

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЗАРУБІЖНИХ ІНВЕТОРІВ З ПИТАНЬ ВИКОРИСТАННЯ ТА РОЗВИТКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

Рух України на шляху до Європейської інтеграції потребує відповідних змін в економіці регіонів. Придніпровський регіон має розвинений промисловий комплекс, який переживає певні структурні перетворення з моменту набуття Україною самостійності. Визначення тенденцій розвитку ринку нерухомості України, а саме Придніпровського регіону, потребує окремого дослідження.

Мета статті — розглянути тенденції розвитку ринку нерухомості України та прибутковість залучення коштів іноземних інвесторів у цей сектор економіки.

Одним з найбільш привабливих та прибуткових секторів економіки регіону та України взагалі є ринок нерухомості.

Керований розвиток регіону передбачає певні програми економічного та соціального розвитку. До Придніпровського регіону історично належать Запорізька та Дніпропетровська області, які завдяки великому промислому потенціалу, високому науково-технічному потенціалу входять до інвестиційно-привабливих регіонів України.

Слід визначити, що Запорізька область знаходиться серед лідерів із залучення прямих іноземних інвестицій. В економіці працює 7% загального обсягу прямих іноземних інвестицій України, що дозволяє Запорізькій області посідати четверте місце серед регіонів України.

В умовах росту економіки інвестиції в нерухомість — справа дуже перспективна і прибуткова, але багато в чому — ризикова.

Ринок нерухомості — це не тільки житло, але й офіси, готелі, магазини, складські й виробничі приміщення, гаражі, спортивно-розважальні комплекси, інші об'єкти нежилого фонду. Звичайно всі ці об'єкти, призначені для виробництва, торгівлі, сфери послуг тощо, іменують єдиним терміном — «комерційна нерухомість», припускаючи тим самим, що основне призначення її — одержання прибутку [1].

Положення в секторі комерційної нерухомості значною мірою залежать від «клімату» в державі й суспільстві, від змін законодавства й політики. Прибуток залежить від такої величезної кількості різних чинників, одне перерахування яких може зайняти не одну сторінку. Починаючи від місця розташування і

призначення конкретного об'єкта, до порядності і запобіжності майбутніх орендарів. Переустаткування підвалу в інтернет-кафе — це одна історія... А переустаткування колишнього хлібного магазину в бутик — це вже зовсім інша історія. Висновки, що напрашуються під час розгляду кожної з них, зовсім не обов'язкові для інших історій. Іншими словами, вкладення засобів у комерційну нерухомість припускає наявність відповідних знань, а також ретельно пророблених планів з її ефективного використання. Але і цього в багатьох випадках буде недостатньо. Якщо об'єкт престижний (наприклад, готель високого чи класу бізнес-центр), то потрібні величезні засоби. Для їхньої мобілізації необхідні фахівці, відповідна інфраструктура, організація, а головне — чіткі «правила гри», впевненість інвесторів, що й через багато років ці правила не зміняться в гірший бік. Усі ці питання є не тільки складними, але й делікатними. Наприклад, різке скорочення виробництва у центрі Києва й використання територій, що звільнилися, для офісних центрів і готелів, далеко не у всіх киян викликає захват. І переклад квартир, розташованих на першому поверсі, у нежилий фонд теж не всі схвалюють. Але обговорювати й осмислювати подібні проблеми потрібно; оскільки без цього важко змінити стереотипи багатьох киян; важко залучати вагомі інвестиції в комерційну нерухомість [2]. Деякі з цих проблем обговорювалися на міжнародній конференції «Нерухомість в Україні: Інвестиції. Іпотечне кредитування. Київ 18—19 листопада 2006 р.». Відразу підкреслимо головне: сумнівів у привабливості Києва і його ринку нерухомості для вкладення засобів наші представники на конференції не почули. Немає їх і в тезах доповідей. Зате є чимало утішних слів про Київ. Ось слова одного з керівників Головного керування будівництва, архітектури й дизайну міського середовища м. Києва Андрія Миргородського: «Київ сьогодні — найцікавіший будівельний майданчик серед усіх радянських країн. Я абсолютно переконаний у цьому, оскільки володію даними про прибутковість і вартість інвестицій у різних містах. Думаю, що таку тенденцію ми не втратимо ще років п'ять...». Особливо підкреслювалася привабливість сектора комерційної нерухомості. Наприклад,

