

**МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ФАКУЛЬТЕТ ПОДАТКОВОЇ СПРАВИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ
КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ**

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА (ДИПЛОМНА) РОБОТА

на тему: «Девелоперська діяльність як один з напрямів інвестування в економіку міст»

Здобувача вищої освіти II рівня, II курсу, групи ЕМРМЗ-21-2,
спеціальності 051 «Економіка»,
освітня програма «Економіка міста та регіону»


(підпис)

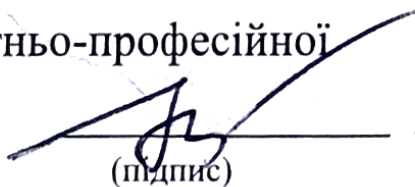
Єзерської Вікторії Володимирівни
(прізвище, ім'я, по батькові)

Науковий керівник


(підпис)

Корж Марина Анатоліївна
кандидат економічних наук, доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

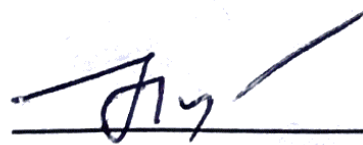
Керівник освітньо-професійної
програми


(підпис)

д.с.н. проф. Мацелюх Н. П.
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Допущено до захисту за рішенням кафедри економічної політики
протокол від «01» лютого 2023 № 10

Завідувач кафедри


(підпис)

Мацелюх Наталія Петрівна
доктор економічних наук, професор
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Ірпінь – 2023

Регистрація № 2 сесія СН
(дата) (підпис відповідальної особи)

Результати перевірки До захисту 25.01.23 СН
(до захисту, на доопрацювання) (дата) (підпис)

Результат захисту 905 13.02.23 СН
(оцінка) (дата) (підпис)

Голова комісії: СН Марущин О.Р.
(підпис) (ініціали, прізвище)

Члени комісії:
СН Мацелюх Н.Р.
(підпис) (ініціали, прізвище)
СН Гришова О.В.
(підпис) (ініціали, прізвище)
СН Корн М.А.
(підпис) (ініціали, прізвище)

Відгук керівника випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи
здобувача вищої освіти другого (магістерського) рівня
факультету податкової справи, обліку та аудиту, групи ЕМРМЗ-21-2
Єзерської Вікторії Володимирівни

на тему:

**«Девелоперська діяльність як один з напрямів інвестування в
економіку міст»**

за спеціальністю 051 «Економіка», ОПП «Економіка міста та регіону»

Цілком логічним є той факт, що протягом останніх десятиліть на тлі стрімкого піднесення будівельної галузі спостерігається якісна трансформація та вдосконалення способів та методів організації підприємницької діяльності у цій сфері, пов'язаної з найбільш ефективним якісним перетворенням земельних ділянок, будівель та споруд з метою отримання соціального ефекту й одночасно максимального прибутку.

Розвиток ринку житлової нерухомості суттєво впливає на економічний розвиток міст та регіонів України, а проблеми житлового будівництва потребують постійного дослідження, що зумовлено динамікою змін чинників впливу на цей сектор.

На сьогодні діяльність девелоперських компаній є малодослідженою, що призводить до ототожнення їх з іншими учасниками ринку нерухомості. Питання пошуку перспективних джерел та організації фінансування девелоперських проєктів на кожному з етапів їх реалізації для розвитку міст є надзвичайно актуальним.

Проблема пошуку дієвих інвестиційних інструментів забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості набула особливої актуальності для України в умовах військової агресії, внаслідок якої мільйони українців стикнулися з потребою відновлення пошкодженого або отримання нового житла.

Отже, з огляду на вказане вище, тема випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи Єзерської В.В. набуває особливої актуальності.

Кваліфікаційна робота Єзерської В.В. складається зі вступу, трьох розділів, висновків і списку використаних джерел. Структура роботи зумовлена метою і завданнями дослідження.

Ключовим об'єктом роботи є дослідження процесу інвестування у сфері організації будівництва нерухомості.

З метою обґрунтування теоретико-методологічних і науково-практичних засад щодо здійснення девелоперської діяльності на ринку житлової нерухомості для місцевого економічного розвитку, автором систематизовано інвестиційні інструменти у сфері організації будівництва житлової нерухомості шляхом та визначено логіко-структурні зв'язки між окремими класифікаційними групами.

Матеріал у розділах роботи викладається в логічній послідовності й легко читається. Цінним є те, що у кожному з трьох розділів робляться



аргументовані узагальнення. У висновках до роботи автор підводить підсумки дослідження.

Текст роботи засвідчує високий рівень теоретичної підготовки автора, його володіння технікою науково-аналітичного пізнання, достатній науковий рівень проведеного дослідження та його практичне значення. Очевидними позитивними моментами є те, що кваліфікаційна робота є одним з перших в Україні комплексних досліджень проблем інвестування в ринок первинної житлової нерухомості саме в контексті сталого розвитку міст.

Викладені в роботі фактичний матеріал, висновки та пропозиції відповідають дійсності та розкривають у цілому визначені мету і завдання дослідження. Результатом дослідження є розробка рекомендацій на основі аналізу особливостей сучасних девелоперських проектів на ринку житлової нерухомості у місті Ірпінь.

Окремі положення та висновки дипломної роботи оприлюднено у доповіді на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Сучасні виклики у розвитку міст та регіонів України» (м. Ірпінь, 29.11.2022 р.).

Автором сформульовано напрями удосконалення інвестиційних інструментів фінансування девелоперських проектів для місцевого економічного розвитку та доведено, що система фінансування інвестицій у житлову нерухомість за допомогою девелопменту реалізується у сукупності способів, схем та механізмів фінансування інвестицій на первинному та вторинному ринку житлової нерухомості, заснованих на використанні розгалуженого інструментального апарату – первинних та вторинних фінансово-кредитних інструментів, спрямованих на активацію різних каналів припливу грошових коштів для фінансування інвестиційних потреб шляхом врахування й узгодження інтересів різних суб'єктів ринку житлової нерухомості, пов'язаних із створенням нового, зміною власності та вдосконаленням існуючого житлового фонду.

Подана до розгляду робота характеризує Єзерську В.В., як висококваліфікованого фахівця, що вміє ставити мету і досягати її послідовними та логічно обґрунтованими діями, характеризується прагненням до пошуку нових шляхів реалізації задуманого.

Підсумовуючи наведене вище вважаємо, що випускна кваліфікаційна (дипломна) робота студентки групи ЕМРМЗ-21-2 Єзерської В.В. на тему: «Девелоперська діяльність як один з напрямів інвестування в економіку міст» виконана на належному науковому рівні, а результати дослідження можуть бути використані у роботі органів місцевого самоврядування при аналізуванні інвестиційної привабливості девелоперських проектів та практичній діяльності суб'єктів господарювання, які здійснюють девелоперську діяльність на ринку житлової нерухомості.

Теоретичні напрацювання, що містяться у роботі можуть бути використані в освітній діяльності під час підготовки підручників, навчальних посібників, науково-практичних коментарів та під час викладання дисциплін «Економіка міста», «Економіка територіальної громади», «Торгівля нерухомістю».

БЛАНК ОЦІНЮВАННЯ ВИПУСКНОЇ РОБОТИ

Об'єкти контролю	Діапазон оцінки в балах	Фактична кількість балів	Примітки	Дата, П.І.П.: керівника, голови комісії, членів комісії, секретаря, (підписи)
ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КЕРІВНИКОМ ТА РЕЦЕНЗЕНТОМ				
1. Зміст випускної роботи (якість теоретичного матеріалу, його зв'язок з практичним, вміння представляти матеріал в логічній послідовності, наявність висновків та пропозицій)	від 0 до 30	29		Григорук Григорук Григорук Григорук Григорук
2. Дотримання вимог щодо оформлення	від 0 до 10	10		
3. Вчасне виконання роботи на всіх етапах у встановлені кафедрою терміни	від 0 до 5	5		
4. Рецензент	від 0 до 5	4		
РАЗОМ БАЛІВ*	від 0 до 50	48		
ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КОМІСІЄЮ ПО ЗАХИСТУ				
1. Доповідь	від 0 до 10	10		Григорук Григорук Григорук Григорук Григорук
2. Роздатковий матеріал	від 0 до 5	5		
3. Знання теоретичного та практичного матеріалу, вміння відповідати на запитання	від 0 до 25	25		
5. Апробація (участь у конференціях)	від 0 до 10	2		
РАЗОМ БАЛІВ	від 0 до 50	42		
ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ	від 0 до 100	90		Григорук

ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЗА 100-БАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ ТА ШКАЛИ

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЕКТС	Оцінка за національною шкалою	Дата	П.І.П.: голови, членів комісії, секретаря, (підписи)
90	A	5	13.02.23р.	Маркунець М.М. Поскочко С.В. Корнієв М.А. Телешко В.М.

Правила переведення оцінок до національної шкали та шкали ЕКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЕКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	5 (відмінно)
80-89	B	4 (добре)
70-79	C	
60-69	B	3 (задовільно)
50-59	E	
35-49	CX	2 (незадовільно)

АНОТАЦІЯ

Тема випускної (кваліфікаційної) роботи: «Девелоперська діяльність як один з напрямів інвестування в економіку міст»

Метою роботи є обґрунтування поглиблення теоретико-методологічних засад і розроблення практичних рекомендацій з розвитку інвестиційних інструментів фінансування девелоперських проектів для забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості.

Завданнями роботи є:

- дослідити сутність поняття, ознаки, принципи та види девелоперської діяльності;
- узагальнити науковий доробок щодо класифікації інвестиційних інструментів у сфері організації будівництва нерухомості за участю девелоперських компаній;
- проаналізувати динаміку ринку житлової нерухомості та виявити особливості сучасних девелоперських проектів;
- здійснити оцінку та аналіз діяльності будівельного підприємства ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» на ринку житлової нерухомості у місті Ірпінь;
- обґрунтувати напрями удосконалення інвестиційних інструментів фінансування девелоперських проектів для місцевого економічного розвитку.

Об'єктом дослідження є процеси інвестування у сфері організації будівництва нерухомості.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади і практичні рекомендації щодо здійснення девелоперської діяльності на ринку житлової нерухомості для місцевого економічного розвитку.

База дослідження – ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ».

За результатами дослідження сформульовані положення, висновки, рекомендації та пропозиції щодо удосконалення інвестиційних інструментів фінансування девелоперських проектів для місцевого економічного розвитку.

Одержані результати можуть бути використані:

- у практичній діяльності органів місцевого самоврядування при аналізуванні інвестиційної привабливості девелоперських проектів та практичній діяльності суб'єктів господарювання, які здійснюють девелоперську діяльність на ринку житлової нерухомості;
- в освітній діяльності під час підготовки підручників, навчальних посібників, науково-практичних коментарів та під час викладання дисциплін «Економіка міста», «Економіка територіальної громади», «Торгівля нерухомістю».

Кваліфікаційна робота містить 66 сторінок друкованого тексту, 12 рисунків, 3 таблиці, 4 додатки, список використаних джерел складається із 33 найменування.

Ключові слова: девелоперська діяльність, девелоперський проект, інвестиції, інвестиційні інструменти, забудовник, житлова нерухомість.

Рік виконання дипломної роботи 2022

Рік захисту роботи 2023.

ANNOTATION

Topic of graduation (qualification) thesis: "Development activity as one of the directions of investment in the economy of cities"

The purpose of the work is to substantiate the deepening of the theoretical and methodological foundations and to develop practical recommendations for the development of investment tools for financing development projects to ensure the effective functioning of the residential real estate market.

The tasks of the work are:

- to investigate the essence of the concept, signs, principles and types of development activity;
- summarize the scientific work on the classification of investment instruments in the field of real estate construction organization with the participation of development companies;
- analyze the dynamics of the residential real estate market and identify the features of modern development projects;
- carry out an assessment and analysis of the activity of the construction enterprise PE "BUILDGRUPMANAGEMENT" on the residential real estate market in the city of Irpin;
- justify directions for improvement of investment tools for financing development projects for local economic development.

The object of the study is investment processes in the field of real estate construction organization.

The subject of the study is the theoretical and methodological principles and practical recommendations for the implementation of development activities in the residential real estate market for local economic development.

The basis of the research is PE "BILDGRUPMANAGEMENT".

Based on the results of the research, provisions, conclusions, recommendations and proposals regarding the improvement of investment tools for financing development projects for local economic development were formulated.

The obtained results can be used:

- in the practical activities of local self-government bodies when analyzing the investment attractiveness of development projects and the practical activities of business entities that carry out development activities in the residential real estate market;
- in educational activities during the preparation of textbooks, study guides, scientific and practical comments and during the teaching of the disciplines "Economy of the city", "Economy of the territorial community", "Real estate trade".

The qualification work contains 66 pages of printed text, 12 figures, 3 tables, 4 appendices, the list of used sources consists of 33 names.

Keywords: development activity, development project, investments, investment tools, developer, residential real estate.

The year of completion of the thesis is 2022

The year of job protection is 2023.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	15
1.1. Сутність поняття, ознаки, принципи та види девелоперської діяльності.....	15
1.2. Класифікація інвестиційних інструментів у сфері організації будівництва нерухомості за участю девелоперських компаній.....	23
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДИНАМІКА ІНВЕСТИВАННЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ ПРОЕКТІВ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ.....	29
2.1. Динаміка ринку житлової нерухомості та особливості сучасних девелоперських проєктів.....	29
2.2. Аналіз діяльності будівельного підприємства ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» на ринку житлової нерухомості у місті Ірпінь.....	43
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСУВАННЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ ПРОЕКТІВ ДЛЯ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	53
ВИСНОВКИ.....	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	65
ДОДАТКИ.....	68

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Протягом останніх десятиліть на тлі стрімкого розвитку будівельної галузі спостерігається трансформація та вдосконалення способів і методів організації підприємницької діяльності в цій сфері для найбільш ефективного та якісного використання земельних ділянок, будівель та споруд з метою отримання максимального прибутку. До таких видів підприємницької діяльності можна віднести діяльність, пов'язану з організацією в інтересах замовника сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості, які на практиці іменують девелоперською діяльністю.

На сьогодні діяльність девелоперських компаній є малодослідженою, що призводить до ототожнення їх з іншими учасниками ринку нерухомості. Питання пошуку перспективних джерел та організації фінансування девелоперських проєктів на кожному з етапів їх реалізації лишається актуальним.

Формування і розвиток інвестиційних інструментів забезпечення розвитку ринку житлової нерухомості за участю девелоперських компаній є вимогою сучасних процесів трансформації фінансової системи, обумовлених потребою досягнення загального прогресу економіки України, забезпечення її ефективності на засадах концепції сталого розвитку міст, оскільки за рахунок цього створюються матеріальні підвалини для реалізації як соціально важливих функцій із задоволення первинних потреб населення у житлі, так і з раціонального розподілу й перерозподілу національного багатства, оптимізації процесів перетворення заощаджень у інвестиційні ресурси для розвитку не лише будівельної галузі, а й національної економіки загалом. Проблема пошуку дієвих інвестиційних інструментів забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості набула особливої актуальності для України в умовах

військової агресії, внаслідок якої мільйони українців стикнулися з потребою відновлення пошкодженого або отримання нового житла.

З огляду на зазначене, виявлення особливостей організації девелоперської діяльності на ринку нерухомості України та обґрунтування механізмів фінансового забезпечення реалізації девелоперських проєктів як один з основних напрямів інвестування в економіку міст потребує подальших досліджень.

