

УДК 332.7(477)

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-1-28-7

О.В. КУЗЬМЕНКО,

*кандидат економічних наук, доцент
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

О.Р. СЕРГЄЄВА,

*кандидат наук з державного управління, доцент
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

А.В. ТЕСЛЄВА,

*здобувач
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

ЩОДО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТУ

У статті розглянуто питання, пов'язані з розвитком ринку нерухомості. Уточнено сутність девелопменту на підставі огляду різних підходів та систематизації матеріалу щодо категорії. Виявлено особливості функціонування ринку нерухомості, у тому числі житлової та офісної нерухомості, як об'єкта статистичного дослідження. Досліджено стан та перспективи розвитку різних сегментів ринку нерухомості. Проаналізовано інформаційно-статистичне забезпечення, обґрунтовано вибір статистичних показників для аналізу ринку житлової нерухомості. Установлено пріоритетні цілі і завдання державної житлової політики, охарактеризовано механізми її розроблення та реалізації. Досліджено динаміку житлового будівництва в Україні і на цій основі окреслено проблеми, що перешкоджають розширенню будівництва нового житла. Розглянуто стан ринку нерухомості у 2015–2018 рр. та 1 кварталі 2019 р. Встановлено тенденції розвитку та динамізм змін на ринку нерухомості. Вивчено структуру ринку з акцентом на посилення попиту на ринку вторинного житла у сфері житлової нерухомості й сегменті офісної нерухомості, зниження попиту на торговельну нерухомість через зміну співвідношення між онлайн і офлайн торгівлею, зростання попиту на складські приміщення. Виділено визначальний фактор фінансового успіху на ринку нерухомості – коливання ціни за квадратний метр. Обґрунтовано фактори впливу на механізми державного регулювання ціни на ринку житлової нерухомості і запропоновано можливі шляхи їх регулювання.

Розглянуто окремі види підприємницької діяльності у сфері девелопменту. Охарактеризовано девелопмент, як бізнес, що охоплює різні види діяльності: від придбання, реконструкції та здавання в оренду існуючих будівель до купівлі невідготовленої землі і продажів ділянок. Розглянуто роботу девелопера, який ініціює і координує діяльність щодо втілення процесів від ідеї, створення, фінансування, організації до реальних продажів нерухомості або її оренди. Окреслено основні ризики створення, реконструкції нерухомості.

На прикладі ринку офісної нерухомості підтверджено перспективність розвитку і успішність функціонування девелопменту. Наведено алгоритм девелопменту офісних приміщень з послідовними кроками, який може бути загальним для ринку нерухомості: аналіз економічної доцільності, проектування, фінансування, будівництво, маркетинг, експлуатація та управління. Виділено принцип девелопменту щодо послідовних кроків до кінцевої цілі – отримання прибутку.

Ключові слова: *ринок нерухомості, девелопінг, розвиток, девелопмент, підприємництво, сегмент, офісний ринок, алгоритм.*

В статті розглянуті питання, пов'язані з розвитком ринку нерухомості. Уточнена сутність девелопменту. Виявлені особливості функціонування ринку нерухомості, в тому числі житлової та офісної нерухомості. Досліджено стан та перспективи розвитку різних сегментів ринку нерухомості. Розглянуто стан ринку нерухомості в 2015–2018 рр. та I кварталі 2019 р. Встановлено тенденції розвитку та динамізм змін на ринку нерухомості. Досліджено структуру ринку. Виділено визначальний фактор фінансового успіху на ринку нерухомості – коливання ціни за квадратний метр.

Розглянуто окремі види підприємницької діяльності в сфері девелопменту. Охарактеризовано девелопмент як бізнес, що охоплює різні види діяльності. Визначено основні ризики створення, реконструкції нерухомості.

На прикладі ринку офісної нерухомості підтверджено перспективність розвитку та успішність функціонування девелопменту. Приведено алгоритм девелопменту офісних приміщень з послідовними кроками, який може бути загальним для ринку нерухомості.

