

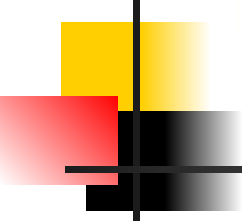
# Бизнес-план

Жылжымайтын мүлікке

ИНВЕСТИЦИЯ ҚҰЮ



# Жоба мақсаты



## Негізгі жоба мақсаты :

---

Жылжамайтын мүлікке инвестиция құю арқылы жылжымайтын мүлікті уақыт өте өз қорымызда қалдыру және сол арқылы қосымша табыс көру



**Ақшаны инвестициялаудың ең тиімді және сенімді әдістерінің бірі жылжымайтын мүлікке қаржы құю.**

**Мұның себебі - жылжымайтын мүлікке деген жоғары тәуекелділік және жоғары өтімділік, сондай-ақ тұрғын үй және коммерциялық үй-жайға сұраныс жоғары.**

**Табысты инвестициялау үшін ірі қалаларда инвестициялық нысандарды таңдау ұсынылады, өйткені оларда шаршы метр әрдайым қымбаттайды.**

**Егер коммерциялық жылжымайтын мүлікке қаржы қаражаты жеткіліксіз болса, онда пәтерлер мен үйлер тамаша таңдау болады.**

# АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ

**ТҰРАҚТЫ ТАБЫС КӨЗІ** 100 мың АҚШ долларына сатып алған үйіңізді айына 150 мың теңгеге жалға беріп қойсаңыз, сабылып жұмыс істеп те қажеті жоқ. «Жұмысымнан айрылып қалмас па екенмін» деген қорқыныш та мазаламайды. Ай сайын жайдан-жай түсіп тұрған ақшаны тиіспестен жинасаңыз, тағы бір жылжымайтын мүлікті болуға мүмкіндік бар.

**Баспана құнын жоймайды** Қазақстанда соңғы он жылдықта баспана қымбаттамаса, арзандаған емес. Құны мен өзектілігі артып жатыр, артып жатыр. Қазір үйі бар адам ауқатты жандардың қатарына ене бастаған секілді, меніңше. Әсіресе, Алматы мен Астанада.

**Алып-сату арқылы табысты ұлғайту** Ертерек арзанға алынған үйді өз бағасынан қымбатқа сатуға да болады. Өйткені, баспана бағасы күннен-күнге артуда. Тіпті бір үйді алып, сәл-пәл жөндеуден өткізіп, бағасын өсіріп өткізуге де мүмкіндік бар. Көзін тапса, бұл процесс те жемісті.

**Балаға мұра** Көзді ашып-жұмғанша балаңыз ержетіп, қызыңыз бойжетіп қалады. Бірнеше жыл бойы жалға беріп, әбден нанын жеп аласыз да, соңында пәтерді өз алдына отау құрған ұл-қызыңызға сыйлап жібересіз. Керемет емес пе, сіз де мәз, балаңыз да мәз.

# КЕМШІЛІКТЕРІ

**Бастапқы шығындар** Жылжымайтын мүліктен түсер пайдаға күміс етпестен бұрын қомақты қаржыны шығару керексіз. Дайын үйді Астанада аз дегенде 50-60 мың АҚШ долларына аласыз. Онда да жағдайы мәз емесін, шаршы метрі азын.

