

Март 2020 г.

# НЕДВИЖИМОСТЬ

Приложение к республиканскому деловому еженедельнику «Курсив»

**КУРСИВ** | GUIDE

18

**Девелопмент:**

Казахстанские строители  
застряли в XX веке

20–21

**Экспертиза:**

Аренда в системе

26–27

**Обзор рынка:**

Тренды коммерческой  
недвижимости



## Ожидания & реальность: чёрный лебедь в квадрате

«Новая нормальность» на рынке  
недвижимости в Казахстане  
и вызовы из Китая

ӨЗ БӨЛМЕМНІҢ БОЛҒАНЫН  
**АРМАНДАЙМЫН**

**МЕЧТАЮ**  
О СВОЕЙ КОМНАТЕ



**13%**

ИПОТЕКА  
**«ОРДА»**  
ИПОТЕКАСЫ

8 800 080 44 48  
**orda.kmc.kz**





# Ожидания & реальность: чёрный лебедь в квадрате

«Новая нормальность» на рынке недвижимости  
в Казахстане и вызовы из Китая

Недвижимость всегда считалась гарантированной инвестицией, которая сохраняла или увеличивала свою стоимость, несмотря на финансовые кризисы. И даже если стоимость недвижимости снижалась, то это была скорее небольшая коррекция, после которой следовал отскок. Так было последние 100 лет. Сегодня ситуация изменилась.



Евгений ДОЛБИЛИН,  
партнер Scot Holland | CBRE  
в Казахстане и  
Центральной Азии

Инвесторы во всем мире убедились, что недвижимость больше не является тихой надежной гаванью и может долго находиться в понижающемся тренде наравне с другими активами. Более того, мы больше не видим корреляции растущих финансовых рынков и повышения цен на недвижимость. Если Казахстан всегда повторял тренд, характерный для развитых рынков, но с некоторой отсрочкой во времени, то сейчас такой связи не наблюдается. Состояние рынка недвижимости в стране можно охарактеризовать как полный и длительный застой с понижающимся трендом. Мы оторвались от привычной реальности, и теперь надо привыкать к new normal, то есть к новому обычному.

Банки до сих пор не смогли очиститься от NPL десятилетней давности и крайне неохотно

финансируют рынок недвижимости. Если убрать финансовую помощь, которую в экстренном порядке государство в лице Нацбанка РК оказывало банкам второго уровня на протяжении последних 10 лет, то, думаю, в стране местных банков осталось бы не более двух-трех.

Для крупных международных инвесторов рынок как коммерческой, так и жилой недвижимости также не выглядит привлекательным из-за ограниченной ликвидности, туманных перспектив и очень низкого платежеспособного спроса населения.

### Жилая недвижимость

Когда мы видим годовую статистику об очередном рекордном вводе квадратных метров, это, как правило, метры, построенные по государственной программе. С одной стороны, такие меры вызваны необходимостью социальной поддержки малообеспеченной части населения, а также поддержки на плаву всей строительной отрасли. С другой стороны, государство, выступая крупнейшим игроком на рынке жилой недвижимости, снижает конкуренцию и, как следствие, сокращает долю частного сектора и частных инвестиций на рынке жилья. Рынок не готов и не хочет конкурировать с государством. Если раньше частные инвесторы покупали по 10–30 квартир для последующей сдачи или перепродажи, то сейчас девальвация и снижение спроса вымыли их с этого рынка.

Скромные по мировым стандартам доходы и очень высокая закредитованность населения являются сильным сдерживающим фактором развития рынка жилой недвижимости. При этом благодаря участию государства в ипотеке ставки кредитования по ней находятся в Казахстане на историческом минимуме. Правда, стоит отметить, что ставки по ипотеке практически везде в мире на беспрецедентно низком уровне. Но даже это не может помочь рынку жилья. У половины желающих приобрести жилье в ипотеку нет нужной суммы для первого взноса.

### Торговая недвижимость

Еще до 2009 года Казахстан входил в число мировых лидеров по количеству торговых «квадратов» на душу населения и ставки аренды ретейла были выше среднемировых. Арендные ставки и сейчас находятся на среднем уровне, а заполняемость в действующих проектах достигает высоких показателей. Но причина этого – очень ограниченное предложение качественных торговых площадей. На казахстанском рынке коммерческой недвижимости за последние 5–10 лет не было построено ни одного торгового центра мирового уровня.

Мы наблюдаем охлаждение рынка, которое сильно затянулось. При этом следует добавить общемировой тренд наступления интернет-технологий, e-commerce и, как следствие, перераспределение долей рынка традиционного ретейла в сторону онлайн-площадок, которые постепенно, но неуклонно забирают рынок у традиционных магазинных форматов. Снижение беспощадного порога ввоза зарубежных интернет-покупок – одна из мер, принятых государством для защиты местных ретейлеров. Эффект от такой меры пока не очевиден. Насколько это поможет традиционному ретейлу, будет видно через год-два.

Немаловажной частью национального ретейла являются рынки и барахолки. Несмотря на давление со стороны государства в последние годы, они продолжают работать и также влияют на стрит-ретейл и торговые центры, оттягивая свою долю трафика покупателей. Есть большая доля людей, которые совершают покупки исключительно на базарах и никогда ничего не покупают ни онлайн, ни в ТРЦ.

### Отельная недвижимость

В секторе отельной недвижимости ситуация, наверное, самая тяжелая. Отели не могут похвастаться высоким процентом заполнения, стоимость номеров находится на уровне значительно ниже среднего. Страна так и не смогла привлечь большое количество туристов и стать полноцен-

ным туристическим направлением, несмотря на космические бюджеты комитета по туризму и участие во всевозможных выставках и мероприятиях.

Кроме того, онлайн пришел и в сектор туризма. На рынке появилось много частных, сдающих свои квартиры, дома и комнаты через онлайн-сервисы типа AirBnB или booking.com. Теперь каждый может стать отельером за 30 минут, заполнив анкету и поставив фото своего жилья. Интернет дает возможность заработать всем. Пару лет назад собственники отелей говорили: «Эта ерунда не даст нам никакой конкуренции». Они ошиблись. Это конкуренция, причем прямая. Сегодня уже никто не говорит, что онлайн-сервисы и частники не являются конкурентами отелям. Рынок гостеприимства повторяет судьбу рынка ретейла, e-commerce и здесь потихоньку «отжимает» существенную долю и не собирается останавливаться. Собственники отелей будут лоббировать различные законы, чтобы ограничить работу онлайн-сервисов, с которыми сложно конкурировать, но отелям все же придется понять и принять правила new normal.

Как результат, многие отели в стране находятся в статусе «продается». Хозяева не желают продавать их по цене, определенной через доходность (общемировая практика определения стоимости любой коммерческой недвижимости), требуя стоимость исходя из количества номеров и построенных квадратных метров. Вот только покупатели и инвесторы не спешат занимать очередь.

### Черный лебедь

Новым потрясением для рынка отелей и ретейла в 2020 году стал эффект «черного лебедя» – вспышка коронавируса в Китае. Пока никто не знает точно, чем эта ситуация обернется в перспективе. Но уже сейчас мы видим резкое ограничение китайского выездного туризма и изоляцию всего Китая, а не отдельно взятой провинции. Как следствие – уменьшение общего потока путешествующих: ездить стали меньше все, не только китайцы.