Ключові слова: *ринок нерухомості, девелопінг, розвиток, девелопмент, підприємство, сегмент, офісний ринок, алгоритм.*

Постановка проблеми. Ринок нерухомості сьогодні – складова ринкової економіки країни. Він є джерелом надходження грошових коштів до бюджету та суттєво впливає на формування рівня добробуту. У цьому сенсі оцінювання обсягів ринку житлової нерухомості стає підґрунтям визначення напрямів економічного зростання та величини інвестицій в нерухоме майно. Ринок нерухомості з позиції результативного підходу є системою специфічних відносин, що виникають під час операцій з об'єктами нерухомості. Тому, нерухомість можна розглядати і як специфічний товар, і як фінансовий актив. На провідних світових ринках нерухомість як об'єкт є інвестиційно привабливою за відповідного рівня ризику. Крім того, операції з нерухомістю є надприбутковими завдяки пропозиції з особливими властивостями [1]. У зв'язку з цим виникає потреба у дослідженні ринку нерухомості для встановлення сучасних трендів та подальшого прогнозування його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ринкової кон'юнктури, особливостей розвитку ринку нерухомості досліджувалися у працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Д. Гамільтон [4], К. Дружиніна [10], Р. Мехтієв [1], Р. Пейзер [4], В. Рач [6], О. Рашковський [7], Е. Скакун, [8], І. Чумаченко [10] та ін.

Однак задля уточнення сучасних трендів розвитку та обґрунтування нових характеристик досліджуваного ринку постає необхідність систематизації теоретичної бази та уточнення прикладних аспектів стосовно розвитку вітчизняного девелопменту.

Метою статті є дослідження тенденцій розвитку ринку нерухомості з деталізацією девелопменту в сегменті офісної нерухомості.

Результати дослідження. Як і для будь-якого ринку, для сучасного ринку нерухомості притаманне **введення нових характеристик, категорій**, зокрема, таких, як девелопмент, або за іншою версією девелопмент нерухомості або девелопінг. Їх наповнення за англійським погодженням від Reale state development означає розвиток нерухомості. За різними підходами дослідники найчастіше сприймають «девелопмент» як «підприємниць-

ку діяльність, що спрямована на створення або покращення, вдосконалення об'єкта нерухомості (будівлі, земельної ділянки) для збільшення його вартості та подальшого продажу або оренди» [1]. За іншими поглядами [4], «девелопмент» розглядається як симбіоз понять: як економічна категорія, вид підприємницької діяльності, управлінський процес. З цим слід погодитися, адже на ринку нерухомості концентруються різні види діяльності з продажів, наймання тощо, які реалізуються різними формами підприємництва, і виникає необхідність багатоаспектного вивчення та організації. Р. Пейзер і Д. Гамільтон констатують, що «девелопмент» як форма підприємницької діяльності, реалізується через участь в інвестиційному процесі розвитку об'єктів нерухомості, який складається з ряду дій, зокрема, підбір команди учасників проєкту, дослідження ринку, політика просування, проєктування, будівництво, фінансування, облік, управління майном тощо [1]. Відтак, можемо дійти висновку щодо наявності у цій сфері суттєвих інвестицій з тривалим циклом, що обумовлюють рух потоків грошових коштів. Однак частіше для сфери нерухомості використовуються категорії fee-девелопмент або speculative девелопмент «ризиковий». У першому випадку це діяльність за «за винагороду» щодо організації реалізації проєкту на замовлення інвестора без вкладання власних коштів; в іншому – участь в інвестиційно-будівельному проєкті з інвестуванням власних коштів. Залежно від виду об'єкта нерухомості розрізняють девелопмент будівель та споруд і девелопмент земельних ділянок (landdevelopment) [4]. Є інші погляди [6, 7] на концепцію девелопменту, з якими теж погоджуємося для підтвердження сучасної значущості досліджуваного процесу. Найбільш всебічно, на наш погляд, репрезентовано девелопмент залежно від цільового призначення об'єктів, що використано нами для подальших досліджень. Так, розрізняють девелопмент елітної, бізнес-класу та економ-класу житлової нерухомості, а також девелопмент нежитлової нерухомості, що включає промислову, торговельну та нерухомість розважального і туристичного призначення. На підставі цих узагальнень нами проведено дослідження ринку нерухомості.

Як показує аналіз статистичної інформації, у 2020 р. ринок нерухомості характеризувався активністю та динамізмом (рис. 1).