Стан і ступінь розробки проблеми в спеціальній літературі. Інститут девелопменту нерухомості як предмет наукових досліджень знайшов своє обґрунтування в низці досліджень таких вчених, як: Д. Адамс, М. Болл, С. Гай, Т. Гор, Е. Коячетто, Д. Ніколсон, Р. Пейзер, А. Фрей, Д. Хеннебері, П. Хілі та ін. Серед вітчизняних науковців, які прямо чи опосередковано торкалися питань девелопменту нерухомості, можна виділити Т. О. Білоброву, Є. В. Бондаренка, О. М. Гладку, Б. В. Деревянку, Е.М. Деркач, А. В. Іванова, Є. А. Поліщук, В. А. Рача, В. В. Резнікову, А. С. Фесуна, І. В. Яценка та ін.

Водночас, не зважаючи на значну кількість наукових досліджень, дотичних до різних аспектів функціонування ринку житлової нерухомості, процесів інвестування у житлову нерухомість, фінансового забезпечення інвестиційних потреб забудовників, не вирішеним залишається важливе науково-прикладне завдання розвитку інвестиційних інструментів фінансування девелоперських проєктів на ринку житлової нерухомості у містах. Такий розвиток має забезпечувати захист ринкових і фінансових інтересів учасників ринку, які формують пропозицію житла (забудовників, продавців, ріелторів), а також – надійно захищати інтереси інвесторів, передбачати механізми зниження інвестиційних ризиків і державного гарантування інвестицій.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є поглиблення теоретико-методологічних засад і розроблення практичних рекомендацій з розвитку інвестиційних інструментів фінансування девелоперських проєктів для забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- дослідити сутність поняття, ознаки, принципи та види девелоперської діяльності;
- узагальнити науковий доробок щодо класифікації інвестиційних інструментів у сфері організації будівництва нерухомості за участю девелоперських компаній;
- проаналізувати динаміку ринку житлової нерухомості та виявити особливості сучасних девелоперських проектів;
- здійснити оцінку та аналіз діяльності будівельного підприємства ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» на ринку житлової нерухомості у місті Ірпінь;
- обґрунтувати напрями удосконалення інвестиційних інструментів фінансування девелоперських проектів для місцевого економічного розвитку.

Об'єктом дослідження є процеси інвестування у сфері організації будівництва нерухомості.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади і практичні рекомендації щодо здійснення девелоперської діяльності на ринку житлової нерухомості для місцевого економічного розвитку.

Методи дослідження. Методологічну основу випускної (кваліфікаційної) роботи становлять фундаментальні положення економічної теорії, теорії інвестування, а також праці вітчизняних та закордонних науковців. У роботі відповідно до поставлених завдань використано такі методи дослідження: аналіз, синтез, наукова абстракція (при уточненні та розвитку категоріально-понятійного апарату); порівняльний і статистичний аналіз (для аналізу розвитку ринку житлової нерухомості та його фінансування в Україні; виявлення тенденцій, проблем і перспектив здійснення девелоперської діяльності для забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості), логічне узагальнення і групування (при здійсненні класифікації інвестиційних інструментів у сфері організації будівництва нерухомості за участю девелоперських компаній).

Наукова новизна полягає в удосконаленні понятійно-категорійного апарату для позначення учасників девелоперської діяльності шляхом уніфікації термінології щодо застосування понять «девелопер», «замовник», «забудовник», «генеральний підрядник», «інвестор», «рієлтор» тощо з урахуванням їхнього розмежування за обсягом прав, обов'язків та завдань; обґрунтуванні наукових підходів до комплексної класифікації інвестиційних інструментів у сфері організації будівництва житлової нерухомості шляхом їх систематизації і визначення логіко-структурних зв'язків між окремими класифікаційними групами.

Науково-практична значимість одержаних результатів полягає у тому, що сформульовані у випускній (кваліфікаційній) роботі положення, висновки, рекомендації та пропозиції можуть бути використані у практичній діяльності органів місцевого самоврядування при аналізуванні інвестиційної привабливості девелоперських проектів та практичній діяльності суб'єктів господарювання, які здійснюють девелоперську діяльність на ринку житлової нерухомості.

Теоретичні напрацювання, що містяться у роботі можуть бути використані в освітній діяльності під час підготовки підручників, навчальних посібників, науково-практичних коментарів та під час викладання дисциплін «Економіка міста», «Економіка територіальної громади», «Торгівля нерухомістю».

Особистий внесок здобувача. Дослідження є завершеним науковим дослідженням. Сформульовані у випускній (кваліфікаційній) роботі наукові положення, розробки, результати, висновки і рекомендації ґрунтуються на особистих дослідженнях та аналізі праць інших науковців, на які зроблено посилання.

Апробація результатів роботи. Окремі положення та висновки магістерської роботи оприлюднено у доповіді на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Сучасні виклики у розвитку міст та регіонів України» (м. Ірпінь, 29.11.2022 р.).

Публікації. Висновки та результати магістерської роботи викладені у одній публікації, в якій відображено основні положення дослідження.

Структура роботи. Випускна (кваліфікаційна) робота складається з вступу, трьох розділів і висновків, викладених на 67 сторінках друкованого тексту. Робота містить 12 рисунків і 3 таблиці, 4 додатки. Список використаних джерел складається із 33 найменування.

РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Сутність поняття, ознаки та принципи девелоперської діяльності

Сфера будівництва викликає значний інтерес як серед науковців, так і поміж суб'єктів господарської діяльності, адже вона не лише забезпечує суспільні потреби в житлі, об'єктах інфраструктури, будівлях, спорудах та їх комплексах, але й виступає джерелом отримання прибутків суб'єктами господарювання. При цьому в умовах жорсткої конкуренції та економії ресурсів першочерговим є пошук найбільш оптимальних варіантів освоєння земельних ділянок, придатних для забудови, а також використання вже наявних об'єктів нерухомості, якісне перетворення яких дасть можливість підвищити їхню дохідність.

Останній підхід є особливо актуальним у великих містах, де спостерігається висока щільність забудов, а відтак – практично відсутні земельні ділянки, на яких можна здійснити нове будівництво.

Водночас сьогодні практично у кожному населеному пункті існує значна кількість будівель та споруд, побудованих ще кілька десятиліть тому, які фактично не використовуються за своїм основним призначенням у зв'язку зі своєю непристосованістю до вимог сучасності або використовуються з досить низькою рентабельністю. Звісно, такий стан речей, з одного боку, вкрай не вигідний для власників окресленої категорії об'єктів нерухомості, а з іншого – їх знесення для здійснення нового капітального будівництва було б також економічно не обґрунтованим. Цілком логічно, що найбільш виправданим шляхом у таких випадках є проведення реконструкції чи низки інших будівельних робіт, які дозволять застарілим об'єктам нерухомості набути нових якісних характеристик і в результаті принести значно більший прибуток власникам.

Однак, розуміючи всю складність спеціального законодавства та безпосередньо процесу будівництва, не кожен власник наважується самостійно його здійснювати, адже в такому випадку необхідно буде не лише розробити

концепцію, але й організувати взаємодію та контролювати діяльність низки розрізнених суб'єктів, залучених до будівельного процесу, дотримуватись законодавчо визначених процедур, що вимагає наявності спеціальних знань та фінансового забезпечення.

Зрозуміло, що для досягнення окресленої мети в такій багаторівневій та різновекторній діяльності, що охоплює безліч відособлених стадій та етапів, доцільним та найбільш виправданим є залучення на договірних засадах професійних суб'єктів господарської діяльності, які зуміли б забезпечити організацію всього будівельного процесу в інтересах замовника, залучення необхідних для цього коштів, здійснення представництва, виконання інших супутніх робіт та надання послуг. За такого підходу одна господарська структура здійснюватиме функції з комплексного забезпечення професійної підготовки концепції будівельного проєкту (як обмеженої в часі, ресурсах та вимогах якості унікальної сукупності процесів, спрямованої на створення нової цінності) в цілому та його оцінки, оформлення всіх необхідних документів на земельну ділянку для її подальшої забудови, організації проходження дозвільних процедур, проєктування, будівельного процесу, інвестування, маркетингу, експлуатації, реалізації готового об'єкта нерухомості тощо. А це, у свою чергу, сприяє пришвидшенню та покращенню якості взаємодії і комунікації між усіма залученими до реалізації проєкту суб'єктами, значному скороченню витрат на всіх етапах будівництва, терміну окупності інвестицій, підвищенню їхньої прибутковості, поліпшенню споживчих характеристик і ринкової вартості створених об'єктів нерухомості та ін.

Вищезгадана практика організації будівельного процесу, яка має чітко визначену мету щодо створення чи якісного перетворення об'єктів нерухомості, підвищення їхньої ринкової вартості та/чи інвестиційної привабливості, прийшла в Україну з інших економічно розвинутих держав, які мають тривалу історію розвитку девелопменту. Натомість, в Україні така діяльність досі залишається частиною будівельної та інвестиційної галузі та робить перші кроки в напрямку виділення її в самостійний вид господарської діяльності [31, с. 126].

На сьогодні поняття «девелоперська діяльність» не має чіткого і цілісного визначення. Здебільшого у доктринальних дослідженнях різних наукових напрямків використовуються лише категорії «девелопмент» [1, 14, 15, 17, 18], «девелопмент нерухомості» [6, 7, 9, 11], або ж ці поняття взагалі ототожнюються за їх обсягом та змістом. У кожному окремому випадку науковці пристосовують авторські дефініції девелопменту нерухомості до специфіки своєї спеціальності, не враховуючи того факту, що це призводить до втрати змістовного навантаження та створення невиправданої полісемантичності вказаної категорії. Зважаючи на вказане, виникає нагальна потреба уніфікувати категорійний апарат в окресленій сфері, з метою уникнення підміни понять та спотворення їхнього змісту.

За своєю етимологією поняття «девелопмент нерухомості» походить від англійського «real estate development», що в перекладі означає «вдосконалення, розвиток нерухомості» [16, с. 80].

Як зауважують окремі науковці, поняття «девелопмент» може розглядатись у двох взаємопов'язаних аспектах: як перетворення нерухомості та як підприємницька діяльність на ринку нерухомості [10, с. 7; 17, с. 246]. Проте, систематизуючи наявні в науковій літературі визначення, можна спостерігати, що поняття «девелопмент нерухомості» використовується у трьох самостійних значеннях для цілей різних галузей наук, а саме:

- 1) як матеріально-технічне якісне перетворення нерухомості;
- 2) як управлінський процес;
- 3) як вид підприємницької діяльності.

Розглядаючи перший підхід, зауважимо, що Д. Р. Зайнулліна, наголошує, що девелопмент означає розвиток нерухомості – проведення будівельних, інженерних та інших операцій над нерухомим майном, що ведуть до якісних змін у землі, будівлях і спорудах. Девелопмент – це глибоке, якісне перетворення нерухомості, що забезпечує зростання її вартості на основі визначення найбільш оптимального способу її використання [64, с. 53].

У свою чергу, О. Ю. Агафонова констатує, що «девелопментом» називають інвестиційно-будівельний і містобудівний розвиток території, одним з найважливіших напрямків якого є територіальне планування [2, с. 24].

Щодо другого підходу до розуміння девелопменту нерухомості, то варто зазначити, що його переважно дотримуються представники економічних наук, хоча й з певними винятками. Так, на переконання Є. В. Бондаренко та І. В. Яценко, девелопмент – це управління проектом, що девелопер здійснює на замовлення інвестора, виконуючи функції з управління проектом, який, якщо розглядати діяльність у будівельній галузі, складається з передпроектної стадії, стадії проектування, стадії будівництва та стадії експлуатації побудованого об'єкта [34, с. 65].

Девелопмент у будівництві, на думку Д. О. Приходько, слід розглядати, як управління будівельним проектом організацією-девелопером, що спеціально обрана замовником, і керує процесами організації будівництва в рамках девелоперської угоди: від ініціації проекту до здачі об'єкта в експлуатацію і припинення взаємодії із замовником [132, с. 8].

Розглядаючи проблематику з економічного погляду, Ю. О. Бакрунов наголошує, що цільова спрямованість усіх різновидів девелоперських відносин може бути охарактеризована як управління розвитком нерухомості [13, с. 13].

Окремі автори вважають, що девелопмент – це сучасний метод управління бізнесом, нерухомістю, будівництвом, орієнтований на збільшення вартості об'єктів і принесених ними доходів за допомогою обліку ситуації, що змінюється, оцінки ризиків, використання можливостей розвитку, вдалого вкладення капіталу.

Сенс цієї системи управління інвестиційною діяльністю полягає в тому, що відповідно до світового досвіду реальне підвищення ефективності інвестицій можливо на основі застосування комплексу заходів структурно-функціонального, фінансово-економічного, конструктивно-технологічного та кадрового характеру [9, с. 39].

Під девелопментом як підприємницькою діяльністю С. Н. Максимов розуміє діяльність з ініціювання, організації та управління проєктами розвитку нерухомості, що здійснюється підприємцем-девелопером на свій ризик і спрямована на отримання прибутку [108, с. 191]. У свою чергу, М. К. Агузаров вказує, що девелопментом є підприємництво, пов'язане з програмно-цільовим управлінням розвитком нерухомості на основі системного забезпечення інвесторів необхідним набором інженерно-консалтингових послуг [3, с. 45].

На нашу думку, для створення чіткого категорійного апарату в окресленій сфері, для позначення розуміння девелопменту нерухомості у значенні виду підприємницької діяльності, необхідно використовувати окремий термін «девелоперська діяльність».

У спеціальній літературі є досить обмежена кількість самостійних визначень девелоперської діяльності, які використовуються авторами окремо від поняття «девелопмент». Такою, до прикладу, є дефініція, запропонована П. А. Мазаєвим, який під девелоперською діяльністю розуміє кваліфіковану підприємницьку діяльність, що здійснюється на професійній основі особами, які отримали статус девелопера в порядку, встановленому законодавством, у ході якої здійснюється створення, реконструкція, управління об'єктами нерухомості, пов'язані з їхнім якісним перетворенням і підвищенням вартості [104, с. 8].

У рамках здійснення дослідження у сфері економічних наук О. О. Кузнецова доходить до висновку, що девелоперська діяльність на ринку нерухомості – це самостійна, здійснювана на свій ризик діяльність, спрямована на систематичне отримання прибутку від користування об'єктами нерухомості (здачі в оренду і суборенду), купівлі та продажу об'єктів нерухомості зі спекулятивною та інвестиційною метою, а також виконання різного роду робіт з розвитку об'єктів нерухомості, надання різного роду управлінських і консультаційних послуг фізичним та юридичним особам [93, с. 16].

Розрізняє поняття девелопменту та девелоперської діяльності також А. В. Іванов, який розуміє під останньою ініціативну, координаційну і організовуючу професійну діяльність спеціального суб'єкта підприємництва – девелопера,

спрямовану на здійснення низки завдань щодо організації процесу реалізації проєкту створення або реконструкції нерухомості із забезпеченням на кінцевому етапі якомога більшого зростання вартості такого об'єкта [6, с. 57].