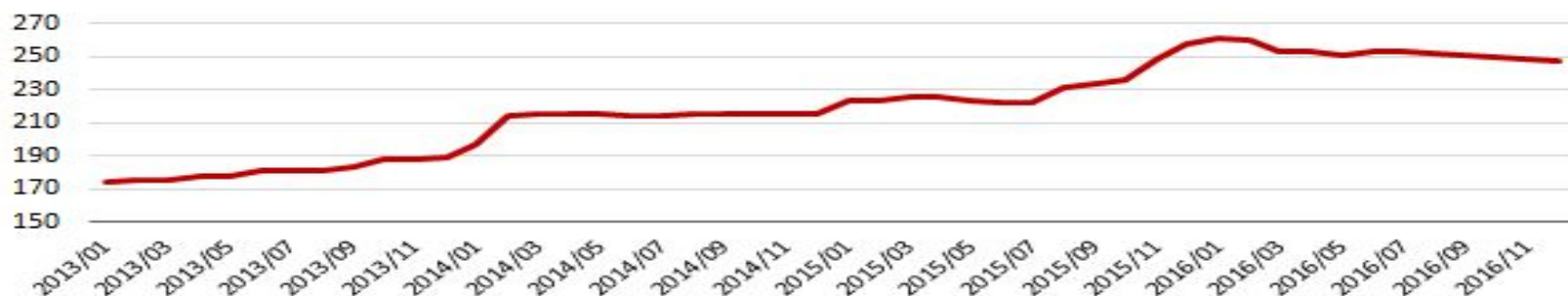
**Жалға алушыны іздеу** Қазір пәтерді жалға алушы да көп, беруші де көп. Оған қоса, риэлтор да көп. «Күріштің арқасында күрмек су іштінің» кері келіп, ортадағы алып-сатарлардың дәурені жүріп тұр. Қызметіне сұрар құны да аз емес, жалға берілетін пәтер құнының 10-20 пайызы. Пәтеріңізді жалға алушылар жылдап тұрса жақсы, ай сайын бірі кетіп, бірі келіп жатса, риэлторларға «жем боласыз».

**Шұғыл түрде қаржы алу мүмкін емес** Салым объектіңізден шұғыл қажет болған қаржыны суырып алу мүмкін емес. Төтеннен ақша қажет бола қалса, пәтеріңізге сенім арта алмайсыз. Өйткені, сіз қойған бағаға келісетін сатып алушыны сарыла күту керексіз. Ол бірнеше айға, тіпті жылға созылуы мүмкін. Жылжымайтын мүлікті жедел сату үшін құнының нарықтағы бағадан бірнеше пайызға төмендейтініне келісуге тура келеді.

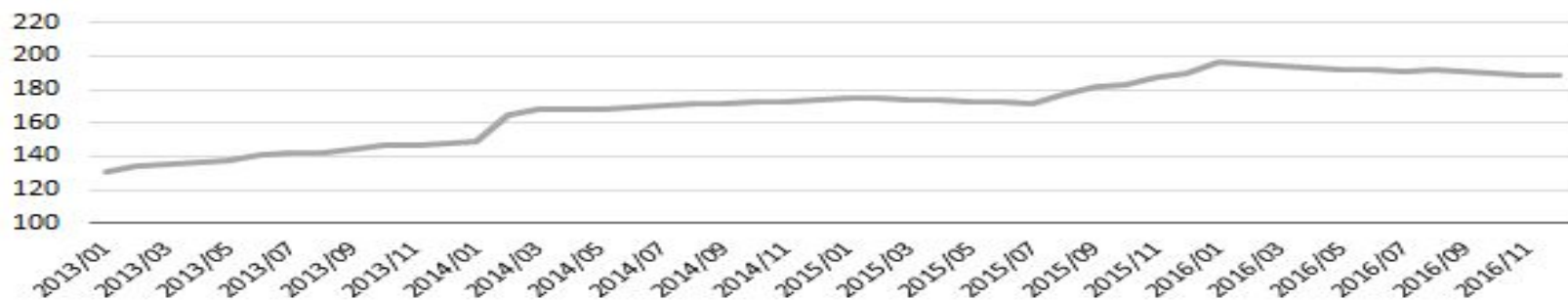
# Баға нарығына анализ

## Жылжымайтын мүліктің жыл сайынғы өсу бағасы

Цены продажи нового жилья (тыс. тг)



Цены продажи вторичного жилья (тыс. тг)