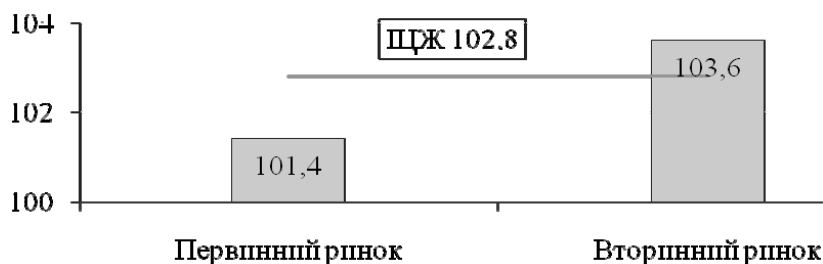


Рис. 1. Індеси цін на житло в I кварталі 2020 р., % до IV кварталу попереднього року [3]

Первинний ринок нерухомості розвивався в основному за рахунок побудови житла у межах міст. Індекс цін на житло (ІЦЖ) у I кварталі 2020 р. становить 102,8% до цін IV кварталу 2019 р. На первинному ринку житла ціни зросли на 1,4%: на двокімнатні – на 0,4%, трикімнатні – на 3,1%, однокімнатні квартири – на 1,7%.

На вторинному ринку житла ціни зросли на 3,6%: на однокімнатні – 3,9%, двокімнатні – 3,4%, трикімнатні квартири – 3,6%. Найбільшу популярність у власників нерухомості мають проекти «місто в місті» із лікарнями та розважальними закладами, дитсадками, школами.

Однак ситуація, що склалася сьогодні у зв'язку з обмеженням пересування, негативно вплинула на ситуацію на досліджуваному ринку. Ситуацію на ринку житлової нерухомості може змінити відкриття доступних іпотечних кредитів для населення. Наразі відсотки за іпотечними позиками для населення становлять 18–23% річних, що впливає на зниження споживчого попиту [3]. У разі зниження іпотечної ставки у 2020 р. до 14–15%, а згодом – до 10–13% річних привабить потенційних покупців до придбання житла в кредит, але в той же час призведе до підвищення ціни квадратного метра.

Ще одним фактором зниження ефективності будівельної галузі є непрозорі схеми залучення коштів інвесторів у будівництво, корупційні ризики, нестійке правове поле, труднощі в отриманні дозвільних документів, високі банківські відсоткові ставки. Ураховуючи високу ризикованість вкладень у нове будівництво, банки більш охоче надають кредити на квартири вторинного ринку або на здані в експлуатацію будинки, що підвищує вартість житла на вторинному ринку. Для збільшення привабливості забудовники змушені будуть або знижувати ціну квадратного метра або пропонувати доступні довгострокові розстрочки.

Поряд із цим попит на житло залишається, й у недалекому майбутньому можна очікувати поступового зростання цін на квадратні метри житлової нерухомості, особливо у великих містах.

Слід виділити ще й такий тренд ринку нерухомості, пов'язаний із збільшенням попиту на офісну нерухомість, основним сегментом якої є ІТ-компанії, які швидко зростають і розширюються. Так, у 2019 р. 43,5% договорів оренди офісної нерухомості було укладено сектором інформаційних технологій і телекомунікацій. Зростає попит на великі консолідовані якісні площі, отже, вільних площ стає менше, що впливає на фінансові характеристики ринку [6].

Таким чином, можна дійти висновку, що найбільш динамічно розвивається ринок офісів як за рахунок нових компаній, так і тих, хто розширюють бізнес (рис. 2) [9].

Незважаючи на збільшення офісних площ, частка вільних приміщень для офісів класу «А» становить 4,3%, класу «В» – 6,3%. Найбільш популярною є модель full service office, розширена до меж бізнес-центру. За цією моделлю орендар отримує оргтехніку, ІТ-підтримку, кур'єрську службу, рецепцію, бухгалтерські та юридичні послуги, охорону. Щодо тенденцій, то до 2030 р. 30% офісної нерухомості у світі перейде на формат full service office, цікавий, у тому числі, для власників офісних центрів через отримання додаткових доходів від продажів супутніх послуг [3].

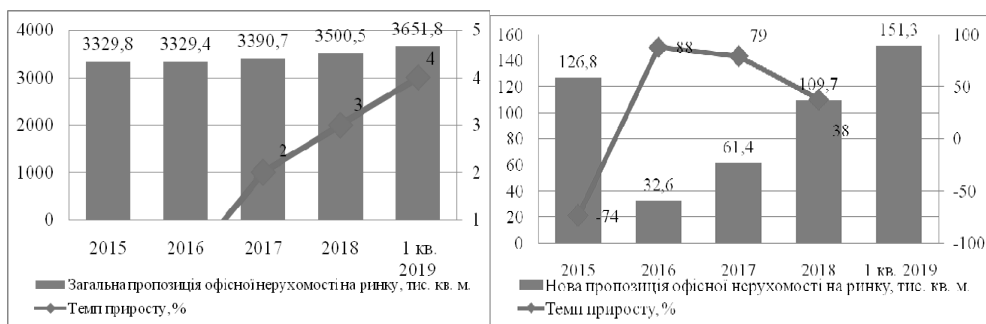


Рис. 2. Динаміка пропозицій офісної нерухомості у 2015–2018 рр. та I кв. 2019 р., тис. кв. м

