

### Коротко о главном

	По сравнению	
	2 кв	3 кв
	13	12
Цены	↔	↑
Поглощение	↔	↔

### Основные темы

- Общий объем инвестиций в жилищное строительство за период январь - август 2013г. составил около 16,4 млрд. тенге;
- В январе-августе 2013г. общая площадь введенного жилья в Атырауской области составила 277 989 кв.м, что на 1,1% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2012 года;
- Недостаток предложения жилых площадей хорошего уровня для удовлетворения спроса на покупку и аренду;
- Некоторое снижение уровней арендных ставок, по сравнению с прошлым годом и небольшое увеличение цен продаж первичного и вторичного жилья

### 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 на Европейском континенте, а другая часть в Азии.

Атырау, известный как «нефтяная столица» Казахстана, насчитывает около 270 000 жителей (согласно официальным данным на конец 3 кв. 2013 года).

На долю Атырауской области приходится около 19,79% всего объема инвестиций в основной капитал в Казахстане, и в период январь - август 2013г. составил 665 580 млн. тенге. Большая часть от этой суммы было инвестировано из иностранных источников.

Общий объем промышленного производства Атырауской области в период январь-август 2013 года составил 2 997 978 млн. тенге и показал наибольшее значение (25,52%) в общереспубликанском объеме.

В тот же самое время, общий объем инвестиций в жилищное строительство достиг показателя около 16,4 млрд. тенге, что на 14,9% меньше, чем за аналогичный период предыдущего года. В общем объеме инвестиций в основной капитал, доля освоенных средств в жилищном строительстве составила 2,5%. В январе-августе 2013 года, общая площадь введенного жилья в Атырауской области составила 277 989 кв.м. Следует отметить, что индекс физического объема введенного жилья к соответствующему периоду 2012 года уменьшился и составил 98,9%

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.

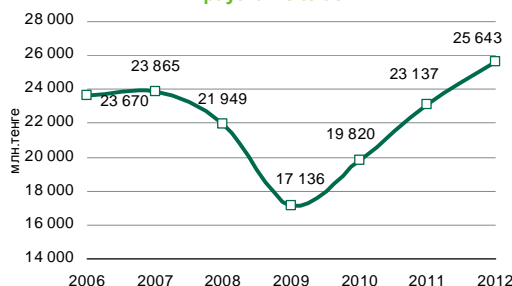
Средние процентные ставки варьируются в пределах 12,5% - 18% годовых; первоначальный взнос - от 10% стоимости жилья.

В среднем, БВУ готовы предоставлять ипотечные займы при первоначальном взносе 30% - 40% (в зависимости от приобретаемой недвижимости). Срок кредитования может варьироваться в периоде от 10 до 30 лет.

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

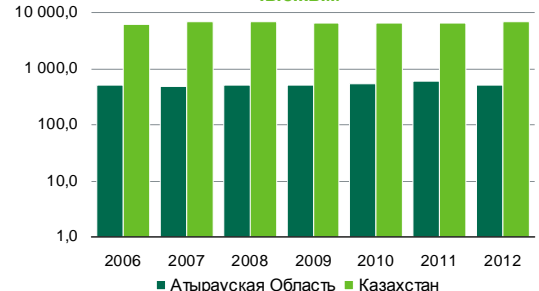
Появление на рынке более доступной недвижимости вероятно будет способствовать улучшению жилищных условий для лиц с низким и средним уровнем доходов, т.е. для основной массы населения.

Инвестиции в жилищное строительство, Атырауская Область



Источник: Агентство по статистике РК

Ввод в действие жилых площадей, тыс.кв.м



Источник: Агентство по статистике РК

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 жилых комплексов, не смогли их завершить по причине отсутствия финансирования.

Всего 10 жилых домов (603 квартиры), общей площадью 36 994 кв.м, а также 2 жилых дома в мкр Нурсая (180 квартир) на данный момент находятся на стадии строительства с запланированным вводом в эксплуатацию до конца 2013 года.

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

Как нами отмечалось ранее, по официальным данным численность населения города на конец 2012 года составило около 270 000 жителей. Однако есть основания предположить, что реальная численность населения на порядок больше, учитывая приток специалистов из других городов Казахстана, из-за рубежа и дешевой рабочей силы из других республик СНГ.

В целом, на рынке жилой недвижимости г.Атырау наблюдается небольшое увеличение объемов строительства, что по нашему мнению, происходит главным образом благодаря различным государственным программам жилищного строительства.