Іноді поняття девелоперської діяльності розкривають через визначення її суті, під якою розуміють управління інвестиційним проєктом у сфері нерухомості, яке передбачає вибір економічно ефективного проєкту; виявлення і зниження ризиків, пов'язаних з проєктом; отримання необхідних дозволів на реалізацію проєкту від органів влади; визначення умов залучення інвестицій, розробку механізмів і форм їх повернення; пошук і залучення інвесторів; відбір підрядників, фінансування і контроль їхньої роботи; забезпечення реалізації об'єкта нерухомості або його передачі в експлуатацію [42, с. 71; 64, с. 54]. При цьому, основною метою девелоперської діяльності визначають отримання доходу (прибутку) за рахунок створення чи якісного перетворення об'єктів нерухомості (в тому числі поліпшення якісних характеристик земельних ділянок), із забезпеченням максимально можливого рівня задоволення потреб власників/набувачів майнових прав на такі об'єкти [64, с. 54].

Проведений критичний аналіз вітчизняної та зарубіжної наукової літератури [201–203] дає підстави запропонувати власне визначення окресленої категорії. Так, на нашу думку, девелоперська діяльність – це підприємницька діяльність девелопера, спрямована на організацію в інтересах замовника сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості.

У цьому контексті слід зазначити, що під інвестиційною привабливістю в науковій літературі розуміють інтегральну характеристику сукупності об'єктивних умов і факторів, що впливають на прибутковість інвестицій і рівень інвестиційного ризику, що зумовлює доцільність / недоцільність інвестування в

кожну стадію девелоперського проєкту з позиції переваг конкретного інвестора [9, с. 39].

Аналіз законодавчих і літературних джерел дозволили В. Ю. Алексєєву та Н. В. Дєдушкіній виявити такі характерні особливості девелопменту нерухомості:

- істотною характерною рисою девелопменту можна назвати його цільове призначення, спрямоване на здійснення інвестицій у формі інвестиційних проєктів;

- девелопменту відповідає не будь-яка підприємницька діяльність, а тільки та, яка пов'язана з реальними перетвореннями об'єктів нерухомості, в тому числі й земельними ділянками;

- девелоперський проєкт як інвестиційний процес нерозривно пов'язаний з управлінською діяльністю девелопера або девелоперської компанії;

- для характеристики сутності девелопменту обов'язковим є організація комплексної взаємодії всіх учасників девелоперського проєкту за провідної ролі інвесторів, які його фінансують [5, с. 411–412].

Більш обґрунтованим та цілісним, на нашу думку, є підхід О. М. Дюкової та

Н. І. Пасяди, які за результатами дослідження зарубіжного та вітчизняного досвіду здійснення девелоперської діяльності формували такі, притаманні їй базисні принципи:

- принцип сегментації, локалізації та періодизації в обслуговуванні потреб ринку, який передбачає залежність успішності девелопменту від обслуговування споживачів певного сегменту ринку в певному місці і протягом певного проміжку часу;

- принцип циклічності розвитку девелопменту, який передбачає його нерівномірну активність, пов'язану зі стадійністю економічного циклу;

- принцип поетапної упереджувальної підготовки наступних етапів девелопменту, який означає, що кожен етап процесу девелопменту залежить від якості виконання робіт на попередньому його етапі;

- принципи адаптації проєкту до умов його реалізації означає, що рівень деталізації і контролю проєкту повинні відповідати якості мінливого потоку інформації;
- принцип організаційної та фінансової відповідності передбачає правильне формування команди розробників і виконавців проєкту та можливість залучення фінансів у тих обсягах і в такі терміни, що відповідають умовам поставленого завдання;
- принцип невідповідності, який характеризує невідповідність масштабу проєкту і витрат енергії на його реалізацію [56, с. 10–11].

1.2. Класифікація інвестиційних інструментів у сфері організації будівництва нерухомості за участю девелоперських компаній

Складні і суперечливі фінансово-інвестиційні відносини на ринку житлової нерухомості, а також незадовільний стан інвестиційного забезпечення його учасників можуть стати причинами недовіри ринку нерухомості України загалом й виникнення складних соціально-економічних проблем, пов'язаних із задоволенням первинних потреб населення – забезпечення житлом.

Сучасна практика застосування інвестиційних інструментів забезпечення ефективного функціонування і розвитку ринку житлової нерухомості за участю девелоперських компаній в містах України потребує удосконалення, що, своєю чергою, вимагає чіткого розуміння і теоретичному обґрунтуванні дії інвестиційних інструментів на цьому ринку. Теоретичною основою для розвитку фінансово-кредитного інструментарію забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості є правильне розуміння сутності таких інструментів та їх класифікація.

Слід зазначити, що серед зарубіжних вчених і у міжнародній практиці поширеним є розуміння поняття «інвестиційні інструменти» як засоби інвестування (вкладення), придбання і розподілу капіталу, здійснення платежу та отримання кредиту, тобто поєднання у цьому терміні всього спектру

фінансових активів і зобов'язань. Так, наприклад, Директивою 2006/49/ЕС Європейського парламенту і ради «Про достатність капіталу інвестиційних фірм та кредитних установ» інвестиційні інструменти визначені як «будь-який контракт, який зумовлює збільшення фінансових активів однієї сторони і фінансових боргових або пайових інструментів іншої сторони» [8].

Як видно з рис. 1.1, у процесі реалізації інвестиційних інструментів на фінансовому ринку відбувається двоякий процес трансформації: з одного боку фінансові активи, які є предметом таких інструментів, перетворюються для їх емітентів у фінансові зобов'язання, а, з іншого, фінансові зобов'язання трансформуються для покупців фінансових продуктів у фінансові активи у вигляді прав вимоги.



Рис. 1.1 Трансформаційний зміст інвестиційних інструментів на ринку житлової нерухомості за

Джерело: розроблено автором

Слід зауважити, що трансформація при використанні інвестиційних інструментів відбувається за декількома напрямками:

1) *трансформація активів* – двоякий характер якої вже був розглянутий вище: використання інструментів дозволяє трансформувати єдиний, фізично неподільний об'єкт нерухомості у сукупність інвестиційних інструментів, які зберігають зв'язок із ним, а, відповідно, отримують від нього корисні для зацікавленої сторони, насамперед, інвестора, властивості (наприклад, стабільність доходів, захист інвестованих коштів); при цьому знижується поріг вступу на ринок через нижчу вартість інвестування;

2) *трансформація ризиків* – інвестиційні інструменти трансформують ризики, пов'язані з нерухомістю за рахунок зменшення первинного вкладу і його розподілу між безпосереднім (первинним) інвестором і фінансовими посередниками;

3) *трансформація строків* – відбувається трансформація строків за рахунок прискорення руху фінансових ресурсів.

На ці три види перетворень, зокрема, у своїх дослідженнях вказувала Канєєва І. [7, С. 7].

Отже, на нашу думку, головну сутність фінансово-кредитних інструментів на ринку житлової нерухомості становить те, що, як зазначає у своєму дослідження Ясинський Г. [8, С. 7], вони дозволяють:

- опосередкувати операції при переході правомочностей у процесі інвестування у нерухомість;
- трансформувати ризики, що виникають на ринку;
- підвищити ліквідність обігу і обіг нерухомості (від фази створення до фази споживання).

Узагальнення досліджень щодо ролі і значення інвестиційних інструментів [6, С. 256; 8, С 20-21] для забезпечення ефективного функціонування ринку нерухомості дозволяють виділити такий перелік виконуваних функцій, які зумовлюють необхідність і важливість їх використання:

– *перерозподільча і трансформаційна*, яка полягає у розподілі інвестиційних потоків за обсягами і в часі за рахунок використання залучених фінансових ресурсів для фінансування інвестицій у створення й придбання об'єктів нерухомості та пов'язаних з ними прав;

– *інформаційно-захисна*, яка передбачає, що за допомогою фінансово-кредитних інструментів реалізуються механізми правового захисту, спрямовані на перерозподіл ризиків і трансакційних витрат, пов'язаних із високим рівнем асиметрії інформації, необхідної для прийняття ефективних інвестиційних рішень на ринку житлової нерухомості, яка сприяє високій ймовірності опортуністичної поведінки учасників ринку;

– *регулююча*, яка полягає у спроможності фінансово-кредитних інструментів забезпечувати ефективне функціонування і розвиток ринку житлової нерухомості, або стримувати виникнення і прояв негативних тенденцій в його розвитку.

– *акумулююча* – при достатньому розвитку фінансових інститутів і ефективно працюючих механізмах ринкової конкуренції використання інвестиційних інструментів дозволяє акумулювати значні суми коштів на ринку нерухомості, необхідні для фінансування створення нових об'єктів нерухомості і забезпечення інших інвестиційних потреб суспільства за рахунок їх перерозподілу фінансовим ринком у інші сфери господарювання [8, С. 22].

Нами узагальнена *класифікація інвестиційних інструментів у сфері організації будівництва житлової нерухомості за участю девелоперських компаній (рис. 1.2)*, яка відображає логіко-структурні зв'язки між їх окремими класифікаційними групами, а також передбачає виділення групи інструментів забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості у складі інвестиційних інструментів, диференційованих за ціллю впливу на ринок.

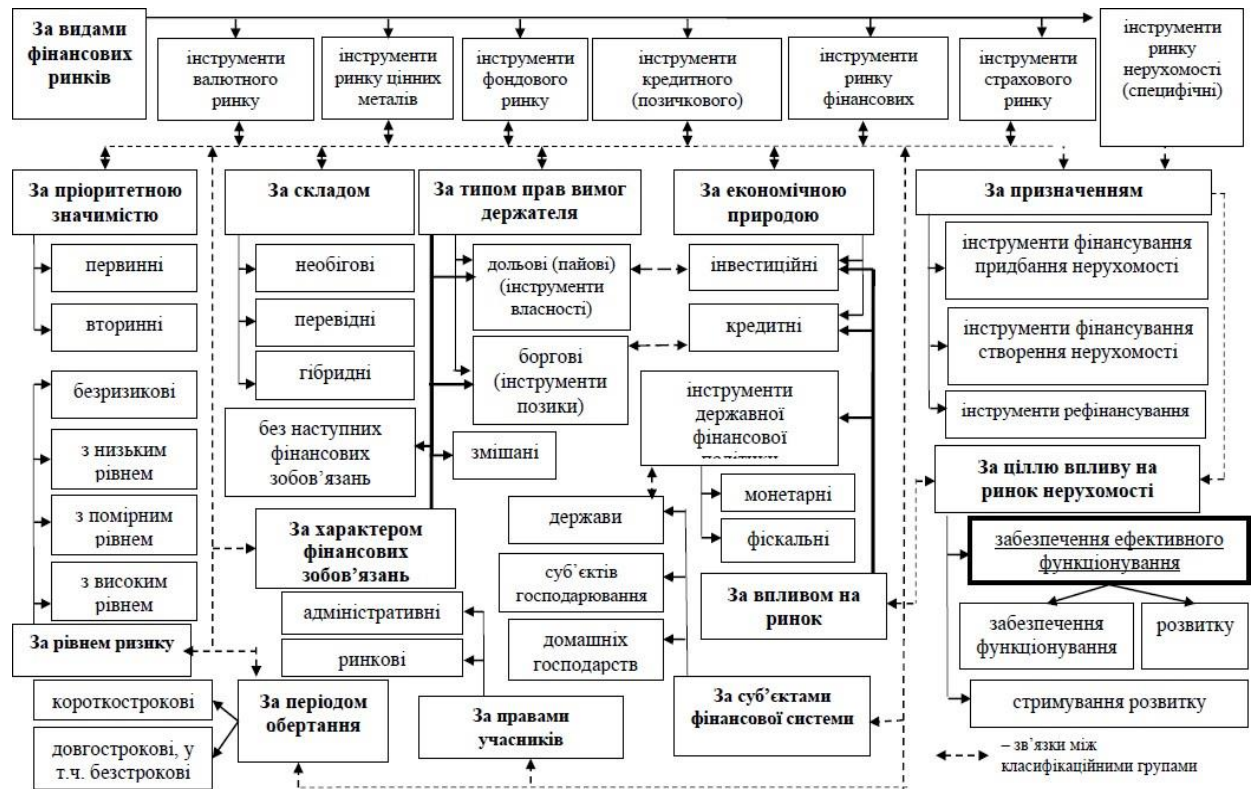


Рис. 1.2. Комплексна класифікація інвестиційних інструментів у сфері організації будівництва житлової нерухомості за участю девелоперських компаній

Джерело: розроблено автором

Таке групування є доцільним з огляду на те, що застосування інструментів стримування розвитку є свідченням низької ефективності або загалом незадовільного стану функціонування ринку житлової нерухомості, відповідно, їх, на нашу думку, слід розглядати як способи подолання кризових явищ для місцевого економічного розвитку. А, отже, умови, напрями й вимоги до застосування інструментів стримування принципово відрізняються від тих, які є характерними для інструментів забезпечення функціонування та інструментів розвитку, що дозволяє об'єднати останні у окрему групу. Саме розгляд таких інструментів як окремої групи, що має відмінні характеристики порівняно з інструментами стримування розвитку, на нашу думку, дозволить підвищити ефективність функціонування ринку житлової нерухомості, оскільки це становить методологічний базис для ідентифікації особливостей застосування інвестиційних інструментів на різних стадіях циклічного розвитку ринку. Отже,

у результаті проведеного дослідження нами визначені основні підходи до трактування поняття «інвестиційні інструменти», встановлені головні складові сутності такого поняття, а також окреслені функції та роль таких інструментів у забезпеченні ефективного функціонування ринку житлової нерухомості (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Сутність інвестиційних інструментів у сфері організації будівництва за участю девелоперських компаній

Джерело: розроблено автором

Узагальнюючи вище викладене, пропонуємо розглядати інвестиційні інструменти у сфері організації будівництва за участю девелоперських компаній як систему форм і засобів (знарядь) управління фінансовими потоками

інвестиційних фінансових ресурсів, необхідних для будівництва, ремонту, реконструкції, обміну, купівлі-продажу об'єктів житлової нерухомості і пов'язаних з нею прав власності, володіння, користування і розпорядження, а також створенням споживчої вартості таких об'єктів і прав, метою якої є налагодження взаємовигідної взаємодії і активізація діяльності економічних агентів-учасників ринку житлової нерухомості, узгодження і збалансування їх економічних інтересів, мінімізації фінансово-інвестиційних ризиків шляхом виконання акумулюючої, перерозподільчої, трансформаційної, регулюючої та інформаційно-захисної функцій.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДИНАМІКА ІНВЕСТИВАННЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ ПРОЕКТІВ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

2.1. Динаміка ринку житлової нерухомості та особливості сучасних девелоперських проектів

Через нерозвиненість фінансового ринку в Україні та незначну частку ринку нерухомості у його складі, показники використання нерухомості як виду капіталу, що обертається на специфічному сегменті фінансового ринку – ринку нерухомості, загалом, а також житлової нерухомості, зокрема, поки що недостатньо відображені у статистичній інформації, що надається як системою державної статистики, так й недержавними джерелами фінансово- економічної інформації.

Згідно з даними Єдиного державного реєстру майнових прав власності, у середньому за рік протягом 2010-2020 рр. приватними і державними нотаріусами в Україні було підписано 231790 договорів купівлі-продажу квартир і індивідуальних житлових будинків (рис. 2.1).