Одним із трендів ринку нерухомості стає вплив зміни форматів роздрібною торгівлі, збільшується питома вага електронної торгівлі. За різними джерелами [3], у короткостроковій перспективі 20–25% товарів буде реалізуватися онлайн. Однак поки процес купівлі-продажів сфокусовано в традиційних магазинах. Для підвищення привабливості торговельної нерухомості девелоперам доведеться шукати різні шляхи залучення орендарів, наприклад, на стадії будівництва залучати відомі міжнародні бренди, які після відкриття забезпечуватимуть великі потоки відвідувачів. У разі ж прискорення розвитку електронної комерції, збільшиться попит на складські приміщення, пропозиція яких поки що незначна, а тому зростатимуть орендні ставки.

Ситуація на ринку нерухомості впливає на перебіг фінансового ринку та фінансові показники учасників ринку.

Тож, спираючись на попередні висновки, основою для ухвалення рішення щодо функціонування на ринку нерухомості є дослідження ситуації на ринку та аналіз його стану.

Розпочати слід з дослідження попиту на ринку. У разі, якщо є попит на офісні приміщення, то попередньо потрібно здійснити вибір ділянки під будівництво та обґрунтувати проектне рішення щодо діяльності в такому сегменті ринку. При виявленні незадоволеного попиту на окремому сегменті визначити джерела його збільшення. Доцільним є для вивчення ринкової ситуації залучення маркетингової фірми для збору інформації про орендарів і будівлі, розташовані в різних місцях. Важливим є дослідження тенденцій щодо сегментації ринку нерухомості. Не менше значення має репутация девелопера, тому формування його іміджу стає вирішальним завданням [2].

Як приклад розглянемо алгоритм девелопменту офісних приміщень (рис. 3). За сукупністю кроків до продажів і експлуатації визначається послідовність діяльності девелопера. Зокрема на I етапі під час дослідження ринку, вивчаються співвідношення між попитом і пропозицією для визначення кон'юнктури ринку за рівновагою ціни на квадратний метр. На II етапі для аналізу приміщення і оточення розглядаються гіпотези освоєння за оцінкою відповідності ринку та оцінкою економічної ефективності, щоб у подальшому розробити рекомендації щодо вибору концепції реалізації конкретно-

го проекту. На III етапі розглядаються шляхи та інструментарій просування проекту щодо позиціонування його серед цільової аудиторії, яка досліджується і сегментується за визначеними критеріями. Важливим є IV етап, де розробляється фінансово-правове забезпечення, оскільки обґрунтування джерел грошових коштів для реалізації проекту девелопменту офісних приміщень є визначальним поряд з матеріальними і трудовими ресурсами. Після обґрунтування ресурсів і можливості провадження девелопменту приймається рішення щодо продажів, а потім експлуатації офісних приміщень.

