



Քեյ-Փի-Էմ-Ջի Արմենիա ՓԲԸ

Երևանի առևտրային անշարժ գույքի շուկայի հարցում

ԽՈՐՀՐԴԱՏՎԱԿԱՆ ԲԱԺԻՆ



«Քեյ-Փի-Էմ-Ջի»-ի հարցման արդյունքների այս ընդհանրական նկարագիրը պատրաստվել է այն ընկերությունների համար, որոնք համաձայնել են մասնակցել «Քեյ-Փի-Էմ-Ջի Արմենիա» ՓԲԸ-ի կողմից 2008թ. հունվար-փետրվար ամիսներին անցկացված հարցմանը:

Հարցման նպատակն էր նախնական տեղեկատվություն ստանալ Երևան քաղաքի առևտրային անշարժ գույքի շուկայի մասին, մասնավորապես՝ վարձակալության գների վրա ազդող գործոնների, վարձակալների կողմից առևտրային անշարժ գույքի ընտրության վրա ազդող գործոնների, շուկայի մեծության գնահատականների, վարձակալության գների վեկտորի կանխատեսումների վերաբերյալ:



ԱՄՆ դոլար/ՀՀ դրամ փոխարժեքը Երևանի առևտրային անշարժ գույքի վարձակալության գների վրա ազդող ամենակարևոր գործոնն է:

Հարցման մասնակիցները տեղական ճանաչված անշարժ գույքի գործակալություններ և «բարձրակարգ» առևտրային տարածքներում առևտրով զբաղվող անձինք էին, որոնք ներկայացնում էին հայտնի միջազգային ապրանքանշաններ, կամ առաջարկած մանրածախ առևտրի ծառայությունների որակով ակնհայտորեն տարբերվում էին վաճառքով զբաղվող այլ համանման կազմակերպություններից:

Հարցմանը մասնակցել են վեց անշարժ գույքի գործակալություններ և «որակյալ» մանրածախ առևտրային ծառայություն մատուցող 21 կազմակերպություններ: Հարցմանը մասնակցած վերոնշյալ 21 կազմակերպությունների զբաղեցրած ընդհանուր առևտրային տարածքը կազմում է 7,000 քառակուսի մետր:



Հիմնական բացահայտումներ

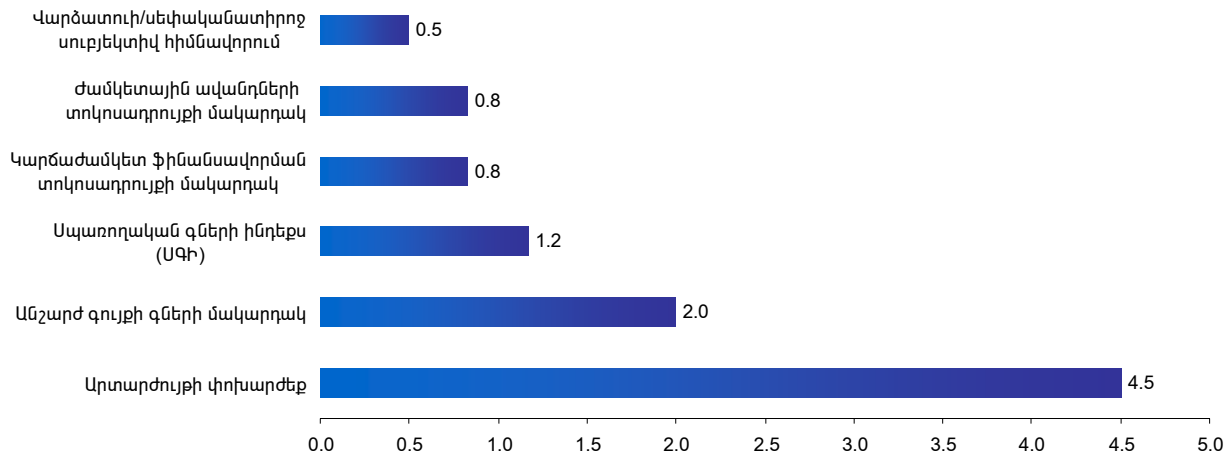
Սեփական, թե՛ վարձակալվող տարածք

Հարցմանը մասնակցած առևտրային կազմակերպությունների մոտ 67.0%-ը հայտնեցին, որ իրենք վարձակալում են իրենց գործունեության իրականացման տարածքը: Հարցվողների մնացած 33.0%-ը նշեցին, որ իրենք գործունեություն են իրականացնում իրենց սեփական առևտրային տարածքներում: Հարցվողներից մի քանիսը նշեցին, որ իրենք ներկայումս գտնվում են իրենց գործունեությունը ընդլայնելու փուլում՝ քաղաքի կենտրոնին հարող գոտիներում լրացուցիչ առևտրային տարածքներ բացելու միջոցով:

Վարձակալության գների վրա ազդող խթաններ

Հարցվողների գնահատմամբ¹, ԱՄՆ դոլար/ՀՀ դրամ փոխարժեքը Երևան քաղաքի առևտրային անշարժ գույքի շուկայի վարձակալության գների վրա ազդող ամենակարևոր մակրոտնտեսական գործոնն է:

Վարձակալության գների վրա ազդող գործոնները



Աղբյուրը: Քեյ-Փի-Էմ-Ջի-ի վերլուծությունները և հարցման արդյունքները

¹ Գնահատման միջակայքը 0-ից 5-ն էր, ընդ որում 5-ը նշանակում էր ուժեղագույն ազդեցություն և 0-ն՝ ազդեցության բացակայություն:



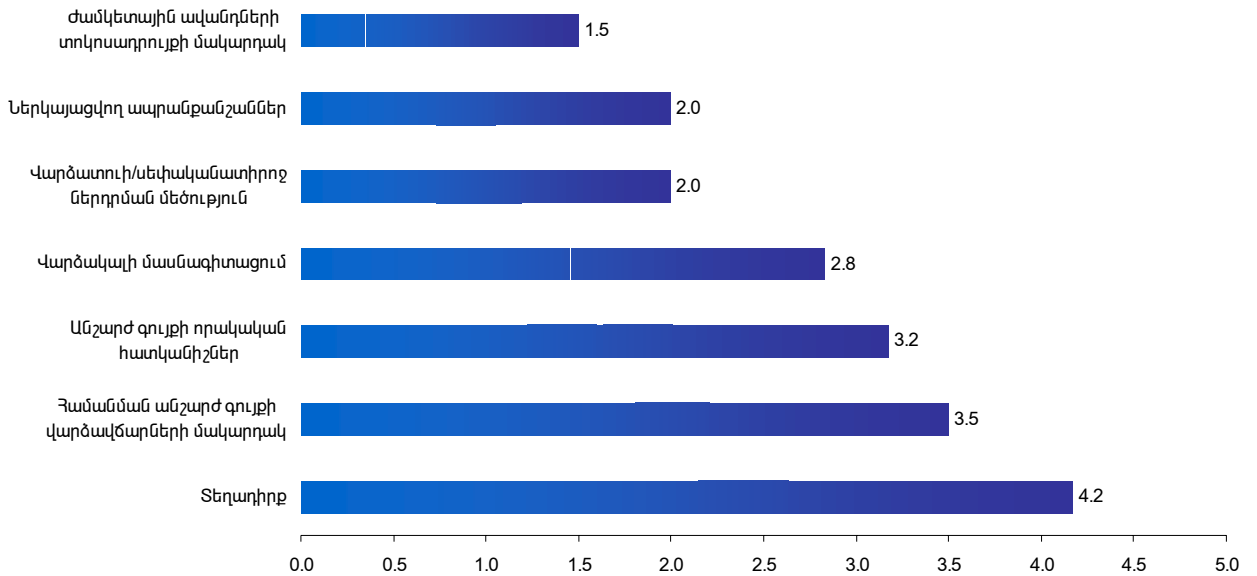
Հիմնական բացահայտումներ (շարունակություն)

Վարձակալության գների վրա ազդող գործոններ

Հարցվողներին առաջարկվել էր ներկայացված գործոնները դասակարգել ըստ վարձակալության գների վրա դրանց ազդեցության: Հարցման արդյունքում պարզվեց, որ վարձատուները /սեփականատերերը առևտրային անշարժ գույքի տեղադիրքը համարում են վարձակալության գների վրա ազդեցություն ունեցող կարևորագույն գործոն:

Վարձակալության միջին գները: Երևան քաղաքի «Առաջին գոտի»-ում² գտնվող առևտրային անշարժ գույքի մեկ ք.մ. տարածքի միջին ամսական վարձակալության գները 2007թ. դեկտեմբեր – 2008թ. հունվար ամիսներին տատանվել են 14,000 – 24,000 ՀՀ դրամ (ներառյալ ԱԱՀ) միջակայքում:

Վարձակալության գների վրա ազդող գործոններ



Աղբյուրը: Քեյ-Փի-Էմ-Ջի-ի վերլուծությունները և հարցման արդյունքները

² Երևան քաղաքի գոտիավորումն իրականացվել է համաձայն ՀՀ կառավարության 2003թ. ապրիլի 17-ի թիվ 470-Ն որոշման, ըստ որի «Առաջին Գոտին» հիմնականում համընկնում է Երևանի «փոքր կենտրոն» սահմանման հետ:



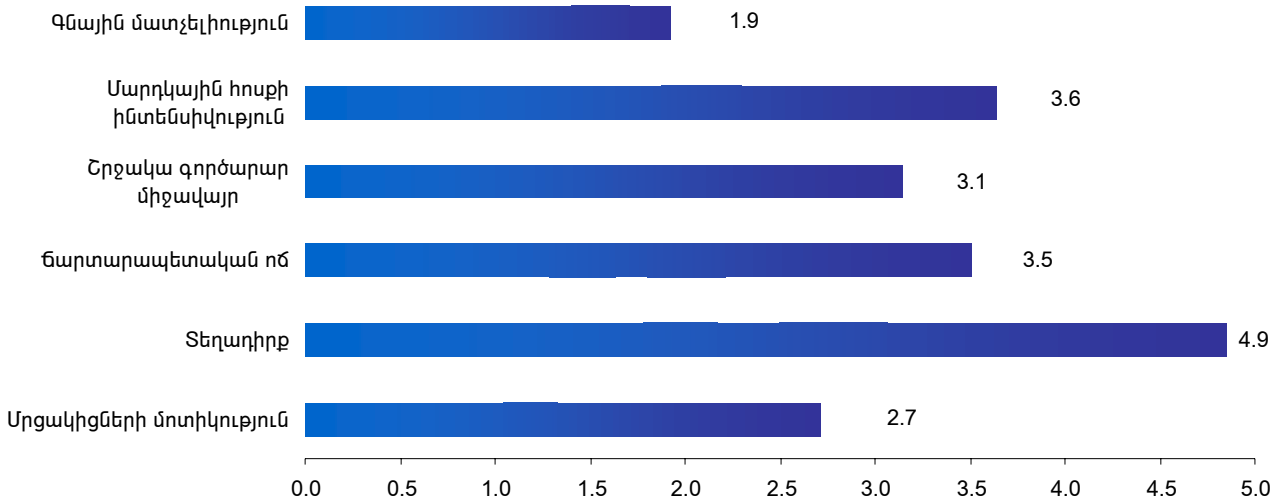
Հիմնական բացահայտումներ (շարունակություն)

Տարածքի ընտրության վրա ազդող գործոններ

Հարցմանը մասնակիցների կարծիքով **տեղադիրքը** կենտրոնական փողոցներում և քաղաքի կենտրոնում տարածքների վարձակալման համար ամենակարևոր գործոններից մեկն է: Այլ գործոններ՝ ինչպիսիք են սպառողների հոսքի ինտենսիվությունը, հարակից գործարար միջավայրի առկայությունը, առևտրային անշարժ գույքի ճարտարապետական ոճը, նույնպես համարվում են կայացվող որոշման վրա ազդող գործոններ:

Երևան քաղաքում առևտրային անշարժ գույքի գների աճի միջին տարեկան ցուցանիշը կազմել է 23%՝ 2000 - 2007թթ. ժամանակահատվածում:

Առևտրային տարածք ընտրելիս հաշվի առնվող գործոնները



Աղբյուրը: Քեյ-Փի-Էմ-Ջի-ի վերլուծությունները և հարցման արդյունքները



Հիմնական բացահայտումներ (շարունակություն)

Վարձակալության հաճախակի կիրառվող եղանակը: Հարցման մասնակիցների շրջանում վարձակալության ամենահաճախ օգտագործվող եղանակը ամրագրված ամսական վարձավճարն է: Այլ վարձակալության եղանակ, ինչպես օրինակ շրջանառությունից տոկոս, կամ հիբրիդ ձև (այսինքն՝ ամրագրված վարձավճար գումարած շրջանառությունից տոկոս), չի նշվել որպես վարձավճարի ընդունված եղանակ:

Ի՞նչ է ներառում վարձավճարը: Բարձրակարգ առևտրային անշարժ գույքի/տարածքների վարձավճարը սովորաբար ներառում է միայն գույքահարկը և հողի հարկը (եթե կիրառելի է), մնացած ծախսերը ենթակա են վճարման վարձակալների կողմից:

Բարձրակարգ վարձակալների կողմից պահանջվող ենթակառուցվածքները: Հարցման մասնակցած բարձրակարգ վարձակալները, նշեցին առնվազն հետևյալ ենթակառուցվածքների առկայության անհրաժեշտությունը՝ ջեռուցում, օդորակում և օդափոխություն, պահեստի տարածք: Միևնույն հիմնական պահանջները մատնանշվեցին նաև առևտրային անշարժ գույքի մասնագետների կողմից:

Պարապուրդի միջին ցուցանիշը: Ինչպես Երևան քաղաքի կենտրոնում տեղակայված բարձրակարգ առևտրային անշարժ գույքի, այնպես էլ բարձրակարգ առևտրային կենտրոններում տարածքների միջին պարապուրդի ցուցանիշը վերջին տարիներին մոտ է եղել զրո տոկոսի:

Երևան քաղաքի առևտրային անշարժ գույքի շուկայի հասունությունը: Երևանի անշարժ գույքի շուկայի հասունության³ վերաբերյալ հարցմանը մասնակցած վեց շուկայի մասնագետներից չորսը նշեցին, որ այժմ շուկան գտնվում է ընդլայնման փուլում մինչդեռ մյուս երկու մասնակիցները, համապատասխանաբար,

կարծում են, որ շուկան գտնվում է հասունացման և անկման փուլում:

Վարձակալության վճարի կանխատեսումներ: Հարցմանը մասնակցած հինգ անշարժ գույքի մասնագետներ ակնկալում են, որ անշարժ գույքի գները և, համապատասխանաբար, վարձակալության գները, առաջիկա տարվա ընթացքում կաճեն: Մասնակիցներից մեկը նշեց, որ դրանք կփոփոխվեն կախված մակրոտնտեսական զարգացումներից:

Ընդլայնման ծրագրեր: Հարցման մասնակիցների մոտ 90%-ը նշեցին, որ առաջիկա տարիներին իրենք ցանկանում են ընդլայնել իրենց գործունեությունը նոր առևտրային տարածքներում: Բարձրորակ ապրանքային նշանների կողմից ներկայացվող արտադրանքի առևտրով զբաղվողների մեծամասնությունը նշեց, որ իրենց ընդլայնման ծրագրերի շրջանակներում բանակցություններ են վարում նոր և հայտնի արտադրողների արտադրանքների ներմուծման ուղղությամբ:

³ Շուկայի հասունությունը ցույց է տալիս շուկայի զարգացման վիճակը կամ մակարդակը վերջինիս կենսապարբերաշրջանի ընթացքում (վերականգնում, ընդլայնում, հասունացում և անկում):

Մեզ հետ կարող եք կապվել`

Սամվել Բարեյան
Գործարար խորհրդատվական
բաժնի ղեկավար

Քեյ-Փի-Էմ-Ջի Արմենիա ՓԲԸ
Չանրապետության 8
Չեռ/Ֆաքս: +374 (10) 566 762
Երևան, 0010, Չայաստան
Էլ փոստ: Sbareyan@kpmg.com

Սույնով ներկայացված տեղեկատվությունը կրում է ընդհանուր բնույթ և նպատակաուղղված չէ որևէ հատուկ անձի կամ ընկերությունում առկա հանգամանքներին: Թեև «Քեյ-Փի-Էմ-Ջի Արմենիա»-ն փորձելու է ճշգրիտ տեղեկատվություն տրամադրել ձիշտ ժամանակին, այնուամենայնիվ, որևէ երաշխիք չի կարող լինել այն մասին, որ այդ տեղեկատվությունը ճշգրիտ կլինի դրա ստացման ամսաթվի դրությամբ, կամ որ այն կշարունակի ճշգրիտ լինել ապագայում: Ոչ ոք չպետք է այդ տեղեկատվության հիման վրա որևէ գործողություն կատարի՝ առանց համապատասխան մասնագիտական խորհրդատվություն ստանալու տվյալ մասնավոր իրադրության խորը ուսումնասիրությունից հետո:

© 2008 «Քեյ-Փի-Էմ-Ջի Արմենիա», ՀՀ օրենսդրության համաձայն գրանցված փակ բաժնետիրական ընկերություն և չվեյցարական «Քեյ-Փի-Էմ-Ջի Ինթերնեյշնլ» ընկերակցության հետ կապված անկախ ընկերությունների ընկերակցության անդամ: Բոլոր իրավունքները պաշտպանված են: «Քեյ-Փի-Էմ-Ջի»-ն և «Քեյ-Փի-Էմ-Ջի» լոգոտիպը հանդիսանում են չվեյցարական «Քեյ-Փի-Էմ-Ջի Ինթերնեյշնլ» ընկերակցության գրանված ապրանքանիշեր :