Казахстан не остался в стороне от общемировой паники и повального уменьшения турпотока. Однозначно это добавило негативного давления на отели и весь сектор travel & hospitality в Казахстане. Давление почувствовал весь мир, но одно дело – понижение трафика у отелей с загрузкой 80–90%, и совсем другое – такое же понижение для казахстанских отелей со средней заполняемостью 40–50%. Для владельцев отелей в Казахстане это будет чувствительным уроном.

### Новая реальность

На рынке недвижимости наступила затяжная зима, которая не сменилась весной вопреки ожиданиям и прогнозам экспертов. И причин этому много. Регулярные девальвации национальной валюты после 2009 года, до сих пор не решенные проблемы банков, закредитованность населения и МСБ, сокращение платежеспособного спроса со стороны населения – это лишь несколько причин, которые ожидаемо вылились в такую затяжную зиму на рынке недвижимости.

Государство сейчас фактически является основным игроком во всех секторах, сделав Казахстан страной с государственной экономикой. Мне кажется, государство это осознает и пытается уменьшить свою роль в экономических процессах, но не до конца понимает, как это сделать, не утопив рынок полностью.

Мы проживаем исторический период, о котором потом будут много писать и пытаться анализировать. Это слом традиционного понимания и представлений о драйверах рынка недвижимости. С одной стороны, есть технологическая революция, которая уже затрагивает абсолютно все сферы нашей жизни, определяя поведенческую модель потребления. С другой стороны, есть традиционный рынок, формировавшийся десятилетиями, но сейчас он работает не так, как ожидали.

Государство в силу своих возможностей и понимания ситуации пытается регулировать рынок с помощью традиционных подходов, но результаты получает далекие от тех, что были нормой раньше. А это и есть new normal.



# Казахстанские строители застряли в XX веке



Амангельды ОМАПОВ,  
председатель правления  
холдинга VI GROUP

В строительной отрасли Казахстана немало проблем, и решение далеко не всех их зависит от застройщиков. Тем временем успеха на рынке прежде всего добиваются компании, делающие ставку на новые стандарты и технологии.

Кажется, что строительная отрасль Казахстана чувствует себя неплохо. В прошлом году было сдано 13,1 млн кв. м жилья – почти на 5% больше, чем в 2018-м. Но специалисты знают, что за этим фасадом скрыт ряд проблем. Они все больше тормозят развитие отрасли, и в какой-то момент она начнет поворачивать вспять. Так, в столице, которая всегда была локомотивом строительства, в 2018 году было сдано 2378 тыс. кв. м, а в 2019-м – всего 1794 тыс. кв. м.

## Жизнь вчерашним днем

Наши строители живут по стандартам прошлого века. Многие строительные нормы и правила (СНиПы) не меняются годами или не учитывают региональную специфику. Например, предписанные устаревшими СНиПами балконы существенно сокращают жилую площадь квартир на юге, а на севере к этому добавляется так называемая точка росы (выпадение конденсата на окнах и стенах) и ограничение светопропускания. Жильцы превращают балконы в кладовку, что портит вид не только самого дома, но и улиц. Захламленный вещами балкон становится пожароопасным, а ведь выход на него, согласно существующим нормативам, – место спасения от пожара. Часто жильцы объединяют балконы с жилыми комнатами, не думая о том, что это ухудшает микроклимат и ведет к промерзанию окон и стен.

Альтернативой могли бы стать кладовки в паркингах и цокольных этажах. Клиенту надо дать выбор: квартира с большой жилой площадью и отдельной кладовкой или жилье с балконом.

В домах выше пятиэтажек нормы предписывают обязательное устройство технических этажей/чердаков. В прошлом году при строительстве социального жилья в стране на них ушло столько денег, что можно было бы построить жилой комплекс на 1 тыс. квартир.

При этом сегодня есть новые материалы, позволяющие сделать кровлю более долговечной без обустройства техэтажей.

Отдельная история с паркингами. Завышенные нормы по встроенным паркингам удорожают строительство. Приобретение «дома для машины» для большинства граждан – непоколебимая роскошь. Вместо этого стоит развивать открытые уличные стоянки. Они бы решили проблему стихийных парковок во дворах, мешающих проезду служб спасения и полиции.

## Вместо Tesla – «Москвич»

Строительная отрасль отстает от темпов цифровизации. Госэкспертиза проектов домов проводится вручную – десятки людей изучают бумаги в течение примерно 75 дней. IT-инструменты способны выдать заключение за считанные минуты, при этом исключая человеческий фактор. Можно было бы устранить монополию государства на экспертизу, передав объекты второй и третьей категории (здания до 12 этажей в сейсмичных районах и до 25 этажей – в обычных) в частные руки, ведь IT-экспертизу легко контролировать.

Еще одна проблема – ипотека. В Казахстане на ипотечные продукты приходится не более 36% продаж, а в соседней России – 93%. Государство направляет деньги на строительство социального жилья, которое не отвечает реалиям настоящего времени. Как будто вместо современной Tesla нашим согражданам подсовывают устаревший «Москвич». По нашему мнению, необходимо перенаправить финансовые потоки на развитие дешевых ипотечных продуктов и обеспечить возможность приобретения собственного жилья каждым казахстанцем!

Можно привести и другие примеры того, как отрасль живет вчерашним днем: это и несогласованность строительства домов с развитием инфраструктуры и инженерных сетей, и устаревшие нормы безопасности – и это далеко не все проблемы, в отдельной беседе можно было бы еще долго перечислять причины, мешающие развитию отрасли.

Задача внедрения новых стандартов и регламентов работы лежит прежде всего на самих застройщиках. Успеха на рынке добиваются прежде всего компании, внедряющие в своей работе новые стандарты, цифровые решения. Если государство поддержит их, в том числе в развитии ипотечных механизмов, прогресс отрасли резко ускорится.

Строительство – это не просто возведение бетонных коробок. Это образ мышления, образ жизни, и он должен быть современным. Тем же, кому лень меняться, стоит помнить, что нельзя вечно цепляться за прошлое – можно остаться там навсегда.



# Банкиры назвали риски строительного сектора



Умут ШАХМЕТОВА,  
председатель правления  
АО «Народный банк Казахстана»

По моим оценкам, именно в 2019 году тенденция в финансировании строительства пошла в рост. Все предыдущие годы, начиная с кризисного 2009-го, банки либо вообще замораживали кредитование строительной отрасли, либо снижали объемы, либо устанавливали очень жесткие требования к строительным компаниям. Например, в то время мы говорили застройщикам: сначала 50% вложите сами, сразу или частями, тогда оставшиеся 50% мы дофинансируем.

Однако тенденция 2019 года показывает, что строительство начало расти.

Мы ясно видим это и по своим сделкам, и по рынку в целом. К примеру, в Алматы начали застраиваться многие земельные участки, простаивавшие ранее. При этом часть из них финансируют банки.

Мы видим, что заметно выросли цены на недвижимость, прежде всего на жилую. В Алматы жилье как на первичном, так и на вторичном рынке подорожало в среднем на 10%.

Большую роль в оживлении строительного рынка играет АО «Жилстройсбербанк», которое охотно выдает ипотеку. Частные банки тоже активизировались во многом благодаря льготной программе «7-20-25». Государство предоставило инструменты – они начали работать, возник платежеспособный спрос, соответственно, у бизнеса появился стимул строить.