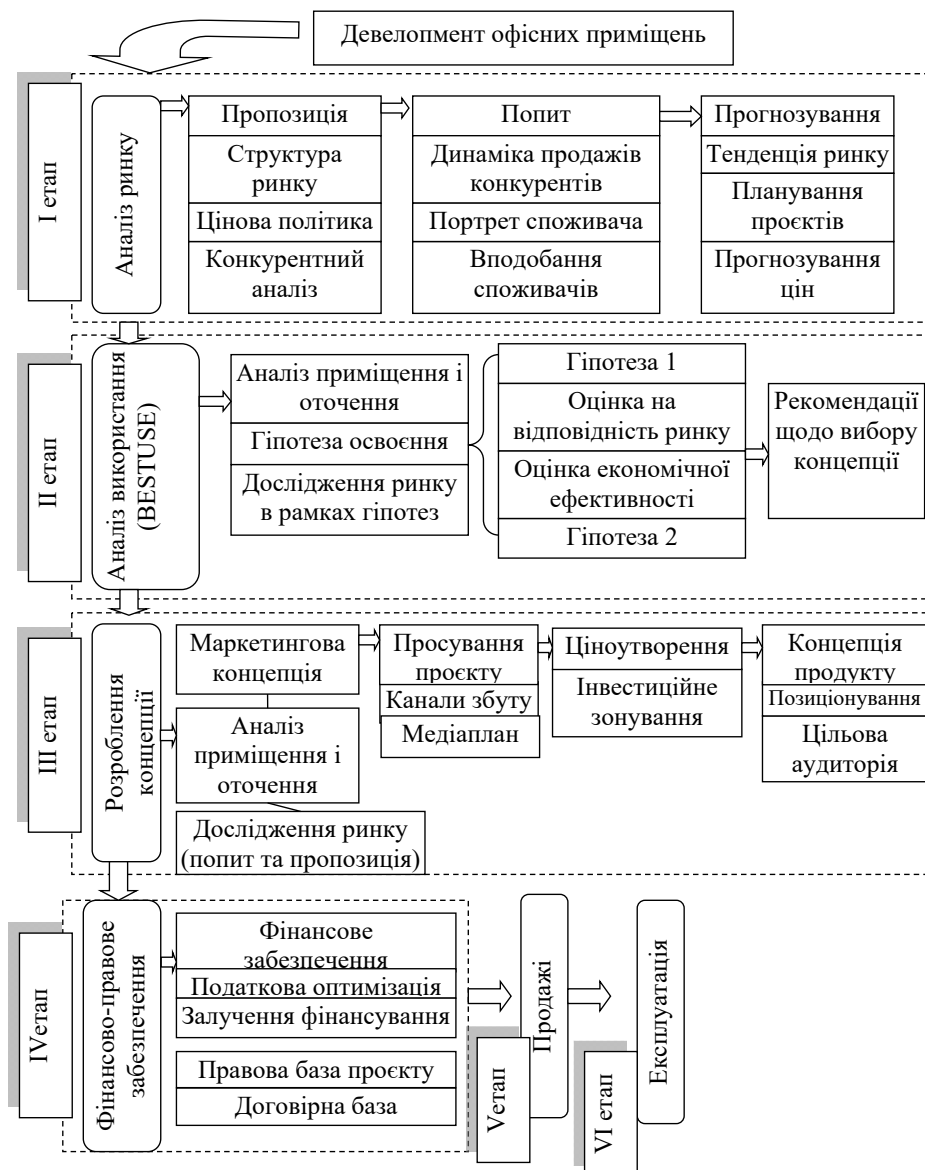


Рис. 3. Алгоритм девелопменту офісних приміщень

Але слід погодитися з [8] стосовно того, що мають бути альтернативні варіанти девелоперських проектів, що відповідають спільним вимогам замовника та девелопера як учасників ринку нерухомості.

Дослідження попиту на офісні приміщення базується на вивченні суб'єктів – потенційних орендарів офісних приміщень. Далі слід дослідити прогнозоване зростання зайнятості населення як фактор зростання попиту на офісні приміщення. Ще одним фактором залучення компаній до оренди офісних приміщень є пропозиція приміщень, що мають переваги у розташуванні та відповідають запитам потенційних орендарів [9].

До основних мотивів пошуку компаніями нових приміщень слід віднести: розміщення нових співробітників або нової філії; експансія існуючого бізнесу на нову територію; поліпшення якості офісних умов; зведення розрізнених відділень в єдину будівлю; поліпшення корпоративного іміджу. Для девелоперів це дозволяє підвищити рівень продажів, розширити клієнтську базу і поліпшити емоційний настрій співробітників.

У процесі аналізу ринку слід звертати особливу увагу на те, чи представлені на ньому, в першу чергу, головні офіси, регіональні відділення або філії. Це потрібно для визначення типу орендаря, якого залучатиме девелопер, оскільки важливими є глибина офісних приміщень, ширина коридорів, парковок і додаткової інфраструктури.

Великі організації, наприклад, зацікавлені в першу чергу в ефективному використанні приміщення. З іншого боку, на ринку, де переважають невеликі корпоративні головні офіси, для орендаря більш важливими будуть зовнішній вигляд будівлі, наявність, наприклад, приміщень для відпочинку або закладів харчування і можливість відрізнятись від конкурентів.

Вимоги до приміщення залежать від переваг потенційних орендарів щодо площі на одного співробітника. Загальноприйнято, що у середньому ця площа становить орієнтовно 20 кв. м, але може варіюватися залежно від посади, кількості працівників в одному приміщенні тощо.

