Выпуск №9 | октябрь 2023

СПЕЦВЫПУСК

ДАЙДЖЕСТ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Казахстана и стран СНГ

CREW CENTRAL ASIA 10 YEARS



TSPM.

КОМПАНИЯ ПО ОЦЕНКЕ, АНАЛИЗУ И УПРАВЛЕНИЮ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Миссия TSPM. : *формирование современной, эффективной и прозрачной экосистемы управления объектами коммерческой недвижимости*

ОБРАЩЕНИЕ ПАРТНЕРА TSPM.



Уважаемые читатели!

Этот дайджест не совсем обычный для всех нас. Впервые дайджест выйдет в цифровом и в печатном форматах! Такой особенный спецвыпуск подготовлен к юбилейному десятому Центрально-Азиатскому международному форуму CREW Central Asia 2023.

Именно поэтому я с радостью и огромным удовольствием предоставляю вступительное слово основателю главной отраслевой площадки Алие Серикпаевой.

От своего имени и от имени всей команды TSPM. искренне поздравляю с юбилеем CREW Central Asia и желаю успехов и дальнейшего процветания!

Искренне Ваш,
Алексей Хегай

Алия СЕРИКПАЕВА, директор Школы девелопмента и управления недвижимостью Real Estate Business School, президент международной федерации FIABCI в Центральной Азии, директор отраслевой площадки CREW Central Asia



Не верится, как быстро пролетели 10 лет, в 2013 году я впервые познакомилась с игроками рынка коммерческой недвижимости Казахстана. За это время, совместными усилиями мы участвовали в развитии отрасли, мы видели, как на наших глазах создавались и появлялись новые, качественные объекты в наших городах. Как вы, наверное, уже догадались, все это стало возможным благодаря нашим совместным усилиям при создании площадки CREW - Commercial Real Estate Week.

В 2013 году мы стартовали с площадки для обмена опытом игроков рынка недвижимости. Сегодня же мы вместе с вами развиваем не только нашу отрасль, но и привносим изменения в рынок недвижимости Центральной Азии. Мы продвигаем новые технологии и стандарты, помогаем участникам рынка находить друг друга и решать общие задачи.

Этот год особенный для нас. Это время для подведения итогов, оценки достигнутых результатов, а также для постановки новых амбициозных целей. Мы выросли и созрели, перешли на новый уровень.

За 10 лет рынок недвижимости претерпел множество изменений, и мы были частью этой эволюции. Наше стремление к осознанному строительству, внедрению цифровизации и инновационных технологий, а также созданию комфортной городской среды и системы управления непрерывно растет. Наши мероприятия посетили более 4000 делегатов. Мы провели более 200 мероприятий, где выступило около 420 спикеров из больше, чем 15 стран мира. В рамках образовательных программ обучение прошли 900 студентов.

www.crewcentralasia.com









Специальными гостями нашего ежегодного форума выступали ведущие эксперты и лидеры рынка недвижимости: Donald Trump Jr. - исполнительный вице-президент The Trump Organization, имеющий большой опыт в развитии недвижимости, розничной торговли, коммерческих отелей и гольф-клубов на национальном и международном уровнях; Жак Ружери из Франции — легендарный французский архитектор-океанограф, построивший подводное здание и проживший под водой более 70 дней; Самер Аль Саяри — гений проектирования городов и поселений на Луне и на Марсе, сотрудничающий с NASA и Илоном Маском; Джейсон Ху — бывший мэр города Тайчжун, который за короткий срок превратил практически одноэтажную постройку города в устойчивый мегаполис; Криштиано Чеккато — директор известного и прогрессивного в мире архитектурного бюро Zaha Hadid Architects.

В 2021 году мы открыли представительство Международной Федерации FIABCI в Центральной Азии с головным офисом в Алматы. FIABCI Central Asia объединила специалистов и компании 6 стран – Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан. Это большое достижение для нас, и мы очень гордимся этим.

Еще одним нашим достижением является создание Real Estate Business School по международным программам от международного Института управления недвижимостью IREM и Британской Школой Фасилити менеджмента - BIFM. Мы стараемся объединять профессионалов рынка девелопмента и управления объектами недвижимости на единой образовательной платформе. Наши студенты непрерывно повышают свой профессиональный уровень по всей территории Казахстана и стран Центральной Азии.

Сегодня в совместном выпуске дайджеста, над которым кропотливо работала команда TSPM, мы приглашаем вас погрузиться в атмосферу дружелюбия, обмена опытом и качественных новых знакомств. Мы собрались, чтобы обсудить актуальные темы отрасли, подвести итоги, и заглянуть в будущее - что ждет отрасль в 2024 году?

Мы знаем, что существует очень много проблем в экологии городов, качественного подхода при строительстве, устарели СНиПы, началось внедрение технологий энергосбережения, поэтому в этом году, отмечая юбилейный форум - ключевой темой мы выбрали "Green & Smart Development". Поднимая и озвучивая проблемы среди профессионалов строительства и тех, кто развивает объекты недвижимости, мы надеемся на решение большинства вопросов, которые сейчас стоят перед нами. И что немаловажно, чтобы эти вопросы решались совместными усилиями в диалоге бизнеса и государства. Также с целью привлечения инвестиций, новых интересных форматов, концепций и мирового опыта, мы два года назад открыли представительство Международной Федерации недвижимости FIABCI и для нас честь, что наше мероприятие посетит Президент данной Всемирной Федерации, г-н Будиарса Састравината, глава Ciputra Group.

Приуроченный к 10-летию компании форум "Central Asia 2023" завершится торжественной церемонией вручения ежегодной Премии "CREW Awards 2023", профессиональной премии, присуждаемой за достижения в сфере коммерческой и жилой недвижимости в Казахстане и странах Центральной Азии при поддержке международного Конкурса FIABCI Prix d'Excellence. Победители конкурса будут представлять регион на Международном конкурсе FIABCI Prix d'Excellence во время Всемирного Конгресса по недвижимости в Сингапуре с 27 по 31 мая 2024 года. За годы своего существования премия стала важным форумом, формирующим профессиональное мнение, ценности и приоритеты на рынке коммерческой недвижимости.

Мы, как площадка CREW Central Asia, отслеживаем темпы развития рынка недвижимости в городах нашего региона. И наша основная миссия - сделать рынок стран Центральной Азии информационно открытым, повысить качество услуг через образование самих игроков и их команд, и создавая лучшие проекты - сделать привлекательным для внешних игроков и инвесторов.

Я выражаю признательность всем и каждому, кто принимал участие в формировании нашей площадки. Отдельную благодарность команде профессионалов TSPM и лично Алексею Хегай за сопереживание, за поддержку и плечо, за совместную работу над контентом форума и нашим долгожданным совместным выпуском Дайджеста. В этом выпуске вы найдете интересные мысли и экспертный взгляд на рынок разных сегментов, которым поделились лидеры компаний. Уверена, этот выпуск - начало нового интересного этапа рынка коммерческой и жилой недвижимости. И дайджест будет набирать обороты, оставаясь отражением стремительного развития нашего рынка.





ЛОЧИН БАБАЕВ

Консультант-эксперт компании Get experts.

Специализация: строительная индустрия и финансы в центральной Азии (Казахстан и Узбекистан). Основные позиции в девелопменте в гражданском и промышленном строительстве, начиная от среднего звена до руководителей проектов и линейки -1 от генерального директора.
Выпускник МГУ им. Ломоносова.



САДЫКОВА ЭЛИАННА

Старший консультант компании Get experts.

Специализация: инжиниринг и технологии в Центральной Азии (Казахстан и Узбекистан) и Кавказе. Экспертиза: узкопрофильные инженеры в строительстве, производстве и технологиях от среднего звена до руководителей проектов.
Выпускница МГУ им. Ломоносова.

ТРЕНДЫ РЫНКОВ RE – CONSTRUCTION В КАЗАХСТАНЕ И УЗБЕКИСТАНЕ, СХОЖИЕ ТЕНДЕНЦИИ, РАЗНОСТЬ ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ, СТОИМОСТЬ ЛЮДЕЙ, ОЖИДАНИЯ КОМПАНИЙ ОТ СОТРУДНИКОВ И СОТРУДНИКОВ ОТ КОМПАНИЙ.

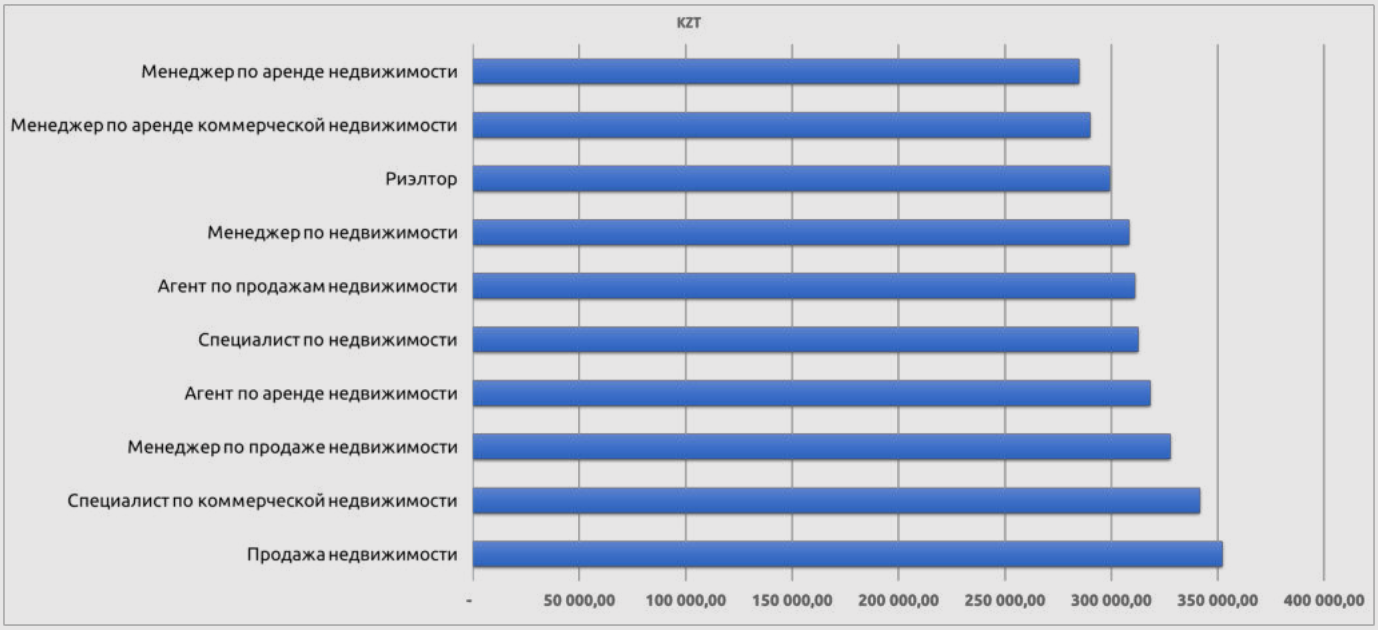
Казахстан и Узбекистан, безусловно, объединяет не только территориально-историческая связь, но и множество культурных, экономических и социальных феноменов, которые с течением истории формировали идентичность, позиционирование, вектор развития этих стран. Конечно же, и в бизнес-пространстве двух центральноазиатских исполинов можно наблюдать влияние перечисленных факторов, и это влияние, как показывают исследования, не одномоментно и единоразово, а долгосрочно и многополярно.

Когда речь идет о девелопменте в Real Estate и Construction, то в первую очередь следует исходить из четкого понимания компонентов и динамики ликвидности на этих рынках. Внешнеполитические факторы, на первый взгляд, могут вноить наиболее весомый вклад в динамику, однако текущая ситуация всё же показывает, что первичны именно внутренние страновые политические, экономические и культурные процессы.

Рассмотрим рынок Казахстана. В последние 3 года введение льготных условий ипотечного кредитования, возможности использовать часть пенсионных накоплений для покупки недвижимости, искусственный гипер спрос на арендное жилье из-за притока граждан России, цены на рынке недвижимости стали стремительно расти и почти достигли отметки в более чем 35% прироста за несколько лет. Рост цен был ощутим и в разрезе регионов РК: в отдельных областях цены были сопоставимы со столичными. Естественно, что в совокупности эти факторы привели, во-первых, к закредитованности населения; во-вторых, к снижению активности субъектов рынка почти на четверть, и, по оценкам экспертов, такая тенденция продолжится и в ближайшее время, хотя есть вероятность, что через год, в том числе благодаря инфляции, цены начнут стагнировать.

Источник: www.getexperts.ru

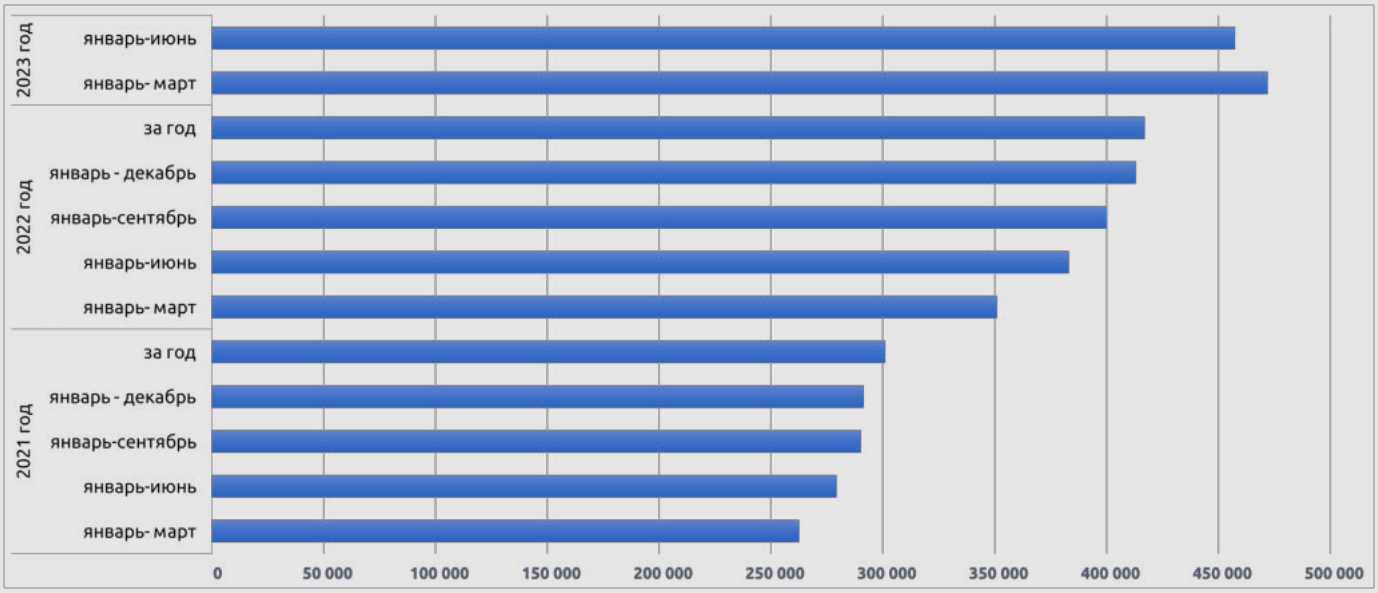
При такой конъюнктуре очевиден и предсказуем рост заработных плат на всех уровнях в индустрии девелопмента. По сравнению с 2021 годом наблюдается рост средней зарплаты лучше в процентах. На следующем графике можно увидеть средние зарплаты по похожим позициям в сфере недвижимости. Интересно, что наиболее высокооплачиваемой функций является именно продажа недвижимости.



Зарплаты по функционалу в рынке недвижимости Казахстана (все суммы в тенге)

Упомянутые тенденции на рынке недвижимости не могли не отразиться на строительной сфере Казахстана: в 2022 году объем строительства вырос почти на 10%. В эксплуатацию были введены около 38 тысяч жилых зданий, из которых около 25% в Астане и около 20% в сельской местности.

На следующем графике рассмотрим динамику среднемесячной заработной платы в сфере строительства по месяцам 2021-2023 в тенге.



Зарплаты по годам и месяцам в рынке недвижимости и строительства Казахстана (все суммы в тенге)

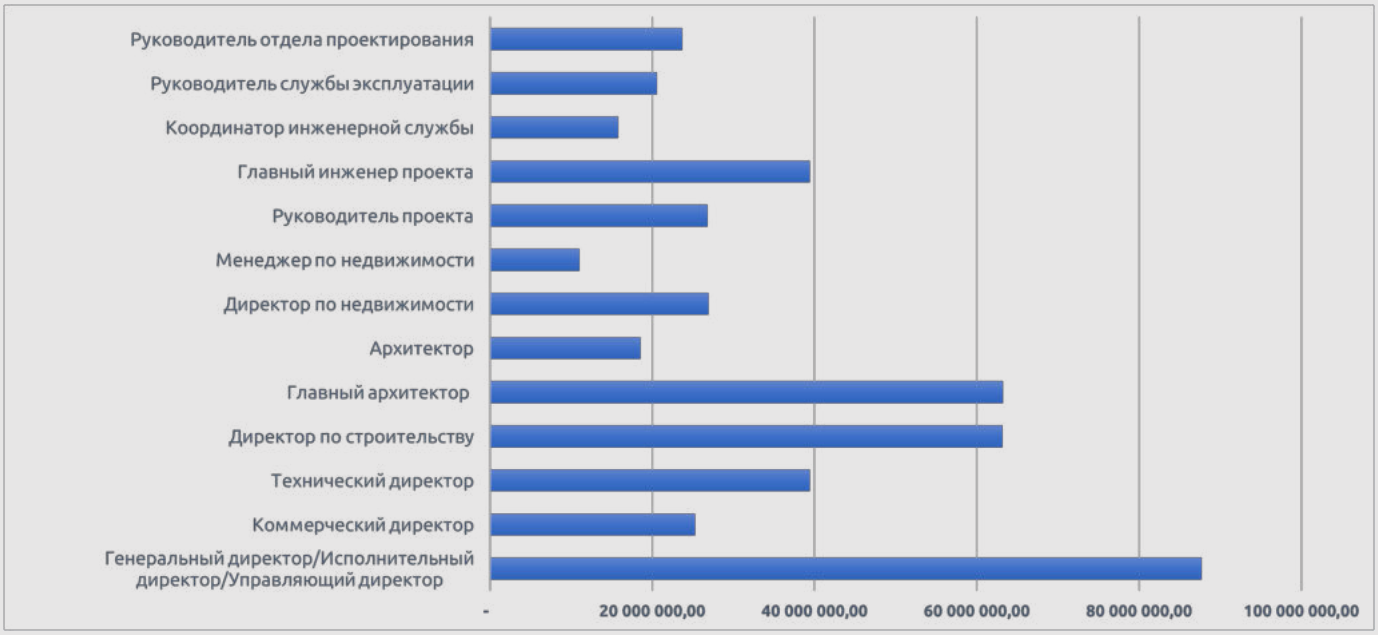
Источник: www.getexperts.ru

Вышеперечисленные феномены безусловно оказывают крайне стимулирующее воздействие на зарплаты в сфере – в частности, на данный момент мы можем видеть, что к июню 2023 года сотрудники в строительном бизнесе получают в среднем почти на $200 больше, чем за аналогичный период в 2022, и на $400 больше, чем за аналогичный период в 2021. Безусловно, такая тенденция роста напрямую указывает на бурное развитие отрасли, а также постоянный рост квалификации и требовательности специалистов.

Перейдем к изучению рынков недвижимости и строительства Узбекистана. Напомним, что население Узбекистана, по разным оценкам, составляет около 37 миллионов, а ежегодный прирост достигает одного миллиона человек. Фактически это вынуждает Узбекистан ежегодно строить и вводить в эксплуатацию около тысячи школ, домов и других важнейших объектов. Такие демографические тенденции предопределили гигантский всплеск строительной активности на территории Республики. Кроме того, внешнеполитические и общемировые тенденции в том числе, обеспечили 40-процентный рост цен на недвижимость и двукратный рост цен на аренду жилья за последние два года.

Специфика рынка недвижимости в Узбекистане совсем иная по сравнению с Казахстаном, и справедливо будет отметить, что рынок, несмотря на огромный строительный бум последнее время, переживает определенные трудности.