Что касается аренды жилья, с начала 2012г. несколько снизилось количество иностранных посетителей г.Атырау, и, как следствие, немного снизился спрос на аренду, что вызвало спад арендных ставок. Например, если в начале года на первичном рынке жилья можно было арендовать 2-х комнатную квартиру в ценовом диапазоне 1 500 – 2 500 долл.США в месяц, то сейчас они предлагаются по цене 1 000 -2 000 долл.США в месяц.

Необходимо отметить, что по нашим наблюдениям количество сделок купли-продажи жилых помещений за отчетный квартал было довольно ограниченным. Средняя цена продажи квартир в новостройках составила приблизительно 1 400 - 1 500 долл.США за 1 кв.м.

Как указано в следующей таблице, диапазоны цен продаж на первичном и вторичном рынках жилья г.Атырау в течение 3 квартала 2013 года не демонстрировали значительных изменений по сравнению с предыдущим периодом:

	Цена продажи, Долл.США за кв.м
Первичный рынок	1 200 – 2 700
Вторичный рынок	650 – 1 500

Источник: ТОО Scot Holland

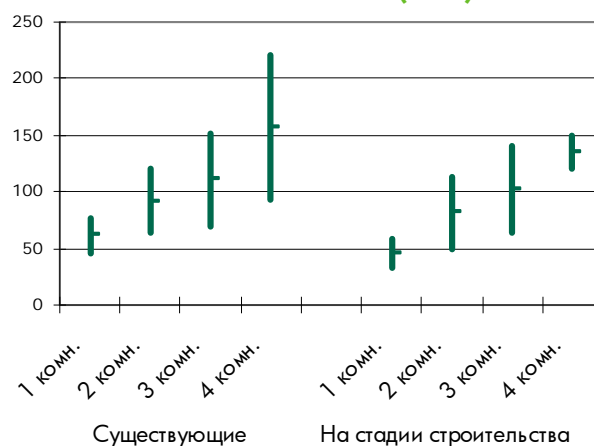
Сравнение площадей квартир в существующих и строящихся проектах выявило тенденцию к уменьшению средней площади квартир.

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: ТОО Scot Holland

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



Источник: ТОО Scot Holland

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

### Коротко о главном

По сравнению  
2 кв 13    3 кв 12

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;
- 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 периоде январь-август 2013 года была равна около 190 000 тенге, что более чем в 2 раза выше среднего значения по Республике Казахстан в целом.

Как уже отмечалось ранее, наибольшая доля от общего объема инвестиций в основной капитал в г.Атырау все еще приходится на зарубежных инвесторов.

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».

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 остается на этом уровне до в течение отчетного периода.

В 3 квартале 2013 года, новых офисных зданий в г.Атырау построено и в эксплуатацию введено не было.

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

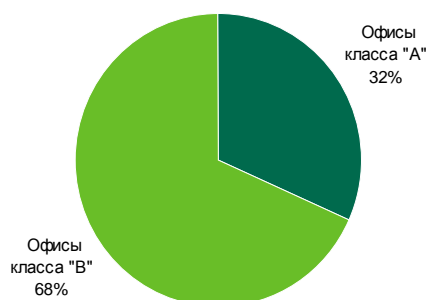
Кроме того, Атырауская область известна широким присутствием компаний с иностранным участием, которые не имеют права на приобретение недвижимости в Казахстане в соответствии с действующим законодательством.

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 в средне- и долгосрочной перспективе.

Действующие офисные проекты классов "А" и "В"



Источник: TOO Scot Holland

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 3 квартале 2013 года, показал, что они варьируются в диапазоне 1 800 - 2 000 долл.США за 1 кв.м в зависимости от расположения, года постройки и соответственно состояния здания. Таким образом, отмечается, что средние цены на продажу в отчетном периоде оставались довольно стабильными, и заметных 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 20 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 арендуют офисные помещения в бизнес центрах таких как «Премьер Атырау», «Атырау Плаза», «Фронтер Плаза» и др., как например компания «Baker Hughes» арендует офисные площади в бизнес центре «Ренко».

Существенного изменения цен продаж на офисном рынке в Атырау в 3 квартале 2013 года по сравнению с предыдущим периодом нами не было отмечено.

В то же самое время среднерыночный диапазон арендных ставок установился на уровне 25-35 долл.США за кв.м в месяц.

