

НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Андрєєва В.А.,

*к.е.н., доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,*

e-mail: AndriievaVA@krok.edu.ua,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6357-3063>

Конвісарова Л.М.,

*студент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,*

e-mail: KonvisarovaLM@krok.edu.ua

Для України сьогодні характерна безліч економічних проблем, властивих країні, яка розвивається в напрямку ринку. Багато з них позначаються досить нестандартно, своєрідно. У першу чергу це відноситься до девелопменту комерційної нерухомості.

Появу девелопменту необхідно пов'язувати з активним розвитком ринку нерухомості, коли замовники почали приділяти увагу не лише кількісним характеристикам проекту, але і якісній складовій, коли постала необхідність реалізації збудованого об'єкта з максимальною вигодою. В Україні зародження девелопменту нерухомості як самостійного виду бізнесу припадає на 1998 – 2000 рр. З кожним роком кількість девелоперських компаній зростає, але досить часто їх ототожнюють з іншими учасниками ринку нерухомості, а саме: будівельними компаніями, компаніями з управління нерухомістю та консалтинговими компаніями.

З розвитком ринку нерухомості в Україні з'явилася професія – девелоперське підприємство.

Саме слово девелопмент - development в його первинному значенні перекладається як розвиток. Девелопмент означає розвиток нерухомості - проведення будівельних, інженерних та інших операцій над нерухомим майном, що ведуть до якісних змін в землі, будівлях і спорудах.

Аналіз досвіду випереджаючого розвитку економічно розвинених країн світу дозволяє зробити висновок, що забезпечення динамічного зростання та ефективного інноваційного розвитку економіки вимагає впровадження принципово нових методів і механізмів підтримки економічних суб'єктів, які стимулюють зростання інноваційної активності та впровадження її результатів у практичну діяльність підприємств та організацій. У країнах-лідерах світової економіки понад 75–80 % зростання валового внутрішнього продукту припадає на долю інноваційних наукомістких товарів і технологій, саме ту основу, яка формує принципово нову несировинну модель економіки – «економіку знань».

Як показує практика, наявна тісна залежність між станом ринку нерухомості та макроекономічним розвитком держави, тому стан першого є своєрідним індикатором тенденцій в економіці: як що на ринку нерухомості ситуація погіршується, то незабаром настане погіршення ситуації у

національній економіці, навпаки, – за поліпшенням ситуації на ринку нерухомості настане підйом у національній економіці.

Ринок нерухомості як складова частина ринкового простору має властиві йому закономірності:

- циклічні коливання активності й цін разом з економічними, інвестиційними та іншими циклами;

- зв'язок з іншими ринками (валютним, фондовим), який сприяє руху капіталу на ринок нерухомості й зростанню цін на об'єкти нерухомості при зниженні дисконтної ставки, прибутковості цінних паперів, темпів інфляції національної валюти, а також підвищенні її курсу щодо інших валют;

- формування цін на основі рівноваги попиту та пропозиції або залежність тенденцій зміни цін від співвідношення попиту і пропозиції [1].

Розвиток ринку нерухомості є передумовою появи нових суб'єктів на цьому ринку, серед яких слід виділити девелоперські компанії.

Виникнення та розвиток девелопменту як нового професійно-підприємницького виду діяльності, як нової моделі ведення бізнесу відбувається в прямій залежності зі становленням ринку нерухомості. Якісні зміни в цьому секторі економіки стали суттєво кардинальними, так як в радянські часи сфера організації та фінансування капіталовкладень відносилась до числа найбільш контрольованих та централізованих. При переході до ринку в країні зник будівельний комплекс та виникла будівельна сфера економіки. Будівництвом, як видом підприємницької діяльності, стали займатися підприємства та організації інших галузей економіки, що є звичайною практикою для західних країн. Саме на цьому етапі почався процес формування девелопменту як інтегрально структурно інновації на ринку нерухомості в Україні із суміжних напрямків підприємницької діяльності в сфері нерухомості, інвестицій та будівництва. Свідомою виникнення первинного ринку нерухомості є поява ринково орієнтованих забудовників – девелоперських фірм. Це були будівельні організації, замовники, підрядники радянських часів, які раніше за інших відчували на собі зміни, пов'язані з припиненням централізованого фінансування житлового будівництва, та залишились без постачальників та споживачів. Будівельні фірми повинні були самостійно вирішувати проблему свого виживання на ринку, займаючись пошуком найбільш вигідних об'єктів та їх реалізацією, залученням фінансування, будівництвом та продажем нерухомості.