В первую очередь нужно прояснить, что в Узбекистане, особенно в столице, отсутствует понятие рыночной цены на недвижимость, из-за чего регуляция цен априори не представляется возможной. Кроме того, из-за бурного строительства рынок растет семимильными шагами, при этом качество и квалификация кадров не меняется, отчего наблюдается тенденция привлечения к работе экспатов из ближнего зарубежья и Турции, тем более что Узбекистан с каждым годом становится всё привлекательнее для различных мигрантов из стран СНГ.



Зарплаты различных специалистов в недвижимости и строительстве в 2022 году в сумах.

Оценка рынка работодателей и кандидатов по конкретным критериям сложна в силу его высокой гомогенности и ригидности. Камнем преткновения, на наш взгляд, является некоторая изолированность рынка труда недвижимости от международного сообщества: в Узбекистане нет представительств международных игроков в девелопменте, брокеридже и архитектурном дизайне. Нужно отметить отсутствие в рынке восприятия недвижимости как долгосрочной и перспективной инвестиции.

Рынок кандидатов в строительстве и девелопменте, на первый взгляд, должен быть насыщен высококвалифицированными специалистами и опытными экспертами, но, как и везде, есть несколько специфических нюансов, которые мешают полноценному развитию рынка труда. Прежде всего почти во всех компаниях хромает процесс адаптации, интеграции и обучения новых сотрудников.

Источник: www.getexperts.ru

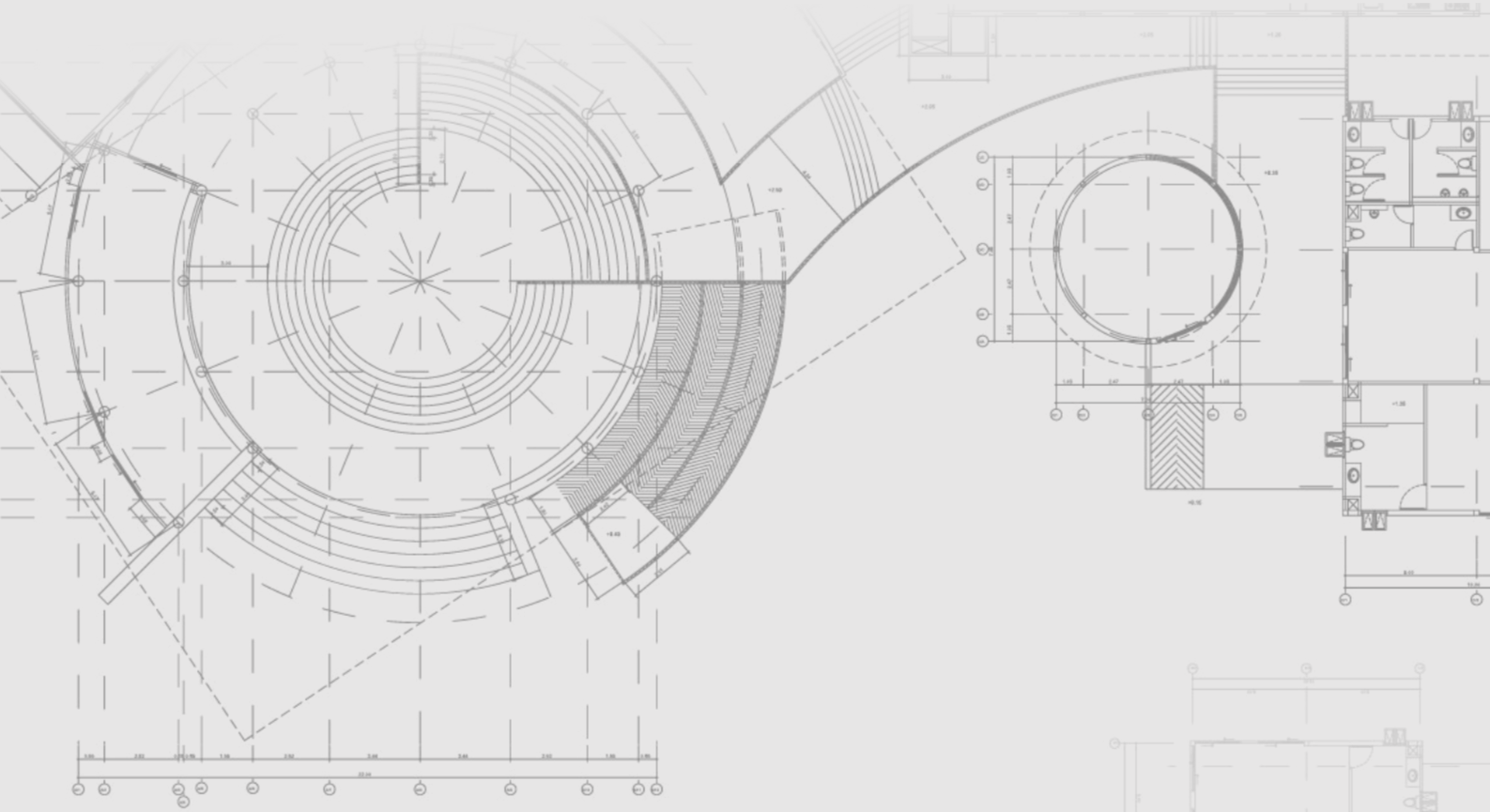
Это, безусловно, имеет принципиальное значение, когда речь идет об удержании, развитии лояльности к компании и мотивации сотрудников. Во-вторых, один из ключевых признаков привлекательности работодателя – прозрачности и гарантированность заработной платы, к сожалению многие компании в девелопменте и строительстве предпочитают прибегать к «серой» части заработной платы, выплачиваемой в конвертах. В архитектурной части сегмента также наблюдается некоторая стагнация, поскольку отечественные компании либо передают проектирование в другие страны, либо привлекают оттуда специалистов, а местные архитекторы не всегда готовы предлагать интересные и новые решения. В общем перечисленные проблемы рынка труда девелопмента вызваны более первичными, глубокими и незримыми причинами, среди которых небольшое разнообразие игроков на рынке, отсутствие прозрачных процессов взаимодействия с государственными структурами и высокая концентрация рынка в столице без расширения в регионы. Эти же этапы проходили другие страны, с кем у Узбекистана общее прошлое до обретения независимости. При этом рынок Узбекистана становится все более интересным, что привлекает крупных девелоперов из Казахстана, Турции и других стран.

В качестве вывода хотелось бы отметить, что общий накопленный опыт и экспертиза во всех старнах региона и текущий этап развития рынка Узбекистана, демография так же и общемировые тенденции делают рынок Узбекистана наиболее стабильным и привлекательным в следующие 10-15 лет.

«

РЫНОК КАНДИДАТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ДЕВЕЛОПМЕНТЕ, НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД, ДОЛЖЕН БЫТЬ НАСЫЩЕН ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ И ОПЫТНЫМИ ЭКСПЕРТАМИ, НО, КАК И ВЕЗДЕ, ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО СПЕЦИФИЧЕСКИХ НЮАНСОВ, КОТОРЫЕ МЕШАЮТ ПОЛНОЦЕННОМУ РАЗВИТИЮ РЫНКА ТРУДА.

»



Источник: www.getexperts.ru

EVA BAR & RESTAURANT

Из Дубая в Алматы! Ресторан EVA Beach House — сочетание тулумского стиля представляет собой средиземноморскую атмосферу с гастрономическими изысками испанской, французской и греческой кухни.

Вид коммерческой деятельности: Ресторан испанской, французской и греческой кухни
Место открытия: Esentai mall г. Алматы
Дата открытия: 23 августа 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

CAFETERIA

Cafeteria — сеть кофеен от abr. Основана в 2010 году в Алматы. В кофейне представлены европейская, итальянская кухни.

Вид коммерческой деятельности: Кофейня
Место открытия: Esentai mall г. Алматы
Дата открытия: 24 апреля 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

MARCIANO BY GUESS

Marciano GUESS – это более премиальная линия Guess, предлагающая коллекции одежды для современных женщин, которые следуют модным тенденциям. Marciano GUESS удалось завоевать стремительную популярность, покорив любителей роскоши и стиля по всему миру.

Вид коммерческой деятельности: Магазин одежды, обуви и аксессуаров
Место открытия: Dostyk Plaza г. Алматы
Дата открытия: 6 сентября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

NIKE

NIKE - всемирно известный американский бренд спортивной одежды, обуви и экипировки. Магазин открылся в новом дизайне с увеличением площади.

Вид коммерческой деятельности: Магазин женской и мужской одежды, белья, обуви и аксессуаров
Место открытия: Dostyk Plaza г. Алматы
Дата открытия: 3 сентября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

BARMAGLOT

«Бармаглот» – это новаторский бар, который ломает шаблоны привычного. Вдохновившись приключениями Алисы в Стране чудес, создали собственное Зазеркалье, где подают коктейли с самыми неожиданными миксами. В каком-то смысле «Бармаглот» – это целый мир со своей философией

Вид коммерческой деятельности: Бар
Место открытия: Dostyk Plaza г. Алматы
Дата открытия: 7 июля 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

BALDININI

Baldinini – это один из крупнейших и успешных итальянских брендов, специализирующихся на производстве высококачественной обуви преимущественно ручной работы. 22 июля 2023 года магазин открылся в обновленном дизайне на новой локации.

Вид коммерческой деятельности: Магазин мужской, женской и детской обуви и аксессуаров
Место открытия: Dostyk Plaza г. Алматы
Дата открытия: 22 июля 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ



ПАВЕЛ АНОШИН

Руководитель отдела оценки и консалтинга

Павел работает в сфере исследований и анализа рынка недвижимости Казахстана и СНГ на протяжении 4 лет.

Степень бакалавра Экономики и Международной Экономики Ноттингемского университета, Великобритания. До прихода в Colliers Kazakhstan он работал на позиции проектного менеджера в компании Bazis-A Corp. За время своей карьеры в сфере недвижимости Павел приобрёл обширные знания в области жилого и административного, коммерческого и промышленного строительства.

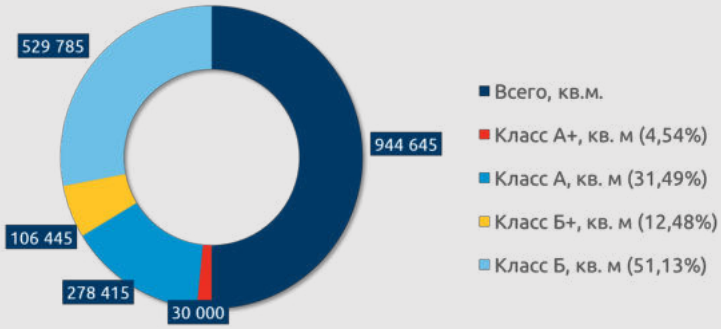
COLLIERS INTERNATIONAL KAZAKHSTAN: ОБЗОР РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ АСТАНЫ И АЛМАТЫ ПО ИТОГАМ ВТОРОГО КВАРТАЛА 2023 ГОДА

АНАЛИЗ РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. АСТАНА

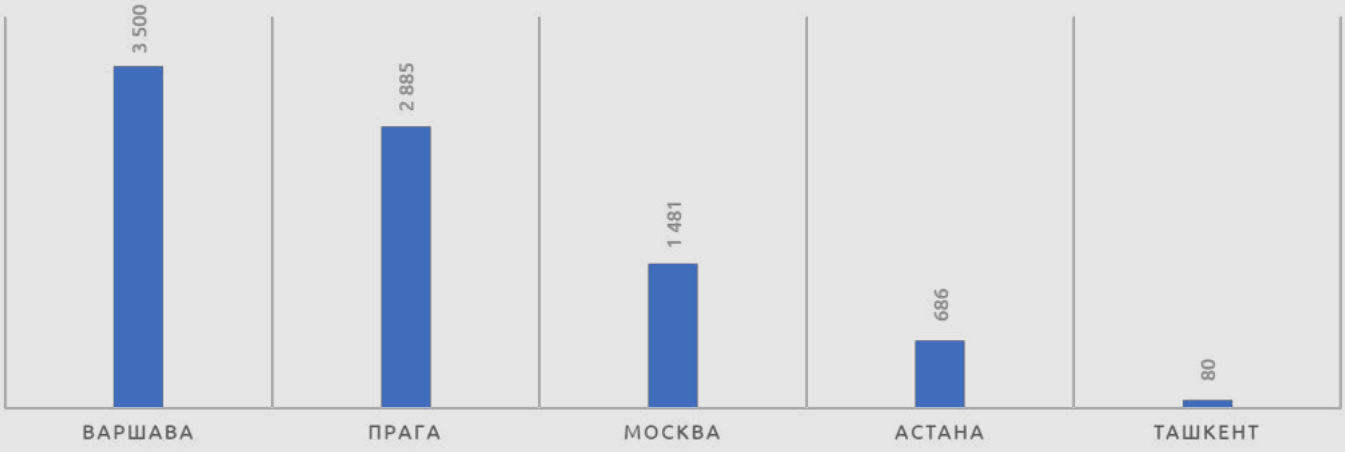
Объем предложения офисных помещений, GBA

Совокупный объем предложения наиболее качественных бизнес-центров города Астана составляет 944,6 тыс. кв. м. Показатель обеспеченности составляет около 686 кв. м на 1 000 человек.

*Ввиду отсутствия официально принятой классификации БЦ в РК, в данном отчете применяется общепризнанная международная практика и внутренние нормы Colliers Kazakhstan



Обеспеченность офисными площадями, объем кв. м на 1 000 человек*



*учитываются только наиболее качественные офисные помещения.

Источник: www.colliers.kz



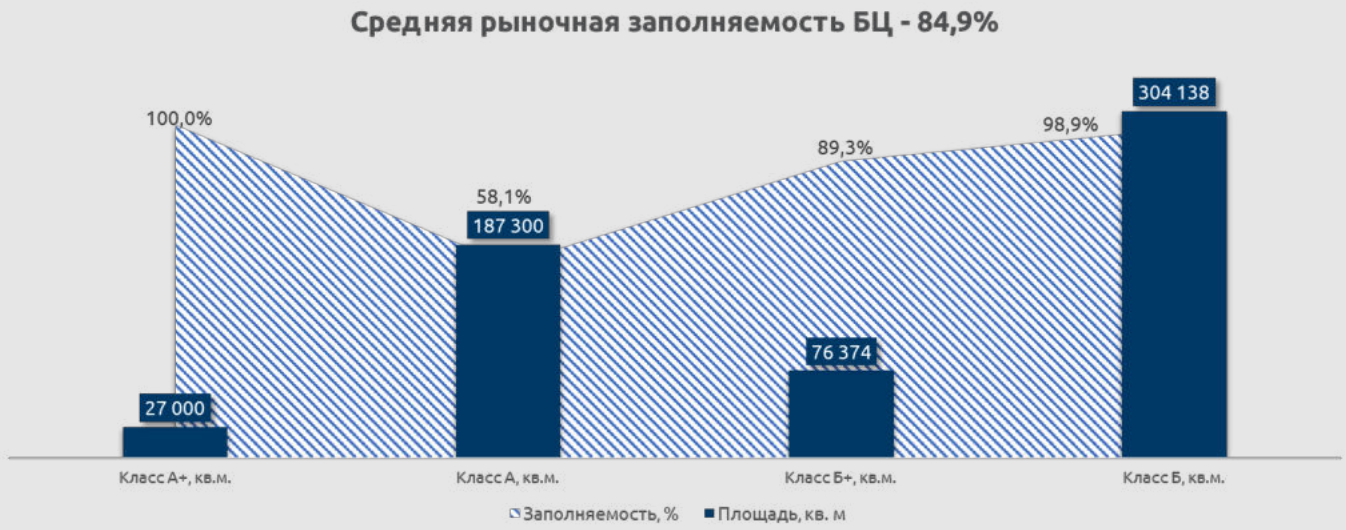
По состоянию на 2 кв. 2023 года тренд роста предложения наиболее качественных офисных площадей продолжается и по итогам первых трех месяцев года составил около 8% или 71 тыс. кв. м общей площади. Данный рост связан с вводом в эксплуатацию Abu Dhabi Plaza (блок Y) и нового блока Downtown (блок Tokyo).



Наибольшая часть офисных помещений представлена в Есильском районе с показателем в 84%, следом за ним идут Сарыаркинский и Алматинский районы с показателями 9% и 6% соответственно. Наименьшее количество БЦ представлено в Байконурском районе с показателем менее 1%.

Источник: www.colliers.kz

ПОЛЕЗНАЯ ПЛОЩАДЬ И ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ БЦ



Совокупная арендопригодная площадь наиболее качественных офисных помещений г. Астана на конец 2К 2023 составляет ~ 594,8 тыс. кв. м GLA, доля вакантных помещений составляет ~90 тыс. кв. м GLA или 15,1%. По сравнению с 1К 2023 года вакансия возросла на 7,5 %. Наиболее востребованными на рынке являются помещения классов А+ и Б со значениями загрузки более 98%. Наименьший показатель загрузки качественных офисных помещений представлен в классах А и Б+, 58,1% и 89,3% соответственно.

Наибольшее падение загрузки квартал к кварталу, с 91,8% до 58,1%, зафиксировано в классе А, это связанно с вводом в эксплуатацию нового блока БЦ Abu Dhabi Plaza арендопригодной площадью 42,8 тыс. кв. м GLA, а также блока бизнес-центра Downtown в районе Алматы.



Источник: www.colliers.kz

СТАВКИ АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПО КЛАССАМ



*Gross ставка, включает НДС и эксплуатацию

Во 2 квартале 2023 значительной динамики изменения ставок аренды не отмечается, а динамика характеризуется как корректировка после значительного роста в 2022 году. По состоянию за 2 квартал 2023 года средневзвешенная ставка по всем классам увеличилась на 1,1%.



Источник: www.colliers.kz

СТАВКИ АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПО РАЙОНАМ



*Gross ставка, включает НДС и эксплуатацию

Есильский район сохраняет лидерство среди других районов по максимальной запрашиваемой ставке аренды на качественные офисные помещения, которая составляет 11 745 тенге/ кв. м/ мес. Данный показатель превышает средневзвешенную ставку по городу на 7,5%.

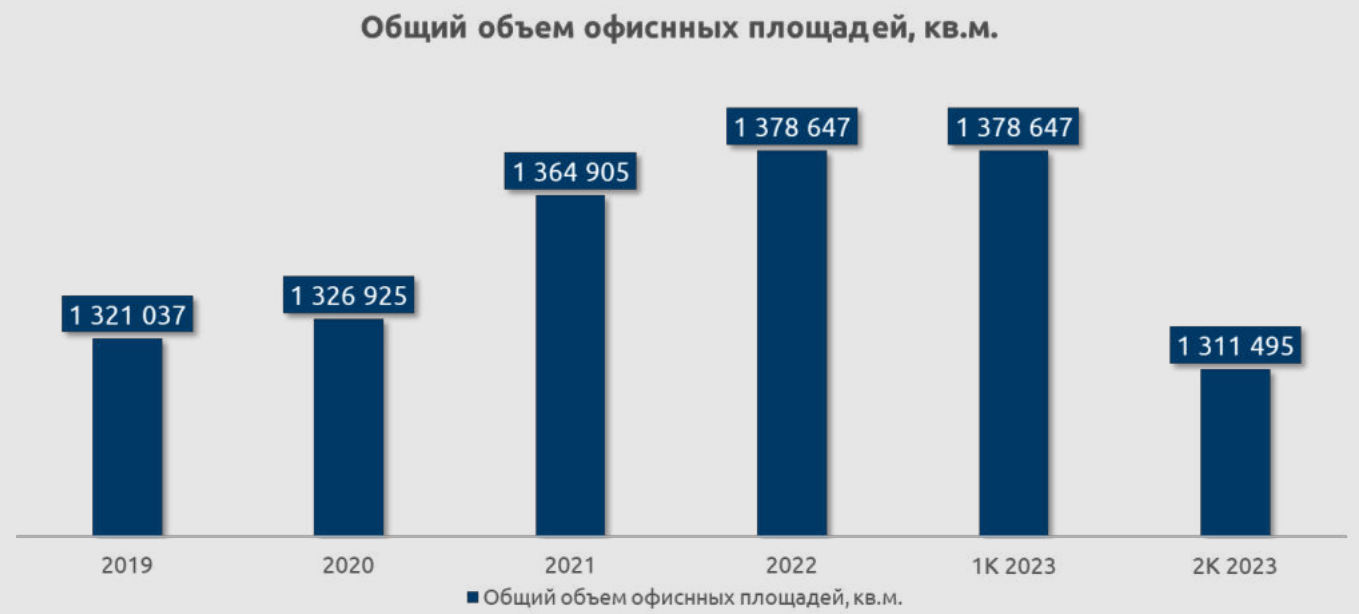
Запрашиваемые средневзвешенные ставки в других районах находятся в диапазоне от 6 500 тенге/кв. м/ мес. до 8 500 тенге/кв. м/ мес.

ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

- Согласно прогнозу, рост ставок аренды по итогам года составит значение от 5% до 10%;
- По состоянию на конец 2 кв. 2023 года средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды составляет 10 921 тенге/кв. м/мес. В сравнении с итогами 2022 года ставка незначительно снизилась на 0,7% и имеет характер корректировки после роста в 2022 году на 22%;
- Уровень загрузки наиболее качественных офисных помещений сократился, и составил 84,9%. Снижение уровня загрузки обусловлено вводом в эксплуатацию БЦ Abu Dhabi Plaza и БЦ Downtown и является скорее техническим характером, чем трендом падения уровня загрузки;
- Согласно аналитике Colliers, ввода новых БЦ до конца 2023 году не ожидается. Из этого можно сделать вывод, что уровень совокупной загрузки на рынке будет постепенно увеличиваться до диапазона 90%-95% за счет потребления площадей действующими на рынке арендаторами, а также новыми из стран СНГ, Европы и Китая.

Источник: www.colliers.kz

АНАЛИЗ РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. АЛМАТЫ

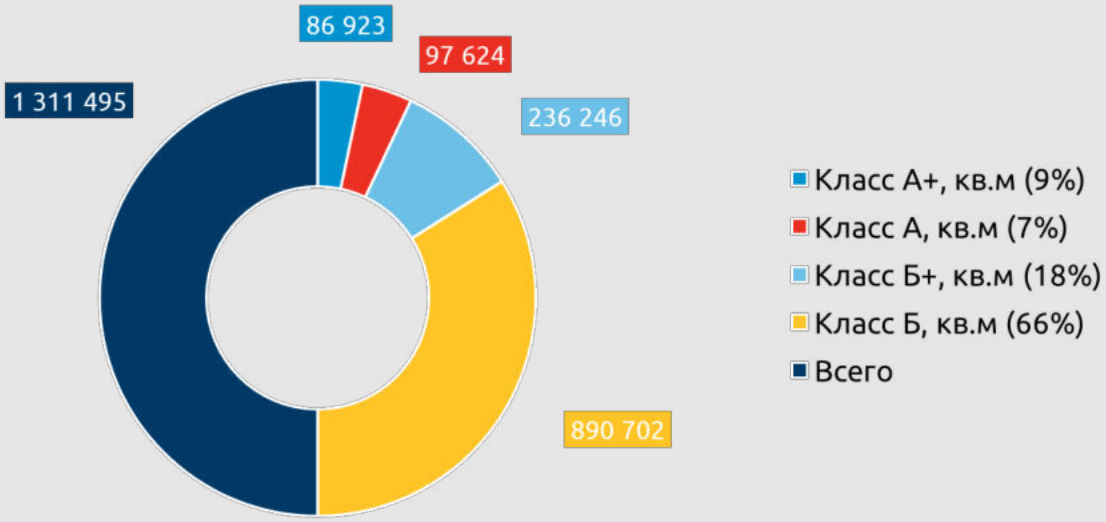


По состоянию на 2 кв. 2023 года объем рынка наиболее качественных офисных площадей изменился и составляет 1 311 495 кв. м GBA. Согласно аналитике Colliers на 2023 год запланирован ввод около 74 тыс. кв. м, что увеличит объем рынка на ~ 5%.

Причиной снижения является вывод нескольких бизнес-центров с рынка «аренды» офисной недвижимости, путем выкупа офисный зданий и использованием под собственные нужды. Таковыми бизнес-центрами являются CDC-1, CDC-2, AFD-B, D-160.

ОБЪЕМ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО КЛАССАМ

Наиболее представленным классом среди бизнес-центров является класс Б с долей рынка 66%.

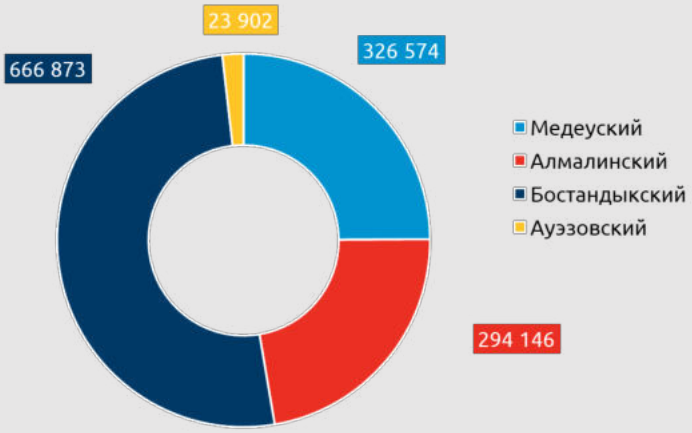


*Ввиду отсутствия официально принятой классификации БЦ в РК, в данном отчете применяется общепризнанная международная практика и внутренние нормы Colliers Kazakhstan

Источник: www.colliers.kz

ОБЪЕМ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО РАЙОНАМ

Наибольшая часть офисных помещений представлена в Бостандыкском районе с показателем в 51%, следом за ним идут Медеуский и Алмалинский районы с показателями 25% и 22% соответственно. Наименьшее количество БЦ представлено в Ауэзовском районе с показателем менее 2%.



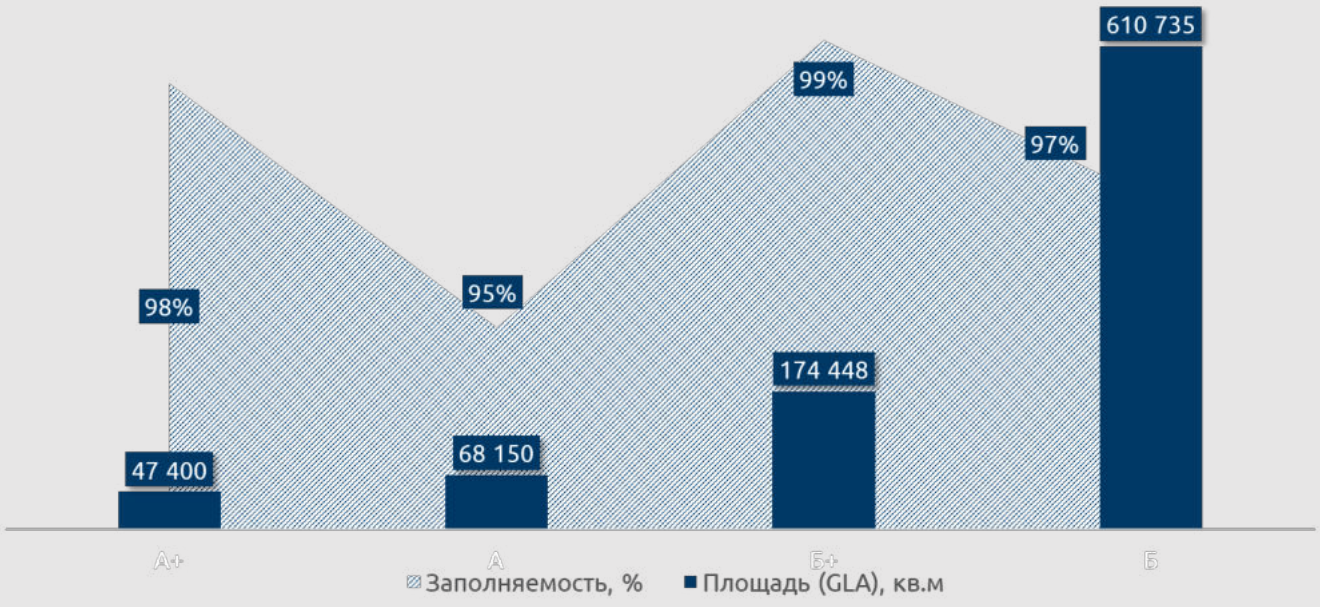
ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ОФИСНЫМИ ПЛОЩАДЯМИ, ОБЪЕМ КВ. М НА 1 000 ЧЕЛОВЕК*



*учитываются только наиболее качественные офисные помещения.

Показатель обеспеченности составляет около 600 кв. м на 1 000 человек.

ПОЛЕЗНАЯ ПЛОЩАДЬ И ЗАГРУЗКА БЦ

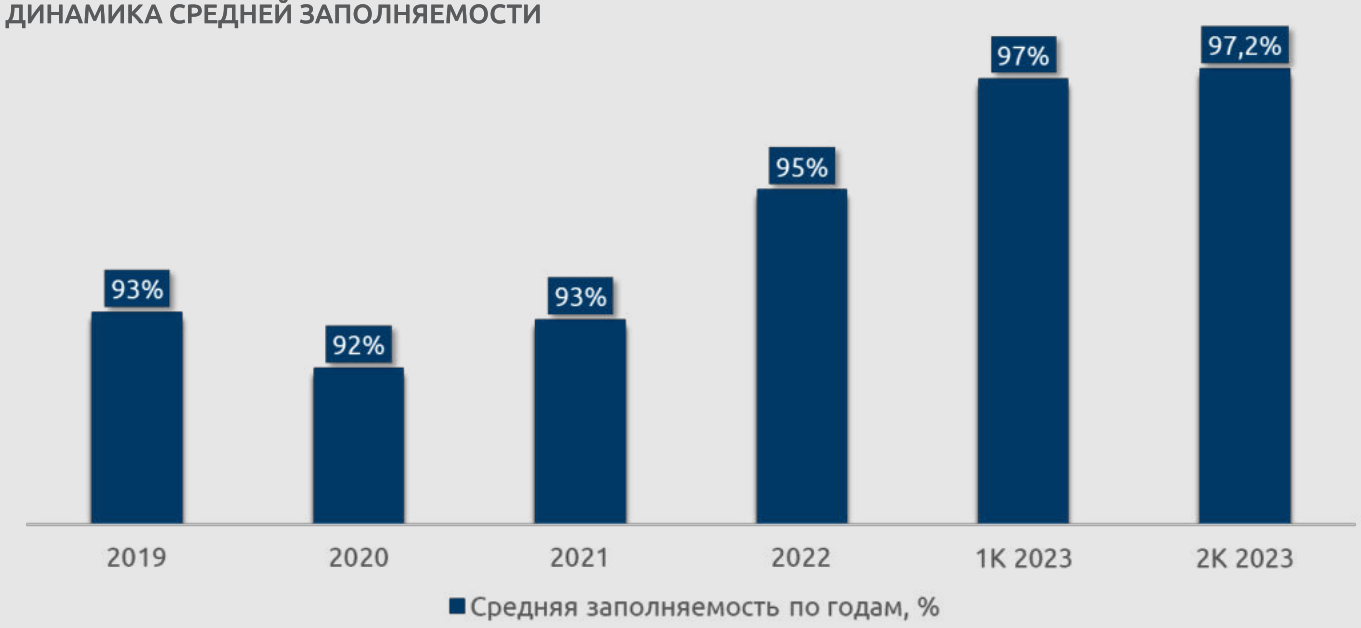


Источник: www.colliers.kz

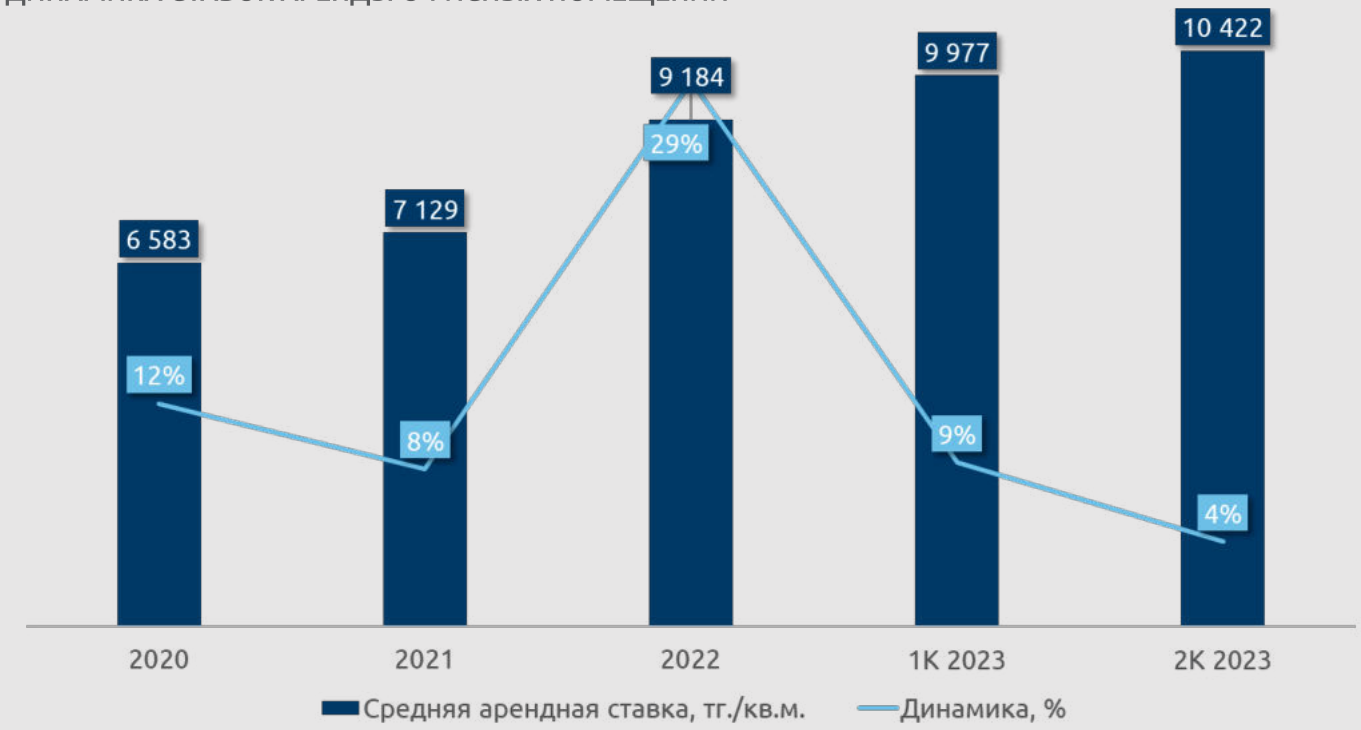
Совокупная арендопригодная площадь наиболее качественных офисных помещений г. Алматы составляет ~ 900,7 тыс. кв. м GLA, доля вакантных помещений составляет ~ 25 тыс. кв. м GLA или 3%. По сравнению с предыдущим кварталом вакансия снизилась на 0,2% в абсолютном выражении. Наиболее востребованными на рынке являются помещения классов А+, Б+ и Б со значениями загрузки более 97%. Наименьший показатель загрузки качественных офисных помещений представлен в классе А, а именно 95%.

За прошедшие вторые три месяца 2023 года значительных корректировок рынка не отмечается, а показатель загрузки сравним с 1 кварталом 2023 года. Рост средневзвешенного уровня загрузки связан с увеличением загрузки на 10% в абсолютном выражении класса А. Данный факт имеет технический характер, а рост спроса на класс А связан с ограниченным предложением офисных площадей на рынке при высоком уровне спроса.

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ



ДИНАМИКА СТАВОК АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ



*Gross ставка, включает НДС и эксплуатацию

Источник: www.colliers.kz

Во 2 квартале 2023 года отмечается рост ставок аренды, который составляет 4% по сравнению с предыдущим периодом. Средневзвешенная ставка по всем классам в городе Алматы составила 10 422 тенге/кв. м/мес.

СТАВКИ АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПО КЛАССАМ



СТАВКИ АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПО КЛАССАМ



*Gross ставка, включает НДС и эксплуатацию

Медеуский район сохраняет лидерство среди других районов по максимальной запрашиваемой ставке аренды на качественные офисные помещения, которая составляет 12 917 тенге/ кв. м/ мес. Данный показатель превышает средневзвешенную ставку по городу на 24%.

Запрашиваемые ставки в других районах находятся в диапазоне от 9 337 тенге/кв. м/ мес. до 9 733 тенге/кв. м/ мес.

Источник: www.colliers.kz

ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

- Согласно прогнозу, рост ставок аренды по итогам года составит значение от 15% до 18%;
- По состоянию на 2 кв. 2023 года средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды составляет 10 422 тенге/кв. м/мес. В сравнении с итогами 2022 года ставка выросла на 13%, что обозначает продолжение трендов роста и реакции рынка на высокий уровень инфляции и базовой ставки НБРК;
- Загрузка наиболее качественных офисных помещений остается на высоком уровне, а именно 97,2% в абсолютном выражении, что обусловлено высоким уровнем спроса со стороны арендаторов и недостаточностью нового предложения;
- В 2023 году запланирован ввод в эксплуатацию более 74 тыс. кв. м новых качественных офисных площадей. Данный ввод увеличит объем предложения на ~ 5%, что частично повлияет на уровень загрузки бизнес-центров в краткосрочной перспективе.

В целом, рынок офисной недвижимости сегодня можно охарактеризовать как landlord driven market, что подразумевает усиление переговорной позиции арендодателей ввиду превышения спроса над предложением на рынке. Это означает, что арендодатели могут диктовать свои коммерческие условия, т.е. происходит увеличение ставок, подход к переговорам становится менее гибким. В первую очередь это связно с релокацицей бизнеса с ближних стран зарубежья, чей спрос является существенным на качественные офисные площади.

Необходимо отметить и пост-пандемическое восстановление спроса на офисную недвижимость, а также экономический рост, что способствует увеличению спроса со стороны локальных компаний.

В связи с этим растет и доля сервисных офисных помещений, для размещения сотрудников чьи требования могут быть удовлетворены быстро, так как данные помещения являются более готовыми для аренды со всеми удобствами внутри. Данные помещения пользуются спросом как со стороны релоцирующихся так и вновь созданных локальных стартапов.

Рынки городов миллионников находятся в состоянии роста. Большая часть офисных зданий класса А+ и А, показывают высокую заполняемость. Не смотря на ввод в эксплуатацию большого объема класса А в г. Астана, увеличение заполняемости сохранится в среднесрочной перспективе.

> «
>
> **В ЦЕЛОМ, РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СЕГОДНЯ МОЖНО ОХАРАКТЕРИЗОВАТЬ КАК LANDLORD DRIVEN MARKET**
>
> ЭТО ОЗНАЧАЕТ, ЧТО АРЕНДОДАТЕЛИ МОГУТ ДИКТОВАТЬ СВОИ КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ
>
> »



Источник: www.colliers.kz

FURLA

FURLA

Furla - итальянская компания, производит сумки, кошельки, ремни, перчатки, очки, обувь, часы. Furla — это семейный бизнес, три поколения итальянского семейства Furlanetto (Фурланетто) работали над созданием стиля Furla, ставшего сегодня классикой.

Вид коммерческой деятельности: Магазин кожгалантереи
Место открытия: Dostyk Plaza г. Алматы
Дата открытия: 6 июля 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

kapika

KAPIKA

«Kapika» детская и подростковая одежда и обувь. Включает ассортимент как для совсем маленьких детей, так и обувь для подростков, стремящихся самостоятельно формировать свой собственный стиль. Обувь отшивается на фабриках в Италии, Молдавии, России, Турции, а также на самых крупных производствах Китая под непосредственным контролем опытных технологов компании.

Вид коммерческой деятельности: Магазин детской обуви и одежды
Место открытия: Dostyk Plaza г. Алматы
Дата открытия: 21 июля 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

GUESS® U.S.A. WASHED JEANS

GUESS

GUESS – известный американский бренд, который создаёт эксклюзивную одежду, аксессуары и парфюмерию для взрослых и детей. Магазин открылся в новом дизайне на новой локации с увеличением арендуемой площади.

Вид коммерческой деятельности: Магазин одежды, обуви и аксессуаров
Место открытия: Dostyk Plaza г. Алматы
Дата открытия: 30 июля 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

МультиК

MUL'TIK

Мультибрендовый магазин, в котором будут представлены аксессуары таких брендов, как Michael Kors, Naumi, Lancaster, Diesel, John Richmond, MOU, Marchelas, Stokton, Jonak, Versace Jeans Couture.