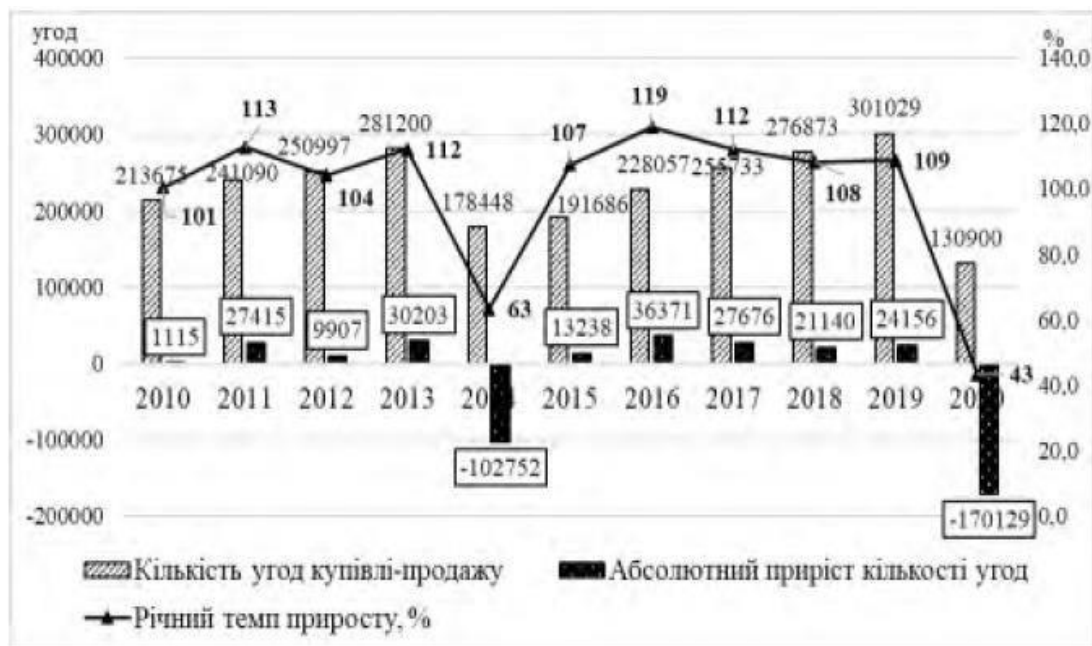


Рис. 2.1. Кількість угод купівлі-продажу квартир та індивідуальних житлових будинків в Україні у 2007-2020 рр.

Джерело: розраховано за даними UTG [88].

Після уповільнення купівельної активності на ринку житлової нерухомості з боку покупців у 2017-2018 рр. (темпи зростання кількості угод у 2016, 2017 та 2018 роках становили 119,0%, 112,1% та 108,3% відповідно), яке було викликане обережною поведінкою інвесторів у період зміни політичної влади в країні при проведенні чергових виборів Президента та депутатів Верховної Ради України, 2019 рік демонстрував поступове посилення попиту на житлову нерухомість як об'єкт інвестування. У 2019 р. кількість укладених угод з купівлі-продажу житлової нерухомості зросла на 24156 угод, або 8,7% порівняно з 2018 р. Головними чинниками такого 89 зростання, на нашу думку, стала реалізація значного обсягу відкладеного попиту на ринку житлової нерухомості через зміцнення курсу національної валюти і покращення споживчих настроїв, інвестиційних очікувань.

«Ковідна криза» спричинила різке падіння активності на ринку житлової нерухомості у 2020 році, яке стало більш масштабним порівняно із втратою ринкового попиту у 2014 році: загальна кількість укладених протягом року угод з купівлі-продажу житлової нерухомості становила лише 43% від показника 2019 року, втрати попиту у 1,55 рази були вищими, ніж підчас попередньої кризи ринку у 2014 році.

При цьому визначальною тенденцією розвитку ринку житлової нерухомості, на нашу думку, є зміна протягом 2015-2020 рр. структури споживчого попиту, а саме зниження попиту на однокімнатні квартири з відповідною переорієнтацією інвесторів на більше за площею житло. Це свідчить про поступове насичення попиту населення на бюджетну житлову нерухомість і зростання інвестиційного інтересу до більш комфортного. Ця тенденція призводить також до зміни показників житлового фонду в Україні: у 2019 році у розрахунку на 1 особу припадало 24,2 м. кв. житлових площ, що на 1,3 м. кв. більше, ніж у 2015 р., при цьому кількість квартир житлового фонду зросла за вказаний період з 16886 до 17380 [9].

Слід зауважити, що повномасштабна військова агресія з боку Російської Федерації призвела до певної трансформації означених тенденцій. Наявних

статистичних даних недостатньо для того, щоб сформувати повноцінні тренди, однак на їх підставі можна стверджувати, що забезпеченість житлом буде вирішальним фактором виходу країни з повоєнної кризи як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Проте, якщо у довоєнний час розвиток ринку житлової нерухомості базувався переважно на використанні потужності купівельної спроможності населення, то для відновлення показників забезпеченості житлом після війни доцільно більше використовувати ресурс фінансово-кредитних інструментів державних цільових програм, державної і міжнародної допомоги.

Слід зауважити, що у порівнянні з різними країнами ЄС забезпеченість житлом українського населення й у довоєнні часи є найнижчою (рис. 2.2), навіть відносно Румунії та Польщі, які є останніми в ранжирі країн ЄС за цим показником (мають дещо більше 25 м² на одну особу) [9].

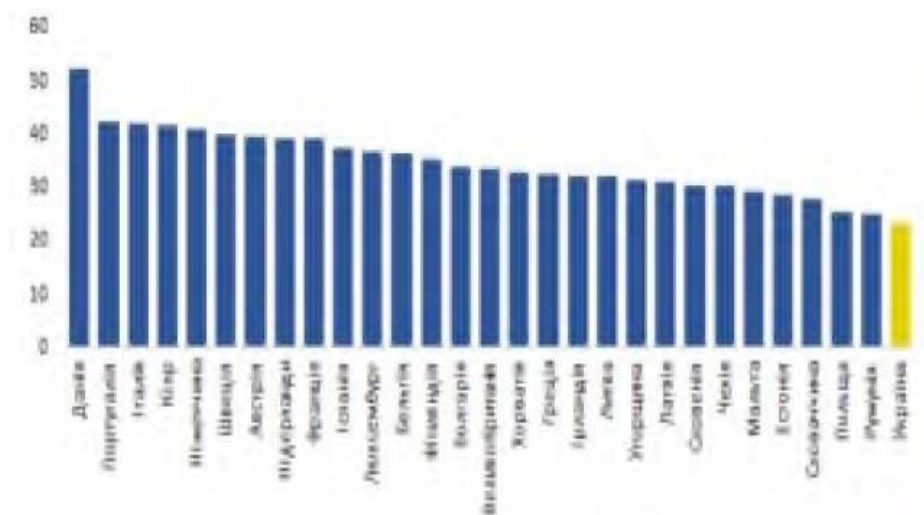


Рис. 2.2. Рівень забезпеченості населення житлом в країнах ЄС та Україні, м² та одну особу

Джерело: [9]

Крім того, більшість житла в Україні має довгий строк перебування в експлуатації: за даними Асоціації фінансового та інвестиційного менеджменту (FIMA), лише 3% домогосподарств (400 тис. сімей) живуть у будівлях, споруджених у 2001-му році та пізніше, тоді як 14.4 млн. сімей живуть у приміщеннях, побудованих до 2001 року (додаток А) [9].

Застарілість національного житлового фонду виражається у відсутності капітального ремонту для 23% будинків, зведених у 1950-х, 36% – побудованих у 1960-х та 40% – для будов 1970-х років. За даними Національного банку України, доступність житла в Україні за десятиліття збільшилася більш ніж у 2 рази (додаток Б): при відносно незмінній величині показників співвідношення ціни купівлі житлової нерухомості на первинному ринку до річної ціни оренди у розрахунку на 1 кв.м (*Price-to-rent*) показники співвідношення вартості стандартної квартири (площею 70 кв. м) на первинному ринку нерухомості до середньої річної заробітної плати для домогосподарства після сплати податків (*Price-to-income*) демонстрували протягом 2010-2020 рр. тенденцію до зниження. Станом на кінець 2020 року показник *Price-to-income* становив 43,9% від рівня 2010 року, що зумовлено вищими темпами зростання номінальних доходів населення порівняно із темпами зростання цін на житло. Це формувало позитивні очікування щодо поступового відновлення висхідного тренду попиту на ринку житлової нерухомості.

Як видно з додатку В, у 2020 році індекс цін на ринку вторинного житла, який протягом двох попередніх років незначно відхилявся від індексу цін на первинному ринку, був вище останнього на 4,5% та становив 111,1%. При цьому найбільший розрив у значеннях індексу цін первинного і вторинного ринків спостерігався на сегменті двокімнатних квартир (106,5 та 112,2% відповідно), а найменший – трикімнатних (109,9 та 110,5% відповідно). Слід зауважити, що якщо первинний ринок житлової нерухомості демонстрував зростання цін на двокімнатні та трикімнатні квартири у 2020 році порівняно з 2019 роком (на 1,4% та 5,1% відповідно), то ціни на однокімнатні квартири на ньому скоротилися на 0,7%. У той же час на ринку вторинної продукції на всіх трьох сегментах відбувалося зростання цін на житло: індекс цін на однокімнатні квартири зріс на 4,7%, на двокімнатні – на 6,5%, на трикімнатні і більше – на 7,1%. Таким чином, можна зробити висновок, що загальне зростання цін на житлову нерухомість було спричинене, насамперед, зростанням попиту населення на вторинному ринку житла та попиту на триквартирні кімнати у новобудовах.

Вторинний ринок, як справедливо зазначали експерти [9], ставав інвестиційно привабливим за рахунок значної пропозиції інвестиційних квартир в новобудовах. Купівля таких об'єктів має нижчий рівень ризиків порівняно із інвестуванням в житло, яке будується, хоча останнє має нижчу вартість (у середньому на 10-20% порівняно із ціною на вторинному ринку) [9]. Тому на ринку житлової нерухомості існує внутрішня конкуренція між нещодавно зданим в експлуатацію житлом та житлом, яке зводиться, яка здійснює тиск на формування ринкової ціни.

На формування ринкової ціни на житлову нерухомість впливає також клас житла: вартість зростає через покращення класу житла (додаток Д).

Як видно з *табл. 2.1*, протягом 2011-2020 рр. відбувалося стабільне зростання обсягів виробленої будівельної продукції у сфері житлового будівництва у середньому на 19,4% щорічно, що дозволило за підсумками 2019 року збільшити обсяги виробництва житла в Україні у вартісному виразі порівняно з 2010 роком майже у п'ять разів.

Таблиця 2.1

Динаміка обсягів виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) за видами будівництва в Україні у 2011-2020 рр.

Рік	Обсяги виконаних будівельних робіт, млн. грн.			Питома вага житлових будівель, %		Темп зростання виконаних будівельних робіт з будівництва житла, %	
	усього	будівлі	житлові будівлі	у заг. вар-ті виконаних будівельних робіт	у вартості будівництва будівель	до попереднього року	до 2010 року
2011	42918,1	19659,1	6876,5	16,0	35,0	x	100,0
2012	61671,7	26745,4	8137,1	13,2	30,4	118,3	118,3
2013	62937,2	28104,8	8523,0	13,5	30,3	104,7	123,9
2014	58586,2	28257,3	9953,1	17,0	35,2	116,8	144,7
2015	51108,7	24856,5	11292,4	22,1	45,4	113,5	164,2
2016	57515,0	28907,5	13908,8	24,2	48,1	123,2	202,3
2017	73726,9	38106,4	18012,8	24,4	47,3	129,5	261,9
2018	105683	52809,6	23730,0	22,5	44,9	131,7	345,1
2019	141213	66791,6	29344,8	20,8	43,9	123,7	426,7
2020	181698	83589,3	33208,8	18,3	39,7	113,2	482,9

Джерело: за даними [9]

Це відбулося у зв'язку як із загальним збільшення обсягів виконуваних будівельних робіт в економіці країни загалом (зросли з 42918,1 млн. грн. у 2011 р. до 181698,0 млн. грн. у 2020 р., тобто у 4,2 рази), так й – із зростанням частки житлового будівництва у структурі виготовленої будівельної продукції (збільшилася з 16,0% у 2011 р. до 18,3% у 2020 р. та становила 19,5% у середньому на рік протягом досліджуваного періоду).

Як свідчить динаміка індексів вартості будівельних робіт в Україні у 2012-2020 рр. (рис. 2.3), на тлі помітного погіршення динаміки будівельного виробництва загалом у 2014-2015 рр., пов'язаного як із високою статистичною базою попередніх періодів через активне будівництво інфраструктурних об'єктів при підготовці до Євро 2012, так і зі спадом промислового виробництва та уповільненням виробничої активності господарюючих суб'єктів, що значно звузило притік інвестиційних ресурсів у сферу будівництва, динаміка житлового будівництва протягом всього досліджуваного періоду характеризувалася позитивною тенденцією до зростання.



Рис. 2.3. Динаміка індексів вартості будівельних робіт девелоперських проектів в Україні у 2014-2022 рр.

Джерело: за даними [9]

Протягом 2020-2022 рр. спостерігалось уповільнення темпів зростання виконаних будівельних робіт із житлового будівництва із 131,7% до 113,2%. Отже, темпи зростання житлового будівництва протягом досліджуваного періоду демонстрували кращу динаміку, ніж у сфері будівництва загалом.

У період 2018-2021 рр. в Україні будували приблизно 12 млн. кв. м житла на рік. Враховуючи, що станом на травень 2022 р. вже понад 12 млн. домогосподарств мають потребу відновлення житла, цей темп у повоєнний період має бути збільшений щонайменше у 3 рази, щоб потреба у відбудові була забезпечена протягом наступних 10 років.

Традиційно будівельна галузь відіграє значну роль у структурі формування внутрішнього валового продукту (ВВП), оскільки має потужний мультиплікативний вплив на розвиток всіх галузей економіки, сприяючи формуванню їх виробничого потенціалу через створення нових й оновлення існуючих основних фондів, необхідних для збереження та нарощення виробничих потужностей. Унаслідок цього динаміка розвитку будівельної галузі щільно пов'язана з циклічністю розвитку економічної системи, надаючи поштовх для її розвитку й виходу з кризового стану або гальмуючи зростання при невідповідності результатів її функціонування потребам соціально-економічного розвитку. Через механізми впливу на забезпечення базових потреб у житлі та зміну як доходів, так і витрат населення житлове будівництво також має вплив на розвиток економіки.

Найбільша частка капітальних інвестицій в Україні припадає на машини, обладнання та інвентар, в які у 2021 році було інвестовано 198709 млн. грн., що у 2,2 рази більше, ніж у нежитлове будівництво та у 3,6 рази більше, ніж у житлове. Аналіз динаміки структури капітальних інвестицій у матеріальні активи за напрямками інвестування в Україні у 2017-2021 рр., дозволяє зробити висновок, що скорочення частки капітальних інвестицій у житлове будівництво відбулося через збільшення інвестування у транспортні засоби (частка зросла на 3,5% і становила у 2020 році до 11,2%), інженерні споруди (зростання на 3,4% і склала 23,4%) та машин, обладнання і інвентарю (приріст на 2,2% до 35,3% у 2021 р.).

На важливість питання забезпечення нарощення будівництва житла в країні, а, відповідно, й пошуку джерел фінансування таких інвестиційних потреб, удосконалення фінансово-економічного інструментарію фінансування розвитку

житлового будівництва, зокрема. вказує той факт, що середня забезпеченість житлом в Україні є значно нижчою, ніж у багатьох країнах Європи та становила у 2020 р. лише 24,2 кв. м загальної площі на одну людину. Крім того, у черзі на покращення житлових умов протягом 2015-2022 рр. щорічно перебувало близько 850 тис. сімей, з яких лише 6-8 тис. сімей на рік (близько 1%) отримують житло [94]. Крім того, частка будівництва в структурі ВВП України, яка у середньому протягом 2015-2022 рр. становила 2,29%, є невисокою порівняно з показниками країн Європи. Це зумовило потребу перегляду державної фінансової політики у сфері житлового будівництва, перегляду механізмів застосування існуючих й створення нових фінансово-кредитних інструментів фінансового забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості.