Ринок девелоперських послуг почав розвиватися у нашій державі із середини 90-х років ХХ століття. На початковому етапі девелопери надавали послуги переважно із реконструкції існуючих об'єктів, невисокої вартості таких, що швидко окуповуються.

Девелоперські послуги (які самі компанії, що займались девелопментом нерухомості) були на той час рідкістю, та й прибутки від них на той час були невисокими. І це очевидно, адже при зростанні вартості об'єкту нерухомості дохід девелоперської компанії у грошовому виразі зростає. Починають з'являтися перші девелоперські компанії – «XXI сторіччя» (1999 р.), ТММ (1992 р.), HCM Group (1998 р.), АВЕК (1996 р.), ТОВ "First Ukrainian

Development Limited" (1992 р.), ТОВ «Макрокап Девелопмент Україна» (1997 р.) та інші.

Другий етап, зростання попиту на нерухомість у 2002-2005 роках, призвів до певного «девелоперського буму». Цей етап характеризується також появою так званих «псевдо девелоперів», або «спекулятивних девелоперів». Ці компанії фактично нічого не будували, а лише придбавали земельні ділянки, отримували обмежену кількість дозвільної документації і продавали об'єкти майбутнім інвесторам. Цей період став перехідним, від неякісних об'єктів в нерухомості досучасних торговельних бізнес-центрів, житлових будинків, котеджних заміських містечок. Замовник, маючи вибір серед об'єктів будівництва, значну увагу надає якості об'єкта.

Прийняття в 2005 році Закону України «Про іпотеку» створило для фінансових установ правове поле для більш безпечної та прозорої діяльності на ринку нерухомості. Це дало можливість банкам істотно наростити портфель іпотечних кредитів у 2006-2008 роках і успішно «розіграти» ринок житлової нерухомості.

В цей час зростає попит на девелоперські послуги, адже вже стало цікавим залучення девелоперських компаній не тільки на початковому етапі будівництва, а і в управлінні об'єктом після завершення будівництва. Відсутність конкурентів серед девелоперів дозволяла більшості з них диктувати свої умови для замовників. Що, в свою чергу, призвело до зростання капіталу девелоперів, адже маючи власні фінанси, наявні земельні ділянки, збудовані об'єкти, що дає їм можливість заробляти на здачі в оренду об'єктів, вони стають лідерами на ринку нерухомості. Тому на цьому етапі розвитку можна було спостерігати приховану діяльність девелоперів – відсутність конкурсів і тендерів, що дозволяють на різних стадіях реалізації проекту залучати різних учасників, відсутність спеціалізованих спілок, спеціалізованих засобів масової інформації, орієнтованих на просування конкретних проектів [6, с. 7].