Порівняльна таблиця строків окупності проєктів комерційної нерухомості

Вид нерухомості	Строк окупності в Україні	Строк окупності в Європі
Торгова	3-5 років	10-15 років
Офісна	5-8 років	12-15 років
Готельна	7-12 років	14-16 років
Складська	8-15 років	15-17 років

голова правління інвестиційної компанії «XXI вік» Лев Парцхаладзе заявив: «Зараз прибутковість ринку нерухомості в Україні дуже приваблива. За оцінкою міжнародних фахівців прибутковість комерційної нерухомості тут досягає 60% залежно від якості проєкту і сегмента нерухомості з урахуванням входу і виходу з бізнесу» [3].

Одночасно доходи девелоперів в Україні значно вищі, ніж у багатьох інших європейських країнах. Іноземні доповідачі не заперечували подібні заяви, хоча й відзначали багато труднощів для припливу інвестицій з-за кордону. Але, навіть не дивлячись на ці труднощі, іноземні інвестори приходять у Київ з дуже солідними грошима й великими планами. Причому спрямовуються вони насамперед у сектор комерційної нерухомості, вважаючи його більш надійним місцем для розміщення капіталів. Наприклад, Rizzy Andani, що скромно представився як «Investore», затверджував, що «...при всіх складнощах, комерційна нерухомість залишається набагато надійнішою, ніж житлова нерухомість». Поки, зважаючи на все, основну увагу іноземні інвестори приділяють торгової нерухомості [4].

Основні причини такої орієнтації, на наш погляд, такі: попит в Україні (і особливо в Києві) на сучасну торгівлю нерухомість істотно перевищує пропозицію; могутнім іноземним корпораціям, що створили торгові центри і мережі по усьому світі, набагато простіше й легше створювати в нас супермаркети, ніж вітчизняним бізнесменам; наскільки нам відомо, створення мережі супермаркетів у регіонах, де конкурентів не так і багато, а економіка й купівельна спроможність населення зростають, відповідає стратегічним планам цілого ряду корпорацій; вигода від подібних вкладень. Найбільше наочно цю вигоду можна відчутти, порівнюючи ефективність фінансових вкладень у різних країнах. Ось порівняльна таблиця термінів окупності проєктів комерційної нерухомості в Україні й у Європі, що була наведена в доповіді директора девелопментської фірми «Castle Development» В. Кирилко [5].

Тому торгова експансія іноземних фірм в Україні

дуже помітна. І це відзначали доповідачі. За словами Л. Парцхаладзе, зараз заповнити вільний сегмент квапляться такі фірми і торгові мережі, як Патерсон, Metro Cash & Carry, Billa, Spar. І не тільки вони. Заявили про своє бажання прийти на ринок: ІКЕА, VP Market, Hit, Migros, Пятерочка. У наступному ешелоні доповідач очікує ще «більш сильних гравців» — Ашан, Carrefour, Wall Mart і ін.

Схоже, що вітчизняні торговці поступаються позиціями світовим корпораціям. І це дуже засмучує. Але, з іншого боку, якщо світові корпорації прагнуть будувати в Києві супермаркети, то, значить, вірять у постійне зростання доходів наших громадян. Може, і громадянам України настав час вкладати засоби в подібну нерухомість!? А то адже спохватимось, коли навколо будуть одні іноземні вивіски. І це стосується не тільки супермаркетів, але й готелів, офісних центрів. Затребуваність є скрізь. І вільні капітали, що мають намір прийти сюди, схоже, є дуже істотні. От слова «Investore» Rizzy Andani: «Потенційна кількість інвесторів величезна, але для їхнього залучення необхідні інвестиційні інститути, що змогли б до мінімуму знизити ризик інвестицій. Багато інвесторів, що бачать привабливість українського ринку нерухомості, бояться вкладати наявні кошти через бюрократичні перешкоди і політичну нестабільність, що спостерігається».