Для дослідження конкурентного ринку зазвичай використовують інформацію про зайнятість ринку або окремого його сегмента за територіальною ознакою. Офісні приміщення конкурують з іншими будівлями, розташованими поруч. Критерії вибору (орендна плата, додаткова інфраструктура, паркування тощо) суттєво відрізняються, а отже, реалізованим буде проект з більш прийнятними для потенційних споживачів умовами, зокрема, співвідношення між ціною і якістю девелопменту.

Від ринкового рівня орендної плати прямо залежить попит на приміщення. Спостерігається закономірність: за порівняно невисокої орендної плати приміщення використовується менш ефективно на противагу ситуації, коли орендна плата висока, а обсяг вільних площ обмежений. У той самий час прогресує тренд, коли скорочується площа на одного співробітника. Це, з одного боку, не впливає на розмір орендної плати, а з іншого, – призводить до зменшення розміру робочих і офісних зон співробітників. З цієї позиції потрібен більш суворий контроль щодо дотримання роботодавцями чинних норм.

В останні роки проблематичним стало оцінювання чистої орендованої площі, а тому інформація про ситуацію на офісному ринку приміщень і по-

точні потреби орендарів стає базою як вихідної оцінки приміщень, так і пропозиції офісних приміщень, що важливо для девелопера в частині формування адекватного вимогам часу і рівня платоспроможного попиту проекту девелопменту. Зокрема, це стосується місця розташування, площі будівлі, орендної плати за квадратний метр, умов договору оренди та інших супутніх характеристик, що використовуватися для визначення ринкової ніші, у якій буде конкурувати проект пропозиції.

Ще одним напрямом діяльності в сегменті офісної нерухомості є суборенда, коли здаються приміщення, які формально вже перебувають в оренді, а відтак, складають конкуренцію з проектами девелопменту. Це обов'язково потрібно враховувати.

Сьогодні великі офісні ринки характеризуються якістю, розміром орендної плати, розташуванням і величиною орендованих площ. У ході взаємовідносин суб'єктів ринку прослідковується протиріччя: орендарі зацікавлені у зручних для них за розмірами приміщеннях, а девелопери – залученні одного великого орендаря.

Висновки. На підставі аналізу ринку нерухомості виявлено нові тренди його розвитку. Зокрема, ринок нерухомості вирізняється динамізмом розвитку, при цьому його обсяг коливається залежно від економічної ситуації; змінюється структура ринку з акцентом на посилення попиту на ринку вторинного житла у сфері житлової нерухомості та сегменті офісної нерухомості; зниження попиту на торговельну нерухомість через зміну співвідношення між онлайн і офлайн торгівлею, при цьому зростає попит на складські приміщення. Визначальним фактором для фінансового успіху на ринку нерухомості є коливання ціни за квадратний метр. На прикладі ринку офісної нерухомості можна стверджувати про перспективність розвитку і успішність функціонування девелопменту.

Список використаної літератури

1. Девелопмент нерухомості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Мехтиев Р. 5 правил для формування положительного іміджа девелопера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/ru/openmind/20207177-5-pravil-dlya-formirovaniya-polozhitelnogo-imidzha-developera>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Пейзер Р. Професійний девелопмент нерухомості: Інструкція ULI з ведення бізнесу / Р. Пейзер, Д. Гамільтон. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 592 с.
5. Перспективи ринку нерухомості. Що очікувати у 2020 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://goo.su/17RI>
6. Рач В.А. Категорійний апарат проекту девелопменту нерухомості / В.А. Рач, О. Шарова // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2008. – № 2 (26). – С. 40–50.
7. Рашковський О.А., Девелопмент як принципово нова концепція організації інвестиційного процесу [Електронний ресурс] / О.А. Рашковський //

Державне управління. Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 5. – С. 106–108. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/5_2016/21.pdf

8. Скакун Е.В. Сучасні методи прийняття рішень в девелоперських моделях організації будівництва / Е.В. Скакун // **International Scientific Practical Conference of Young Scientists «BUILD-MASTER-CLASS 2016»**, 16–18 of November 2016. Київ : KNUGA, 2016. – Р. 162–163.

9. Чем отличается застройщик от девелопера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dengi.ua/realty/299788-Chem-otlichaetsja-zastrojcsjik-otdevelopera>

10. Чумаченко И. Девелопмент нерухомості: сутність и перспективи правового регулювання. [Електронний ресурс] / И. Чумаченко, К. Дружина. – Режим доступу: <https://goo.su/17Ri>