На *рис. 2.4* подано динаміку обсягів та частки інвестицій за рахунок коштів населення на житлове будівництво у складі капітальних інвестицій у житлове будівництво України у 2013-2020 рр., яка вказує на достатньо низький рівень інвестиційної можливостей населення у сфері будівництва житла й необхідність розвитку фінансово-кредитного інструментарію ринку житлової нерухомості для розширення альтернативних можливостей фінансування інвестицій населення у ЖИТЛО.

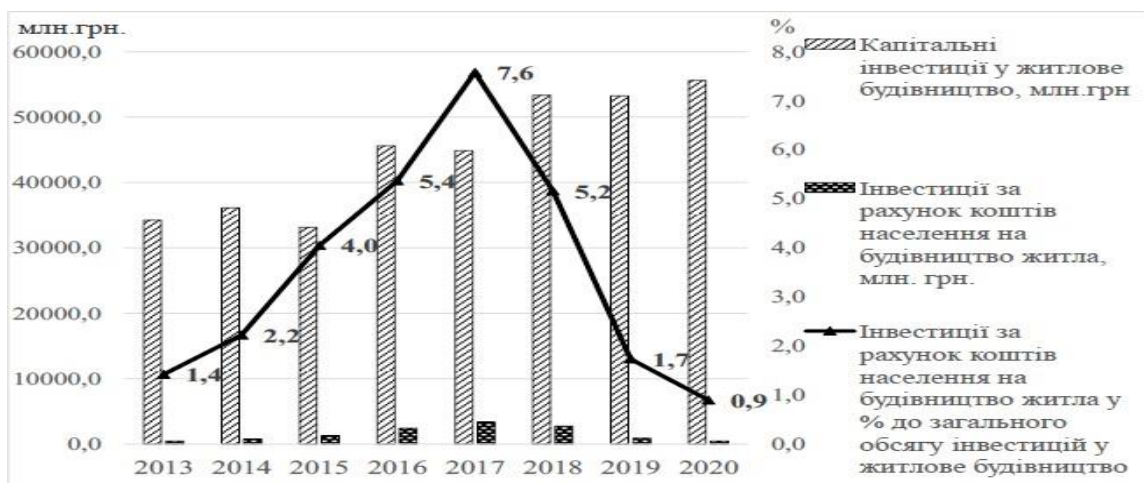


Рис. 2.4. Динаміка обсягів і частки капітальних інвестицій у житлове будівництво за рахунок коштів в Україні у 2013-2020 рр.

Джерело: за даними [9].

Слід відзначити, що із загального обсягу капітальних інвестицій лише частина пов'язана зі створенням нових активів, тобто створенням нового житлового фонду. У 2019-2022 рр. на новобудови припадало у середньому 93,6% від загального обсягу капітальних інвестицій у житлове будівництво. У 2021 р. обсяг таких інвестицій у нове житло становив 52263,0 млн. грн., що на 5,4% або 2698,0 млн. грн. більше, ніж у 2019 році. Структура капітальних інвестицій у житловому будівництві, на відміну від структури капітальних інвестицій загалом, демонструє виключне превалювання нових активів, що на нашу думку, може свідчити про формування негативної тенденції – неналежне фінансування потреб ремонту, реконструкції та оновлення старого житлового фонду, а отже й про можливість погіршення у майбутньому якості житлової нерухомості, що реалізується на вторинному ринку. Зауважимо, що загалом в капітальних інвестиціях України у 2019- 2022 рр. на нові активи в середньому на рік припадає близько 69% від їх загального обсягу, на поліпшення, реконструкцію і модернізацію – близько 17%, на капітальний ремонт – близько 10%.

Отже, зазначені відносно високі темпи нарощення обсягів виробництва житла при існуючій динаміці інвестування житлового будівництва, на нашу думку, не є достатніми для розв'язання соціально значущої проблеми забезпечення населення України доступним житлом належної якості. Для подолання і недопущення у подальшому цих негативних тенденцій необхідно розширити фінансування житлового будівництва, зокрема, шляхом удосконалення інвестиційних механізмів його фінансування як складової фінансового забезпечення первинного ринку житлової нерухомості.

Серед основних очікуваних тенденцій, які будуть мати вплив на розподіл фінансових потоків й визначитимуть можливі напрями вдосконалення інвестиційних інструментів на цьому ринку, на нашу думку, необхідно виділити такі:

- 1) перерозподіл капіталу між класами нерухомості та різке збільшення інвестицій у багатоквартирні об'єкти, оскільки ця категорія нерухомості продемонструвала свою стабільність як інвестиційного активу в умовах

«ковідної кризи» і воєнного стану, порівняно з комерційною нерухомістю, насамперед, офісними приміщеннями;

2) сприятливі можливості для розвитку ринку привілейованих акцій та різного роду похідних фінансово-кредитних інструментів, оскільки в пандемії COVID-19 традиційне банківське кредитування виявилось неспроможним задовольняти інвестиційні потреби забудовників й очікувано, що його застосування також буде обмеженим у повоєнний період;

3) поширення і вдосконалення цифрових інструментів як складової забезпечення застосування фінансово-кредитного інструментарію;

4) збереження високої ризиковості ринку нерухомості як для інвесторів, так і для кредиторів, що зумовлює потребу вдосконалення існуючої системи фінансового моніторингу й фінансового контролю, а також створення системи страхування інвестицій на житлову нерухомість, оскільки на даному ринку сконцентровані значні обсяги інвестицій населення;

5) посилений ризик того, що жителі сільської місцевості матимуть набагато слабші інструменти для просування своїх інтересів під час відбудови країни у повоєнний час, що обумовлює потребу впровадження спеціальних інструментів для запобігання захоплення містами всіх ресурсів для відновлення, виникнення серйозних довгострокових соціальних проблем в сільській місцевості (на додаток до проблем із робочою силою в сільському господарстві);

6) висока ймовірність посилення нерівності серед населення у повоєнний період, що обумовлює потребу зосередження державної політики навколо створення дієвих механізмів для розширення сегменту соціального житла;

7) впровадження нових регуляторних заходів та зміни в оподаткуванні, спрямованих на подолання корупційних ризиків, виведення з «тіні» ринку орендного житла.

Формування ефективної конкурентної політики девелоперських компаній неможливе без чіткої класифікації самих підприємств і типів ринків на яких дані підприємства виконують роботи, оскільки ці складові є базою для формування рішень щодо подальшого розвитку і функціонування.

1. За типом діяльності:

- а) замовники (забудовники, девелопери);
- б) підрядні будівельні підприємства, які у свою чергу поділяються на генеральні підрядні та субпідрядні;

2. За розміром:

- а) великі;
- б) середні;
- в) малі.

3. За спеціалізацією:

- а) спеціалізовані;
- б) універсальні.

Під час здійснення операційної, фінансової і інвестиційної діяльності, девелоперські компанії діють на різних ринках, при цьому виконуючи на кожному із них різні функції (рис.2.5.).

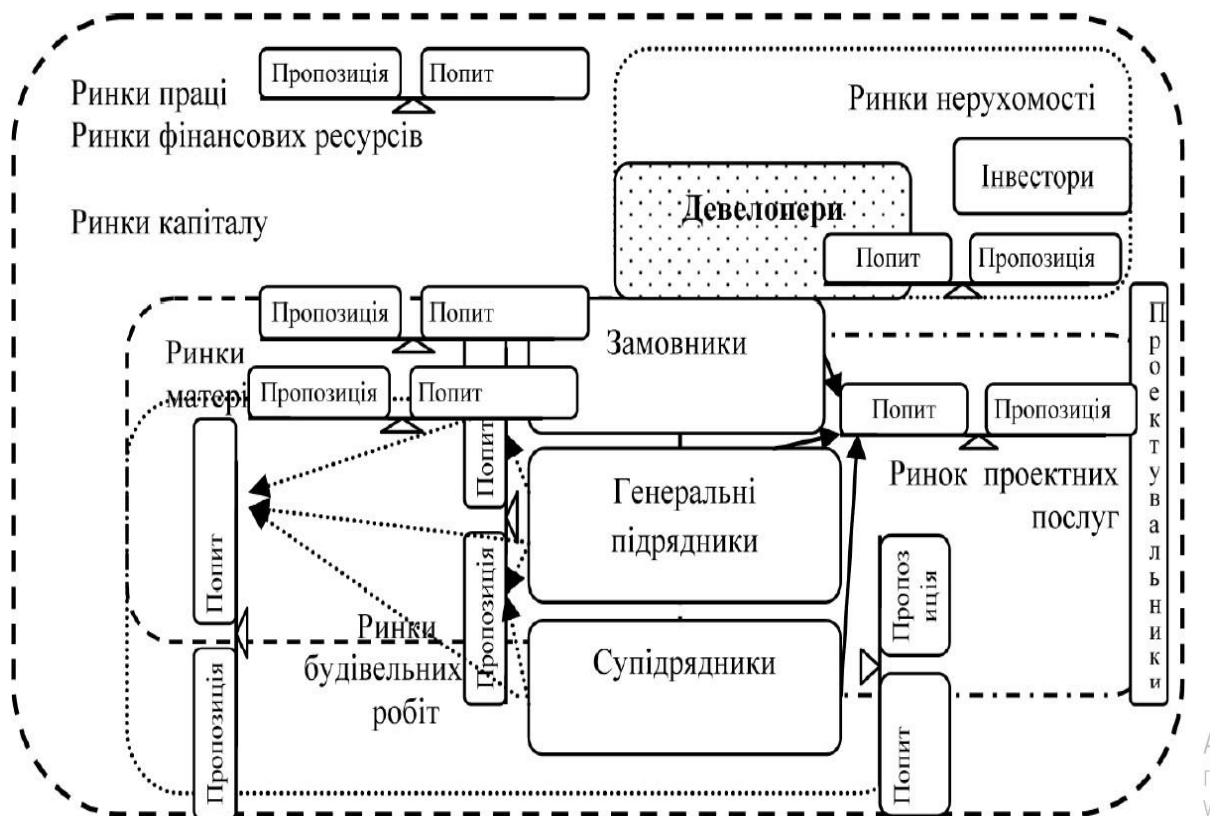


Рис. 2.5. Взаємодія учасників інвестиційно-будівельного процесу на різних ринках

Джерело: сформовано автором

Для кожного із зазначених на рис.2.5. підприємств існують свої особливості, які вимагають їх врахування у конкурентних картах. Так, служба замовника часто створюється під окремий будівельний проект, тому вимірювати обсяг ринку та темпи розвитку для даного типу підприємств окремо не є доцільним.

Окрім того існують різні організаційні структури будівництва, у яких функції учасників часто об'єднуються, переплітаються, замінюються. Складність інвестиційно-будівельного процесу також не дозволяє використовувати вже апробований і широко розповсюджений інструментарій, який добре себе виявив серед промислових або інших підприємств.

Істотний вплив на формування конкурентної політики будівельних підприємств здійснює і існуюче ринкове середовище. Ринки, на яких діють будівельні підприємств можна поділяти за:

1. структурою:
 - а) монополія;
 - б) олігополія;
 - в) конкуренція.
2. динамікою:
 - а) зростання цін і обсягів будівництва;
 - б) зростання цін і зменшення обсягів будівництва;
 - в) падіння цін і зростання обсягів будівництва;
 - г) падінні цін і обсягів будівництва.
3. волатильністю:
 - а) висока волатильність;
 - б) низька волатильність.
4. розвитком інституційного середовища:
 - а) високо розвинуте;
 - б) низький ступінь розвитку.
5. співвідношенням попиту і пропозиції:
 - а) ринок продавців;

б) ринок покупців.

б. доступністю житла для населення:

а) недоступне житло;

б) низька доступність;

в) середня доступність;

г) висока доступність.

7. географічною ознакою:

а) на рівні окремих країн;

б) на рівні регіонів;

в) на рівні окремих міст, поселень, містечок, селищ, сіл;

г) на рівні окремих районів.

б. діловою активністю:

а) високий рівень;

б) середній рівень;

в) низька ділова активність.

Аналіз конкурентного середовища для забудовників має свої особливості із огляду на особливості будівельної продукції:

1. Не рідкими є випадки коли девелоперська компанія створюється під об'єкт будівництва, а коли будівництво закінчується, то реєструють нову компанію. Причинами цього є маркетингова стратегія по формуванню брендів окремих об'єктів, а також низка факторів, які лежать в юридичній і економічній площинах.

2. Обсяг продаж кожної окремої будівельної компанії є конфіденційною інформацією, яка відома тільки її менеджерам і власникам. У промисловості часто ринок вимірюють не за обсягами продажів, а за обсягами випуску продукції [5], вважаючи, що ринкове середовище саме «відрегулює» необхідні обсяги продаж. Тобто коли попит зменшується відповідно зменшується і обсяг виробництва продукції, коли попит збільшується — підприємства на це реагують

збільшенням випуску. Це твердження є дискусійним, оскільки однією із причин економічної циклічності називають саме диспропорції між попитом і пропозицією на ринках. Проте спосіб виміру обсягу ринку за обсягами будівництва

не підходить для будівельних підприємств, оскільки обсяги будівництва і обсяги продажів девелоперських компаній можуть зовсім не відповідати один одному з декількох причин:

а). тривалий проміжок часу на зведення об'єктів (від відведення земельної ділянки до здачі об'єкта в експлуатацію проходить не менше 223 років). При цьому продажі квартир в новобудовах починаються ще на етапі «риття котловану», а закінчуватись можуть ще через декілька років після здачі об'єкта в експлуатацію.

б). у випадку, коли девелопер будує тільки один об'єкт, його частка ринку буде зменшуватись тим швидше, чим краще ідуть продажі, що є позитивною ознакою для компанії. У класичних конкурентних картах навпаки, зменшення частки ринку розглядають у якості негативної тенденції, що є справедливим для промислового підприємства, а для забудовника даний спосіб визначення успішності компанії втрачає сенс.

в) будівельному ринку притаманна висока інерційність — девелопер не може нарощувати обсяги будівництва моментально або навіть дуже швидко у випадку виникнення ажіотажного попиту, оскільки обсяги продажів обмежені наявним і плановим житловим фондом. Так само компанії не можуть швидко зреагувати на різке падіння попиту, оскільки будівництво вже ведеться.

г) внаслідок інерційності реакції забудовників на сприятливі або несприятливі події, які викликають зміни попиту, уся галузь реагує із запізненням.

Причиною цього є інституційні і організаційно-технологічні особливості будівництва, які вимагають втрат часу на відведення земельної ділянки на будівництво, оформлення дозвільної документації, узгодження та експертизи проектної документації, організаційно-технологічних особливостей зведення

будівлі, організація матеріально-технічного постачання, фінансування будівництва тощо.

3. Будівельна продукція є не у повній мірі взаємозамінною, оскільки у значній мірі залежить від місця розташування об'єктів. Квартири в новобудовах поділяють на класи за вартістю, якістю і місцем розташування. І якщо на перші два чинники забудовник може прямо впливати, то наявність земельних ділянок є обмеженою. За привабливі будівельні ділянки ведеться справжня боротьба, що стало причиною непередбаченої, нерациональної забудови центрів міст. Оскільки будівельна продукція є нерухомою, то чинник місця розташування є ключовим для отримання конкурентних переваг забудовників. Облік угод купівлі-продажу нерухомого майна на окремих ринках Міністерством юстиції ведеться тільки у розрізі окремих областей (1 раз у рік), або для усієї країни (один раз у квартал). При цьому угоди не розподілені на первинний і вторинний ринок. Тому загальну ємність ринку визначити можна тільки приблизно.