Вид коммерческой деятельности: Магазин женской одежды, обуви и аксессуаров
Место открытия: Dostyk Plaza г. Алматы
Дата открытия: 15 сентября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

ARTISAN

ARTISAN

Команда Artisan специализируется на стильной флористике, делая акцент на сочетании цветов и образов. Artisan занимаемся созданием букетов и оформлением различных мероприятий. Название бренда Artisan берет своё начало от итальянского «artigiano», что означает «ремесленник» - человек, который создает изделия своими руками.

Вид коммерческой деятельности: Магазин цветов
Место открытия: Dostyk Plaza г. Алматы
Дата открытия: октябрь 2023 года
Источник: Представительство бренда РК

KETROY

KETROY

KETROY — уникальный европейский бренд мужской одежды. Особый акцент бренд делает на разработке коллекций верхней одежды. Комфортные пуховики, стеганые пальто, жилеты и бомберы являются неотъемлемой частью коллекций KETROY.

Вид коммерческой деятельности: Магазин мужской одежды, обуви и аксессуаров
Место открытия: Dostyk Plaza г. Алматы
Дата открытия: октябрь 2023 года
Источник: Представительство бренда РК



ЛУКАШ СКОВРОНЬСКИ

Лукаш – профессионал в сфере недвижимости с 2006 года, член Королевского Института Дипломированных Оценщиков (FRICS), Сертифицированный Управляющий Недвижимостью (CPM, IREM), член SIOR (Society of Industrial and Office Realtors).

До переезда в Казахстан Лукаш реализовал проекты в Центральной и Восточной Европе. В данный момент возглавляет компанию Global Development, управляя активами и портфелем недвижимости группы Verny Capital.

1. Какие значительные изменения, на Ваш взгляд, произошли на рынке недвижимости Центральной Азии за последние 10 лет? Какие тенденции можно выделить?

2. Какие факторы были особенно значимыми для развития рынка недвижимости в регионе за эти годы?

Десять лет – это безусловно большой период времени, особенно в динамичном мире недвижимости. Сам живу и работаю в Казахстане с 2012 года, и одним из самых значимых изменений для меня является факт, что спустя столько времени я могу сегодня свободно говорить на русском языке, без помощи переводчика. Если мы рассмотрим Казахстан и Центральную Азию как развивающийся рынок (emerging market), то можно отметить, что темп изменений и инноваций здесь куда более динамичный, чем в зрелых рынках (mature markets), таких как Европа или США.

Рынок недвижимости, как и вся экономика, подвержен цикличности, и существует множество общих факторов, влияющих на его развитие, таких как: регулирование и законодательство – внедрение реформ с целью привлечения инвестиций (включая FDI) и обеспечение прозрачности. По моему мнению, недвижимость в Казахстане не является рынком, который действительно привлекает иностранные инвестиции (за исключением сделки по продаже аэропорта турецкой компании TAV, международных сетей отелей, которые являются лишь операторами гостиниц, но не собственниками недвижимости, или некоторых проектов в сфере жилого строительства с турецким капиталом, как, например, NEF, и/или арабского капитала в Abu-Dhabi Plaza, а также в ранее планированном проекте Ellington Properties, откуда в дальнейшем арабы окончательно вышли из сделки).

В секторах office или retail я не вижу много активных действий со стороны международных игроков, отметил бы только неудачное присутствие Carrefour в Алматы. Однако, сектор складской недвижимости – благодаря стратегическому расположению региона и потенциалу экономического развития – на мой взгляд, привлекателен для иностранных инвесторов. Есть множество иностранных игроков, которые инвестировали в промышленность, например, такие как Volvo, Mareven, Alstom, Wilo, или табачные компании, как JTI, Philip Morris или KT&G.

Один из ключевых трендов на рынке недвижимости Казахстана – это влияние демографических изменений. За последнее десятилетие мы наблюдаем следующее: население Казахстана выросло с 16,9 миллиона человек до текущих 20 миллионов, что составляет разницу в более чем 3 миллиона человек или 18%. Более 58% населения проживает в городах, и этот тренд укрепляется с каждым годом – мы наблюдаем миграцию людей из сельской местности в города в поисках лучших возможностей. Это влечет за собой спрос на жилье и развитие инфраструктуры в городских центрах. Параллельно с этим, рост ВВП и увеличение располагаемого дохода также влияют на рынок недвижимости, приводя к увеличению спроса на жилую и коммерческую недвижимость. Средний класс ищет современное и комфортабельное жилье, что дополнительно стимулирует спрос на жилую недвижимость. Общий тренд изменения демографии и предпочтений образа жизни оказывает воздействие на виды недвижимости, востребованные в различных секторах – от жилой до коммерческой недвижимости.

Источник: www.gdc.kz

Численность населения как Алматы, так и Астаны (особенно) стремительно растет, и мы наблюдаем значительный рост новых проектов в недвижимости именно на этих рынках. Как в мире, так и в Казахстане наблюдалась тенденция к развитию комплексов недвижимости Mixed-Use Developments, в которых объединяются жилые, коммерческие, торговые и развлекательные пространства в одном проекте. Эта концепция направлена на создание динамичных сообществ и максимизацию эффективности использования объекта. Примерами таких проектов могут служить такие комплексы, как Talan Towers, Esentai Park или Abu-Dhabi Plaza.



Хотя я сам фокусируюсь на других секторах рынка, стоит отметить развитие retail-сектора в Казахстане за последнюю декаду. Мы наблюдали завершение новых проектов как в Алматы и Астане, так и в других городах, как, например, Шымкент. Разнообразие и диверсификация данных объектов были впечатляющими: начиная от значимых городских проектов, таких как MEGA Silk Way в Астане, Dostyk Plaza и Forum в Алматы, Shymkent Plaza, и до более региональных центров, таких как Moskva Metropolitan или MEGA Park в Алматы. Развитие сектора розничной торговли в последней декаде было под влиянием множества факторов. Прежде всего, это упомянутая демография, экономический рост, урбанизация и развитие среднего класса. Эти факторы привели к увеличению спроса на современные и высококачественные торговые площади, бренды и товары.

Офисный рынок является тем сектором, в котором я в основном участвую, и для обсуждения того, что произошло здесь за последние 10 лет, можно создать отдельную статью. Однако, если быть кратким, я бы непременно отметил постоянный рост в инновациях, осознанное строительство с учетом трендов в направлении Green Building (зеленого строительства) / ESG, внедрение первых гибких и обслуживаемых офисов, одним словом, быструю адаптацию к самым важным трендам в мире. Более того, некоторые лендлорды поняли, что ключевым аспектом успеха является удовлетворение узких потребностей клиента: либо предоставление пустого помещения в черновой отделке, либо предоставление готового решения «под ключ», часто с полной отделкой, включая даже мебель для офиса.

Тренд «зеленого строительства» и внедрение принципов экологической, социальной и управленческой устойчивости (ESG) является актуальным как в современном мире, так и в Центральной Азии. Все больше игроков в секторе недвижимости ориентируются на создание и поддержание зеленых зданий, которые минимизируют негативное воздействие на окружающую среду и обеспечивают комфортные условия для проживания и работы. Этот тренд отражает растущее понимание важности устойчивости и ответственности перед окружающей средой, а также отвечает на растущий спрос со стороны клиентов и арендаторов, ищущих более экологичные и эффективные решения. Важным этапом в развитии этого тренда стало появление первого проекта зеленого строительства (Park View Office Tower) в стране, а именно в 2015 году, когда мы завершили сертификацию нашего бизнес-центра в стандарте BREEAM-In Use. Затем, мы пополнили ряд наших зеленых зданий, сертифицируя два блока PRIME Business Park (BREEAM In Use), а также завершая МФК Talan Towers с получением сертификата LEED в категории core+shell на уровне Gold, что также является первым достижением в Центральной Азии. Наше отношение к зеленому офису разделяют и наши

Источник: www.gdc.kz

арендаторы – например, MARS – это первая компания в Казахстане, которая сертифицировала свой офис по стандарту LEED (Gold). Радует также стремление к зеленому развитию у наших коллег по цеху – таким образом, среди зеленых зданий в Казахстане можно отметить, например, Esentai Tower (LEED for Existing Buildings, Silver), Abu Dhabi Plaza (LEED core+shell Silver), Q2 (BREEAM New Construction), Astana Tower (BREEAM In-Use), сеть ТРЦ МЕГА и другие проекты. И это все развитие случилось именно за последнюю декаду.

Рынок недвижимости находится под влиянием множества факторов, и описанные выше тренды имеют общий характер. Безусловно, особо сильное и неожиданное воздействие на этот рынок оказала пандемия COVID-19, начавшаяся в 2020 году. Несмотря на вызовы, такие как замедление в строительстве и продажах, она также стимулировала применение цифровых инструментов и трендов удаленной работы. Особое влияние пандемии COVID-19 оказало на рынок гостиничного бизнеса и внешнего туризма, так как люди перестали путешествовать за границу в 2020-2021 годах. В последние три года наблюдается динамичное развитие туризма в Казахстане, и последствия пандемии лишь ускорили этот процесс. Инвестиции в этот сектор экономики последних десятилетий способствовали развитию удивительных туристических направлений, таких как Боровое, Туркестан и Актау. Развитие инфраструктуры и объектов, связанных с внутренним туризмом, привело к росту спроса на объекты гостеприимства, такие как отели, курорты и аренду квартир для отдыха.

Среди других успешных и значимых событий последнего десятилетия стоит выделить инвестирование в развитие инфраструктуры, включая транспортные сети, общественные удобства и коммунальные услуги. Это улучшило доступность и привлекательность различных регионов для развития недвижимости. Необходимо также отметить множество новых проектов отелей, реализованных за последние десять лет, включая, но не ограничиваясь The Ritz-Carlton Astana, Rixos Borovoe, Rixos Shymkent, Rixos Aktau, Rixos Turkistan, St Regis Astana, Hilton Astana, Sheraton Astana, Wyndham Garden Inn, Swissotel Almaty, Ramada by Wyndham и другие.

По Вашему мнению, какие вызовы и препятствия в вашем сегменте стоят перед девелоперами в Центральной Азии в настоящее время? Как они отличаются от прошлых лет?

Препятствия могут быт разными – от юридических до финансовых и инфраструктурных, и на сегодняшний день игроки рынка недвижимости в Центральной Азии сталкиваются с рядом вызовов и рисков, как похожих, так и отличающихся от прошлых лет. В первую очередь, юридические аспекты остаются значимыми, включая вопросы приобретения земли, получения разрешений на строительство и права собственности. Сложности, связанные с экологическими нормами и спорами также остаются актуальными, а возможно и более важными (Озеро Талдыколь в Астане, застройка выше Аль-Фараби в Алматы). Кроме этого, инфраструктурные проблемы, такие как транспортные сети и коммунальные услуги, играют важную роль. Эффективность инфраструктуры напрямую влияет на успех проектов. Бюрократические процессы и коррупция тоже остаются рисками и необходимо добиваться улучшения процедур и прозрачности, чем активно занимается Ассоциация QazProperty, позиция которой тоже является фактором развития и процветания нашего рынка недвижимости. Не способ также не обратить внимания на трудности в получении доступного финансирования, так как это до сих пор сложная задача, особенно для малых игроков. Высокие процентные ставки, ограниченный доступ к капиталу и строгие критерии кредитования могут затруднить реализацию проектов. С этим я столкнулся лично во время реализации моего первого личного проекта: Jasyl Residence в Алматы. Колебания валюты – нестабильный курс тенге также может повлиять на покупательную способность инвесторов и оказать влияние на финансирование проектов вместе с высокой инфляцией.

Кроме этого, я думаю, что для некоторых игроков, особенно не очень опытных, могут возникнут сюрпризы, вытекающие из жестких правил рынка. Рыночные условия непредсказуемы. Экономическая неопределенность и колебания спроса и цен могут повлиять на успех проектов. Например, волатильность рынка может повлиять на спрос и цены на недвижимость уже во время реализации данного проекта. Клиенты и арендаторы требовательны, и часто изменяются их предпочтения и требования к конкретным типам недвижимости, удобствам и местоположению. Тот, кто опытный и профессиональный, внимательно следит за этими факторами, так как с ростом рынка недвижимости конкуренция между участниками усиливается. Отличиться и предложить уникальные конкурентные преимущества становится критически важным. Важно бороться в условиях рынка, избегая демпинга – клиенты ценят высококачественное обслуживание и соотношение цены и качества.

Источник: www.gdc.kz

В этом контексте на рынок могут войти новички, но их успех зависит от их способности понять динамику рынка и эффективно реагировать на диктующие условия. Опытные специалисты, с другой стороны, ожидается, обладают более высоким уровнем экспертизы и опыта, что, в свою очередь, может дать им преимущество на рынке.

Множество из описанных проблем сохраняет свою актуальность на протяжении многих лет, а некоторые, такие как пандемия COVID-19 и геополитические события (нападение России на Украину), явились неожиданными вызовами, внезапно изменяя динамику рынка. Однако важно понимать, что успешное решение данных трудностей требует высокой степени гибкости, способности адаптироваться к новым условиям и оперативно реагировать на изменения. Это важное умение позволяет сохранять конкурентоспособность и процветание в условиях постоянно меняющейся экономической среды.

В чем Вы видите перспективы и риски для рынка недвижимости Центральной Азии в ближайшем будущем? Какие секторы или регионы могут стать особенно привлекательными для инвесторов?

В ближайшем будущем рынок недвижимости Центральной Азии представляет интересное поле для исследования как с точки зрения перспектив, так и потенциальных рисков. Если мы говорим о привлекательных секторах и регионах для инвесторов, то, на мой взгляд, одним из ключевых направлений становится сектор логистики и складской недвижимости, а также промышленный рынок. Расположение Центральной Азии на перекрестке Азии и Европы делает этот регион стратегически важным для развития логистики и складских комплексов. Инвестирование правительств в промышленные и специальные экономические зоны создает привлекательное окружение для инвесторов и создания индустриального роста. Эти зоны предлагают налоговые льготы, упрощенные регуляции и доступ к необходимой инфраструктуре. Процесс стал очень актуальным как в последствии COVID-19 и роста значимости e-commerce, так из-за геополитики, в том числе боевых действий России в Украине.

Следующим перспективным направлением становится внутренний рынок гостиничного бизнеса и туризма. Центральная Азия обладает богатым культурным наследием, природными красотами и историческими достопримечательностями, что делает ее очень интересным и привлекательным направлением для туристов, как внутренних, так и международных. Наблюдается активное инвестирование в туристическую инфраструктуру, включая отели, курорты и различные туристические объекты с целью стимулирования роста сектора. Важно отметить, что рост среднего класса в некоторых странах региона способствует увеличению спроса на внутренний туризм, что дополнительно поддерживает развитие данной индустрии.

Нельзя также обойти стороной важность демографических и урбанистических факторов, которые оказывают влияние на сектор жилой недвижимости. С повышением спроса на жилье, особенно в городских районах, открываются перспективы для развития жилых комплексов. Однако важно учитывать требования современных клиентов, которые ждут хорошо спроектированных планировок и инновационных решений. Урбанизированные центры Центральной Азии, включая такие города, как Алматы, Астана, Ташкент и Бишкек, будут продолжать привлекать инвесторов благодаря своей населенной плотности и экономической значимости.

Итак, можно с уверенностью сказать, что регион Центральной Азии предоставляет множество интересных возможностей для экономического развития и инвестиций. Секторы логистики, гостиничного бизнеса, внутреннего туризма и жилой недвижимости обещают стать ключевыми движителями роста в ближайшем будущем.

> «В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ ПРЕДСТАВЛЯЕТ ИНТЕРЕСНОЕ ПОЛЕ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВ, ТАК И ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ»

Источник: www.gdc.kz

SLT ADDICT

Магазин казахстанского дизайнера одежды Салтанат Бигалиевой. Каждое изделие SLT.addict™ — это уникальное произведение творчества и искусства, мастерски изготовленное профессиональными портными, вдохновленными качеством, заботой и элегантностью, которыми славится бренд SLT.addict. Бренд предлагает полный ассортимент одежды, представленный в ограниченном количестве линий и видов, сохраняя при этом простоту и уникальность.

Вид коммерческой деятельности: Женская одежда
Место открытия: ТРЦ MEGA Alma-Ata г. Алматы
Дата открытия: 31 июля 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

JOL

Казахстанская креативная и активно развивающаяся сеть магазинов чемоданов, дорожных сумок JOL.

Вид коммерческой деятельности: Чемоданы и аксессуары
Место открытия: ТРЦ MEGA Alma-Ata г. Алматы
Дата открытия: 12 августа 2023 года г. Алматы
Источник: Представительство ТРЦ

BERSHKA

Bershka создана для аудитории молодых людей от 14 до 25 лет и относится к стилю casual. Этот бренд отвечает актуальным модным тенденциям. Одежда, обувь и аксессуары этой торговой марки пользуются заслуженной популярностью среди молодежи, так как имеют доступный ценовой сегмент и совмещают повседневный, выходной и спортивный образы.

Вид коммерческой деятельности: Женская и мужская одежда
Место открытия: ТРЦ MEGA Alma-Ata г. Алматы
Дата открытия: 10 августа 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

NICE COOCER & GRANHEL

Оригинальная посуда Nice Cooker из Германии для легкого и быстрого приготовления вкуснейших блюд. В ассортименте: кастрюли, сковородки, казаны и другие необходимые кухонные принадлежности. Семислойное антипригарное каменное покрытие, трехслойное капсульное дно.
Granhel — продукция из натурального камня и биопластика. Посуда не содержит нефтепродукт. В ее основе используется биомасса, которая является экологично чистым, безопасным сырьем.

Вид коммерческой деятельности: Магазин посуды
Место открытия: ТРЦ MEGA Alma-Ata г. Алматы
Дата открытия: 1 июля 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

JO MALONE

Британский парфюмерный бренд, основанный косметологом Джо Мэлоун в 1994 году и специализирующийся на выпуске одеколонов, а также продуктов для тела и интерьерных ароматов. С 1999 года является частью корпорации Estée Lauder. Это настоящая квинтэссенция стиля Лондона, его ритма и эклектики.

Вид коммерческой деятельности: Парфюмерия
Место открытия: MEGA Alma-Ata г. Алматы
Дата открытия: 15 июля 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

STARBUCKS

Самая известная американская компания по продаже кофе и одноимённая сеть кофеен. Основана в Сиэтле в 1971 году. На сентябрь 2020 года сеть Starbucks объединяла свыше 32 тысяч торговых точек в 75 странах мира.

Вид коммерческой деятельности: Кофейня
Место открытия: MEGA Alma-Ata г. Алматы
Дата открытия: 22 июля 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ



МАДИНА АБИЛЬПАНОВА

Управляющий партнер.

DM Associates Стратегический консалтинг на рынке недвижимости.



ГУБАНОВА АНАСТАСИЯ

Координатор международного направления.

Ribas Hotels Group Международный гостиничный оператор и управляющая компания.

АПАРТ-ОТЕЛИ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ИНВЕСТИЦИЯ НА РЫНКЕ КАЗАХСТАНА

Почему стоит открыть апарт-отель в Казахстане

Гостиницы пользуются спросом во всем мире. Тем не менее не все регионы обладают одинаковой насыщенностью на рынке гостиничной недвижимости. Некоторые рынки переполнены качественными объектами, а отдельные только начинают свое развитие в данной сфере.

Например, из-за того, что на европейском рынке уже существует понятие доходной гостиничной недвижимости, а также сервиса по управлению, он характерен более стабильной экономикой, в отличие от рынка Средней Азии, который только начинает развиваться. Ежегодно стоимость квадратного метра в данном регионе продолжает увеличиваться, подталкивая интерес инвесторов к этой области.

Важно отметить, что, несмотря на динамичное развитие, доходность гостиничных объектов в Средней Азии сопоставима с доходностью аналогичных объектов в Украине и Латвии. Хотя уровень доходности ниже, чем в таких популярных туристических направлениях, как Бали и Пхукет, он все равно выше, чем проценты по возврату в Европе, которые колеблются в диапазоне 5-7% годовых, и 10-12% в Украине. В Средней Азии этот показатель может варьироваться от 8 до 12%.

Именно поэтому мы хотим обратить ваше внимание на гостиничный рынок Казахстана. На сегодняшний день в стране наблюдается дефицит отельных объектов. Еще до пандемии, в период с 2017 по 2019 год, туризм в стране увеличился на 23%, с 353,6 тыс. до 435,7 тыс. приезжих. Внутренний туризм за тот же период вырос на 46%, достигнув отметки в 898,5 тыс. туристов, в сравнении с 616,2 тыс. в предыдущий период.