Я думаю, что в 2020 году эта тенденция роста продолжится. Что касается динамики цен, то после их пятикратного (в некоторых случаях) падения в 2009-м восстановление на 10% от этой точки минимума не является критичным. Поэтому пока нарастающих рисков в строительстве мы не видим.



Владислав СУСЛОВ,  
директор департамента корпоративного бизнеса  
Jysan Bank

Основной причиной снижения объемов кредитования строительной индустрии стало завершение крупных строительных проектов, что, в свою очередь, негативно отразилось на объемах строительства в крупных мегаполисах, в частности в городах Нур-Султан и Шымкент, а также в Мангистауской области.

Также нужно учитывать следующие нюансы, возможно, негативно повлиявшие на кредитование сектора.

Во-первых, это валютный риск. На то, чтобы построить объект, нужно время. При этом важно учитывать негативный опыт некоторых игроков, сумевших получить кредиты в иностранной валюте, но не сумевших организовать валютную выручку или инструменты хеджирования до девальвации. С учетом снижения

покупательной способности в иностранной валюте после девальвации завершение таких проектов стало нерентабельным: множество заемщиков перестали выплачивать кредиты, уровень NPL строительного сектора повысился.

Во-вторых, кредитные ставки на долгосрочное финансирование высоки. Смягчающим фактором является возможность привлечения субсидированных кредитов в рамках госпрограмм, однако не все строительные объекты соответствуют критериям программ, что также негативно влияет на объемы строительства и, как следствие, объемы кредитования отрасли. Более того, государственное субсидирование положительно влияет на покупательную способность и повышение спроса, однако не улучшает кредитное качество проектов.

Улучшить ситуацию на строительном рынке помогут как перемены внутри строительных компаний (увеличение прозрачности бизнеса, совершенствование механизмов контроля в части расходования кредитных средств), так и дополнительные механизмы вовлечения государства, снижающие кредитные риски, например, предоставление банкам прямых государственных гарантий в качестве поручений за заемщиков-строителей.

# Лифт в будущее

Историки считают, что лифты стали огромным прорывом в истории архитектуры, изменившим облик городов. Только после изобретения подъемников стало возможным строить высокие дома. Но красивые и современные подъемники должны быть еще и безопасными.

Муса АБДУЛЛАЕВ,  
коммерческий директор компании  
LGS Kazakhstan Elevator Group

С тех пор как американский изобретатель Элиша Грейвс Отис продемонстрировал миру безопасный лифт, который не падал, стала подниматься и стоимость квартир на верхних этажах зданий. До появления подъемников все было наоборот, и наиболее дорогими считались квартиры на первом этаже.

В Казахстане насчитывается более 23 тыс. лифтов, значительная часть которых требует ремонта или замены. Здесь крайне важно понять, что после замены старого лифта на новый достигается экономия электроэнергии до 40–50%. За счет снижения энергозатратности с новым лифтом потребитель получает сразу два полезных фактора: снижение расходов на электроэнергию по счетам общего или индивидуального пользования и снижение аварийности в общих электрических сетях.

И вот здесь многое зависит от местных компаний, производящих подъемники. В этой связи можно отметить, что мы, работая по технологии и лицензии компании LGS Elevator Korea Co, уже достигли необходимого уровня технологического и производственного развития, чтобы полноценно заявлять о себе как об отечественном производителе лифтового оборудования. Это все делается для того, чтобы повысить качество и доступность отечественных составляющих в комплекте лифта. Продукция LGS Elevator рассчитана в основном на премиум-сегмент, поэтому для среднего и экономсегмента мы поставляем такие марки, как Fujii или Delfar. Но уже в ближайшей перспективе мы планируем максимально увеличить долю отечественных составляющих до 60–70%, для чего в скором времени начинаем производство лифтовых кабин. Следующим этапом будет изготовление шахтных (поэтажных) дверей лифтов и сборка станций управления. Рынок показывает, что мы должны быть гибкими и в ценообразовании. Наша компания готова предложить лифты любой комплектации по приемлемым ценам – от экономкласса до люкса, где применяются такие отделочные материалы, как неолитовая керамика или ценные породы дерева. Еще один наш вектор – отраслевой рынок, то есть поставки для наших коллег-лифтовиков. Для этого сейчас готовим целую программу по поставкам комплектующих для ремонта и цельных лифтовых комплектов, в том числе и в лизинг. Развивая бизнес коллег, мы будем развиваться сами!

Далее уже работа на экспорт. Для этого налаживаем поставки в соседние страны. Думаю, естественное развитие нашей компании уже в самое ближайшее время позволит нам выйти на рынки Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана и далее в Россию.

Сегодня, когда в мире совершаются технологические прорывы, запускаются лифты без тросов, движущиеся не только горизонтально, но и вертикально, нам есть, к чему стремиться, и мы готовы идти в ногу со временем.

АО «ИО «Казахстанская ипотечная компания» является финансовым оператором государства по ипотечному кредитованию. С 2015 года компания предоставляет социально уязвимым слоям населения арендное жилье с выкупом по программе «Нұрлы жер» на срок до 20 лет. На протяжении этого срока недвижимость находится на балансе КИК, а после полного выкупа переходит в собственность арендатора. На программу «Нұрлы жер» по линии КИК было выделено 115 млрд тенге из Национального фонда РК и 48,3 млрд тенге – из республиканского бюджета.

Дополнительно в 2019–2020 годах КИК планирует инвестировать собственные и заимствованные средства, порядка 40 млрд тенге, в арендное жилье для врачей и учителей, подписав соответствующие соглашения с Министерством образования и науки, а также с Министерством здравоохранения РК.

Сегодня по направлению «Аренда с выкупом» через КИК построено и распределено 110 объектов в 16 регионах страны. Это 19 тыс. квартир или более 1 млн кв. м жилья. О том, как развивается рынок государственного арендного жилья с выкупом сегодня и каковы его дальнейшие перспективы, рассказывает заместитель председателя правления АО «ИО «КИК» Айсултан Акчурин.

Наталья КАЧАЛОВА,  
Александр ВОРОТИЛОВ



# Аренда В СИСТЕМЕ

## Как успешно управлять миллионом квадратных метров жилья

Заместитель председателя  
правления АО «ИО «КИК»  
Айсултан Акчурин

Фото: Аялов

– **Айсултан Анварович, мало построить дом, нужно его потом содержать. Как у вас выстроена система управления арендным жильем?**

– После принятия квартир на баланс компании и распределения среди участников программы важно понять, кто будет оказывать сервисные услуги населению. Как правило, коммунальные услуги, такие как водо-, электро- и теплоснабжение, канализация, газ, предоставляются монополистами. Остается вопрос содержания и эксплуатации. Так как КИК является единоличным собственником большинства квартир в домах, то по Закону РК «О жилищных отношениях» в таких домах кондоминиум не образуется, а для управления общим имуществом, содержания и эксплуатации КИК привлекает третьих лиц – эксплуатирующие организации. В домах, где уже определена форма управления, КИК присоединяется к выбранной форме.

