант возможен как при стандартной аренде существующего офисного здания, так и при строительстве с учетом требований конкретной компании-заказчика.

В заключение мы бы хотели отметить, что несмотря на текущий экономический спад и проблемы ликвидности в банковском и финансовом секторе, строительная активность на рынке офисной недвижимости Атырау сохранила относительно стабильные темпы, и, насколько нам известно, ни один из планируемых или строящихся проектов не был отменен или приостановлен.

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
Партнер
Scot Holland |
CB Richard Ellis
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 |
CB Richard Ellis
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 2010 Scot Holland | CB Richard Ellis

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 | CB Richard Ellis, и не может воспроизводиться без предварительного письменного разрешения Scot Holland | CB Richard Ellis.