Тренд увеличения внутреннего туризма сохраняется и в постковидное время, благодаря повышению осознанности населения и потребности в отдыхе и смене картинки пребывания.

Развитие проектов китайских компаний в Казахстане и улучшение визового режима также способствуют росту среднего уровня дохода отеля (ADR) в стране. Растущий спрос на отели отмечается среди путешественников из Узбекистана, Кыргызстана, Китая, Турции, России и Европы.

Источник: www.dmassociates.kz / www.ribashotelsgroup.ua

В настоящее время в Казахстане действует 3970 отелей, обеспечивающих 84 184 номера. Среди них 2 181 апартамент, 11 097 номеров класса «люкс», 58 640 стандартных номеров и 11 748 номеров без удобств. Заполняемость в процентах номеров в Казахстане выглядит следующим образом: 5-звездочные отели – 43,4, 4-звездочные – 50,6, 3-звездочные – 34,9.

Однако помимо классических гостиничных номеров, недостаток предложения ощущается в сегменте апарт-отелей. Этот формат представляет собой полукоммерческую недвижимость, включающую апартаменты в отеле на популярных морских или горнолыжных курортах, в мегаполисах или в составе курортных комплексов. Обычно номера в таком объекте продаются с полной отделкой и меблировкой. Он включает охраняемую территорию и общедоступную инфраструктуру: рестораны, бассейны, детские площадки, паркинги, сауны, зоны для барбекю, тренажерные залы, др.

Апарт-отель - это удобное место для временного проживания во время отпуска или для бизнес-путешественников, нуждающихся в долгосрочном пребывании в городе. А его управлением зачастую занимается квалифицированная управляющая компания.

Куда инвестировать в Казахстане?

Одним из популярных направлений является Алматы – крупный город, являющийся культурным, экономическим и финансовым центром страны. Он расположен в живописной местности, в окружении гор Заилийского Алатау. Алматы имеет богатую историю, которая влияет на его культурное наследие и атмосферу. В силу ряда факторов, его смело можно назвать перспективной локацией для развития гостиничных объектов.

Площадь Алматы увеличилась в два раза за последние 18 лет. Стремительная урбанизация, высокая внутренняя и внешняя миграция и большой естественный прирост населения увеличивают нагрузку на социальную и транспортную инфраструктуру города.

Жители Алматинской и соседних областей приезжают в город за услугами, которые недоступны там, где они живут. Поэтому комфортное временное жилье в Алматы очень востребовано.
Так, предложение гостиничной недвижимости в городе составляет 384 отелей или 12 832 номера. Из них 467 апартаментов, 2 125 класса «люкс», 9 618 стандартных номеров и 565 пространств без удобств. Заполняемость в процентах номеров в Алматы в 5-звездочных отелях – 54,5, 4-звездочных – 67,7, 3-звездочных – 50,6.

Алматы обладает значительным инвестиционным потенциалом. Город выступает в качестве ключевого экономического центра Казахстана, привлекая множество крупных корпораций, финансовых институтов и банков. Благоприятное деловое окружение и развитая инфраструктура поддерживают разнообразие отраслей. Город обладает разветвленной транспортной сетью, включая международный аэропорт, железнодорожные и автомобильные маршруты, способствующие легкости логистики и связи с другими регионами.

Кроме того, природная красота, культурное наследие и множество достопримечательностей делают Алматы привлекательным для туристов. Это также открывает перспективы для инвестирования в туристическую инфраструктуру города.

Предлагаем расчет количества апартаментов, нужное рынку Алматы на данный момент:

1. Общий спрос на размещение = внешние туристы + внутренние туристы.
2. Общий спрос на размещение = 900k + 450k = 1,350,000 туристов в год.
3. Предложение: 12 832 номеров, из которых в категорию сертифицированных 3*,4*,5* входит лишь 5% от общей массы.
4. Общее количество мест в категориях 3*, 4*, 5* = 5% * 12 832 = 0.05 * 12 832 ≈ 642 места.
5. 642*365 = 234 330 в год.
6. Итого 234330-1000000 = 765 670/365 = 2090 номеров вакантных.

Источник: www.dmassociates.kz / www.ribashotelsgroup.ua

Рынок гостиничной недвижимости Алматы в ближайшие годы ждет активная фаза развития, и стоимость м2 будет возрастать. Поэтому инвесторы начинают интересоваться этим направлением уже сейчас.

Надежный партнер

При реализации и управлении гостиничными объектами важно сотрудничать с компаниями, которые имеют успешный опыт в данном сегменте. Так, международная компания Ribas Hotels Group выгодно реализовывает инвестиции партнеров в гостиничный бизнес. Компания помогает увеличить прибыль существующих отелей или создать новый проект для владельца недвижимости.
Среди услуг компании:

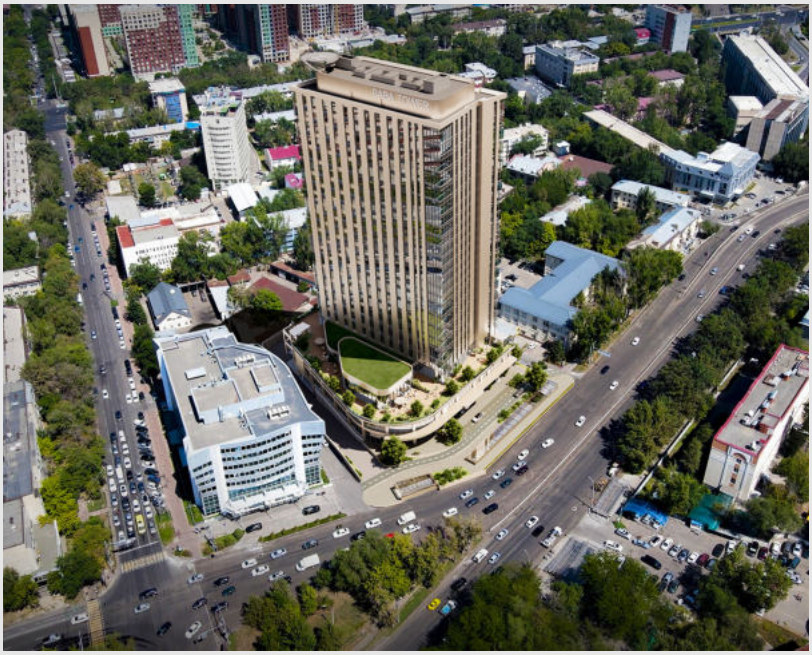
- **Гостиничный девелопмент:** полный цикл создания объекта с нуля, начиная от бизнес-планирования до завершения строительства и оборудования.
- **Гостиничный франчайзинг:** готовое решение для запуска бизнеса с помощью гостиничной франшизы “Managed by Ribas”. Бренд и стандарты компании гарантируют повышение загрузки объекта и, как следствие, увеличение прибыли.
- **Комплексное управление гостиничными объектами:** стратегическое планирование и операционное управление отелями и ресторанами.
- **Маркетинговое управление, бронирование и продажи:** осуществление дистанционного управления каналами продаж, маркетингом и рекламой отелей, а также бронированием и корпоративными продажами.
- **Консалтинг:** проведение маркетингового исследования рынка, разработка концепции объекта, создание бизнес-плана и архитектурного проекта.

Инвесторы Ribas Hotels Group также получают доступ к платформе «Ribas Инвестор», которая позволяет легко управлять портфелем недвижимости. Она обеспечивает отображение финансовой аналитики по каждому объекту, показатели возврата инвестиций и синхронизацию с системой учета 1С. Также в приложении предоставляется контроль состояния апартаментов и доступ к фото и видеоотчетам о ремонтных работах и генеральных уборках.

Система бронирования автоматически рассчитывает прогноз прибыли на основе бронирования номеров. Баланс и история выплат легко выводятся на нужный счет, маркетплейс предоставляет доступ к предложениям номеров с прогнозами результатов, что позволяет эффективно расширять портфель недвижимости.

Кроме того, «Ribas Инвестор» предоставляет оперативную службу заботы о клиентах через чат, где специалисты компании отвечают на все вопросы и предоставляют дополнительную информацию.

Saba Tower – инновационный проект на рынке г. Алматы





Источник: www.dmassociates.kz / www.ribashotelsgroup.ua

Открытие апарт-отеля в Казахстане – перспективный шаг, который может стать выгодной инвестицией и обогатить гостиничный рынок страны. Однако перед его реализацией необходимо внимательно изучить тенденции, особенности различных локаций, придумать подходящую концепцию. Таким примером служит проект Saba Tower – проект компании Saba group, над концепцией которого работала консалтинговая компания DM Associates, совместно с компанией RIBAS Hotels group.

Saba Tower, представляет собой 24-х этажный многофункциональный комплекс в одном из центральных районов города, включающий в себя торговые площади, офисы класса А, а также сам Апарт-отель 4*, под управлением RIBAS Hotels Group.



Проект общей коммерческой площадью более 27 тысяч квадратный метров отличается развитой инфраструктурой, каждый сегмент которого является продолжением и дополнением друг друга. Офисная часть прекрасно взаимодействует с кафе, ресторанами, фитнесом и конференц-залами, а они в свою очередь отлично дополняют инфраструктуру Апарт-отеля и его гостей.

130 номеров Апарт-отеля на пяти этажах, управляемые профессиональным оператором, будут доступны к покупке частным инвесторам, что послужит прекрасной возможностью инвестирования в новый надежный продукт на рынке недвижимости.

Приобретение номеров апарт-отеля – это уникальная возможность инвестирования в готовый продукт «под ключ» с гарантируемой прибылью и окупаемостью, которые обеспечивает профессиональная управляющая команда.

Проекты апарт-отелей только начинают появляться на рынке Казахстана, но с уверенностью можно сказать, что, как и во всем мире, данная сфера недвижимости будет здесь активно расти и развиваться, и получать отличный отклик как у девелоперов, частных инвесторов, так и конечных потребителей – гостей-постояльцев отеля.

«

РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ АЛМАТЫ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ЖДЕТ АКТИВНАЯ ФАЗА РАЗВИТИЯ, И СТОИМОСТЬ М2 БУДЕТ ВОЗРАСТАТЬ.

ПОЭТОМУ ИНВЕСТОРЫ НАЧИНАЮТ ИНТЕРЕСОВАТЬСЯ ЭТИМ НАПРАВЛЕНИЕМ УЖЕ СЕЙЧАС.

»

Источник: www.dmassociates.kz / www.ribashotelsgroup.ua

LI NING

Li-ning — китайский лидер спортивной одежды и обуви, созданный своим основателем, чемпионом-гимнастом г-н Ли Нином в 1990 году с простой целью — предоставить китайским спортсменам национальный бренд, представляющий Китай на мировой арене в Олимпийских играх.

Вид коммерческой деятельности: Спортивная одежда
Место открытия: MEGA Alma-Ata г. Алматы
Дата открытия: сентябрь 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

LORD MAUL

LORDMAUL предлагает превосходные впечатления, сочетая британские образцы и новаторское мастерство с современным дизайном и технологиями. Каждое изделие производится с использованием тщательно отобранных материалов и тщательно проверяется.

Вид коммерческой деятельности: Мужская одежда и обувь
Место открытия: MEGA Alma-Ata г. Алматы
Дата открытия: 10 сентября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

HOME&GARDEN

В магазине представлен большой ассортимент товаров для дома и сада от надежных производителей. В ассортименте есть горшки для цветов, удобрения нескольких видов, инструменты для садоводства и прочее

Вид коммерческой деятельности: Товары для дома и сада
Место открытия: MEGA Alma-Ata г. Алматы
Дата открытия: сентябрь 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

DEL PAPA

Итальянская остерия, где вся семья может насладиться безупречной классикой и свежими интерпретациями знакомых сочетаний

Вид коммерческой деятельности: Ресторан
Место открытия: MEGA Alma-Ata г. Алматы
Дата открытия: декабрь 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

POPEYES

С 1972 ГОДА, всемирный кулинарный феномен 51 год назад в Новом Орлеане родился кулинарный феномен. Вдохновленный ароматами традиционной кухни юга Соединенных Штатов, Popeyes предлагает революционную жареную курицу, приправленную луизианскими специями. Это явление превратилось в повальное увлечение, охватившее страну, да и весь мир

Вид коммерческой деятельности: Фаст-фуд
Место открытия: MEGA Alma-Ata г. Алматы
Дата открытия: ноябрь 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

MUSTANG

Мы считаем, что свобода и приключения — это не вопрос возраста. Укоренившись в нашей ДНК, MUSTANG живет и олицетворяет подлинность, самоопределение и силу характера

Вид коммерческой деятельности: Магазин женской и мужской одежды
Место открытия: Mega Park г. Алматы
Дата открытия: октябрь 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ



АКМАРАЛ ИМАШЕВА

Владелец компании – Top service group Top cleaning service LLP

Компания создана в 2007 году и на сегодняшний день – это финансово-устойчивая специализированная сервисная компания, востребованная на рынке РК

Как вы можете описать ситуацию на рынке клининга сейчас?

На данный момент мы наблюдаем ежегодный рост рынка клининга, растёт ёмкость рынка, увеличивается и количество клининговых компаний. В этом году с 1 июля приняты и внедрены Стандарты по клинингу, которые рекомендованы к применению как заказчиками, так и исполнителями.

С какими вызовами и трудностями сталкивалась ваша компания за эти 10 лет и как вы их решали?

За последние 10 лет наша компания столкнулась с рядом сложностей в процессе масштабирования, роста компании, увеличения выручки, и, следовательно, расширения нашей доли на рынке. Почему возникали эти трудности? Один из ключевых факторов в росте любой компании заключается в расширении охвата рынка и масштабировании, и этот процесс далеко не всегда прост. При стремлении привлечь к сотрудничеству сетевые компании и клиентов с филиалами, расположенными по всему Казахстану, таких как ТРЦ, банки и т.д., необходимо иметь развитую разветвленную филиальную сеть клининговой компании, и при этом оказывать качественные услуги на одном уровне. В этом и заключается наша основная задача и цель как клининговой компании, стремящейся к масштабированию и расширению деятельности на всей территории Казахстана - предоставление высококачественных клининговых услуг во всех регионах на одинаково высоком уровне.

Расскажите о ваших успехах и достижениях, которыми вы гордитесь в своей деятельности.

Я горжусь тем, что из маленькой бригады из пяти человек, мы выросли в компанию с несколькими тысячами сотрудников. У нас сильный руководящий состав, командный дух, есть планы на будущее, четкое видение стратегии. Мы укрепили свои позиции на рынке и продолжаем стремиться к совершенству, улучшая наш сервис и внимательно изучая потребности наших клиентов. Мы гибки и лояльны к нашим заказчикам, а также нацелены на установление долгосрочных отношений с нашими партнерами и клиентами.

Как ваша компания подстраивается к быстро меняющимся технологическим и экологическим трендам в отрасли клининга? Можете ли вы рассказать о примерах? Какие вызовы вы видите в этом процессе и как вы их преодолеваете?

Наша компания легко адаптируется к быстро меняющимся технологическим трендам в сфере клининга. Особенно хочу отметить, что мы успешно внедрили систему сортировки мусора и организовали сбор отходов для их последующей переработки. Мы практикуем раздельный сбор мусора и утилизацию определенных видов сырья, таких как аккумуляторные батареи, макулатура и перерабатываемый пластик, а также алюминий. Мы, как клининговая компания, осознаем важность того, чтобы отходы, собранные на наших объектах, получили вторую жизнь, не загрязняя окружающую среду. Активно сотрудничая с различными экологическими организациями и фондами, мы также реализуем разнообразные экологические проекты и активно участвуем в эко-субботниках.

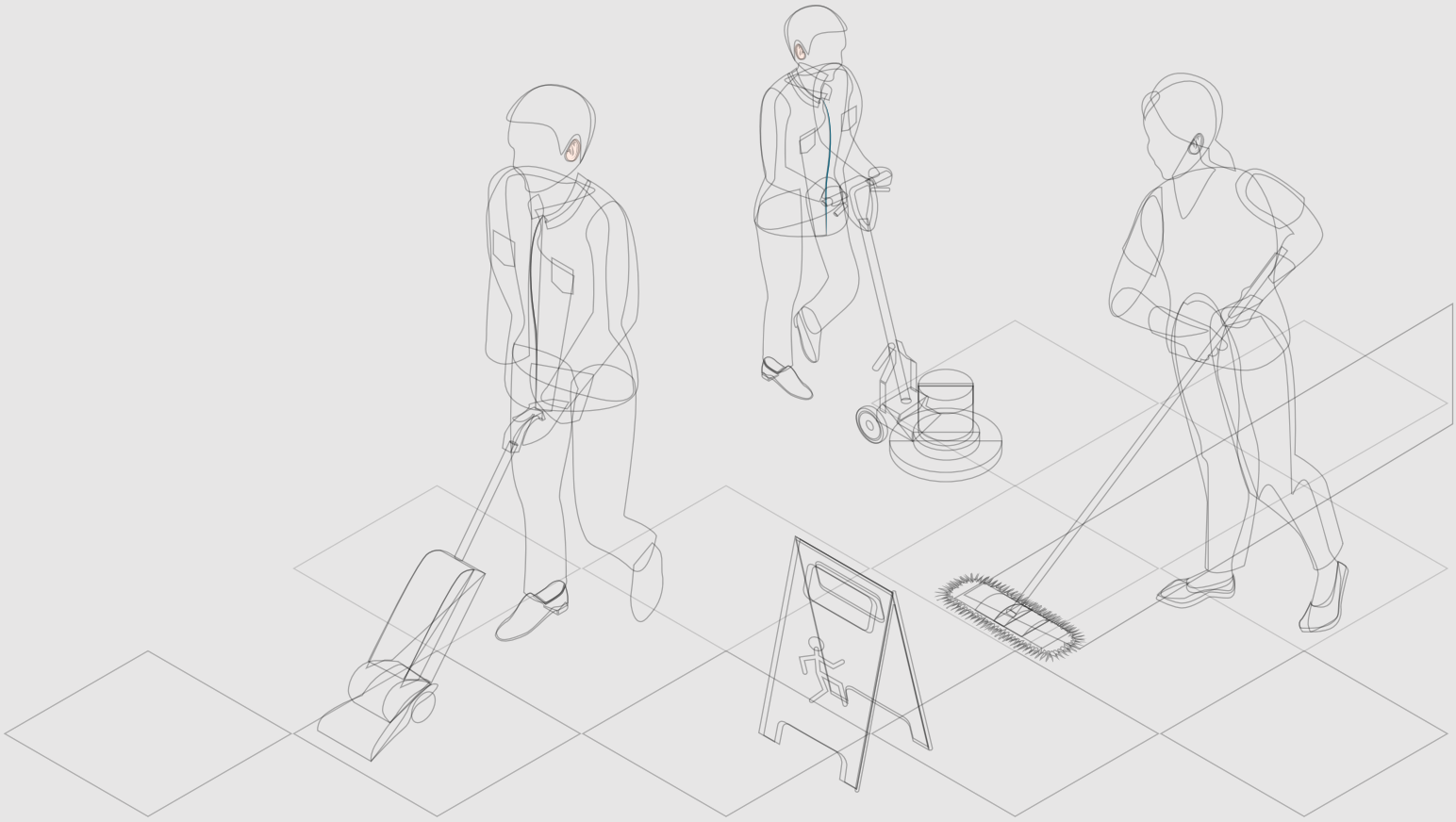
Источник: www.topsg.kz

Какие перспективы вы видите в будущем для рынка клининга?

Перспективы очень хорошие, но есть один важный аспект, который нужно улучшить - систему государственных закупок и закупок от «Самрук Казына». Необходимо сделать эту систему максимально прозрачной и предотвратить демпинговую конкуренцию, позволяя отдельным компаниям вести конкуренцию на равных условиях. Это важно, чтобы поддерживать чистоту рынка, обеспечивать достойную заработную плату для персонала и выполнять связанные с заработной платой налоговые обязательства и социальные выплаты в бюджет. Эти расходы не могут быть урезаны, и каждая клининговая компания должна нести свою социальную ответственность. Это не только наша обязанность перед обществом, но и забота о наших сотрудниках. Мы также стремимся укрепить рабочие силы, обеспечивая им стабильность в будущем и внушая им дисциплину и ответственность. Наша цель заключается в том, чтобы обучать наших сотрудников, повышая их уровень ответственности по отношению к своим обязанностям и функциональным задачам. По сути, мы развиваем их, обучаем, чтобы превратить низкоквалифицированные кадры в высококвалифицированных профессионалов.