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 основных типа компаний, арендующих офисные помещения класса «А»:

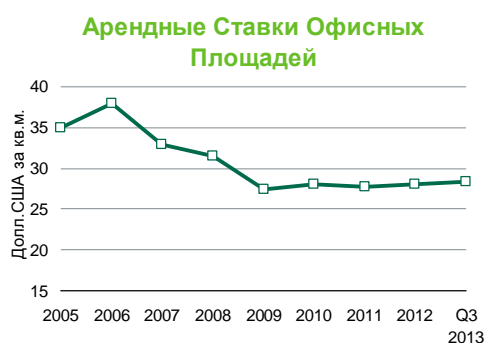
1. Международные нефтегазовые компании. Они являются крупными долгосрочными арендаторами, и зачастую для них выгоднее приобрести офис нежели снимать в аренду.
2. Сервисные компании и компании по управлению проектами (нефтегазовый сектор), строительные, расчетно-проектные компании, консалтинговые фирмы «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 промышленными 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 на первых этажах жилых зданий.

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 часть своих номеров под офисные площади. Также становится популярным альтернативный вариант, когда многофункциональные комплексы, помимо офисных помещений, предлагают также гостиничные номера и «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.

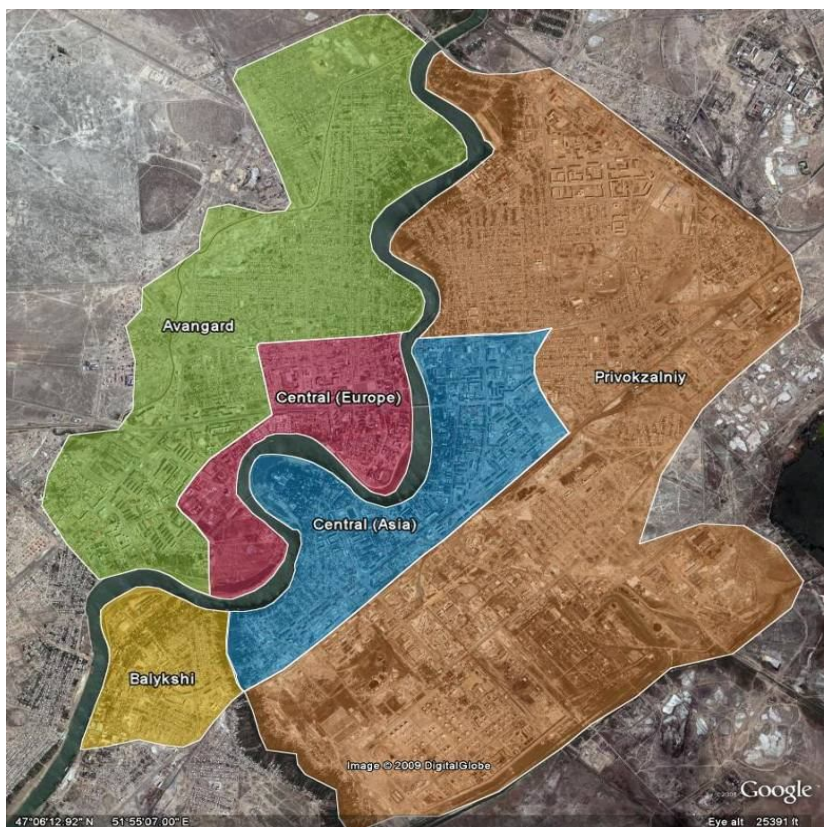


Источник: TOO Scot Holland



Источник: TOO Scot Holland

## Карта рыночных зон г.Атырау



Источник: Google Earth, ТОО Scot Holland

- **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.
- **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.

### ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ 2013 ТОО Scot Holland

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 ТОО Scot Holland, и не может воспроизводиться без предварительного письменного разрешения ТОО Scot Holland.

За дополнительной информацией касательно данного обзора рынка, пожалуйста обращайтесь:

**ТОО Scot Holland**  
Стратегический  
Консалтинг

Евгений Долбилин  
Вице-президент  
Казахстан, Алматы,  
050051, пр-т Достык,  
105, 3-й этаж  
Т: +7 (727) 258 1760  
Ф: +7 (727) 258 1768  
[eugene.dolbiilin@cbre.kz](mailto:eugene.dolbiilin@cbre.kz)

Петер Горанов  
Директор  
Стратегический  
Консалтинг и Оценка  
Казахстан, Алматы,  
050051, пр-т Достык,  
105, 3-й этаж  
Т: +7 (727) 258 1760  
Ф: +7 (727) 258 1768  
[peter.goranov@cbre.kz](mailto:peter.goranov@cbre.kz)