– **С какими проблемами столкнулась КИК в процессе управления?**

– Арендное жилье с выкупом популярно в Европе и Америке, а вот в Казахстане системно появилось впервые. В связи с этим КИК в процессе управления недвижимостью приходилось разрешать вновь возникшие вопросы, в частности, новизна проекта и иждивенческое отношение некоторых арендаторов зачастую приводят к тому, что люди не интересуются судьбой своего же дома. Будущие владельцы рассматривают жилье как временное, а не собственное. Например, некоторые жители считают, что оплачивать коммунальные и эксплуатационные услуги за них должно государство, отказываются вносить

средства на капитальный и текущий ремонты своего же дома. Более того, бывают случаи, когда арендаторы сдают квартиры в субаренду. В итоге возникают серьезные сложности в принятии совместных решений по жизнедеятельности дома, а многие сервисные компании, не получая оплату за свою работу, снижают уровень обслуживания. При этом КИК проводила исследования среди своих жителей, чтобы выяснить, какие имеются вопросы у арендаторов и какие мероприятия, по их мнению, способны разрешить эти проблемы. Опросы подтвердили, что, во-первых, отношение у определенной категории жителей к жилью осталось как к арендному, а не как к собственному. Во-вторых, наблюдается пассивность жильцов (арендаторов) по отношению к судьбе дома. В-третьих, есть иждивенческие настроения. В-четвертых, имеются сложности в принятии согласованных решений.

К слову, среди арендаторов КИК преобладают молодые семьи в возрасте до 35 лет – 46%, государственные служащие – 80% и большинство подписантов договоров аренды – женщины.

Жилье КИК имеется в каждой области и в городах республиканского значения, при этом уровень доходов населения в разных регионах отличается. Это сказывается на дисциплине оплаты за сервисные услуги эксплуатирующих организаций. Как следствие – задержка или отсутствие оплаты услуг КСК приводят к тому, что дома приходят в упадок.

Вместе с тем одним из основных проблемных вопросов мы считаем отсутствие системного подхода к содержанию и эксплуатации арендной недвижимости. Сегодня очевидно несовер-



шенство нормативно-правовой базы в нашей отрасли, как и отсутствие единых стандартов ведения бизнеса в казахстанских управляющих компаниях. В частности, не просчитаны стандарты для обеспечения полного жизненного цикла зданий и домов согласно нормативным и техническим документам. То есть изначально будущий собственник не участвует в процессе строительства и получает, грубо говоря, «кота в мешке».

**– Как вы решаете эти проблемы?**

– Единого рецепта нет. Ориентируясь на мировой опыт, специфику рынка, возможности наших арендаторов, мы используем несколько подходов к вовлечению жителей в процесс управления жилыми домами.

**Регистрация кондоминиума.** Это позволяет закрепить долю в общей собственности и собирать средства на текущий и капитальный ремонт в будущем. Однако пока законодательство не дает возможности регистрации кондоминиума в домах с единоличным собственником.

**Создание общественных советов.** В 2018 году КИК впервые начала формировать общественные советы из числа активных жильцов. Подобный шаг позволил представлять интересы компании и жителей в местных исполнительных органах и других организациях. Кроме того, общественный совет является звеном между жителями и КСК, позволяя улучшить управление домом и повысить прозрачность использования взносов жителей.

С участием общественного совета в некоторых жилых комплексах уже разработаны перспективные планы развития. Аналогичное понятие, «Совет дома», введено законодательно для всех жилых домов в Казахстане с 7 января 2020 года, это своего рода домовая парламент.

**Открытие накопительного счета на текущий и капитальный ремонт.** Ежемесячные взносы на ремонт, предусмотренные законодательством, повышают ответственность жителей. При этом накопленные средства идут на улучшение условий проживания.

**Постоянная обратная связь с жильцами домов.** КИК проводит собрания, разъясняет арендаторам их права и обязанности, делает опросы, раздает буклеты с часто задаваемыми вопросами, размещает объявления в домах и информацию на сайте и в специально разработанном мобильном приложении. Эти меры помогают держать в курсе жителей и самим понимать настроения людей.

**– Одно дело вовлечь, другое дело – удержать. Как повысить эффективность обслуживания домов?**

– Главный тренд последних лет практически во всех отраслях мировой экономики – это автоматизация процессов. Мы не исключение: КИК разработала и внедрила электронный сервис «Личный кабинет КМС.KZ», который дает трехстороннюю связь между нами, эксплуатирующей организацией и жильцами. Программа повышает качество услуг, обеспечивает прозрачность и исключает одностороннюю оценку сервисных работ. Финансовый модуль приложения позволяет клиентам КИК просматривать график своих платежей, получать уведомления об очередных платежах, сумме просрочек, размере налогов, производить оплату через ссылки на интернет-банкинги, задавать вопросы КИК. А КИК, в свою очередь, может направлять клиентам ин-

формационные сообщения, проводить опросы и предоставлять отчеты о проделанной работе. Это же приложение помогает оперативному взаимодействию между жителями и эксплуатирующей компанией. В случае неполадок клиент может направить заявку с фото и описанием ситуации в организацию по обслуживанию дома, чтобы вызвать сантехника, электрика либо другого мастера. Заявка поступает напрямую диспетчеру эксплуатирующей организации, работающему в круглосуточном режиме.

**– Как сохранить общее имущество?**

– КИК как собственник за счет собственных средств страхует жилье от страховых случаев. В их перечень, помимо пожаров и природных катастроф, включены порча общедомового имущества, протекание кровли и труб, что позволяет компенсировать арендаторам затраты на ремонт при наступлении страховых случаев.

Попутно КИК за счет собственных средств провела экспертизу лифтового оборудования с привлечением соответствующих организаций, в ходе которой были выявлены отдельные недостатки в работе лифтов. Совместно с эксплуатирующими организациями и подрядчиками была проведена работа по их устранению и обеспечению нормальной эксплуатации инженерного оборудования.

Отмечу, что КИК в соответствии с условиями строительства, приобретения жилья удерживает на своем счете сумму гарантийного взноса от подрядчика на период гарантии. В случае выявления дефектов или строительных упущений в период эксплуатации жилья подрядчик их устраняет. При этом КИК предусмотрела в своем бюджете специальный аварийный фонд, направленный на устранение аварий и дефектов за счет собственных средств, в случае, если необходимо организовать ускоренные работы по ремонту жилья с последующим возмещением с подрядчика согласно законодательству РК.

**– Как можно сделать среду проживания более комфортной?**

– КИК совместно с местными исполнительными органами (МИО) проводит работы по организации озеленения придворовых территорий практически по всем регионам нашей страны. Такие мероприятия направлены на благоустройство дворов и повышение ответственности арендаторов за общее имущество, и в целом это формирует чувство хозяина у жителей домов. Мероприятия проводятся при поддержке МИО городов и областей. Кроме того, идет работа по созданию спортивных площадок и полей для мини-футбола. Помимо этого, за счет средств КИК предусмотрена работа по получению паспортов энергоэффективности объектов жилья. Данная работа позволит выявить источники потери тепла жилого дома в отопительный сезон.

**– Как государство может стимулировать развитие рынка арендного жилья?**

– Чтобы отрасль развивалась, нужно внести ряд поправок на законодательном уровне. Не секрет, что большая часть участников рынка частного арендного жилья не платит соответствующие налоги. Арендные дома не могут конкурировать с частником, имеющим зачастую множество квартир и при этом оплачивающим налоги за имущество как физическое лицо. Вопрос, требующий вмешательства – это налогообложение.

Изначально по госпрограмме налог на имущество, оплачиваемый арендаторами, рассчитывался по тарифу для юридических лиц, который на порядок выше тарифа для физлиц. После того, как арендаторы выразили недовольство, ставки по налогу на имущество были уменьшены. Однако, помимо государственной программы, у КИК есть собственная программа аренды с выкупом, где налог до сих пор исчисляется как для юридических лиц, и это тормозит в целом развитие арендного жилья в Казахстане, также есть и другие операторы этого направления, клиенты которых платят налоги как юридические лица.