Миссия нашей компании заключается в том, что мы работаем с большим количеством людей – нашими сотрудниками. Мы обучаем их правильному выполнению работы и призываем относиться к ней бережно и ответственно. Мы также настаиваем на экологической осознанности, не только в отношении рабочих мест, но и окружающей среды.

> «ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ В РОСТЕ ЛЮБОЙ КОМПАНИИ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В РАСШИРЕНИИ ОХВАТА РЫНКА И МАСШТАБИРОВАНИИ, И ЭТОТ ПРОЦЕСС ДАЛЕКО НЕ ВСЕГДА ПРОСТ.»



Источник: www.topsg.kz

BOGACHI

Bogach i— это бренд одежды, который привносит в мир моды свежий взгляд и уникальный стиль. Отличительная черта bogachi заключается в сочетании современных трендов с классическими элементами, создавая неповторимый образ для каждого человека.

Вид коммерческой деятельности: Мужская одежда и обувь
Место открытия: MEGA Silk Way г. Астана
Дата открытия: октябрь 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

KEDDO

Бренд Keddo - одна из тех современных марок обуви и аксессуаров, что стремительно развивается и ежегодно завоевывает сердца все большего количества поклонников. Производитель родом из Великобритании, однако активно продается в большинстве стран мира. Коллекции выполнены в стиле кежуал, street style.

Вид коммерческой деятельности: Обувь
Место открытия: MEGA Silk Way г. Астана
Дата открытия: октябрь 2023 года
Источник: Представительство бренда РК

VICCO

Наша обувь не просто производится, она разрабатывается специалистами, опыт которых составляет более 30 лет.
Наше преимущество, это собственная разработка анатомической стельки Smart Step.

Вид коммерческой деятельности: Детская обувь
Место открытия: MEGA Silk Way г. Астана
Дата открытия: октябрь 2023 года
Источник: Представительство бренда РК



ЕВГЕНИЙ ТЕСЛЯ

Генеральный директор EST Group

С 2018 года является генеральным директором компании EST Group и занимает пост председателя комитета Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД) по энергоэффективности и устойчивому развитию.

ЗЕЛЕНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Какие значительные изменения, на ваш взгляд, произошли на рынке недвижимости Центральной Азии за последние 10 лет? Какие тенденции можно выделить?

Отмечу, что от количества, рынок перешел в качество. Растет конкуренция во всех сферах недвижимости, что гарантирует рост качества строительства, не смотря на текущие международные отношения.

Каким образом экологические вопросы и стремление к устойчивому развитию влияют на спрос на «зеленую недвижимость» в регионе?

«Зеленую недвижимость» или международную сертификацию применяют, как правило, сильные девелоперские компании. Несомненно, это те игроки рынка, которые остаются успешными, несмотря на любые вызовы мировой экономики.

Стремление к устойчивому развитию сейчас в большей степени диктуется условиями технической политики международных арендаторов, если хочешь предоставить клиенту экологичный офис, то здание должно пройти сертификацию LEED, BREEAM, WELL, либо соответствовать ESG-политике.
Местные арендаторы или покупатели квартиры, конечно, не формируют сегодня требований к экосертификации, понятно, что в первую очередь это вопросы, связанные со стоимостью и локацией, хотя формируют спрос на двор без машин, наличие парка для пеших прогулок, колясочные и т.п., что есть, в требованиях экосертфикации.

Более 25 проектов уже сертифицировано в Казахстане за последние 10 лет: MEGA, Зеленый квартал, Talan Towers, Park View, Mars, Wilo и др., это более 1 млн кв. м. недвижимости. Высокая конкуренция, рождает спрос на класс А, и получение 4-5*, что формирует и спрос к экологичной сертификации. С точки зрения эко выросло число запросов на экологичную сертификацию из Узбекистана, Кыргызстана, но пока это не перешло в серьезный рост сертифицированных зданий. В Ташкенте до конца этого года первыми получат BREEAM сертификаты Молл Ташкент Сити (ЛОТ 3), апартаменты U Tower.

Спрос на тему эко будет всегда, он не гигантский, но его скорость 2-3 проекта/год сохранится в ближайшее время именно такой.

Есть мнение, что Казахстану, где изначально ставка делалась на традиционную энергетику, довольно сложно осуществить переход энергетики страны на «зеленый» путь развития. Как вы считаете, какие проблемы сейчас в первую очередь стоит решать и какие факторы должны стать ключевыми при внедрении новых технологий?

Переход на альтернативную энергетику должен проходить при довольно внушительной поддержки государства. Сейчас любой частный застройщик не получает никаких льгот, если в условиях отсутствия городских энергосетей реализует альтернативные или автономные источники питания. Также не проработаны вопросы, связанные с передачей излишков энергии обратно в городские сети.

Источник: www.est-group.pro

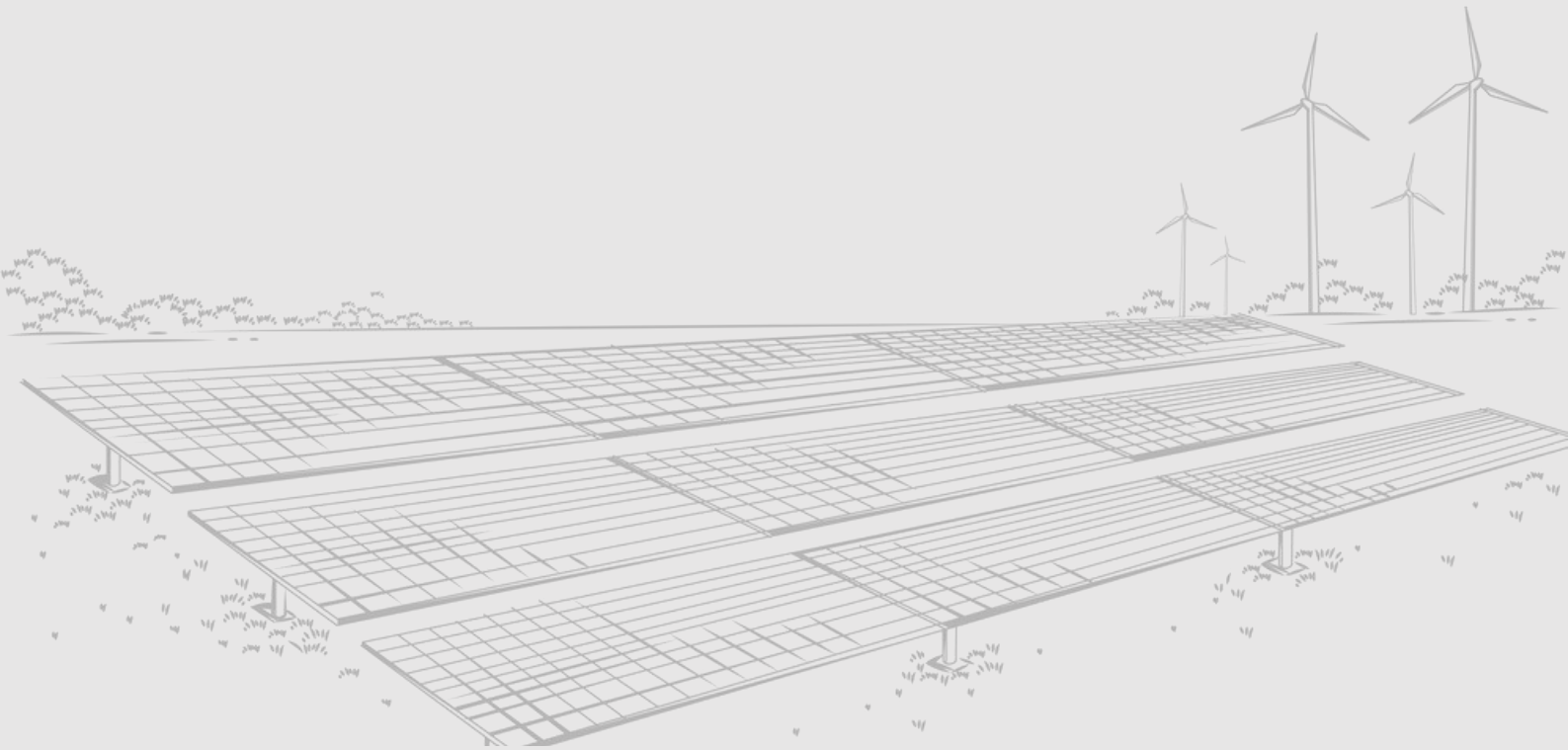
Решение этих вопросов, путем финансовой поддержки девелопера, внедрения льготного кредитования или зеленой ипотеки, даст большой толчок в развитии альтернативных источников. Но стоит учитывать и то, что в Казахстане относительно дешевые энергетические ресурсы, и традиционные способы выработки энергии в любом случае останутся на лидирующих позициях.

Не последнюю роль в популярности внедрения «зеленых» технологий играет стоимость. Сколько в среднем стоит такая услуга в Казахстане? От каких факторов зависит итоговая цена?

Современный проект бизнес-центра, торгового центра, и даже жилого здания уже изначально имеет достаточное количество зеленых технологий. Мы каждый день видим работу датчиков движения, энергоэффективных ламп, регулируем зимой на радиаторах термостатические головки и др. В целом, современный бизнес-центр при переходе к зеленой сертификации не тратит большие инвестиции, если изначально оснащен современными инженерными системами отопления, вентиляции и кондиционирования. Несомненно, есть затраты на организацию велопарковок, раздельного сбора мусора, датчиков CO2 в конференц-залах, установку современных систем автоматизации, но все это не более 0,5-1,0% от строительной стоимости, примерно в 1000$ за 1 кв. м.

Интеграция солнечных панелей, с которой зачастую связывают зеленое строительство, лишь придает зданию «зеленый» престиж, и не является основополагающей задачей при экологичной сертификации. Дорогостоящие решения, такие как солнечные панели, ветрогенераторы, как правило, являются некой фишкой девелопера, которую он демонстрирует как свой вклад в сохранение экосистемы нашей планеты.

> «ЗЕЛЕНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ» ИЛИ МЕЖДУНАРОДНУЮ СЕРТИФИКАЦИЮ ПРИМЕНЯЮТ, КАК ПРАВИЛО, СИЛЬНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ КОМПАНИИ. НЕСОМНЕННО, ЭТО ТЕ ИГРОКИ РЫНКА, КОТОРЫЕ ОСТАЮТСЯ УСПЕШНЫМИ, НЕСМОТРЯ НА ЛЮБЫЕ ВЫЗОВЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.



Источник: www.est-group.pro

ADAMAS

Сегодня ADAMAS представлен одноименной розничной сетью, насчитывающей более 170 фирменных магазинов в 80 городах России.

Вид коммерческой деятельности: Ювелирные изделия
Место открытия: MEGA Silk Way г. Астана
Дата открытия: октябрь 2023 года
Источник: Представительство бренда РК

KAPIKA

Качественная, анатомическая и удобная обувь для детей. Компания Kapika является лидирующим брендом детской обуви в Росии и за ее пределами. В настоящее время бренд продается броее чем в 700 магазинах, в фирменных и мультибрендовых, и на всех основных интернет площадках.

Вид коммерческой деятельности: Детская обувь
Место открытия: MEGA Silk Way г. Астана
Дата открытия: октябрь 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

BITANGA

Bitanga - это ресторан современной украинской кухни. Здесь вы можете насладиться блюдами украинской кухни и провести время в приятной атмосфере.

Вид коммерческой деятельности: Ресторан
Место открытия: MEGA Silk Way г. Астана
Дата открытия: ноябрь 2023 года
Источник: Представительство бренда РК



КСЕНИЯ АГАПОВА

Заместитель директора Lynks Property Management

Основала Департамент устойчивых сервисов в рамках JLL Russia и за 7 лет достигла лидерства на российском рынке в этой области (40% рыночной доли).

Lynks Property Management оказывает полный комплекс услуг по управлению и эксплуатации объектов недвижимости, обеспечивая собственнику максимальный доход, а также предоставляет услуги брокериджа и консультационные услуги в рамках управления объектами на всех этапах реализации: от стадии проектирования и строительства до ввода объектов в эксплуатацию.

ЗЕЛЕНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Какие значительные изменения, на ваш взгляд, произошли на рынке недвижимости Центральной Азии за последние 10 лет? Какие тенденции можно выделить?

За последние годы рынок вышел на новый уровень – повысилось качество строительной индустрии и увеличился спрос на профессиональное управление проектами. Выгодное географическое положение региона создает уникальные возможности для многих международных транснациональных корпораций для развития здесь региональных офисов, что формирует спрос на качественные объекты. Кроме того, у региона большой потенциал в части создания коммерческой недвижимости - рынок еще не насыщен качественными складскими и офисными объектами.

Какие факторы были особенно значимыми для развития рынка недвижимости в регионе за эти годы?

Сейчас важным фактором и источником инноваций для развития строительного сектора и рынка недвижимости является тренд на озеленение экономики. Дело в том, что даже в богатых ресурсами странах встает вопрос их рационального и эффективного использования – со временем стоимость добычи и переработки ресурсов сближаются. При этом, вопрос создания качественной городской среды выходит на первый план. Для того, чтобы максимально соответствовать этот тренд девелоперы применяют международные рейтинговые системы сертификации - такие как BREEAM или LEED.

Каким образом экологические вопросы и стремление к устойчивому развитию влияют на спрос на «зеленую недвижимость» в регионе?

В последние годы изменение климата вышло за рамки обсуждения между учеными и начало всерьез влиять на политику многих стран и развитие корпораций. Многие международные арендаторы, особенно публичные компании и те, которые полагаются на институциональных инвесторов, вынуждены внедрять наилучшие экологические практики не только в рамках своих корпораций, но и в цепочке поставщиков. Это формирует новый тренд в запросах на складскую и офисную недвижимость – запрос на сертификацию. Для локальных инвесторов наличие зеленого сертификата – это и возможность ускорить процесс сдачи в аренду, и возможность диктовать более рентабельные ставки аренды, а также независимое признание качества строительных объектов. Особенно этот тренд влияет на коммерческую недвижимость.

В чем вы видите перспективы и риски для рынка недвижимости Центральной Азии в ближайшем будущем? Какие секторы или регионы могут стать особенно привлекательными для инвесторов?

Источник: www.lynkspm.com

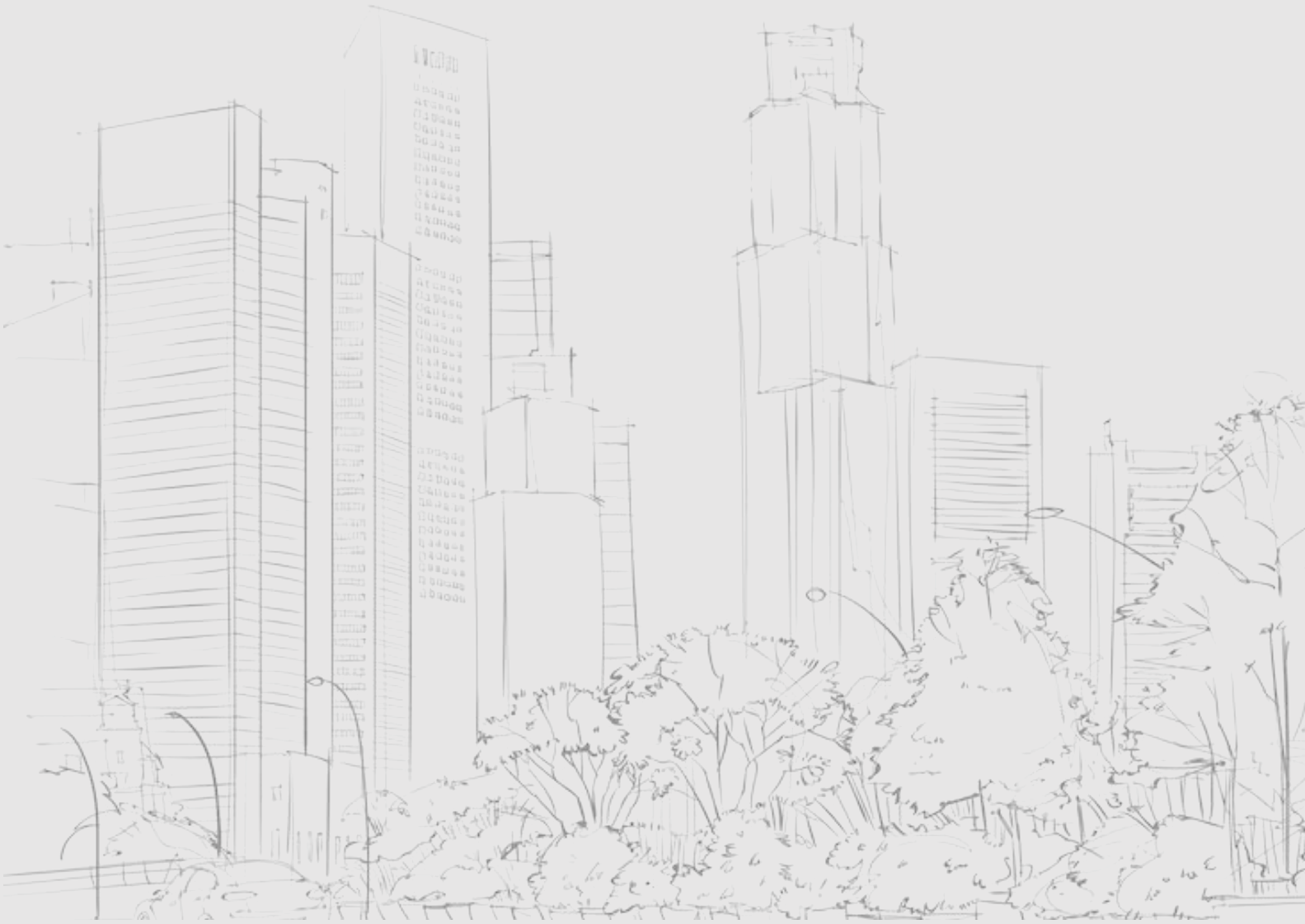
Думаю, в ближайшие годы особенно привлекательным станет сектор складской недвижимости – особенно в центрах, направленных на развитие как транспортные хабы. В регионе существует явная нехватка качественных складских площадей, а спрос усиливается. Кроме того, стабильный рост с годами наблюдается в секторе гостеприимства – так называемая экономика впечатлений формирует спрос на уникальные гостиничные объекты и позволяет найти новые возможности для реализации рекреационного потенциала региона.

В жилой недвижимости спросом будут пользоваться современные, качественные проекты в планировках которых учитываются потребности и высокие требования к качеству нового поколения покупателей. Также будет развиваться арендный рынок - как в коммерческой, так и в жилой недвижимости что отражает современный тренд экономики совместного использования (shared economy). При этом, как и во многих других странах актуальным будет тренд на оптимизацию используемого пространства и такие практики как Workplace Strategy и сертификация по WELL станут более популярными.

«

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА ВЫШЛО ЗА РАМКИ ОБСУЖДЕНИЯ МЕЖДУ УЧЕНЫМИ И НАЧАЛО ВСЕРЬЕЗ ВЛИЯТЬ НА ПОЛИТИКУ МНОГИХ СТРАН И РАЗВИТИЕ КОРПОРАЦИЙ.

»



Источник: www.lynkspm.com

CROCS

Американская компания, базирующаяся в городе Нивот (штат Колорадо, США), которая занимается дистрибуцией и изготовлением обуви. Crocs был основан Линдоном «Герцогом» Хансоном и Джорджем Бедекером-младшим для производства и распространения дизайна поролоновых сабо, приобретенного у компании Foam Creations.

Вид коммерческой деятельности: Обувь
Место открытия: MEGA Silk Way г. Астана
Дата открытия: 2 августа 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

JOL

Казахстанская креативная и активно развивающаяся сеть магазинов чемоданов, дорожных сумок JOL.