Таким чином третім етапом розвитку девелоперських послуг в Україні є період з 2006 р. по 2008 р., період становлення, який умовно називають етапом інвесторів. Він характеризується: а) значними обсягами іноземних інвестицій в Україну, про що свідчать масштаби купівлі української нерухомості закордонними компаніями – турецька Demir Group (бізнес-центр «Подол Плаза» ум. Київ), американська NCH Advisors Inc (бізнес-центр «Міленіум» та універмаг «Україна» ум. Київ), австрійська GLD Invest Group (логістичний комплекс у Київській обл. «Kuehne + Nagel») тощо. Хоча й присутня підвищена зацікавленість з боку інвесторів на цьому етапі девелоперської діяльності, проте нових об'єктів мало, вони вводяться в експлуатацію повільно [7, с. 44]. Збільшення пропозицій на ринку нерухомості все ж незадовольняло в повній мірі попит, а ставало більш актуальним питання вдалого вибору для інвестора, враховуючи можливість вибору надійного забудовника. Отже, нагальним стало питання наявності на ринку нерухомості девелоперів, якіб надавали повний перелік девелоперських послуг за своєю сутністю.

Четвертий етап бере свій початок з 2009 року по 2016 рік – спад. Діяльність девелоперських компаній супроводжується світовою кризою, та

також бойовими діями на сході України. Отже, ринок нерухомості перебуває у депресивному стані, хоча в окремі короткі періоди часу спостерігалися мало прогнозовані різно векторні незначні коливання попиту та цін. У зв'язку із скороченням обсягів кредитування, підвищенням відсоткових ставок за уже наданими кредитами, скороченням обсягів земельних ресурсів, невчасним зведенням об'єктів будівництва більшість девелоперських компаній неліквідні.

Необхідно зазначити, що функціонування девелопменту фактично поза правовим полем призвело до існування суттєвих проблем у здійсненні девелоперської діяльності. За нинішніх реалій девелоперська діяльність в Україні ще далека від західних стандартів. Про це свідчать наступні особливості:

1. Непрозорий ринок землі, складна і довготривала процедура оформлення необхідної дозвільної документації.

2. Ефективності девелопменту в Україні частково перешкоджає необдуманна економічна стратегія інвесторів, які звертаються до послуг девелоперів не на початковій стадії реалізації проекту (коли девелопер має можливість запропонувати найбільш ефективні рішення), а вже на стадії виникнення проблем, які необхідно вирішувати.

3. Про недоліки девелопменту в Україні свідчать також різні механізми інвестування. Так, західні девелопери не розпочинають реалізацію проекту до укладення хоча б одного договору з майбутнім великим орендарем нерухомості або до знаходження стабільного джерела зовнішнього фінансування. В Україні ж девелопери, як правило, на початковій стадії реалізують проекти самостійно, і тільки потім шукають фінансових партнерів, орендарів чи покупців.

Наступний етап з 2016 року по 2019 рік це активізація девелопменту. По-перше, в той час активність інвесторів забезпечував викид на ринок нерухомості великих обсягом заставних активів. Це дозволило деяким гравцям істотно наростити активи і навіть стати лідерами в деяких сегментах нерухомості. Починаючи з 2014 року по нинішній час практично повністю відсутнє кредитування девелоперських проектів. Всі проекти комерційної нерухомості, які зараз знаходяться на етапі будівництва або на етапі активного проектування розвивалися виключно за рахунок власного капіталу. Функціонуючі об'єкти, які були закредитовані до 2014 року і не могли обслуговуватися, вже продані. Тому зараз божевільного скидання активів точно очікувати не варто.

Коронакриза застала український ринок нерухомості в період підйому. Протягом 2019 року з'явився інтерес до ринку з боку нових інвесторів, готових вкладати навіть по \$100 млн в проект, чого не було зафіксовано в період 2017–2018 рр.

Активність зараз проявляють приватні локальні інвестори, які мають обсяги переважно від \$5 до \$20 млн. Саме такі українські гравці не хочуть тримати гроші в банках, а вважають за краще отримати певний актив, який генерує стабільний дохід. Іноземні фонди не зникли, вони аналізують, придивляються до проектів. При відсутності глобальних потрясінь надалі, активність, ймовірно, може відновитися протягом наступного року. Розглянемо

ситуацію детальніше. «Готуйте кеш для кризи» — повторюють відомі бізнесмени, інвест аналітики та банкіри. Це найкращий час для інвестування. Пандемія коронавірусу подарувала нам чергову кризу та, закономірно, багато хто приготувався купувати активи за зниженою ціною. Інституціонали на глобальному ринку зараз розглядають нерухомість як найбільш стійкий варіант для інвестицій, зокрема, з метою збереження капіталу, в порівнянні з волатильним фондовим ринком, при якому вартість компанії може змінюватися драматично через різке падіння вартості акцій.