2.2. Аналіз діяльності будівельного підприємства ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» на ринку житлової нерухомості у місті Ірпінь

Будівельне підприємство ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» — це девелоперська компанія, яка займається проєктуванням, будівництвом, реалізацією і обслуговуванням об'єктів нерухомості. Вона була заснована в 2010 році в м. Ірпінь. За 10 років будівельне підприємство ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» з невеликого забудовника передмістя столиці стала одним із провідних девелоперів України. За версією рейтингу редакції «Новий час» в партнерстві з найбільшим порталом нерухомості в Україні «Лун.ua» ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» увійшло до ТОП-20 забудовників та посіло 7 сходинку. Крім того, варто зауважити, що у 2016 році забудовник вже вдруге отримав визнання девелопера року в престижній премії «Вибір року», тим самим отримавши всеукраїнське визнання своїх досягнень серед споживачів ринку нерухомості.

Будівельне підприємство ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» також здійснює продаж будівельних матеріалів, надає послуги СТО та пилорами. Крім того, має дійсну будівельну ліцензію № 2013048897 від 30.03.2011. Також, в 2019 році товариством був отриманий сертифікат ДСТУ ISO 9001:2015 «Система управління якістю. Вимоги» (ISO 9001:2015, IDT) в сфері будування житлових та нежитлових будівель (нове будівництво, реконструкція, капітальний і поточний ремонт); будування автомобільних доріг і автомагістралей, інших доріг; елементів доріг; злітно-посадкових смуг летовищ.

Загалом, видами діяльності товариства згідно до даних міністерства Юстиції України є [47]:

- 46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням (основний);
- 23.61 Виготовлення виробів із бетону для будівництва;
- 23.63 Виробництво бетонних розчинів, готових для використання;
- 42.99 Будівництво інших споруд, н. в. і. у.;
- 43.12 Підготовчі роботи на будівельному майданчику;
- 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н. в. і. у.;
- 46.71 Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами;
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля; – 49.41 Вантажний автомобільний транспорт;
- 52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту;
- 71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах;
- 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель;
- 42.11 Будівництво доріг і автострад.

Завдяки своєму досвіду, комплексному підходу до реалізації проектів, а також довірі клієнтів компанія змогла реалізувати чимало знакових об'єктів в місті Ірпінь, серед яких:

- будинки № 1, 2, 3, 4, з проекту «Багатоквартирні житлові будинки, об'єкти соціального та комерційного призначення в м. Ірпінь, по вул. К. Маркса, 2/1, Київської області» (житловий комплекс «Київський»);

- будинки № 1, 2, 3, з проекту «Багатоквартирні житлові будинки, об'єкти соціального та комерційного призначення в м. Ірпінь, по вул. Соборна, 1Г, Київської області» (житловий комплекс «Янтарний»).

Також ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» є учасником спільної діяльності у будівництві житлового комплексу комфорт-класу «Chehov Парк Квартал» по вул. Чехова, 27 у місті Ірпінь. У складі комплексу 3 будинки, висотою в 10 та 16 поверхів. Житловий комплекс було введено в експлуатацію в липні 2022 року під час дії воєнного стану.

Крім житлового будівництва девелопер здійснює будівництво об'єктів соціальної інфраструктури, що є позитивним для розвитку міста Ірпінь. Серед таких об'єктів можна відмітити будівництво та введення в експлуатацію - дитячого садка «Хеппі ленд» по вул. Виговського, 1 Ш у м. Ірпінь та ін.

На реалізацію всіх проектів ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» було залучено іноземних інвестицій в розмірі 15 млн. дол. США.

ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» також надає різні будівельні послуги. Треба відмітити, що ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» надає ці послуги як посередник, тобто має у розпорядженні інші компанії, які є безпосередніми виконавцями робіт, однак всю організацію та відповідальність за такі роботи несе безпосередньо ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ», так наприклад весь транспорт надається ТОВ «Дорожньо-будівельне управління «Метаполіс»» згідно до договору про надання послуг спецтехнікою та механізмами від 2020 року.

Здебільшого будівельні послуги надаються ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» у місті Ірпінь, при цьому всі послуги як і продукція, що реалізується, надається на високому рівні. Так серед переваг асфальтування фахівцями товариство виділяє [5]:

довговічність покриття, яке досягається завдяки виконанню робіт за спеціальною технологією;

застосування сучасної техніки;

ретельний відбір матеріалів, що використовуються;

жорсткий контроль якості; доступна вартість послуг; робота з різними типами майданчиків, а також індивідуальний підхід в кожному конкретному випадку.

Серед переваг щодо благоустрою території фахівцями ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» є: переваг: всі роботи виконують фахівці з великим досвідом роботи; під час робіт використовуються тільки високоякісні матеріали і обладнання; ціна демократична та може змінюватися від кількості і складності необхідних робіт; надається 100% гарантія якості на всі види робіт з благоустрою територій; роботи здійснюються швидко в установлений термін. Серед переваг виконання земляних робіт товариством виділимо: надання таких робіт під ключ, використання сучасної спецтехніки (багатофункціональні бульдозери, екскаватори), цілодобова робота в разі потреби, демократичні ціни, комплексні роботи навіть в зимовий час, швидкі роботи дозволять здати проект в короткі терміни, професійна бригада робітників, можливість працювати в важкодоступних місцях.

Загалом, продукція та послуги поставляються ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» здебільшого в м. Ірпінь та Києві.

Звичайно ж, на ринку будівельних матеріалів та послуг неабияка конкуренція, так, наприклад, за електронними тендерами компанія виборювала своє право на поставку будівельної продукції та послуг у більш ніж 1 200 компаній. При цьому найчастіше ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» конкурувало на тендерах за право продажу різноманітної будівельної продукції з ТОВ «Епіцентр», ПРАТ Асфальтобетонний завод «АБ Столичний», ТОВ «Сучасні технології доріг», ТОВ «Хімімплекс», ТОВ «Собі», ТОВ «Ажур-Д», ТОВ «Данко», ТОВ «Бауарт» та іншими (рис. 2.6).

В той самий момент, серед компаній з якими конкурує ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» за право надавати послуги з послуг будівельної техніки є ТОВ «Експрес Техбуд», ТОВ «Данко», ТОВ «Собі», ТОВ «Занд-Трейд», мале приватне підприємство виробничо-комерційна фірма «Декорт», ТОВ «Ажур-Д», ТОВ «Нерудбудпостач», ТОВ «Київ Пісок», ТОВ «Укрбудтрестсервіс» та інші (рис. 2.6). Так, найбільш частіше за тендерами стосовно надання послуг спецтехніки виграє компанії «Укрбудтрестсервіс» та «Експрес Техбуд». Представлені компанії займають до 5% виграних тендерів за даною послугою, як видно третє місце за такими тендерами посідає ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ», що свідчить про конкурентну вартість на подібні послуги в порівнянні з більшістю конкурентів.

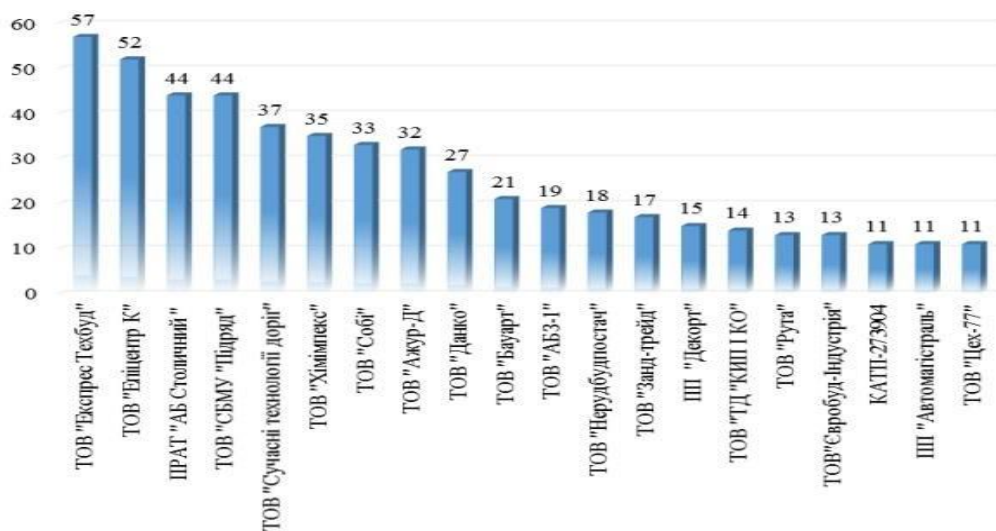


Рис. 2.6. Конкуренти ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» за кількістю тендерів (одночасна участь)

Джерело: побудовано за даними [6]

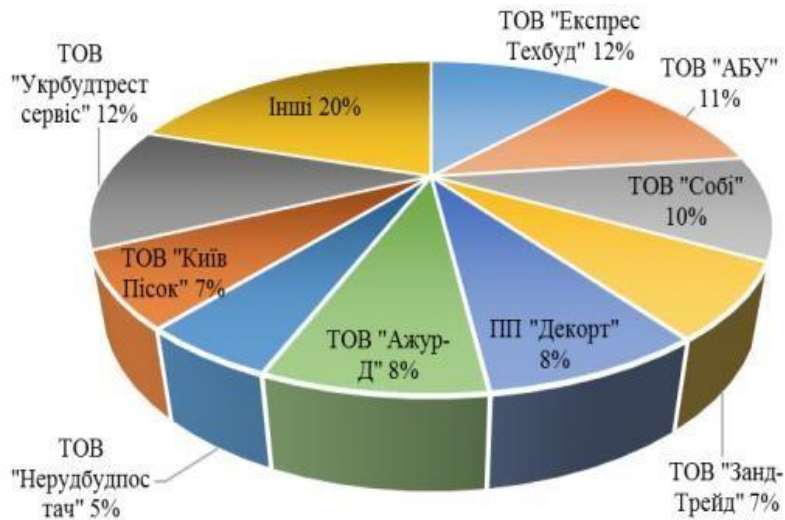


Рис. 2.7. Конкуренти ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» за послугою надання спецтехніки

Джерело: побудовано за даними [96]

Розглянемо більш детально виробничі показники товариства. Отже, треба відмітити, що найбільші продажі компанією здійснюють за продажами будівельних матеріалів, на частку яких приходить понад 65% продажів (рис. 2.8).

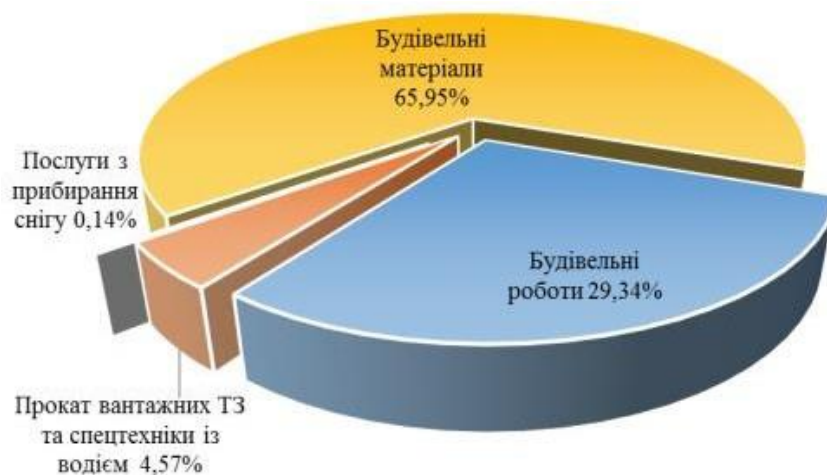


Рис. 2.8. Розподіл продажів ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» за будівельними матеріалами та іншими послугами

Так як найбільшу частку за продажами утримує продаж будівельних матеріалів, дослідимо більш детально розподіл за основними групами товарів

ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ». Так на рис. 2.9 відображено, що найбільші обсяги продаж здійснюються за сипучими будівельними матеріалами – 35,5%, при цьому треба відмітити, що найбільш популярними є такі позиції як: гравій, пісок, щебінь і наповнювачі. Наступним за продажами йде група металовиробів – 20,1%, серед яких найчастіше продаються конструкційні матеріали. Крім того, популярними до продажу також є бетон та бетонні суміші, асфальт та асфальтна крихка, а також сухі будівельні суміші у вигляді клейових сумішей та шпаклівки.

Проаналізувавши виробничі показники ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ» перейдемо до аналізу фінансових показників, для цього перш за все розглянемо основні фінансові результати товариства за останні чотири роки (табл. 2.2), які були взяті з даних звіту про фінансові результати ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ».

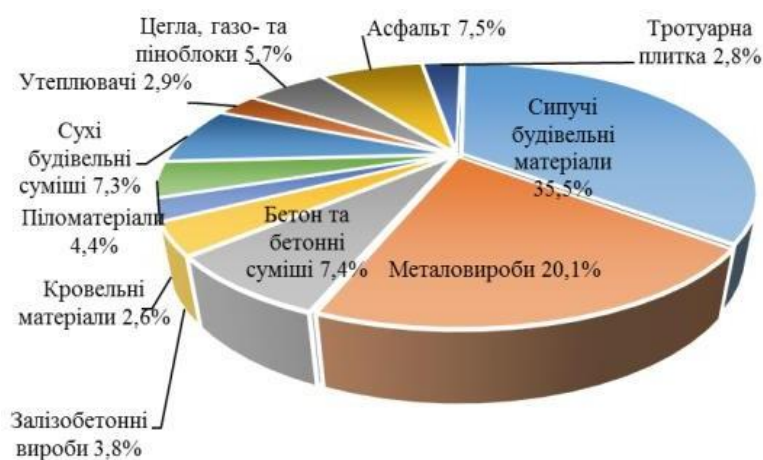


Рис. 2.9. Розподіл продажів за групами будівельної продукції

Таблиця 2.2

Основні фінансові результати ПП «БІЛДГРУПМЕНЕДЖМЕНТ», тис. грн

№ з/п	Показник	Роки			
		2017	2019	2020	2021
1	Валовий дохід	119204,8	200322,3	241418,6	276075,8
2	Валові витрати	118631,9	199770,6	241079,1	275530,7
3	Чистий прибуток	469,8	452,4	278,4	445,2

Отже, фінансові результати девелопера останні чотири роки свідчать про прибутковість бізнесу, хоча треба відмітити, що при значно менших валовому доході та витратах в 2019 р. підприємство отримувало значно більший чистий прибуток, в той час як в з 2020 року він почав зменшуватися та в 2021 році зменшився в 1,6 рази навіть з аналогічним показником минулого року. Таку тенденцію можна пояснити тим, що в 2019 році товариство вперше спробувало стратегію демпінгування, тобто пропозицію послуг та будівельних матеріалів з мінімальною маржою, на державних закупівлях і таким чином активно її використовувала в 2019 році, в той самий час в 2021 році підприємство було менш агресивне під час пропозиції своїх будівельних послуг та матеріалів (зменшення вартості з контрактів тендерів в 1,5 рази в 2021 році в порівнянні з 2020 роком) і тому в порівнянні з незначним зростання валових доходів та витрат на 14%, в той самий час чистий прибуток зріс на майже 60%.