В РК отсутствуют единые стандарты обслуживания в нашей отрасли: в том числе нет сертификации сервисных компаний и управляющих. На мой взгляд, возможно разбить стандарты условно на три класса: бизнес, комфорт и эконом, и жители домов сами должны выбрать свой стандарт. При этом надо понимать, что они будут отличаться по стоимости обслуживания и набору услуг. Для каждого из стандартов необходимо утвердить свой чек-лист, позволяющий прозрачно контролировать исполнение договора.

**– Что еще?**

– Помимо этого, требуются шаги по эффективному входу в бизнес. Так, надо продумать возможное участие будущего собственника в процессе строительства и самое главное – на этапе приемки дома в эксплуатацию. Нередко инженерно-коммунальная инфраструктура (ИКИ): водо-, электро-, газо- и теплоснабжение, канализация по завершении строительства остается «в воздухе» – квартиры проданы, а сети остались без балансодержателя. Когда у инфраструктуры нет хозяина, могут возникнуть чрезвычайные ситуации, ведь за сетями никто не следит. Поэтому необходимо на законодательном уровне обязать застройщиков по завершении строительства передавать ИКИ на баланс коммунальных предприятий или местных исполнительных органов, либо обеспечивать ее дальнейшую бесперебойную эксплуатацию через различные механизмы гарантий и страхования.

Кроме того, опыт управления недвижимостью показывает необходимость просчета цикла эксплуатационной долговечности здания. На практике зачастую никто не прослеживает затраты на дальнейшую эксплуатацию здания. Наглядный пример – это применение керамогранита на фасадах зданий в Нур-Султане. Следует просчитывать стоимость эксплуатации уже в проектных решениях, так, как это делается за рубежом: указывается жизненный цикл фасадов, кровли и других ответственных конструкций. На момент сдачи дома в эксплуатацию получают энергопаспорт объекта и т. д.

Есть и другое перспективное направление – это создание электронных баз данных по конкретному жилому дому, содержащих как исполнительские схемы, существовавшие на этапе строительства, так и информацию обо всех поломках в конкретной квартире, так сказать, «историю квартиры», чтобы сервисная компания и каждый собственник знали недостатки дома.

Все эти важные решения позволят, на мой взгляд, без особых вложений со стороны государства стимулировать развитие рынка арендного жилья, а всем участникам рынка арендного жилья повысить прозрачность и эффективность принимаемых решений.

# Человек, который хотел уничтожить Париж, но породил сталинский ампира



Дармен САДВАКАСОВ,  
управляющий партнер  
Dasco Consulting Group

Некоторые урбанисты считают, что архитектурные истоки соцреализма лежат в концепции французского модерниста Ле Корбюзье. В 1925 году он шокировал парижскую общественность своей инициативой о сносе старых построек на правом берегу Сены и строительстве на их месте одинаковых и симметрично расположенных высоток.





Прославленный архитектор глубоко верил в силу правильных форм и математически точных решений. Объемные блоки, колонны, плоские крыши-террасы, шероховатые бетонные поверхности и свободные пространства – характерный творческий почерк **Ле Корбюзье**.

К счастью для французской культуры, власти Парижа отвергли радикальное предложение пионера европейского модернизма. Зато идея Ле Корбюзье идеально легла на целину социалистического движения и зазвучала в унисон с «Интернационалом»: «Весь мир насилья мы разрушим/ До основанья,

а затем/ Мы наш, мы новый мир построим,/ Кто был ничем, тот станет всем».

Послевоенная социалистическая часть Европы и сам Советский Союз под руководством Сталина отстраивались словно по лекалам Ле Корбюзье. Бетонные башни-копии, торжественные колонны, сверхширокие магистрали, огромные, словно для постоянных военных парадов, площади – все, чем мечтал застроить французский модернист страны Запада, неожиданно возросло на Востоке в виде так называемого сталинского ампира.

Главные корпуса МГУ и Министерства иностранных дел, Театр Красной Армии в Москве,

В 2016 году по инициативе Франции в список Всемирного наследия ЮНЕСКО были включены 17 объектов, возведенных по проектам Ле Корбюзье. Среди них такие, как Национальный музей западного искусства в Токио, монастырь Ла-Туретт в Лионе, дом Центрального союза потребительских обществ в Москве, капелла Нотр-Дам-дю-О в Рошане, марсельская Жилая единица и другие.

Дворец культуры и науки в Варшаве, Дворец народных собраний в Пекине, Дом «Искры» в Бухаресте, Дом партии в Софии, проспект Независимости в Минске, Карл-Маркс-аллея в Берлине, Академия наук в Риге, Большой театр имени Алишера Навои в Ташкенте, бывшее здание Дома правительства и комплекс Академии наук в Алматы, легендарные «сталинские высотки» по всему социалистическому блоку – все это наследие соцреализма в нынешней архитектуре.

Так, по мнению некоторых теоретиков, Ле Корбюзье не смог уничтожить один старый Париж, но стал вдохновителем для строительства десятков других городов.

Ле Корбюзье сочетал организацию пространства с использованием тщательно подобранных цветов, которые отражают его основные направления мысли:

- **зеленый:** адаптировать архитектуру к окружающей среде и постоянно оставаться на связи с природой;
- **желтый:** архитектура, которая развивается со светом;
- **синий:** постоянный контакт с пространством;
- **красный:** человек является движущей силой своего творения.



# ВІМ как способ снижения затрат на эксплуатацию



Евгений ГРИХАНОВ,  
основатель консалтинговой компании  
PFM Solutions

На просторах СНГ идет активное внедрение ВІМ (Building information modeling – информационное моделирование зданий) в строительстве. Применение этой технологии позволяет создать информационную модель или, другими словами, цифровой двойник будущего здания.

Конечно, ВІМ не панацея от всех проблем отрасли, но ее использование однозначно позволяет повысить эффективность строительства, в том числе обеспечивать исполнение своих контрактов в срок, с надлежащим качеством и с гарантированной запланированной прибылью.

Но если ВІМ в строительстве – это не новость, то об эксплуатационной информационной модели пока знают не многие. А ведь ВІМ на стадии эксплуатации уже построенного объекта недвижимости не менее эффективна, чем в строительстве. Вот лишь основные преимущества.

## Инвентаризация

Когда объект недвижимости построен, возникает вопрос учета его составных частей.

По итогам стройки формируется исполнительная проектная документация. Для большого здания, например жилого квартала или бизнес-центра со средней площадью в 20–30 тыс. кв. м, объем этой документации может занять целую комнату. Если возникнет необходимость провести инвентаризацию площадей или инженерного оборудования такого здания, то перенос информации с бумаги или даже с 2D-чертежей займет массу времени. Аналогичные проблемы возникают при общем долевом владении, например в многоквартирных домах. Очень часто собственники квартир видят большие реестры общедолевого имущества, по которым сложно понять, где заканчиваются границы владельца квартиры и начинается общее имущество.

При использовании ВІМ в цифровую копию объекта исполнительная проектная документация уже загружена. Простой планшет и немного сноровки позволят получить актуальную информацию о любом элементе здания в считанные секунды.