Вид коммерческой деятельности: Чемоданы и аксессуары
Место открытия: MEGA Silk Way г. Астана
Дата открытия: 12 августа 2023 года г. Алматы
Источник: Представительство ТРЦ

КОТОФЕЙ

Котофей — это бренд, за которым уже почти 100 лет истории и традиций российского производства детской обуви. А начиналось все в 1936 году, когда Егорьевская фабрика-кухня была переоснащена в Егорьевскую специализированную фабрику по производству детской обуви.

Вид коммерческой деятельности: Детская одежда и обувь
Место открытия: MEGA Silk Way г. Астана
Дата открытия: октябрь 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

TASHKENT CITY MALL

TASHKENT CITY MALL: ОТКРЫВАЯ НОВУЮ ГЛАВУ В ИСТОРИИ РЕТЕЙЛА ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ





TASHKENT CITY MALL ГОТОВИТСЯ К ОТКРЫТИЮ. ЧЕГО ОЖИДАТЬ ЖИТЕЛЯМ И ГОСТЯМ СТОЛИЦЫ ОТ НОВОГО ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА?

Tashkent City Mall – новый для Узбекистана формат многофункционального городского пространства, объединяющий в себе коммерческую и жилую недвижимость, а также гостиничный компонент. Главной составляющей и эмоциональным ядром проекта является торгово-развлекательный центр суперрегионального формата общей площадью 250 тысяч м2.

Задачей Tashkent City Mall является создание эмоционального пространства, где гости будут чувствовать себя комфортно и смогут получать новые впечатления. Ключом к решению стала сбалансированная комбинация брендов, гастрономических и досуговых форматов.

Концепция проекта разработана с учётом широкого ценового диапазона - от среднего сегмента до тяжёлого люкса, что встречается только в самых престижных мировых проектах.

Источник: www.tcmall.uz



Зона досуга занимает 15 тысяч м2 и объединяет все виды современных развлечений для любого возраста. В неё также входит фитнес с 2-мя бассейнами, кортами падел тенниса и олимпийским скалодромом.

В ТРЦ разместились 40 гастрономических пространств с кухнями разных стран мира, представленных широкой линейкой форматов – от кафе быстрого питания до ресторанов высокой кухни. Особые впечатления создают открытые террасы с завораживающим видом на парк и фонтаны Tashkent City.



Всего на коммерческой площади в 100 тысяч м2 размещается более 250 арендаторов, 70% из них уже подписали коммерческие условия. Важно отметить, что около 50% представленных в ТРЦ брендов впервые заходят на рынок Узбекистана.

Событием, достойным внимания, является достижение договорённости с испанской группой Inditex, в портфель которой входят такие бренды как Zara, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Pull&Bear, Zara Home. Суммарная торговая площадь магазинов группы составляет более 8 тысяч м2, только Zara занимает 3 тысячи м2, предоставляя посетителям простор для выбора самой стильной одежды и аксессуаров.

Источник: www.tcmall.uz



Подарком Ташкенту станет новый киноплекс на 14 экранов с первыми в Узбекистане залами IMAX и Dolby Atmos, а также 3-мя VIP аудиториями и приватным лаунжем. Так что, все премьеры можно будет смотреть в Tashkent City Mall, получая максимальные эмоции и безупречный сервис.

Новый парк развлечений Sky Park, концепция которого разработана специально для Tashkent City Mall, представляет уникальную комбинацию активных развлечений и VR аттракционов. К числу крупных якорных арендаторов относится гипермаркет galmart площадью 6 тысяч м2, предлагающий широкий ассортимент продуктов отборного качества, включая эксклюзивные товары собственного производства.

Выбор товаров для спорта и активного отдыха расширится с приходом Спортмастер, площадь магазина составляет 2,5 тысячи м2.

Безусловно, это далеко не всё, новые и уже присутствующие на рынке бренды также зашли в ТРЦ. В их числе Diesel, Peserico, Sandro, Maje, Zadig&Voltaire, OVS, Nautica, Converse, Under Armour, Reebok, New Yorker, MAC и многие другие.

Отдельно хочется отметить участие в проекте узбекистанских брендов, таких как 7 Saber, BeFit, SAADI, Dildora Kasimova и ряда других. Являясь лидерами локального рынка в своих сегментах, все они, без сомнений, займут достойное место в коллекции предложений Tashkent City Mall.



Более 120 арендаторов уже ведут ремонты в своих помещениях и их количество растёт каждый день. Брендам важно достойно представить себя в проекте, для многих из них это дебют на рынке Узбекистана, а от первого впечатления во многом будет зависеть успех бизнеса. Поэтому арендаторы, даже очень именитые, улучшают свои концепции, разрабатывают уникальные дизайны и готовят к открытию флагманские магазины. Такой подход требует дополнительных временных затрат, но в итоге, гости ТРЦ останутся в выигрыше. Ждать осталось недолго, большинство брендов подтвердили завершение ремонтов в октябре. Поэтому, основываясь на прогнозах готовности партнёров, Tashkent City Mall планирует открыть свои двери уже в ноябре этого года.

Источник: www.tcmall.uz

HARDEE'S

Hardee's — американская сеть ресторанов быстрого питания. Рестораны сети в основном сосредоточены в восточной части США и в регионе Восточного побережья. Сетью владеет компания CKE Restaurants.

Вид коммерческой деятельности: Ресторан быстрого питания
Место открытия: молл Апорт East г. Алматы
Дата открытия: 23 октября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

KRISPY KREME

Krispy Kreme ведёт свою историю с 1937 года, когда начала продавать пончики в американском городе Уинстон-Сейлем (Северная Каролина). Всего в мире открыто более 1400 точек Krispy Kreme.

Вид коммерческой деятельности: Ресторан быстрого питания
Место открытия: молл Апорт East г. Алматы
Дата открытия: 23 октября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

ERKE

ERKE — это спортивный бренд, о котором вряд ли слышал кто-либо, не связанный с миром спорта и спортивной одежды. И это несмотря на то, что китайская марка кроссовок уже довольно давно существует на рынке (с 8 июня 2000 года). Основателем компании выступил Ву Ронгуанг, однако официально марка принадлежит более крупному подразделению HongXing ERKE Group.

Вид коммерческой деятельности: Спортивная одежда
Место открытия: молл Апорт East г. Алматы
Дата открытия: 23 октября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

NOMAD EXCLUSIVE EYEWEAR

Nomad Exclusive yewear — новый казахстанский бренд солнцезащитных очков и оправ.
Это симбиоз современного минимализма и свободного духа кочевников.

Вид коммерческой деятельности: Магазин оптики
Место открытия: Shymkent Plaza г. Шымкент
Дата открытия: 24 августа 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

MEBEL.KZ

Mebel.kz – магазин мебели и товаров для дома.
Российский гипермаркет мебели и товаров для дома – группа компаний «Диван.Ру» зашла в Казахстан под брендом Mebel.kz.

Вид коммерческой деятельности: Детская одежда и обувь
Место открытия: Shymkent Plaza г. Шымкент
Дата открытия: 3 августа 2023 года
Источник: Представительство бренда РК

UNDER ARMOUR

Компания Under Armour с 1996 года является производителем и поставщиком спортивной одежды для американских команд и спортсменов в различных видах спорта, с 2006 года — поставщик спортивной обуви.

Вид коммерческой деятельности: Магазин спортивной одежды, белья, обуви и аксессуаров
Место открытия: Shymkent Plaza г. Шымкент
Дата открытия: сентябрь 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

TURAN MALL

В САМОМ СЕРДЦЕ ТУРКЕСТАНА ВОЗВЫШАЕТСЯ ЯРКИЙ ПРИМЕР СЛИЯНИЯ КОММЕРЦИИ И КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ – ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС TURAN MALL.











Это современный комплекс розничной торговли и развлечений, который открыл свои двери 16 декабря 2022 года. Общая площадь комплекса составляет 21 000 квадратных метров, с дополнительными 200 бесплатными парковочными местами. Недавние опросы среди посетителей подчеркнули важное значение обстановки и дизайна, показав, что 71% респондентов связывают свой выбор в пользу Turan Mall именно с этой характерной атмосферой.

Население Туркестана составляет около 189 000 человек; 16 000 жителей находятся в пределах 10-минут, а 29 000 – в радиусе 20 минут от ТРЦ Turan Mall. Постоянный поток посетителей достигает 7 000 человек в будни и увеличивается до 9 000 человек в выходные дни. Микс арендаторов гармонично сочетается с предпочтениями разнообразной аудитории. Более 30 магазинов предлагают обширный выбор для шоппинга и богатый спектр услуг. Например, ценители моды оценят такие шоурумы, как Dinara Showroom, Podium и Aya&Co, технологические энтузиасты найдут передовые гаджеты в бутике Freedom Mobile, а для любителей различных аксессуаров Jops Optic предлагает большой выбор современных очков.

В ТРЦ расположен кинотеатр Prime Cinema, в котором шесть современных залов с панорамным экраном. А для любителей спорта тренажерный зал "OnFit Lite" представляет инновационный подход к общему здоровью. С его современными тренажерами HOIST и инклюзивным подходом, он создает пространство для фитнеса на разных уровнях навыков.

И наконец изюминкой ТРЦ Turan Mall является развлекательный парк "Baloo", который занимает 3300 квадратных метров. В нем установлены 12 аттракционов и кафе Candy Bar, где объединяются отдых и радость.

В эпоху, когда развлечения, общественная активность и здоровый образ жизни становятся неотъемлемой частью коммерческой деятельности, ТРЦ Turan Mall выдвигается вперед как стандарт для будущего.

Источник: www.turanmall.kz

В УЗБЕКИСТАНЕ ОТКРЫЛОСЬ ПРОИЗВОДСТВО NIKE



ПРЕДПРИЯТИЕ ВЫПУСКАЕТ 6000 ПАР КРОССОВОК В ДЕНЬ, К КОНЦУ ГОДА МОЩНОСТИ ПЛАНИРУЕТСЯ УВЕЛИЧИТЬ В 2 РАЗА

При содействии Ассоциации кожевенно-обувных и пушно-меховых предприятий Узбекистана «Узчармсаноат» в этой стране было налажено производство обуви спортивного бренда Nike, говорится в сообщении пресс-службы организации.

Для привлечения американского известного производителя кроссовок в Узбекистан ассоциацией была поэтапно реализована специальная стратегия. Так, в 2019 году было получено официальное разрешение на запуск производства, затем в течение нескольких лет проводилась работа по подтверждению площадки Sino International в Андижане соответствия международным промышленным стандартам. В частности, компания установила современные производственные линии, довела систему контроля качества готовых изделий до требуемого уровня и создала комфортные условия труда для сотрудников.

Коллектив Sino International состоит из 50 специалистов, отвечающих за весь производственный цикл, включая формовку подошв, пошив верхней части моделей и финальную сборку. Обучением и повышением квалификации узбекских специалистов занимаются опытные технологи, дизайнеры и портные из китайского филиала Nike. В настоящее время предприятие выпускает 6000 пар кроссовок в день. К концу 2023 года мощности предприятия планируется увеличить в 2 раза, а в будущем, по словам представителя Sino International, годовой выпуск на фабрике может достичь 3 миллионов пар.

Согласно планам развития Nike, произведенная в Узбекистане продукция пока будет поставляться на рынки Средней Азии и Пакистана, затем она начнет поступать в Европу. Все товары маркируются особым штрих-кодом, который закрепляется за каждой авторизованной страной-изготовителем товаров Nike. В ассоциации «Узчармсаноат» уверены, что запуск на территории Узбекистана предприятия с ведущей компанией-производителем спортивных товаров стал значимым достижением для страны, благодаря которому открываются широкие перспективы для сотрудничества с другими мировыми брендами. Например, уже есть задел для освоения на базе Sino International производства продукции под маркой adidas.

Источник: www.profashion.ru

KFC

Ресторан быстрого питания KfC обновил фасад и бар ресторана. Обновленный ресторан открыл свои двери для посетителей после проведения реконструкции.

Вид коммерческой деятельности: Ресторан быстрого питания
Место открытия: Shymkent Plaza г. Шымкент
Дата открытия: 21 июля 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

LI NING

Li-ning — китайский лидер спортивной одежды и обуви, созданный своим основателем, чемпионом-гимнастом г-н Ли Нином в 1990 году с простой целью — предоставить китайским спортсменам национальный бренд, представляющий Китай на мировой арене в Олимпийских играх.

Вид коммерческой деятельности: Спортивная одежда
Место открытия: Shymkent Plaza г. Шымкент
Дата открытия: 4 августа 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

SELFIE

Бренд Selfie был основан в 2009 году. Миссия Selfie - создавать модную качественную женскую одежду по доступным ценам и дарить положительные эмоции благодаря качественному сервису.

Вид коммерческой деятельности: Магазин женской одежды, обуви и аксессуаров
Место открытия: Shymkent Plaza г. Шымкент
Дата открытия: 18 августа 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

LVMH

LVMH СТАНЕТ СПОНСОРОМ ОЛИМПИАДЫ-2024 В ПАРИЖЕ



РАНЕЕ СПОНСОРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ С МОК ЗАКЛЮЧИЛИ БАНКОВСКАЯ ГРУППА BPCE, ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ SANOFI И РЕТЕЙЛЕР CARREFOUR

Крупнейший мировой производитель товаров класса люкс LVMH (Moet Hennessy Louis Vuitton) присоединится к числу спонсоров Олимпийских и Паралимпийских игр 2024 года в Париже. Об этом передает Интерфакс.

Ранее спонсорское соглашение с Международным олимпийским комитетом (МОК) заключили такие крупные французские компании, как банковская группа BPCE, фармацевтическая Sanofi и ретейлер Carrefour.
Сын главы LVMH и один из наследников семейного бизнеса Антуан Арно подтвердил участие холдинга в Олимпиаде в качестве спонсора. Соответствующее заявление было сделано в ходе пресс-конференции, на которой также присутствовали президент МОК Томас Бах, руководитель оргкомитета Игр Тони Эстанге и министр спорта Франции Амели Удеа-Кастера.

Соглашение о сотрудничестве затрагивает сразу несколько брендов LVMH: ювелирный дом Chaumet разработает дизайн олимпийских медалей, производитель спиртных напитков Moet Hennessy будет поставлять свою продукцию в рамках программы гостеприимства, а Sephora, розничная сеть по продаже косметики и парфюмерии, выступит спонсором эстафеты олимпийского огня. Один из входящих в структуру холдинга домов моды займется дизайном формы для спортивной делегации страны.

Кроме того, LMVH заключит спонсорские контракты с некоторыми спортсменами сборной Франции, в частности, с чемпионом мира по плаванию Леоном Маршаном.

Детали договоренностей между LVMH и МОК не разглашаются.

Источник: www.kapital.kz

TOMMY HILFIGER

Tommy Hilfiger - американский бренд, специализирующийся на производстве мужской, женской и детской одежды, нижнего белья, обуви, аксессуаров, часов и парфюмерии. Был основан в 1985 году Томми Хилфигером.

Вид коммерческой деятельности: Магазин женской и мужской одежды, белья, обуви и аксессуаров
Место открытия: Shymkent Plaza г. Шымкент
Дата открытия: 29 августа 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

LOVE IS MAMA

Love is mama - магазин одежды для будущих мам, детей и гигиенических товаров. Молодой бред прогрессивными темпами развивается на рынке Казахстана.

Вид коммерческой деятельности: Магазин одежды для будущих мам, детей и гигиенических товаров
Место открытия: Shymkent Plaza г. Шымкент
Дата открытия: 6 сентября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

ENGLISH HOME

English Home — турецкая компания по производству качественного домашнего текстиля.Производство готовых занавесок и штор на территории Турции началось в 1968 году. Начало этому процессу положило предприятие Milen Tekstil. В 1992 году на рынок Востока вышел новый бренд English Home.

Вид коммерческой деятельности: Магазин товаров для дома, кухонной утвари и текстиля
Место открытия: Shymkent Plaza г. Шымкент
Дата открытия: октябрь 2023 года
Источник: Представительство бренда РК

"ЭТО НУЖНО США, НО ВЫГОДНО И НАМ" - ПОЛИТОЛОГИ О ПОПРАВКЕ В ОТНОШЕНИИ КАЗАХСТАНА



Политологи рассказали, зачем в США снова предлагают отменить ограничивающую торговлю поправку Джексона-Вэника для стран Центральной Азии и какие выгоды из этого может извлечь Казахстан.

Ведущий эксперт отдела европейских и американских исследований КИСИ Мирас Жиенбаев прокомментировал, зачем в США вообще хотят отменить поправку для стран Центральной Азии. По его словам, статья американского сенатора Криса Мерфи о возможной отмене поправки Джексона-Вэника в отношении Казахстана является важным шагом в публичных дебатах по американской политике в отношении нашего региона. Сенатор предлагает США перебалансировать свои подходы и видение Центральной Азии.

Как отметил эксперт, несмотря на то, что фактически действие поправки, принятой США в отношении СССР в 1974 году, ограничивается мораторием в правоприменении еще с 1989 года, смена общественного дискурса и потребность в новых решениях - важный сигнал США государствам Центральной Азии и прежде всего - Казахстану

Причем для США такая смена отношения к нашему региону важнее даже больше для внутренней политики.

«Представители Демократической партии столкнулись с сокращением своей представленности в Палате представителей по итогам выборов ноября 2022 года, сохранив контроль над Сенатом США в период грядущей президентской кампании 2024 года. В этих условиях демократам необходимо предложить своему базовому электорату достаточный пакет инициатив, который при этом способствовал бы расширению их электоральной базы за счет центристов. И в этом контексте дебаты вокруг поправки Генри Джексона и Чарльза Вэника - представителей Демократической партии - достаточно интересный элемент американской политики, демонстрирующий гражданам США способность публичной рефлексии демократов в отношении политического наследия их партии», - отметил Мирас Жиенбаев.

Эксперт КИСИ добавил, что в США разгорается дискурс об отмене пережитков «холодной войны» и сейчас он перерос в конкретные политические шаги, что указывает на готовность американских политиков избавиться от инерции в центральноазиатском векторе внешней политики США.

«Тем не менее предоставление постоянных торговых отношений Казахстану, Узбекистану и Таджикистану наряду с отменой поправки Джексона-Вэника в их отношении, по мнению Сенатора Мерфи, призвано создать дополнительные стимулы для расширения присутствия американского бизнеса в регионе. И, прежде всего, более активного наращивания импорта из Центральной Азии в США - от минеральных ресурсов и редкоземельных металлов до продукции более высокой переработки. Так, американские политики стремятся восполнить возникший в последнее десятилетие определенный вакуум своей активности в Центральной Азии, что требует качественно новой повестки, и значительно укрепить основы своего взаимодействия с государствами региона, используя позитивные эффекты от экономического сотрудничества для более тесного политического сближения», - рассказал эксперт.

По его мнению, изменения отношений со странами Центральной Азии важно для самих США в противовес Китаю и России. Такое положение дел создает значительный коридор возможностей для Казахстана и других государств Центральной Азии. Прежде всего, за счет неконфронтационной мирной внешней, региональной и внутренней политики, что позволяет государствам Центральной Азии выстраивать сбалансированные и прагматичные отношения как с сопредельными региону государствами (той же Россией), так и крупнейшими западными и восточными партнерами.

Источник: www.tengrinews.kz

Казахстанский политолог, приглашенный профессор университета Бинали Йылдырым в Турции Айнур Ногаева рассмотрела возможную отмену поправки с точки зрения Казахстана. По ее словам, такие призывы озвучивались и раньше, а 25 мая в Конгрессе представили пакет таких поправок. Законопроект может стать основой для установления нормальных торговых отношений с Казахстаном. По отношению к Казахстану поправка Джексона-Вэника давно устарела, так как наша страна не препятствует свободной иммиграции (поводом для введения поправки в 70-е стали препятствия для иммиграции евреев из СССР). К тому же эта поправка уже была отменена в отношении целого ряда бывших советских стран - Кыргызстана и Грузии в 2000 году, затем Армении и Украины, и в 2012 году - Молдовы и России.

Казахстанский политолог отметила, что, по ее мнению, возможная отмена поправки должна повлиять на экономические взаимоотношения наших стран.