Отже, загалом можна констатувати, що фінансовий стан підприємства в короткостроковому періоді не викликає нарікань, і товариство спроможне вчасно погашати термінові зобов'язання, однак в довгостроковій перспективі товариство не вийшло ще на нормальний фінансовий рівень, який би забезпечив мінімальні ризики у довготривалих відношеннях з постачальниками за рахунок вчасного погашення перед ними своїх зобов'язань.

Сьогодні український будівельний бізнес в реальному часі витримує чи не найбільшу хвилю викликів у новітній історії. Погодьтеся, для будівельників немає нічого гіршого за руйнації, загрози повітряних ударів, кадровий голод, відкладений попит. Валютні коливання, розбалансований сектор логістики – додають антикризового досвіду. Команди випробовуються на ключових показниках ефективності – працюють під інтенсивним професійним тиском разом зі стратегічними галузями економіки.

Одночасно, місяці масштабного вторгнення із усіма загрозами відфільтрували український будівельний ринок. Виявились можливості топ-менеджерів в роботі із резервами «фінансової подушки». Відомі кейси забудовників, хто пішов або намагався піти.

Загалом в Україні, за даними ЛУН на кінець липня 2022 року, забудовники повернулись до роботи більше ніж на 80% новобудов. У Київській області цей показник складає 60%, у західних областях — до 90%, на півдні — 66% новобудов активні й продовжують продажі. Продавці контрактують найкращі умови. Майже не рекламуються. Акумулюють кошти.

Це досить позитивна тенденція по Київській області порівняно із 37% активності, зафіксованими експертами до початку липня 2022 р.. Активізація будівельних майданчиків не рівномірна, із об'єктивних причин. Особисто ми маємо за мету завершити те, що вже на завершальній стадії будівництва.

У відчаї росіяни намагаються вдарити по енергетичним мережам та інфраструктурі. Енергетика буде зникати, але всі служби по відновленню одразу після відбою повітряної тривоги будуть працювати по відновленню.

Ситуація із віяловим відключенням електроенергії та режимом її жорсткої економії в Україні після 10 жовтня, часта й вкрай обмежуюча дії небезпека повітряних тривог прямо впливають на технічне завдання, разом з цим всі налаштовані проактивно.

В кризовому 2022-му державні будівельні норми в Україні остаточно сформували вимогу громад до безпеки й інклюзивності. Велику увагу приділено зручності громадян з обмеженими можливостями. В пріоритетах енергоефективність, зелені технології. Відповідно, 29 липня 2022 року Верховна Рада прийняла Закон "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо забезпечення вимог цивільного захисту під час планування та забудови територій". ([Проект № 7398](#))

Містобудівна документація на регіональному й місцевому рівнях міститиме розділ про інженерно-технічні заходи цивільного захисту. Затвердження містобудівної документації за відсутності такого розділу — забороняється. Фактор безпеки стає топовим для будівельників.

Після усього пережитого під час війни українське суспільство і влада мусять зрозуміти, що відбудова передмістя Києва, у тому числі міста Ірпінь

(пошкоджено 70 житлових будинків), зруйнованих російськими окупантами, повинна відбуватись за новими правилами міської політики.

До війни у нас були намагання провести реформу містобудування, але вона була про те, як полегшити життя забудовникам, а не мешканцям міст. Міста — це в першу чергу не про гонитву за економічними показниками, а про людиноцентричність.

Відійти від застарілих підходів допоможуть прості інструменти, які давно працюють в європейських країнах. Вони називаються по-різному: динамічний майстер-план або стратегічна концепція розвитку ландшафту або концепції розвитку.

За підрахунками експертів та кошторисників, залучених Інвестиційною радою Ірпеня для відновлення знищеного або пошкодженого житлового фонду Ірпеня (враховані знищені та пошкоджені квартири та приватні житлові будинки), потрібно близько 850 мільйонів доларів. Ще близько 150 мільйонів доларів – вартість відновлення знищеної міської інфраструктури.

Щоб прискорити відбудову Ірпеня, в місті планують запровадити прогресивні технології будівництва.

Відповідний меморандум підписали Ірпінський міський голова Олександр Маркушин і директор одеської компанії «Будова» Микола Куцак. На першому етапі співпраці одесити побудують в Ірпені демоверсію багатоквартирного будинку за прогресивною технологією Well-being ConTech.

Ця технологія передбачає підвищену енергоефективність. Це prefab-будівництво, тобто всі наші конструкції виготовляються на заводі й монтуються на будівельному майданчику. Технологія передбачає будівництво п'яти поверхів житла на місяць.

У межах проекту буде відновлено 18 багатоквартирних будинків в Ірпені, Бородянці, Гостомелі, селах Бузове та Мила.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСУВАННЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ ПРОЕКТІВ ДЛЯ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Проведений аналіз стану розвитку ринку житлової нерухомості дозволив виявити низку проблем, пов'язану із втратою довіри інвесторів до тих механізмів фінансування будівництва житла, які використовуються забудовниками, що, відповідно, є свідченням й низької ефективності інвестиційних інструментів, які задіяні у цих механізмах. Така неефективність обумовлена:

1) існуванням великої кількості осіб, які втратили інвестовані у житлову нерухомість кошти через невиконання забудовниками встановлених законодавством вимог щодо організації залучення фінансування для будівництва;

2) відсутністю на ринку житлової нерухомості дієвих механізмів гарантування виконання девелоперами своїх зобов'язань;

3) недостатньою регуляторною підтримкою захисту прав інвесторів, зокрема, відсутністю інституції, яка згідно чинного законодавства, могла б завадити забудовникам нераціонально використовувати залучені від інвесторів кошти.

Загальна ефективність функціонування ринку житлової нерухомості визначається комплексними можливостями раціонального поєднання інвестиційних інструментів у різних способів, схемах та механізмах фінансування, їх спроможністю забезпечувати рух і трансформацію фінансових ресурсів у капіталовкладення в системі фінансування інвестицій у житлову нерухомість.

Тому, на нашу думку, на сьогодні очевидно є давно назріла потреба удосконалення нормативно–правового врегулювання операцій на ринку житлової нерухомості, які, як свідчить досвід виникнення чисельних «фінансових пірамід» при фінансуванні будівництва житла в Україні, характеризуються підвищеними фінансовими ризиками для інвесторів. У зв'язку

з цим нам вбачається доцільною пропозиція розробки і прийняття на загальнодержавному рівні Концепції розвитку ринку житлової нерухомості, у якій визначалися б загальні правила і принципи організації фінансово-економічних відносин на цьому ринку задля забезпечення його прозорості, стійкості, безпеки та ефективності функціонування.

Як правило, у дослідженнях, присвячених обґрунтуванню складу і структури такої концепції, містяться пропозиції нормативного врегулювання в ній таких основних аспектів, як: 1) основна мета та завдання функціонування ринку житлової нерухомості; 2) принципи організації функціонування ринку житлової нерухомості; 3) основні види операцій на ринку житлової нерухомості; 4) учасники ринку житлової нерухомості; 5) організація професійної діяльності на ринку житлової нерухомості; 6) інформаційне забезпечення функціонування ринку житлової нерухомості; 7) механізм фінансування операцій на ринку житлової нерухомості; 8) регулювання ринку житлової нерухомості; 9) основні напрями (пріоритети) державної політики щодо розвитку ринку житлової нерухомості [18]. Ми вважаємо, що, крім зазначених складових, вона обов'язково має містити концепцію розвитку інвестиційних інструментів функціонування ринку житлової нерухомості, оскільки їх вибір і обґрунтування дозволяє створювати умови для забезпечення регульованої взаємодії між ринком нерухомості і іншими сегментами фінансового ринку, спрямованої на покращення перерозподілу і підвищення ефективності використання фінансових ресурсів у межах національної фінансової системи, зміцнення фінансової стійкості і фінансової безпеки країни на більш тривалий період.

З урахуванням цього, концепція розвитку інвестиційних інструментів функціонування ринку житлової нерухомості є невід'ємною складовою реформування системи фінансування інвестицій у житлову нерухомість.

На нашу думку, система фінансування інвестицій у житлову нерухомість є окремою підсистемою фінансово-кредитної системи і є багаторівневими диверсифікованими фінансово-кредитними відносинами, що реалізуються у сукупності способів, схем та механізмів фінансування інвестицій на первинному

та вторинному ринку житлової нерухомості, заснованих на використанні розгалуженого інструментального апарату – первинних та вторинних фінансово-кредитних інструментів, спрямованих на активацію різних каналів припливу грошових коштів для фінансування інвестиційних потреб шляхом врахування й узгодження інтересів різних суб'єктів ринку житлової нерухомості, пов'язаних із створенням нового, зміною власності та вдосконаленням існуючого житлового фонду.

Концепція розвитку інвестиційних інструментів функціонування ринку житлової нерухомості в Україні має передбачати:

- розроблення національної моделі системи фінансування інвестицій у житлову нерухомість і формування відповідної державної фінансово-кредитної політики;
 - розроблення і нормативно-правове закріплення схем і механізмів фінансування інвестицій у житлову нерухомість, що забезпечують комбінування джерел фінансування через елементи фінансово-кредитної системи країни, сприятливі умови для організації фінансування з урахування потреб первинного і вторинного ринків, ефективного використання інвестиційних інструментів для узгодження споживчих, кредитних, інвестиційних і спекулятивних мотивів економічних суб'єктів, подолання протиріч у міжсекторальних відносинах;
 - вдосконалення процесів кредитування на ринку житлової нерухомості.
- Така концепція має формуватися з урахуванням сучасних процесів глобалізації, модернізації та інституціоналізації вітчизняної економічної системи загалом, а також особливостей функціонування фінансових ринків, що покликані провадити ціноутворення на фінансово-кредитні інструменти ринку житлової нерухомості й ефективно забезпечувати рух капіталів.

Основою ефективного функціонування ринку житлової нерухомості у певній країні є правильний вибір його моделі. Під терміном «модель фінансування ринку житлової нерухомості» ми пропонуємо розуміти сукупність суб'єктів і відносин між ними (програмно-проектних і кредитно-фінансових) із приводу формування ресурсного забезпечення процесів фінансування

інвестиційних потреб, пов'язаних із операціями купівлі- продажу житла, та управління відповідними інвестиційними ризиками, у т.ч. за рахунок застосування інвестиційних інструментів.

Практика функціонування ринків житлової нерухомості різних країн світу дозволяє стверджувати про існування депозитної та іпотечної моделей, які ідентифікуються за критерієм виду фінансових інститутів, що є головним джерелом фінансових ресурсів. Як правило, в «чистому вигляді» вищезазначені моделі на практиці не існують, а є адаптованими до особливостей фінансової системи певної країни. У багатьох країнах система фінансування ринку житлової нерухомості є наближеною до депозитної моделі, при якій основними суб'єктами житлового фінансування є банки, функції яких полягає в акумулюванні заощаджень на фінансовому ринку і наданні за рахунок цих коштів кредитів особам, які мають намір придбати житлову нерухомість. У свою чергу, в іпотечній моделі головним джерелом фінансування інвестиційних потреб на ринку житлової нерухомості виступають спеціалізовані іпотечні інститути, які надають іпотечні кредити на придбання житла.

Слід зауважити, що незважаючи на те, що *іпотечна модель* традиційно вважається надійною, відносно простою і прозорою, вона поступово втрачає свою популярність у розвинених країнах, що зумовлено певними обмеженнями, пов'язаними із специфікою діяльності іпотечних банків, при якій для забезпечення своєї ліквідності і підтримання помірної вартості рефінансування кредитів вони повинні здійснювати випуск досить великих обсягів облігацій. Для характеристики національної моделі фінансування на ринку житлової нерухомості, зауважимо, що за вартістю житла, скоригованою на паритет купівельної спроможності (з урахуванням різниці в доходах), Україна посідає приблизно середнє місце серед країн Європи. Це, враховуючи нерівномірність розподілу доходів, не дозволяє позитивно оцінювати фінансово-економічні передумови щодо доступності інвестицій у житло для індивідуальних інвесторів без використання механізмів інституційного інвестування.

На нашу думку, можна виділити такий комплекс ознак, за яким формуються головні відмінності різних моделей фінансування ринку житлової нерухомості, як: джерело фінансування, яке привалює на ринку, кількість рівнів, часовий горизонт фінансування, домінуючий підхід до фінансування інвестиційних потреб, стан регламентованості відносин між кредиторами і позичальниками, особливості регулювання, вплив на забезпечення економічного зростання і стабільності, орієнтованість на вирішення соціальних завдань (насамперед, із забезпечення доступності житла).

Наразі надходження уточнених та детальних даних щодо поточної кількості зруйнованих та пошкоджених об'єктів нерухомості під час російсько-української війни утруднено. Громадяни, органи державної та місцевої влади не мають можливості своєчасно фіксувати завдані пошкодження у окремих містах та населених пунктах (приблизна кількість надається із запізненням з застосуванням непрямих методів оцінки вартості зруйнованої нерухомості). Достовірною інформація щодо руйнувань стає після завершення бойових дій у відповідних регіонах України. Для вирішення цієї проблеми командами Офісу президента, Міністерства економіки та Kyiv School of Economics Institute (KSE Institute) створений проект «Росія заплатить», який фокусується на фізичній оцінці втрат внаслідок війни (житлових будинків; комунальної, дорожньої та залізничної інфраструктури; освітніх й медичних закладів тощо), а також на приблизній фінансовій оцінці понесених Україною втрат [1, 2].

Оцінка вартості пошкоджених та зруйнованих будівель включає оцінку витрат на демонтажні роботи та ремонтні роботи «до заселення» (оцінка активів підприємств не включає знос, незавершені інвестиції та запаси). До відновлювальної вартості додаються демонтажні роботи. Знесення значної кількості зруйнованих будівель потягне за собою цілу низку екологічних та економічних проблем. В 2017 році Кабінет Міністрів України затвердив комплексну «Національну стратегію управління відходами в Україні до 2030 року» (НСУВ) [3]. За даною стратегією до 2023 р. переробці підлягає щонайменше 15 % побутових відходів на нових сміттєсортувальних лініях та

сміттєпереробних заводах, до 2030 року цей показник повинен зрости до 50%. Кількість полігонів для захоронення твердих відходів до 2030 р. повинна скоротитися з приблизно 5500 застарілих сміттєзвалищ до 100–150 безпечних сучасних об'єктів, що відповідають стандартам ЄС. Від однієї п'ятиповерхівки утворюється приблизно 3000 куб. метрів відходів будівельно-ремонтних робіт [4].

Окремий розділ НСУВ присвячений багатоцільовій відповідальності за оптимальне управління будівельними відходами, що несуть підрядники знесення об'єкту або девелопери (табл. 3.1.). Вони звітують за утилізацію, обробку, переробку та збут отриманих матеріалів.

Підрядник повинен вибрати такий спосіб знесення будівлі, який забезпечить сучасні підходи до утилізації та переробки матеріалів, а також буде відповідати встановленим регуляторним вимогами щодо управління будівельними відходами.