Сейчас появляется много инициатив в области электронного правительства, направленных на цифровизацию процессов, идет цифровизация реестров учета. Использование ВІМ-моделей в этом процессе и придание цифровой копии объекта недвижимости официального статуса позволили бы собственникам обеспечить прозрачность и защиту своих активов.

## Реконструкция

Реконструкция и реконцепция – нередкое явление в жизненном цикле объектов недвижимости. В действующем здании с несущими и инженерными системами качественно провести реконструкцию зачастую невозможно. Мы не видим, как проложены коммуникации, как выполнен конструктив здания, и тратим время на обследование и разработку проектной документации. Этот процесс может занимать месяцы, а при масштабных проектах время обследования растет в экспоненциальной прогрессии.

Планировать работы по реконструкции с использованием цифрового двойника в разы проще и эффективнее, так как он уже содержит всю необходимую информацию. Цифровая модель помогает быстро найти проблемные участки, смоделировать изменения и рассчитать объем работ и необходимых материалов с высокой точностью. ВІМ позволяет понять конечному пользователю, владельцу или строительной организации экономическую обоснованность своего решения и сделать вывод о необходимости конкретных действий.

У ВІМ-моделей есть еще одна интересная возможность – прогнозирование потребления энергоресурсов, которое позволяет работать с показателями энергоэффективности объекта

недвижимости и принимать экономически выгодные решения.

И конечно, использование цифрового двойника помогает существенно сократить сроки подготовки документации на реконструкцию и более точно планировать время на выполнение работ.

Опыт использования ВІМ-моделей для проведения реконструкций уже накапливается, и многие оценили этот инструмент по достоинству.

## Эксплуатационные расходы

Так как ВІМ-модель является цифровой копией объекта недвижимости, то в нее можно включать не только информацию о конструктиве и видах/типах инженерных систем, но и историю эксплуатации на основе информации от обслуживающей компании. Аналогия – сервисная книжка автомобиля, содержащая информацию по техническому обслуживанию и ремонту. Модель по сути является некой базой данных, в которой накапливается информация об объекте. На основании такой информации можно легко прогнозировать стоимость эксплуатации. Опыт зарубежных коллег говорит о том, что при использовании ВІМ-моделей стоимость эксплуатации может снизиться до 15%. Экономия получается за счет точности определения необходимых в эксплуатации человеческих и материальных ресурсов и обеспечения их just in time (точно вовремя). Такая пунктуальность способствует минимизированию рисков по поломкам и снижению времени ремонта.

Использование ВІМ-моделей в ЖКХ позволило бы исключить вечные споры управляющей компании и жителей о стоимости проведенных работ, состоянии дома и его инженерных систем. А также облегчило бы передачу документации и истории о доме новой управляющей компании.

Опыта использования ВІМ-моделей в эксплуатации накоплено пока немного. И основная причина – конечным заказчикам на строительном рынке прозрачность не нужна.

А строительные компании или проектные организации используют ВІМ-моделирование исключительно для построения собственных бизнес-процессов. Уровень дохода управляющих компаний не позволяет осуществлять внедрение ВІМ-технологий на готовых объектах недвижимости, так как сама оцифровка – это пока еще достаточно трудоемкий процесс.

Для изменения ситуации необходима трансформация всей парадигмы цикла строительства при поддержке государства. Чем чаще ВІМ-технологии будут использоваться не только на этапе проектирования и строительства, но и на этапе эксплуатации, тем быстрее конечный потребитель, собственник и управляющая компания оценят их эффективность и начнут применять эти технологии в своих бизнес-процессах.

# Инвесторы в недвижимость завлекают стартапы возможностью «быстрого» IPO

Konrad PUTZIER,  
THE WALL STREET JOURNAL

Альтернативный способ выхода на листинг не предусматривает привычные долгие месяцы проверок и проведение роуд-шоу для инвесторов.

После неудачной попытки WeWork выйти на IPO, совершенной в прошлом году, некоторые видные инвесторы стремятся убедить другие быстрорастущие компании в сфере недвижимости воспользоваться альтернативным путем выхода на фондовый рынок.

Инвесторы намерены содействовать тем стартапам, которые находятся на последней стадии подготовки к выходу на IPO, при помощи таких организаций, как специализированные компании по целевым слияниям и поглощениям, или SPAC. Единственная цель этих компаний, также известных как «незаполненные бланки» – осуществить слияние с частным бизнесом и сделать его публичным. И пока эти компании находятся в листинге на Nasdaq или других биржах, большая часть их денег хранится на депозитном счете – до момента, когда будет найден объект для слияния.

**Дэвид Хамамото**, занимавший пост исполнительного директора компании NorthStar Realty Finance Corp., и **Марк Уолш**, бывший руководитель отдела недвижимости банка Lehman Brothers Inc., создали SPAC под названием Diamond Peak Holdings Corp., привлечший \$280 млн.

Другой компанией, проявляющей интерес к стартапам в сфере недвижимости, является PropTech Acquisition Corp., которой управляют **Джозеф Бек** и **Томас Хеннеси** – ветераны в области недвижимости, работавшие в фонде Abu Dhabi Investment Authority. Как сообщила компания, в ноябре прошлого года она привлекла \$172,5 млн.

Согласно информированному источнику, эти фирмы ищут операторов коворкинг-центров, фирмы, занимающиеся предоставлением данных по рынку недвижимости, компании по обслуживанию квартир и другие стартапы в сфере недвижимости. Одними из

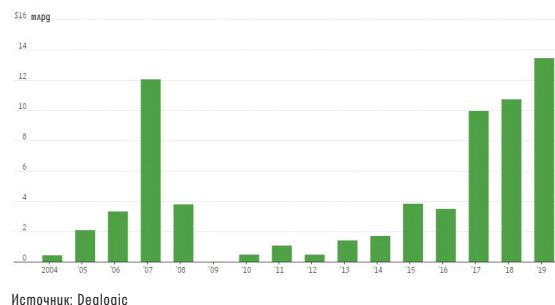
тех быстрорастущих компаний, к кому обращались с предложением о слиянии, стали коворкинг-оператор Industrious и информационный сервис в области недвижимости VTS.

«Мы исследовали сектор гибких офисов и уверены в долгосрочной жизнеспособности этой бизнес-модели», – говорит Хамамото из Diamond Peak, отмечая, что высокие оценки здесь выступают препятствием.

Привлекательность SPAC заключается в том, что они способны обеспечить частным компаниям листинг на фондовом рынке без многомесячного публичного изучения и роуд-шоу для инвесторов, которые требуются при прохождении стандартного процесса первичного публичного размещения. Кроме того, SPAC готовы предоставить свою помощь и консалтинг.

## SPAC-ЛИХОРАДКА

Капитал, привлеченный на IPO при помощи специализированных компаний по целевым слияниям и поглощениям (по годам)



После того как прошлой осенью WeWork отказалась от планов по выходу на IPO, компании по слиянию сегодня выглядят более привлекательными. Публичные рынки стали гораздо менее гостеприимными в отношении стартапов из сферы недвижимости, поскольку те несут большие убытки и не имеют четкого плана по выходу на прибыльность. По словам инвесторов, слияние со SPAC для этих компаний может оказаться единственным относительно быстрым способом обрести публичный статус и привлечь столь необходимые им средства.

Впрочем, некоторые инвесторы воспринимают рост SPAC с осторожностью, опасаясь, что слишком большое количество денег может потопить мир стартапов.

