

Управляющая компания «Marden Property» выходит на рынок облигаций

Компания привлечёт на бирже \$100 млн в общей сложности и создаст REIT



Елена Тумашова
обозреватель Forbes Kazakhstan



Основатель Marden Property Жулдыз Какенов

Фото: пресс-служба KASE

Компания Marden Property, которая управляет крупным портфелем коммерческой недвижимости в Казахстане, выходит на долговой рынок. Marden Property зарегистрировала облигационную программу на \$100 млн. Первый транш — \$10 млн, бумаги ориентированы на розничных инвесторов. Торги откроются 11 сентября 2025 года на KASE. Через два года компания планирует создать инвестиционный фонд недвижимости — REIT. Об этом представители компании рассказали 9 сентября на «Дне эмитента» на KASE.

Как заинтересовать инвесторов

АРРФР зарегистрировало облигационную программу Marden Property 2 июля 2025-го. «Более пяти лет мы аудирujemy компанией E&Y, все бизнес-процессы у нас прописаны, поэтому регулятору было легко нас проверить и понять, что мы готовы к выходу на долговой рынок», — сразу же пояснил основатель Marden Property Жулдыз Какенов. Андеррайтером для нового эмитента выступает Alatau City Invest. Бумаги будут обращаться на Казахстанской фондовой бирже два года.



Слева направо: представители Marden Property — основатель Жулдыз Какенов, гендир Адильбек Асаинов, CFO Ерлан Тайпанов, управляющий Деловым домом «Алма-Ата» Асхат Ахметов и управляющий директор Alatau City Invest Санжар Оспанов. Фото: пресс-служба KASE

Для начала компания намерена привлечь инвестиции через размещение облигаций на \$10 млн. Стоимость одной бумаги — \$10 (расчет — на массового инвестора). В качестве валюты выбран доллар. «Мы выпускаем облигации в долларах по совету нашего основного андеррайтера: спрос на «американца» имеется, ставки по депозитам в инвалюте — 1%. Поэтому наши долларовые облигации со ставкой 10% будут интересны инвесторам», — уверен генеральный директор Marden Property Адильбек Асаинов. Выплаты по купону предполагаются раз в месяц. «Мы сами получаем доход от недвижимости ежемесячно, поэтому с такой же периодичностью можем платить нашим инвесторам», — говорит спикер.

В компании предоставили финансовые показатели. За первое полугодие 2025-го компания получила 3,07 млрд тенге выручки, 113 млн тенге чистой прибыли, EBITDA сложилась на отметке 125 млн тенге.

Marden Property на протяжении пяти лет проходит аудит и планирует получение кредитного рейтинга, что будет способствовать дальнейшему повышению прозрачности бизнеса и укреплению доверия со стороны инвесторов.

«Переиграть» депозиты

Следующим шагом для Marden Property станет создание инвестиционного фонда недвижимости — REIT. Этой идеей Жулдыз Какенов вдохновился несколько лет назад во время учебы за границей. «Во всем мире REITы считаются надежным

инструментом, потому что в их портфеле — коммерческая недвижимость. Мы поставили себе цель — создать фонд на \$100 млн. Поэтому и зарегистрировали облигационную программу на эту сумму, — говорит спикер. — Идея в следующем: инвесторы покупают наши облигации, мы на привлеченные средства покупаем объекты недвижимости в наш фонд, который так же будет называться Marden, потому что компания называется в честь моего отца, и мои дети носят фамилию Марден», — говорит основатель компании, он верит в свой бизнес и «подсмотрел» идею с фамилией у Олега Тинькова.

В течение двух лет Marden Property планирует приобрести на привлеченные \$100 млн 15-20 торговых и бизнес-центров по всему Казахстану. По пяти объектам уже есть договоренности и предварительные соглашения.



Участники «Дня эмитента» Marden Property на KASE, 9 сентября 2025 Фото: пресс-служба KASE

Первый кандидат в REIT — Деловой дом «Алма-Ата» на правом берегу в Астане, первый транш облигаций выпускается в том числе для покупки этого объекта. Marden Property управляет им определенное время и уже частично его выкупила (в общей сложности там 17 собственников, с ними уже заключены предварительные договора купли-продажи). По словам Какенова, стоимость этого объекта в два раза перекрывает риски того, что облигации необеспеченные. «Де-юре облигации действительно не обеспечены, но де-факто за ними «стоит» объект коммерческой недвижимости, который стоит вдвое дороже: облигации — 5 млрд тенге, недвижимость — 10 млрд тенге», — поясняет основатель компании. Деловой дом «Алма-Ата» 2008 года постройки включает две части — двухэтажный

торговый центр и офисное здание в 11 этажей. Общая площадь — 25,5 тыс. кв. м. Marden Property планирует увеличить здесь парковку (ее хотят построить на месте близлежащих домов, предварительно выкупив их).

По словам управляющего этим объектом Асхата Ахметова, коэффициент GLA — соотношение пригодной для аренды и общей площади — составляет здесь 75%. «Это означает, что большая часть здания используется эффективно», — комментирует эксперт. По его данным, за первое полугодие 2025-го объект заработал 311 млн тенге чистой прибыли (прогноз до конца года — 629 млн тенге), EBITDA за этот же период составила 392 млн тенге (до конца года ожидается 889 млн тенге).

От добычи минералов до защиты данных: какие ниши видит в Казахстане бизнес из США

Строить недвижимость Marden Property не планирует (слишком долгий цикл — минимум два года), продолжает Жулдыз Какенов, и будет, по его словам, покупать для REIT только готовые объекты, причем компанию интересует недвижимость класса «В», не «А» и не «А+». «Класс «В» более понятный, рыночный, живой. В таких объектах высокая загрузка и по Алматы, и по Астане. Мы будем покупать как можно более проблемные объекты — с недозагрузкой, со сложностями с арендаторами, проблемами с инженерными сетями. Почему? Потому что, во-первых, они дешевле, во-вторых, на них можно больше заработать, больше прирасти. Будем «раскачивать» и улучшать их за счет нашего профессионализма», — говорит Какенов.

Крупный управляющий

Marden Property работает на рынке уже 19 лет. В 2006-м она взяла в управление свой первый объект — бизнес-центр в Астане. В 2016-м начала расширять географию присутствия и «пустила корни» в Алматы, Актау, Шымкента и Атырау. Сейчас в портфеле компании — 81 объект в 17 городах Казахстана, общая площадь под управлением — 700 тыс. «квадратов». «Поле», в котором компания работает, — это офисная и торговая недвижимость, с 2023-го она осваивает новые сегменты — «образовательную» недвижимость, автоцентры, склады. В числе клиентов — Ozon, Lemana Pro, NCOC, Евразийский банк, БЦК, Astana Motors, торговые центры «Москва», «Спутник» в Алматы, «Звезда Актау» и т. д. В числе ключевых услуг — управление арендными отношениями, заполнение площадей, техническая эксплуатация, клининг. Дополнительное направление — construction. Компания выполнила более 100 тыс. кв. м ремонтных работ.

В 2019-м Marden Property запустила ERP-систему Marden 365 собственной разработки и мобильное приложение: единая цифровая экосистема объединила

CRM, управление заявками, техническое обслуживание и электронный документный оборот.

С 2012-го в Marden Property внедряют философию «Кайдзен». В 2015-м компания победила в номинации «Лучшая управляющая компания» Crew Awards и с тех пор многократно становилась лауреатом этой профессиональной премии в сфере недвижимости.