# Баға нарығына анализ

## Астана қаласы бойынша пәтерлер құны

Средние цены на рынке жилья. Июль 2016 | тг за м

|                  | Продажа нового | Перепродажа жилья |                    |          |
|------------------|----------------|-------------------|--------------------|----------|
|                  | жилья          | благоустроенного  | неблагоустроенного | элитного |
| Казахстан        | 252 744        | 191 294           | 115 495            | 206 739  |
| Астана           | 342 797        | 326 107           | 206 058            | 363 300  |
| Алматы           | 319 449        | 331 110           | 195 475            | 442 558  |
| Ақтау            | 309 464        | 342 081           | -                  | 427 384  |
| Актобе           | 144 873        | 152 918           | 130 599            | 180 313  |
| Атырау           | 330 461        | 261 947           | 130 370            | 262 731  |
| Жезказган        | 90000*         | 142 275           | 82 000             | 201 978  |
| Кокшетау         | 229 013        | 192 537           | 110 870            | 184 736  |
| Караганда        | 186 709        | 174 630           | 96 440             | 141 485  |
| Костанай         | 182 738        | 182 449           | 115 271            | 162 965  |
| Кызылорда        | 119 570        | 123 629           | 79 285             | 121 014  |
| Уральск          | 151 657        | 155 357           | 101 656            | 181 330  |
| Усть-Каменогорск | 226 376        | 175 504           | 114 604            | 148 989  |
| Павлодар         | 227 557        | 171 052           | 157 518            | 197 909  |
| Петропавловск    | 158 628        | 181 765           | 126 631            | 206 477  |
| Семей            | 140 525        | 154 580           | 78 445             | 137 195  |
| Талдыкорган      | 90000*         | 185 139           | 127 361            | 207 762  |
| Тараз            | 116000*        | 187 464           | 102 227            | 220 027  |
| Шымкент          | 268 621        | 162 047           | 88 760             | 202 855  |

\*Цены на новое жилье, реализуемое в рамках программы

«Развитие регионов - 2020»

Источник: КС МНЭ РК

# Баға нарығына анализ

## Сатып алу мен сату пайызы

**Рэнкинг регионов РК по росту количества сделок купли продажи жилья в 2016 (единиц)**

|                | Рост к итогу |         | Всего   |         | Доля от РК |         |
|----------------|--------------|---------|---------|---------|------------|---------|
|                | 2015/12      | 2015/12 | 2016/12 | 2015/12 | 2016/12    | 2015/12 |
| Казахстан      | 24 164       | 14,6%   | 190 209 | 166 045 | 100,0%     | 100,0%  |
| Астана         | 9 330        | 54,3%   | 26 508  | 17 178  | 13,9%      | 10,3%   |
| Алматы         | 8 123        | 39,9%   | 28 505  | 20 382  | 15,0%      | 12,3%   |
| Карагандинская | 1 537        | 8,6%    | 19 437  | 17 900  | 10,2%      | 10,8%   |
| ЗКО            | 1 193        | 21,8%   | 6 661   | 5 468   | 3,5%       | 3,3%    |
| Актюбинская    | 990          | 11,8%   | 9 392   | 8 402   | 4,9%       | 5,1%    |
| ВКО            | 977          | 6,9%    | 15 181  | 14 204  | 8,0%       | 8,6%    |
| Костанайская   | 901          | 9,9%    | 10 035  | 9 134   | 5,3%       | 5,5%    |
| ЮКО            | 802          | 5,3%    | 15 864  | 15 062  | 8,3%       | 9,1%    |
| Кызылординская | 363          | 9,1%    | 4 352   | 3 989   | 2,3%       | 2,4%    |
| Павлодарская   | 326          | 4,5%    | 7 526   | 7 200   | 4,0%       | 4,3%    |
| СКО            | 133          | 2,4%    | 5 672   | 5 539   | 3,0%       | 3,3%    |
| Акмолинская    | 119          | 1,3%    | 9 500   | 9 381   | 5,0%       | 5,6%    |
| Алматинская    | 43           | 0,3%    | 13 501  | 13 458  | 7,1%       | 8,1%    |
| Жамбылская     | -155         | -2,0%   | 7 618   | 7 773   | 4,0%       | 4,7%    |
| Атырауская     | -183         | -4,8%   | 3 669   | 3 852   | 1,9%       | 2,3%    |
| Мангистауская  | -335         | -4,7%   | 6 788   | 7 123   | 3,6%       | 4,3%    |

Расчеты Ranking.kz на основе данных КС МНЭ РК

# Бизнес жопары



Астана қаласынан 30 кв м  
болатын бір комнаталы үй табу

↓

10 000 000 ге 12%несие алу

↓

Күніне не айына жалдап тұруға адам алу

↓

Сол арқылы несиені жабу

## Алынған қарызды қайтару жоспары



| Алынған ақша көлемі | 1 жыл     | 2 жыл     | 3 жыл     | 4 жыл     | 5 жыл     | 6 жыл     | 7 жыл     | 8 жыл   |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|
| 11 200 000 тг       | 9 880 000 | 8 560 000 | 7 240 000 | 5 920 000 | 4 480 000 | 3 040 000 | 1 600 000 | 160 000 |