«Это еще один тревожный сигнал о том, что мы должны быть осторожнее в отношении этого рынка», – говорит **Джеффри Берман**, генеральный партнер венчурной фирмы Camber Creek, специализирующейся на недвижимости.

Кроме того, подобные компании ограничены во времени для инвестирования, что вынуждает их быстрее использовать имеющиеся деньги. Согласно документам, поданным в Государственную комиссию США по ценным бумагам и фондовому рынку (SEC), в случае, если Diamond Peak и PropTech Acquisition не совершат сделку по приобретению в течение 24 месяцев (18 месяцев в случае с PropTech), для чего они собственно и привлекали средства, они должны будут вернуть деньги и закрыть свой бизнес.

По данным исследовательской компании Dealogic, после мирового финансового кризиса SPAC практически исчезли, однако в последнее время вновь получили широкое распространение, сумев в 2019 году привлечь рекордные \$13,5 млрд.

Компания DraftKings из сферы фэнтези-спорта заявила в декабре, что намерена выйти на фондовый рынок путем слияния в рамках сделки с оценкой в \$3,3 млрд. Среди других компаний, которые обрели публичный статус через SPAC – компания по туристическим суборбитальным полетам Virgin Galactic Holdings Inc., производитель матрасов Purple Innovation Inc. и компания Vivint Smart Home Inc.

Впрочем, короткий путь на биржу имеет и свои недостатки. Как правило, менеджеры SPAC-компаний имеют большую долю; как показывают документы SEC, в случае с Diamond Peak и PropTech Acquisition доля менеджеров будет эквивалентна 20% инвестированного капитала. Кроме того, их имидж – это своего рода «последняя соломинка», а если акционерам SPAC не понравится предложенная сделка, они могут потребовать свои деньги назад, а это способно привести к тому, что у компании окажется недостаточно денег для закрытия сделки.

По мнению **Джона Хаггерти**, партнера фирмы Goodwin Procter LLP, «незаполненные бланки» скорее будут привлекать небольшие малоизвестные компании, которым было бы непросто заинтересовать инвесторов в ходе обычного первичного размещения.

«Если вы видите интерес к своей компании, честно говоря, вероятно, вы больше заработаете на стандартном IPO», – говорит он.

Как считает **Марсела Сапоне**, исполнительный директор технологической компании в области недвижимости Hello Alfred, предлагающей услуги по уборке квартир и уходу за домашними животными, провал IPO компании WeWork обеспечил SPAC неоднозначные последствия. С одной стороны, стало легче найти стартапы, желающие взять у них деньги. С другой, акционеры SPAC не горят желанием одобрять сделки, если стартап напоминает знаменитый коворкинг-сервис.

# Экономика страны диктует тренды коммерческой недвижимости

## Прогнозы на 2020 год



Баян КУАТОВА,  
управляющий партнер  
Colliers International Kazakhstan

Состояние рынка коммерческой недвижимости повторяет состояние экономики страны. Темпы ввода в эксплуатацию новых офисных и торговых площадей значительно снизились.

### Офисная недвижимость

#### Замедление темпов прироста площадей

За последние годы ввод в эксплуатацию бизнес-центров (БЦ) в крупнейших мегаполисах страны значительно сократился по сравнению с 2006–2008 годами. В частности, в 2019 году в Алматы введено в эксплуатацию два бизнес-центра класса Б и один класса Б+, общей площадью 17,3 тыс. кв. м, что обеспечило среднегодовой прирост около 5%. В Нур-Султане прирост за прошедший год составил около 10%, или 78 тыс. кв. м. При этом свыше 80% новых офисных площадей появилось на рынке за счет реновации павильонов ЭКСПО-2017.

#### Роста арендных ставок не ожидается

Несмотря на относительную зрелость, на рынке офисной недвижимости до сих пор очень мало прозрачности и профессионального подхода. Девелоперы составляют бизнес-планы с высокими ожиданиями доходов на уровне бизнес-центров класса А, таких как Esentai Tower или Talan Towers, но рынок корректирует эти ожидания, и в итоге спустя год-полтора новые бизнес-центры заполняются по ставкам на 30–40% ниже ожидаемых.

За IV квартал 2019 года средневзвешенная рыночная ставка аренды офисных помещений в Алматы снизилась на 6%, до 5,9 тыс. тенге за кв. м (с учетом НДС и эксплуатационных расходов). В столице этот показатель составил 8,5 тыс. тенге за «квадрат», снизившись на 3%.

В ближайшее время роста арендных ставок не ожидается.

#### Спрос со стороны госкомпаний

Раньше государственные компании предпочитали находиться только в собственных зданиях. Но указ президента по улучшению эффективности управления объектами недвижимости и повышению доходности государственных компаний изменил тренд. Госкомпании активно оптимизируют расходы и все чаще выбирают арендные помещения.

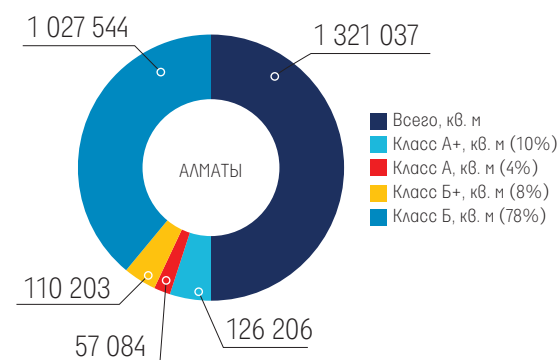
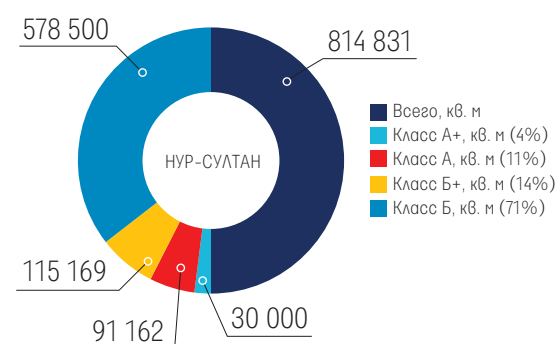
#### Рост сегмента коворкингов

За последние три-четыре года появились десятки коворкингов разного уровня качества по разным арендным ставкам, сформировав целые кластеры стартапов и IT-компаний, предпочитающих рабочие места совместного пользования.

На сегодняшний день рынок коворкингов Алматы предлагает примерно 1,8 тыс. оборудованных рабочих мест со средней заполняемостью около 57%. Наибольшим спросом пользуются сильные игроки, такие как Level 8, LES Office, SmArt.Point, Tech Garden, с качественными арендными площадями, общая площадь которых составляет около 30,8 тыс. кв. м на 1,2 тыс. рабочих мест со средней заполняемостью 73%.

Кроме оборудованных рабочих мест, некоторые коворкинги предоставляют бесплатные

### ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ, GVA (кв. м), IV квартал 2019 года



Источник: COLLIERS INTERNATIONAL

дополнительные услуги: завтраки, переговорные комнаты, конференц-залы, проживание в хостелах, капсулы сна, тренажерные залы.

Данный формат офисной недвижимости имеет потенциал для роста.

#### Децентрализация офисных помещений

Традиционно кластер офисной недвижимости города Алматы находился в деловом центре – вдоль проспектов Назарбаева, Достык и Аль-Фараби. Но сейчас на рынке начали появляться объекты, расположенные в районе проспектов Сейфуллина, Райымбека, а также в западном направлении. И спрос на эти помещения есть, несмотря на удаленность от традиционного делового центра.