Таблиця 3.1

Проектні вимоги до адміністрування системи управління будівельними відходами на державному та місцевому рівнях

Форма адміністрування	Ключові вимоги
Дозвіл на початок робіт та знесення	видається муніципалітетом за наявності у підрядника детального плану демонтажу та управління будівельними відходами (включає особливості переробки матеріалів будівлі), який є частиною проектної документації для певних категорій або розмірів будівель
Дозвіл для об'єктів обробки та видалення будівельних відходів	видається на переробку будівельних відходів на місцевому чи регіональному (обласному) рівнях відповідно до положень законодавства про муніципальні відходи
Звітування про будівельні відходи та система управління даними	надаються за методичними рекомендаціями щодо звітування перед місцевими/ регіональними органами влади та для підрахунку чисельності операторів, які займаються переробкою та утилізацією будівельних відходів (сюди входять пояснення механізму розрахунку показників ефективності переробки та утилізації)
Механізми контролю та впровадження	пропонуються заходи для підтримки ефективних процедур контролю та вимог до потужностей по переробці будівельних відходів на всіх адміністративних рівнях

Високі екологічні вимоги, значні витрати на вивезення, транспортування та переробку демонтованих матеріалів повинні дати поштовх для їхньої подальшої переробки, зменшення кількості відходів, відправлених на полігони [5].

Цифрові технології змінюють і сфери девелопменту нерухомості та розвитку територій, оскільки формування національної інфраструктури геопросторових даних, створення порядку розроблення, оновлення, внесення змін та затвердження містобудівної документації, створення містобудівного кадастру та Єдиної державної електронної системи в сфері будівництва (ЄДЕССБ), широке використання геоінформаційних систем (ГІС), дозволяють здійснювати просторове планування та управління розвитком територій на засадах сталого розвитку. На етапі проектування об'єктів різної складності усе частіше використовується BIM-моделювання, як засіб контролю і накопичення інформації про об'єкт протягом усього життєвого циклу. Це свідчить про те, що цифровізація вже суттєво впливає на будівельний сектор, змінюючи взаємозв'язки між учасниками будівництва, організаційно-управлінські структури проектів зведення будівель і споруд та трансформуючи будівництва і девелопменту територій. Оскільки цифрові технології вже стали невід'ємною частиною будівельної діяльності, а також просторового планування та управління розвитком територій, то учасники інвестиційно-будівельного процесу мають пристосовуватись до вимог цифровізації, які висуваються під час реалізації будівельних проектів на різних стадіях. Для можливості самооцінювання відповідності рівня цифрового розвитку вимогам окремих проектів, учасники будівництва та інші стейкхолдери мають реалізовувати стратегії цифровізації та адаптувати їх у кожному конкретному випадку до вимог різних проектів, що вимагає додаткових досліджень. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні підходи до розробки стратегій стейкхолдерів будівництва в умовах цифрової трансформації, а також окремі завдання із забезпечення цифровізації будівництва вирішено у працях Ізмайлової О.В. та Ізмайлової К.В. [1],

Зельцера Р.Я. [2-4], Сорокіної Л.В., Гойка А.Ф. [5-6], Ніколаєва В.П. та Ніколаєвої Т.В. [7], Бугрова О.В. і Бугрової О.О. [8], Титок В.В. [9] та інших [10-18]. Незважаючи на значну увагу науковців, що займаються питаннями розвитку будівництва до питань цифровізації, потребують детальної розробки механізми інтеграції цифрових технологій у розрізі реалізації окремих інвестиційно-будівельних проектів та розробка стратегій учасників інвестиційно-будівельного процесу за головними напрямками впровадження цифрових технологій, уточнення переліку пріоритетних для розвитку цифровізації заходів у відповідності до потреб та завдань виконуваних у певний період часу проектів, обґрунтування механізмів взаємодії учасників будівництва, створення теоретичних моделей та практичних розробок у сфері впровадження BIM-технологій, 3-D моделювання, використання дронів для контролю обсягів і якості будівельних робіт, штучного інтелекту тощо у рамках єдиної стратегії розвитку цифровізації учасників проекту, також необхідна розробка етапів реалізації стратегій цифровізації учасників будівництва в контексті потреб та завдань окремого проекту та існуючого рівня цифровізації кожного учасника.

Ринок житлової нерухомості інтегрований у всі сфери економічного і соціального життя суспільства, а його ефективне функціонування суттєво впливає на досягнення оптимального стану економічної системи. Пошук шляхів вдосконалення фінансово-кредитних інструментів та механізмів їх використання є важливою науково-практичною проблемою забезпечення підвищення ефективності функціонування ринку житла.

Її вирішення передбачає вивчення змісту такої ефективності, визначення індикаторів її вимірювання та розробки науково-методичних підходів до її оцінювання, які дозволятимуть здійснювати обґрунтований вибір фінансово-кредитних інструментів на основі порівняльного аналізу їх впливу на забезпечення ефективності функціонування ринку житлової нерухомості. Зауважимо, що загалом ефективність в економічній літературі прийнято вимірювати як співвідношення отриманого прибутку (ефекту) до вкладеного капіталу (витратам). Однак, такий підхід не є релевантним потребам оцінювання

ефективності функціонування ринку житлової нерухомості. Оскільки, як справедливо зауважує М. Ковтун [1], «...складність аналізу проблеми ефективності ринку житла пов'язана з її дослідженням як системи загалом», що виявляється у багатоаспектності проявів такої ефективності як через складну багаторівневу будову самого ринку, так й через різноманіття представлених на ньому учасників.

Багатоаспектність проявів ефективності функціонування ринку нерухомості виявляється у складі критеріїв аналізу цієї ефективності, серед яких можна виділяти економічну, соціальну, ресурсну, технічну, екологічну, інформаційну і податкову ефективність.

Ми погоджуємося із думкою, що ефективність ринку нерухомості, у т.ч. й житлової, є своєрідною інтегральною характеристикою ефективності взаємодії всіх суб'єктів цього ринку [16]. При цьому функціональна дієвість і економічна раціональність такої взаємодії може бути визначена як сукупний рівень досягнення кількох цільових завдань [17, 18]: – обсяги та якість об'єктів нерухомості повинні відповідати вимогам споживачів; – діяльність підприємств, які створюють об'єкти нерухомості, має спиратися на досягнення науково-технічного прогресу, з метою збільшення випуску об'єктів нерухомості у розрахунку на одиницю витрат, а також забезпечувати споживачів її найкращими, новими видами; – діяльність суб'єктів ринку нерухомості має сприяти повному та ефективному використанню інвестиційних ресурсів у нерухомості.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі у ході дослідження отримано такі основні результати:

Обґрунтовано багатозначність змісту категорії «девелопмент нерухомості», яка знаходить свій вияв у трьох самостійних розуміннях: 1) як вид підприємницької діяльності (девелоперська діяльність); 2) як матеріально-технічне якісне перетворення нерухомості; 3) як управлінський процес.

Запропоновано визначення девелоперської діяльності як підприємницької діяльності девелопера, спрямованої на організацію в інтересах замовника сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості.

Запропонований підхід до визначення інвестиційних інструментів, який дозволяє:

- відобразити специфіку такого інструментарію з точки зору його застосування на ринку житлової нерухомості – управління фінансовими потоками, що виражається у певних особливостях житлової нерухомості і пов'язаних з нею прав як об'єктів інвестування, які мають певну споживчу вартість (корисність), яка отримує ринкову оцінку через врівноваження попиту і пропозиції;

- врахувати складність цільового призначення таких інструментів, що виражається у налагодженні взаємовигідної взаємодії, яка передбачає узгодження економічних інтересів різних учасників ринку, їх збалансування і перерозподіл ризиків;

- ідентифікувати роль і призначення фінансово-кредитних інструментів у переліку функцій, які ними виконуються на ринку житлової нерухомості.

Інвестиційні інструменти забезпечення ефективного функціонування ринку житлової нерухомості – це система форм і засобів (знарядь) управління фінансовими потоками інвестиційних фінансових ресурсів, необхідних для будівництва, ремонту, реконструкції, обміну, купівлі-продажу об'єктів житлової нерухомості і пов'язаних з нею прав власності, володіння, користування і розпорядження, а також створенням споживчої вартості таких об'єктів і прав, метою якої є налагодження взаємовигідної взаємодії і активізація діяльності економічних агентів- учасників ринку житлової нерухомості, узгодження і збалансування їх економічних інтересів, мінімізації фінансово-інвестиційних ризиків шляхом виконання акумулюючої, перерозподільчої, трансформаційної, регулюючої та інформаційно-захисної функцій.

Проведене нами дослідження дає підстави вважати, що мета девелопера включає в себе дві взаємопов'язані складові. По-перше, метою девелопера, як і будь-якого іншого підприємця, є отримання ним прибутку від здійснення своєї діяльності. По- друге, в контексті конкретних договірних девелоперських відносинах метою девелопера також є максимальне підвищення ринкової вартості та/або інвестиційної привабливості наявних чи створених об'єктів нерухомості (в тому числі земельних ділянок), що матиме наслідком отримання замовником доходу чи іншої, визначеної ним вигоди. Водночас, цілі девелопера в договірних девелоперських відносинах мають відповідати його меті та можуть полягати в досягненні таких проміжних результатів: – наявність концепції та плану девелоперського проєкту, розроблених з урахуванням проведеного дослідження стану локального ринку нерухомості та перспектив його розвитку; – наявність всіх необхідних дозвільних документів, погоджень, проєктнокошторисної документації, висновків, технічних умов, документального оформлення процесів, дій, прав тощо; – встановлені всі необхідні договірні зв'язки між учасниками, залученими до реалізації девелоперського проєкту та належне виконання відповідних зобов'язань; – забезпечено фінансування у обсягах необхідних для реалізації девелоперського проєкту та повернення інвестицій (вкладів) – при здійсненні інвестиційної

девелоперської діяльності; – вчасне та повне завершення процесу створення чи якісного перетворення об'єктів нерухомості, здача новозбудованої нерухомості в експлуатацію; – набуття майнових прав на нерухомість чи його окремі складові частини інвесторами, покупцями, орендарями тощо; – організація управління (експлуатації) об'єктом нерухомості, створеним чи якісно перетвореним в результаті здійснення девелоперської діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гриценко О. А. Ринок нерухомості: закономірності становлення та функціонування: Автореф. дис. ... д-ра екон. наук. К., 2003. 32 с. 225 12.
Прокопенко В. Ю., Столбова М. А. Нерухомість: дефініція та площини виміру. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 9. С. 39-42.
2. Азарян А. А. Моніторинг ринку офісної нерухомості. Донецьк : Вебер (Донецька філія), 2008. 101 с.
3. Гудзь П.В., Шарова С.В. Теорія і практика розвитку ринку нерухомості регіону. Запоріжжя: Акцент Інвест-трейд, 2014. 246 с.
4. Шибіріна С. Ринок нерухомого майна як економічна категорія та об'єкт статистичного дослідження. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. Серія «ЕКОНОМІКА». 2011. Вип. 123. С. 58-62.
5. Прокопенко В. Ю. Фінансово-кредитні інструменти на ринку нерухомості: дефініційні аспекти. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2014. №1. С. 247-259.
6. Павлов К.В. Теоретико-методологічні положення розвитку інвестиційно-житлових відносин в Україні. URL: <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/12708/3/%D0%9F%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%BE%D0%B2%20%D0%9A.pdf> (дата звернення 24.09.2022)
7. Галаган Д. В. Ринок нерухомості як різновид інвестиційного ринку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 9. С. 19-21.
8. Журавлев Н. В. Экономическая сущность недвижимости в рыночной экономике. Социально-экономические явления и процессы. 2012. №1 (35). С. 68-71, С. 70.
9. Боголіб Т., Карпюк О. Фінансовий ринок /за ред. Т. М. Боголіб. Київ: Корпорація, 2015. 482 с 21. Boyer R. The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets: Farewell to Doctor Pangloss. *Contemporary Capitalism: The*

Embeddedness of Institutions. Hollingsworth J.R., Boyer R. (eds.). Cambridge, Cambridge University Press, 1997. P. 55-93.

10. Сенишин О. С., Дзюбенко Н. О. Теоретичні засади дослідження продовольчого ринку. *Економічний вісник*. 2021. № 2. С. 164–171.
11. Swedberg R. Markets as Structures. *The Handbook of Economic Sociology*. Smelser N., Swedberg R. (eds.). Princeton, 1994. P. 257-260.
12. Павлов В. І., Кривов'язюк І. В. Механізми стимулювання розвитку сучасного ринку нерухомості. *Регіональна економіка*. 2005. №2. С. 67- 75.
13. Галаган Д.В. Статистичний аналіз ринку житлової нерухомості: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.10. К., 2011. 20 с.
14. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. 714 с.
15. Єфіменко І. А. Інституціоналізація ринку нерухомості в трансформаційній економіці: Автореф. дис. ... канд. екон. Наук. – Харків, 2007 – 15 с.
16. Williamson O.E. Transaction Cost Economics and Organization Theory. *Industrial and Corporate Change*. January 2021. P. 77-107.
17. Бережна А.Ю., Особливості формування та прогнозування ринку житлової нерухомості в Україні. URL: <http://eprints.ksame.kharkov.ua/3626/1/> (дата звернення 24.04.2022)
18. Площанський Ю.Б. Стабілізація на ринку нерухомості – позитивна альтернатива стабільній депресії. URL: [http:// www.ukrgr.net/articles/8196.htm](http://www.ukrgr.net/articles/8196.htm). (дата звернення 24.04.2022).
19. Мірошніченко О. В. Регіональні аспекти інвестування об'єктів ринку нерухомості в умовах трансформації економіки: автореферат дис. канд. екон. наук: 08.10.01 / Мірошніченко О. В. Полтава, 2003. 20 с.
20. Завора Т. М. Формування житлової політики регіону: дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.05 / Т. М. Завора. Полтава, 2008. 264 с.

21. Дропа Я.Б. Фінансові інструменти формування ресурсів у національній економіці в умовах глобалізації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С. 682-687.
22. Поляк Н.П. Кредитні інструменти розвитку реальної економіки в Україні: дис. ... кандидата економічних наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». К.: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. 223 с.
23. Канєєва І. І. Торгівля житловою нерухомістю та механізм її удосконалення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. Донецьк: Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. І. Туган-Барановського, 2006. 18 с.
24. Ясинський Г. І. Цінні папери в інвестиційному процесі на ринку нерухомості України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08.. К.: ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т імені Ва-дима Гетьмана», 2009. 20 с.
25. Прокопенко В.Ю. Роль та місце фінансово-кредитних інструментів на ринку нерухомості. *Фінанси, банки, інвестиції*. 2022. №1. С. 20-22.
26. Глущепко В. В. Прокопенко ВМ. Фінансові інструменти іпотечного ринку. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2010. Вип. 2(9). С. 248-258.
27. Деркач М. І., Стукало Н.В. Сучасні детермінанти розвитку фінансових систем країн світу. Дніпропетровськ: Вид-во ТОВ «Типографія Стилль», 2008. 254 с.
28. Івасів Б.С., Комар В.В. Міжнародні ринки грошей і капіталів. Тернопіль: ТНЕУ, 2008. 120 с.
29. Прокопенко В. Ю. Вплив фінансово-кредитних інструментів на попит і пропозицію на ринку нерухомості. *Збірник наукових праць НУДПС України*. 2009. № 2. С. 285–300.
30. Звіт з фінансової стабільності Національного банку України. Грудень 2020. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H2.pdf?v=4

31. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
32. Будівництво-іпотека-інвестиції: основні властивості та цифри. URL: <https://fima.org.ua/budivnytstvo-ipoteka-investychni-osnovni-vlastyvoli-ta-chyfy/>
33. Єзерська В.В. Девелоперська діяльність в Україні під час дії воєнного стану. «Сучасні виклики у розвитку міст та регіонів України» 29 листопада 2022 року: Збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції: Державний податковий університет, Ірпінь, 2023. С. 152-153.