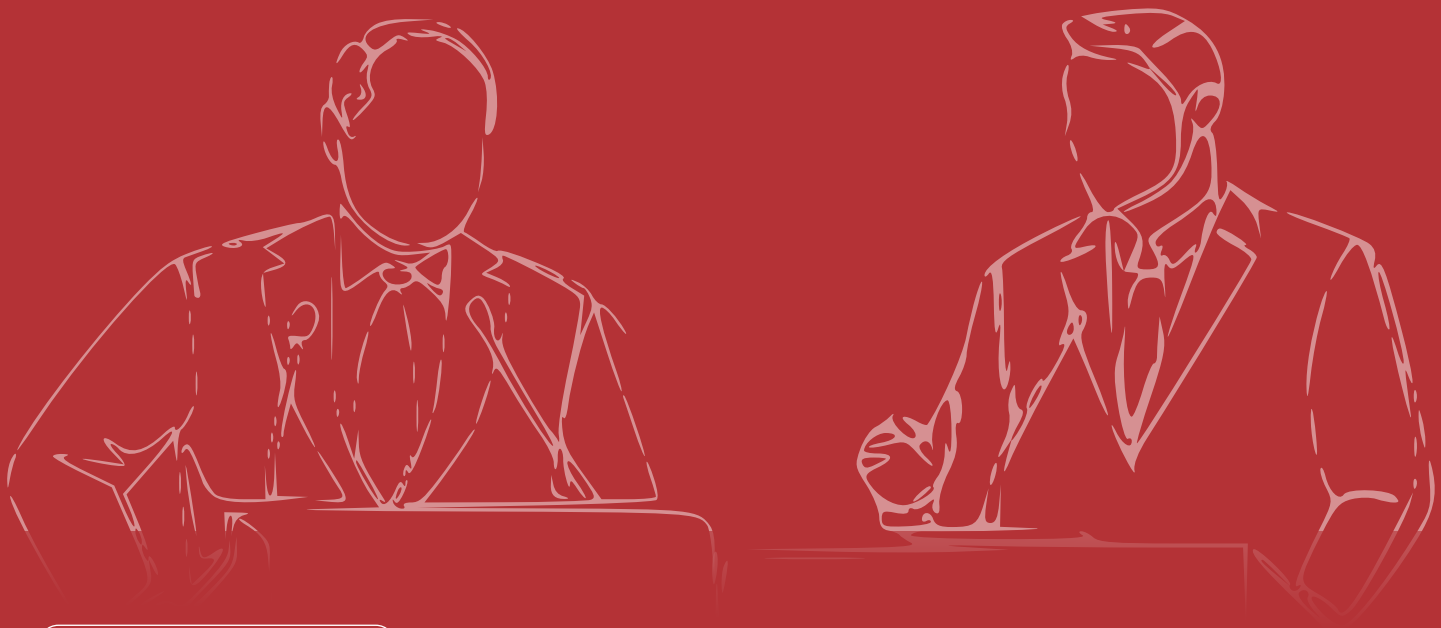
«Сенатор упомянул о важности природных ресурсов региона: углеводородов и редкоземельных минералов. В настоящее время Центральная Азия важна для США с точки зрения геополитических конкурентов, в частности России и Китая. По словам сенатора, это позволит США расширить доступ американских предприятий к рынкам региона, продвигать торговлю и инвестиции. А с другой стороны, это позволит странам Центральной Азии диверсифицировать свою экономику и снизить свою зависимость от России и Китая. Такая вот обоюдно выгодная сделка, как он пытается убедить американский истеблишмент», - рассказала Айнур Ногаева.

Эксперт считает, что отмена данной поправки позволит укрепить двусторонние отношения, расширить торговлю и инвестиции между странами.

«Стоит добавить, российские должностные лица сразу отреагировали на это. Вице-спикер совета федерации Константин Косачев отметил в частности, что статья, опубликованная сенатором США в "Дипломат", носит корыстный интерес, вернее, прагматический, со стороны США. Еще бы я обратила внимание читателей на августовскую обложку "Дипломата": "Центральная Азия выходит из российской тени". Здесь, по словам редакторов, в этом месяце в этой статье на обложке "подробно рассказывается о новой волне интереса к восстановлению местной идентичности и избавлению от наследия русского и советского колониализма в Центральной Азии. Таким образом, можно резюмировать, что в данной новости больше геополитики, нежели экономики», - добавила Айнур Ногаева.

Напомним, что в мае в Конгрессе США представили законопроект, нацеленный на налаживание постоянных нормальных торговых отношений с Казахстаном. Документ предусматривает отмену так называемой поправки Джексона-Вэника.

В своей недавней статье сенатор США от Демократической партии Крис Мерфи также призвал отменить поправку в отношении Казахстана.



Источник: www.tengrinews.kz

PESERICO

Итальянский бренд, основанный в 1962 году супружеской парой. С самого начала при создании изделий делался упор на продуманность каждой детали. Такой одежда бренда осталась и до наших дней – выверенная до мелочей сдержанность линий, скрытая изысканность и удобство.

Вид коммерческой деятельности: Магазин женской одежды
Место открытия: ТРЦ Keruen г. Астана
Дата открытия: 1 сентября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

MARINA RINALDI

Это одежда современной итальянской классики из качественных тканей. Это не просто одежда больших размеров, но всегда самые последние тенденции моды: смелые цвета, роскошные ткани и самые новаторские разработки.

Вид коммерческой деятельности: Магазин женской одежды
Место открытия: ТРЦ Keruen г. Астана
Дата открытия: 1 сентября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

POLO RALPH LAUREN

Американский бренд, почитаемый во всем мире за элегантный и одновременно спортивный стиль вне времени.

Вид коммерческой деятельности: Магазин одежды
Место открытия: Keruen г. Астана
Дата открытия: 1 сентября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

FASHION-РЕСЕЙЛ РАСТЕТ В 3 РАЗА БЫСТРЕЕ ПРОДАЖ НОВЫХ ТОВАРОВ

Особенная динамика в настоящее время наблюдается в категории перепродажи люксовых товаров.



Коммуникационное агентство Lunar HARE и ресейл-платформа The Cultt подготовили отчет о текущем состоянии и перспективах развития рынка перепродажи подержанных вещей в России и за рубежом. Одним из первых с исследованием ознакомилось издание The Blueprint, выделившее ряд ключевых показателей.

Так, согласно данным отчета, за 2022 год мировой рынок ресейла вырос на 28% и достиг отметки в 177 млрд долларов. Сейчас он растет в 3 раза быстрее, чем весь fashion-ритейл, вместе взятый. Ожидается, что к 2024 году сегмент вторичного оборота одежды и аксессуаров займет 10% всего fashion-рынка.

Одну из основных целевых аудиторий ресейла составляет поколение Z [люди, родившиеся в 2000 году и позже], покупательная способность которого оценивается в 360 млрд долларов. По статистике, 80% покупателей, относящихся к этой возрастной категории, не видят ничего зазорного в приобретении подержанных вещей, поэтому по итогам 2022 года около 2/5 от общего количества вещей в их гардеробе составляли бывшие в употреблении изделия.

Особенная динамика в настоящее время наблюдается в ресейле люксовых товаров. По темпам роста это направление рынка опережает продажу новых изделий в 1,3 раза, а в ближайшие 2 года, по оценкам экспертов, его показатели удвоятся. В 2022 году перепродажа люкса достигла уровня 43 млрд евро.

Самым быстрорастущим регионом по обороту подержанных вещей в мире стали США. Прогнозируется, что к 2027 году местный вторичный рынок одежды по темпам роста будет опережать модный ритейл в 9 раз.

В России заметный рост ресейла пришелся на период пандемии. Так, например, в 1-м полугодии 2020 года выручка секонд-хендов выросла в 1,4 раза. Специалисты The Cultt считают, что к 2025 году объем ресейла люксовых товаров в РФ достигнет 68 млрд рублей в год, причем на аксессуары будет приходиться 69%.

Также из отчета следует, что в прошлом году одежду в секонд-хендах покупали 34% россиян. Трафик ресейл-платформ в интернете показал рост 33%, а количество объявлений в соцсетях о перепродаже вещей увеличилось в 2,5 раза.

Спрос на вторичном рынке люкса в России в целом за год вырос на 72%, а продажи — на 189%. За период март-ноябрь 2022 года был зафиксирован рост продаж товаров Louis Vuitton на 36% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, Gucci — на 54%, Chanel — на 78%. При этом, как отмечается, суммы за них стали запрашивать ниже.

Источник: www.tengrinews.kz

ARMINE

ARMINE

Турецкая фирма Armine была создана в 1994 году и сначала выпускала только шелковые шарфы. Благодаря шарфам бренд Armine приобрел популярность и руководство фирмы в 2006 году приняло решение расширить ассортимент фирмы до всего спектра мусульманской женской одежды.

Вид коммерческой деятельности: Магазин женской одежды, обуви и аксессуаров
Место открытия: молл Апорт East г. Алматы
Дата открытия: 23 октября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

HOTIÇ

HOTIC

Фирма Hotic — крупный монобрендовый производитель обуви из Турции, которому уже более 80 лет. Ассортимент магазина состоит из женской и мужской обуви, а также различных аксессуаров (сумок, ремней, рюкзаков).

Вид коммерческой деятельности: Обувь
Место открытия: молл Апорт East г. Алматы
Дата открытия: 23 октября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

KÉDDO®

KEDDO

Бренд Keddo - одна из тех современных марок обуви и аксессуаров, что стремительно развивается и ежегодно завоевывает сердца все большего количества поклонников. Производитель родом из Великобритании, однако активно продается в большинстве стран мира. Коллекции выполнены в стиле кежуал, street style.

Вид коммерческой деятельности: Обувь
Место открытия: молл Апорт East г. Алматы
Дата открытия: 23 октября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

МАГАЗИНЫ DECATHLON В РОССИИ КУПИЛ ФРАНЧАЙЗИ «МАНГО», «ШОКОЛАДНИЦЫ» И «БУРГЕР КИНГА»



35 магазинов и склад французской компании Decathlon в России купила российская компания АРМ. По данным «Контур.Фокуса», ее генеральный директор и владелец доли в 1% – Вячеслав Мареев.

Мареев также является владельцем или управляющим ряда юрлиц, которые занимаются ресторанным бизнесом. Например, это франчайзинг «Шоколадницы», «Бургер Кинга», «Чайхоны №1», ресторана «Сыроварня». Среди его партнеров по бизнесу – ресторатор Аркадий Новиков и основной владелец ГК «Шоколадница», сети «Кофе Хауз» и «Ваби Саби» Александр Колобов.

Основные доли в ООО «АРМ» принадлежат МКООО «Трибалон лтд.» – кипрской компании, которая два года назад редомицилировалась в Калининградской области. Ее владельцы не раскрываются, но компания присутствует в качестве совладельца во многих юрлицах, где есть доли у Мареева.

Decathlon – крупнейший в мире производитель и продавец спортивных товаров. В России компания еще в марте прошлого года приостановила работу 57 магазинов в связи с «невозможностью продолжения поставок в страну из-за санкций». В 2022 г. выручка основного юридического лица ритейлера – ООО «Октоблу» – составила 15,3 млрд руб. (против 28,5 млрд руб. в 2021 г.), а чистый убыток – 7,6 млрд руб. против чистой прибыли в 1,4 млрд руб. годом ранее.

Точки на месте Decathlon откроются в октябре – ноябре и уже начали набор персонала, говорит источник, близкий к ритейлеру. По его словам, неизвестно, сохранит ли сеть название, но профиль – спортивные товары – останется прежним. Кроме того, откроются и два совместных магазина с «Кантом» в Алтуфьеве и в Зеленограде, которые были закрыты прошлым летом.

Источник: www.vedomosti.ru



Сумму сделки, в зависимости от того, какие именно активы в нее вошли, директор ритейл-департамента Core.XP Марина Малахатько оценивает в 3–5 млрд руб. Ранее генеральный директор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров оценивал только права на долгосрочную аренду помещений в текущем состоянии в 3–4 млрд руб. Но сама недвижимость без франшизы под брендом Decathlon и без поставок хотя бы части товаров вряд ли будет интересна инвесторам, говорил один из российских партнеров французской сети.

На месте объектов Decathlon имеет смысл продолжать развитие универмага спортивных товаров, считает Малахатько. По ее словам, вряд ли новый владелец будет менять стратегию, но, возможно, ему придется прибегнуть к схеме «продай и возьми в аренду» (sale-lease back) как минимум с частью объектов недвижимости, чтобы получить ликвидность, отмечает Малахатько.

Эксперт оценивает минимальные инвестиции в реанимацию объектов в 700 млн руб. в первый год, если у сети на складах еще остается товар. Если же нет, то новому владельцу придется размещать заказы на фабриках и платить поставщикам спортивного инвентаря, напоминает Малахатько.

Если говорить об открытии всех магазинов, то на это потребуется около 1 млрд руб., считает Бурмистров. Это включает минимальный ребрендинг и перестановки внутри магазинов. По мнению эксперта, наиболее эффективным будет переход на мультбрендовый универмаг. Но, вероятнее всего, на первом этапе занять все площади будет сложно, а потому не исключено привлечение внешних арендаторов, отмечает он.

Что касается стоимости сделки, то с учетом обязательного по закону дисконта речь может идти о 5–6 млрд руб., говорит Бурмистров.

Источник: www.vedomosti.ru

shoes & accessories
RESPECT

RESPECT

Бренд Respect, который также является зарегистрированной торговой маркой, для множества людей, как и для нас, стал символом всего того, что достойно уважения – «Респекта»: уверенности в себе, смелости, достоинства, силы духа и желания не останавливаться на достигнутом, чуткости и искренности.

Вид коммерческой деятельности: Обувь
Место открытия: молл Апорт East г. Алматы
Дата открытия: 23 октября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

FAST STEP®

FAST STEP

Бренд FAST STEP, который во всех своих коллекциях отдает приоритет требованиям, вкусам и ожиданиям любителей обуви под лозунгом «Мы не изобретали обувь, мы только усовершенствовали ее»

Вид коммерческой деятельности: Обувь
Место открытия: молл Апорт East г. Алматы
Дата открытия: 23 октября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

SPX
SPORT POINT EXTREME

SPX SPORT

Мы большая семья и предлагаем людям, увлеченным природой, одежду, оборудование и аксессуары, которые сделают их совместимыми с природой в любое время года.

Вид коммерческой деятельности: Спортивная одежда
Место открытия: молл Апорт East г. Алматы
Дата открытия: 23 октября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

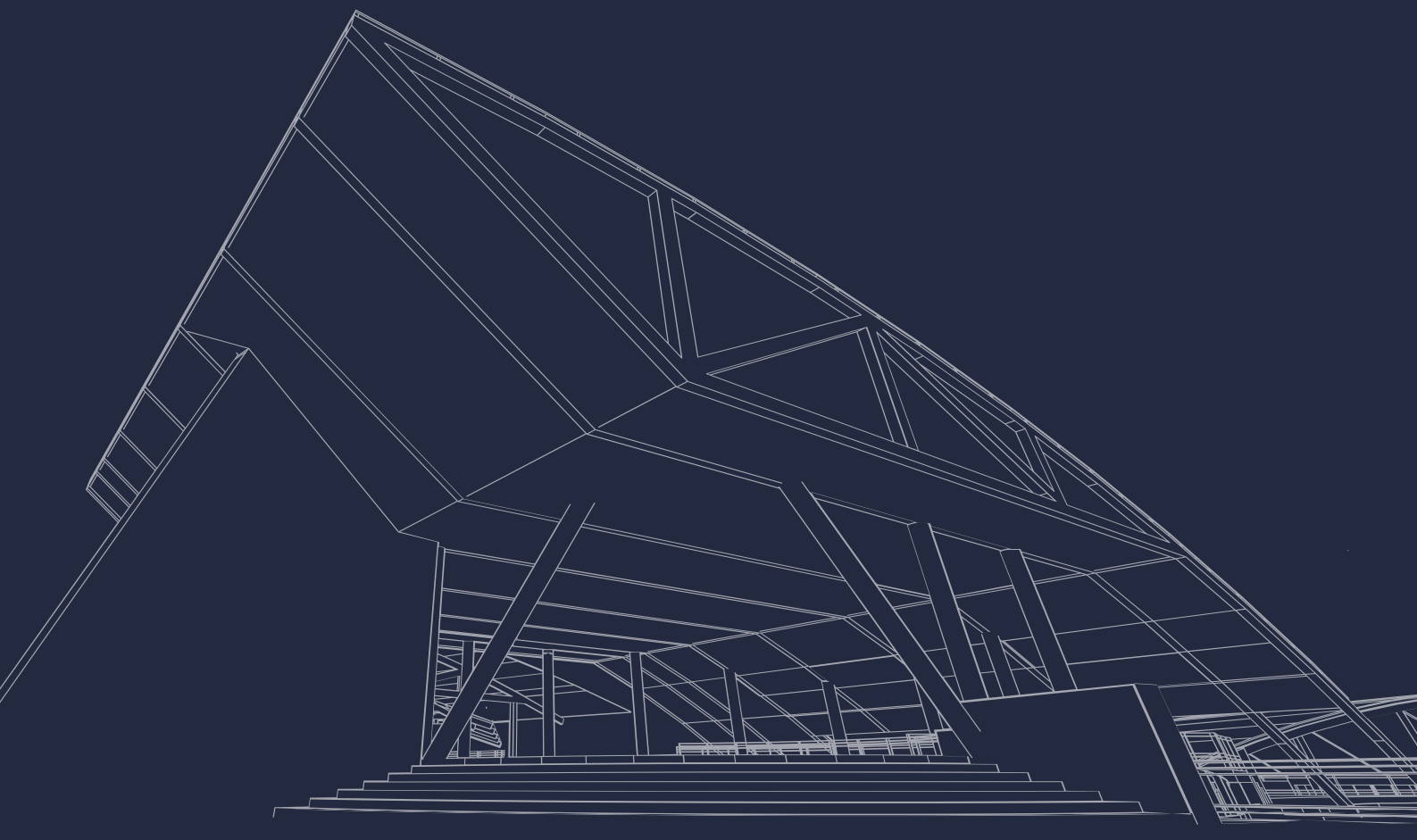
KOTON

Koton — турецкая транснациональная компания по производству одежды. По состоянию на 2015 год у сети было более 362 розничных магазинов в 25 странах. На сегодняшний день Koton располагает 34 фирменными магазинами в России, восемь из которых находятся в Москве

Вид коммерческой деятельности: Магазин женской и мужской одежды
Место открытия: молл Апорт East г. Алматы
Дата открытия: 23 октября 2023 года
Источник: Представительство ТРЦ

ЕСЛИ ВЫ И ВАША КОМАНДА ХОТИТЕ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ ОБ ОТКРЫВШИХСЯ МАГАЗИНАХ И БРЕНДАХ В ВАШЕМ ТОРГОВОМ ЦЕНТРЕ, А ТАКЖЕ,

ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ВЫСТУПИТЬ В КАЧЕСТВЕ ЭКСПЕРТА ДЛЯ ДАЙДЖЕСТА ПРОСИМ ОБРАЩАТЬСЯ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ: INFO@TSPM.KZ



Выпуск подготовили:

Алексей Хегай партнер TSPM.

Алия Дукенбаева менеджер по коммуникациям

Дмитрий Чудненко дизайнер-верстальщик

Артур Эльшейдт руководитель подразделения маркетинга

Алия Серикпаева директор отраслевой площадки CREW Central Asia

Контактный e-mail:
digest@tspm.kz

Эксперты:

Лочин Бабаев – Консультант-эксперт компании Get experts

Элианна Садыкова – Старший консультант компании Get experts

Павел Аношин – Руководитель отдела оценки и консалтинга компании Colliers Kazakhstan

Лукаш Сковроньски – Директор компании Global Development

Мадина Абильпанова – Управляющий партнер компании DM Associates

Анастасия Губанова – Координатор международного направления компании RIBAS Hotels Group

Акмарал Имашева – Владелец компании Top service group Top cleaning service LLP

Ксения Агапова – Заместитель директора Lynks Property Management

Евгений Тесля – Генеральный директор EST Group

Выпуск подготовлен при участии CREW Central Asia и сотрудников подразделения аренды и развития компании TSPM.

Авторы материалов:

Галия Алманова
менеджер по аренде

Алина Ундыбаева
менеджер по аренде

Оксана Пан
менеджер по аренде

Автор идеи:

Алексей Хегай, партнер TSPM.

TSPM.

ДАЙДЖЕСТ РЫНКА
КОМЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

За содержание материалов третьих сторон редакционная коллегия ответственности не несет

Полная информация о TSPM. и группе компаний TS Development представлена на сайтах:

www.tsd.kz
www.tspm.kz
www.cdm.kz
www.smartplaza.kz
www.dostykplaza.kz
www.shymkentplaza.kz