Через півроку після початку карантину в Україні вартість об'єктів — навіть тих, які пропонувалися на продаж на відкритому ринку — практично не змінилася. Інвестори, які розглядають активи для покупки, після ретельного вивчення об'єктів розуміють — ціни дещо просіли, рівень доходів незначно впав, термін окупності виріс, але не драматично. «Світ не буде колишнім» — це, певно, найпоширеніший вислів сьогодення. Дохід від здачі приміщень в оренду є одним із головних показників, що визначає вартість об'єкта комерційної нерухомості. В карантинний період він суттєво просів, а період відновлення, за деякими прогнозами, займе рік чи більше. Попередні кризові періоди обвалювали ціну комерційної нерухомості в Україні приблизно на 50%.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

1. Дослідження процесів девелопменту на ринку комерційної нерухомості дозволило виявити базові причини: зі сторони попиту — недостатня частка аутсорсингових послуг, низька інтегрованість логістики в Україні та у міжнародному вимірі; зі сторони пропозицій — дефіцит дешевих інвестиційних ресурсів (приватних інвесторів, бюджетних, банківських), низька привабливість для глобальних/міжнародних девелопелів.

2. Розвиток ринку комерційної нерухомості в Україні істотно залежатиме від динаміки розвитку економіки країни загалом, її інтеграції у загальноєвропейські структури та привабливості цього ринку для девелоперських організацій.

3. Дуже важливим чинником слід вважати швидке формування позицій та політики держави щодо створення інтегрованої логістичної системи країни із чітким позиціонуванням її вузлових об'єктів — логістичних центрів.

4. Перспективним напрямом досліджень вважаю обґрунтування засад державної політики у сфері девелопменту та закріплення важливих норм його у законодавчих актах.

Список використаних джерел:

1. Площанський Ю.Б. Стабілізація на ринку нерухомості — позитивна альтернатива стабільній депресії... / Ю.Б. Площанський [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrgr.net/articles/8196.htm>.
2. Максишко Н. К., Шаповалова В. О. Нерухомість як об'єкт економічного аналізу та математичного моделювання / Н. К. Максишко, В. О. Шаповалова // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання Академії муніципального управління [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=976>
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // Офіційний вісник України від 28.03.2003 — 2003 р. — № 11. — С. 7

4. Закон України "Про іпотеку" від 05.06.2003 № 898-IV // Офіційний вісник України від 25.07.2003 – 2003 р. – № 28. – С. 56
5. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 № 1560-XII. [Електронний ресурс] : Оф. сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
6. Кузнецова Н. Девелоперы, ваш выход! / Н. Кузнецова // Белый девелопмент. – 2007. – No 4. – С. 6-10.
7. Драгун Д. Трезвый расчет очарованного странника / Драгун Д., Арутюнян Н., Евланчик С. // Компаньон. – 2006. – No 5. – С. 44-46
8. Воронін В.О. Аналітика ринку нерухомості: методологія та принципи сучасної оцінки: [монографія] / В.О.Воронін, Е.В. Лянце, М.М. Мамчин. – Львів: видавництво "Магнолія 2006", 2014. – с. 304.
9. Фридман, Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости : пер. с англ. / Дж. Фридман, Н. Ордуэй. – М. : Дело Лтд, 1997. – 425 с. 2. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.3. / С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
10. Проблеми законодавчого регулювання ринку нерухомості України. [Електронний ресурс] : Оф. сайт Рахункової палати України. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=10252811