Реновация старых зданий по программе сноса ветхого жилья только усилит тренд. Деловая география будет расширяться, новые объекты офисной недвижимости появятся в районах города, где традиционно офисы не были популярны. В этих местах аренда будет более доступной, чем в районах, где сегодня находятся офисы крупных платежеспособных компаний.

### Цифровизация управления

Пока в управлении офисными зданиями и сервисных услугах преобладает традиционный подход, цифровизация и современные технологии используются очень слабо. Но будущее и рост конкуренции заставит собственников зданий вкладываться в развитие технологий и предлагать более интересные и эффективные решения для обслуживания потребностей арендаторов.

#### Офисы «под ключ»

В 2020 году на рынке будут востребованы небольшие офисы с хорошим ремонтом,

где для арендатора предоставляется все «под ключ». Модель, когда офисы предлагаются в черновой отделке и требуют серьезных инвестиций с длинными договорами аренды, постепенно уходит в прошлое даже для крупных арендаторов.

Уже сейчас рынок как никогда готов идти навстречу арендаторам, то есть условия на рынке диктуют арендаторы и покупатели. Те собственники и управляющие компании, которые трезво оценивают сложившуюся ситуацию, будут выигрывать в более усиливающейся конкурентной борьбе за деньги арендаторов.

### Торговая недвижимость

#### Рост предложения в регионах

Новые крупные объекты зачастую вводятся с большой задержкой или замораживаются на неопределенный срок. Прирост новых площадей в Нур-Султане и Алматы в 2019 году составил менее 10%.

Рост предложения наблюдается лишь на менее насыщенных региональных рынках, где обеспеченность торговыми площадями относительно низкая, например в Атырау, Шымкенте, Таразе, Павлодаре и др.

#### Развитие e-commerce

В то же время на онлайн-площадках, которые тесно интегрированы с традиционными офлайн-продажами, наблюдается развитие торговли. Онлайн-платформы совершенствуются, предоставляя покупателям доступ к детальной информации о товаре и возможности покупки как через интернет, так и в магазине.

При этом органические онлайн-магазины инвестируют в шоу-румы, чтобы покупатели могли физически посмотреть товар перед его покупкой.

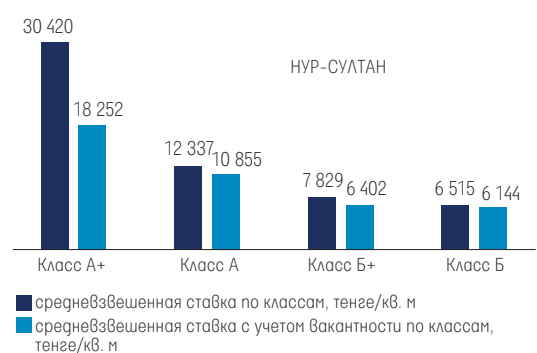
На несколько крупных игроков в сфере интернет-торговли – Wildberries, Lamoda, AliExpress, Kaspi Магазин, ForteMarket уже приходится существенная доля розничного оборота. В целом, доля интернет-покупок в Алматы составляет около 14% от всего оборота, включая все официальные торговые интернет-площадки.

#### Индивидуальный подход к клиенту

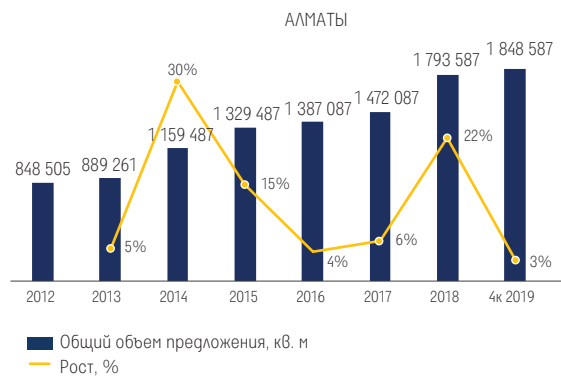
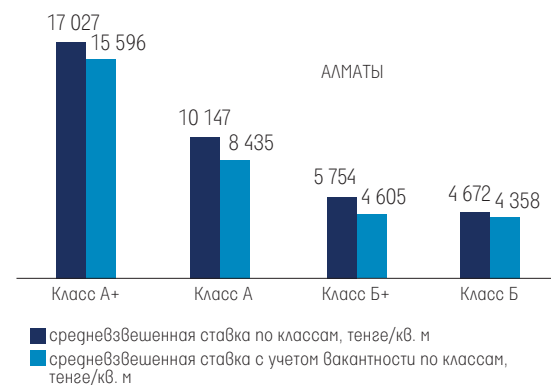
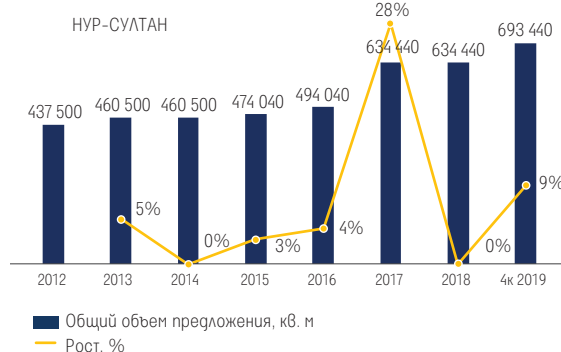
Все более актуальным становится повышение лояльности к клиенту с помощью анализа Big Data и других цифровых технологий. Известные мировые бренды уже предлагают кастомизированную одежду и обувь, активно используя такие современные технологии, как виртуальная реальность, для демонстрации товаров или Wi-Fi-трекинг для сбора аналитики о посетителях ТРЦ.

Будущее рынка за Experienced Retail, где основной ценностью является индивидуальный подход и клиентоориентированность.

СТАВКИ АРЕНДЫ  
ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПО КЛАССАМ,  
IV квартал 2019 года



ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ  
ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, кв. м



Источник: COLLIERS INTERNATIONAL

Источник: COLLIERS INTERNATIONAL



Девелопмент  
консалтинг  
и оценка



Инвестиции  
в недвижимость



Управление  
проектами



20 лет на рынке  
Казахстана



Офисный и ритейл  
брокеридж



Консалтинг  
по гостиницам  
и курортам



Управление  
объектами  
недвижимости

пр. Достык, 104Б  
БЦ «Кок-Тобе», 4 этаж  
Алматы, А25D5Y2, Казахстан

+7 727 339 44 44

ColliersKazakhstan@colliers.com  
www.colliers.kz  
www.colliers.com/kazakhstan

# Узнай больше на kursiv.kz



Наведи камеру телефона  
на QR-код и перейди  
на страницу подписки

-  [kursiv.kz](http://kursiv.kz)
-  [facebook.com/kursivkz](https://facebook.com/kursivkz)
-  [instagram.com/kursiv.kz](https://instagram.com/kursiv.kz)
-  [vk.com/kursivkz](https://vk.com/kursivkz)
-  [twitter.com/kursivkz](https://twitter.com/kursivkz)
-  [t.me/kursivkz](https://t.me/kursivkz)

## **КУРСИВ**

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО  
THE WALL STREET JOURNAL.

Если возникли вопросы, обращайся по телефону: +7 (727) 346 84 41