У більшості окремо взятих вітчизняних інвесторів засобів для реалізації дорогих проєктів поки немає. Так, може, є нагода згадати слова «разом нас багато, нас не подолати»... Може, варто обговорити нам шляхи створення акціонерних товариств, що займаються будівництвом висококласних готелів, офісних і торговельно-розважальних комплексів!? Тим більше, що й у нашої влади є амбіційні плани щодо освоєння дуже неквалях територій у центрі Києва й уздовж Дніпра (насамперед — заводських і промислових територій). А в містах-супутниках Києва, напевно, знайдуться місця для створення оптово-дистрибуційних центрів, орієнтованих не тільки на Київ і Україну, але й на інші країни. Уже якщо ми вкладаємо мільярди в розвиток

транспортних магістралей і в Бориспільський аеропорт, якщо ми перетворюємо Київ у міжнародний транспортний вузол, то настав час вводити у свій лексикон і свідомість такі терміни, як «логістична нерухомість» (тобто оптово-дистрибуційні центри, що перерозподіляють потоки товарів). Як свідчить світова практика, такі центри дають не тільки істотний прямий прибуток, але і змінюють у кращий бік інфраструктуру цілих регіонів, створюють додаткові робочі місця. Та й податки від них надходять дуже солідні. Щоб було зрозуміло, про що мова, наведемо такий приклад. Квіти з усього світу вечірніми і нічними авіарейсами перевозять спочатку в Амстердам, там продають на спеціалізованому ринку, а вдень літаками й автотранспортом розвозять по усьому світі оптовим покупцям. І Амстердам, зважаючи на все, має з усього цього непогані доходи [5]. Отож, якщо подивитися на карту, Київ і Бориспіль знаходяться на дуже перспективному світовому перехресті, і при відповідному політико-економічному прагненні могли б стати опорною точкою у світовому перерозподілі товарно-вантажних потоків. Нехай, не квітами. А, наприклад, апельсинами і валянками (для початку). А далі й інші товари з'являться. Але мрії мріями. Плани повинні ґрунтуватися на обліку реалій, обліку світового досвіду, а також на створенні сприятливого інвестиційного клімату і стабільної законодавчої бази. Тому зараз велика увага приділяється аналізу особливостей вітчизняної законодавчої бази, що регламентує відносини в галузі нерухомості [8].

Висновки, що відносяться до комерційної нерухомості, досить неоднозначні (утім, як і сама законодавча база). Основна проблема носить принциповий характер: неврегульованість земельних питань. Вкласти гроші в об'єкт, що знаходиться на «чужій» чи на «невідомо чийй» землі, — справа в багатьох випадках, м'яко говорячи, сумнівна. Але це лише один аспект проблеми. Відсутність прав на землю дуже утруднює одержання кредитів. І це при тому, що мало в кого вистачає власних грошей для створення рентбельного об'єкта комерційної нерухомості. Тому без кредитів нові об'єкти комерційної нерухомості або просто не створюються, або створюються по типу поліетилено-фанерних закусокних в узбіччя дороги. У світі ж типовий сценарій будівлі будь-якого об'єкта нерухомості на «своїй землі» приблизно такий. Під заставу землі банк видає кредит на котлован і фундамент. Після закінчення першого етапу, банк під заставу землі з фундаментом видає більш солідний кредит (наприклад, на будівлю перших двох поверхів). Потім під заставу всього цього видає ще більший кредит... І так до того моменту, поки об'єкт не буде цілком побудований, обладнаний і не почне приносити прибуток. Тобто, маючи в приватній власності землю, можна за допомогою банківських кредитів побудувати й обладна-

ти дуже дорогий об'єкт. При цьому і банк мало чим ризикує, оскільки в будь-який момент часу вартість застави порівняна з величиною кредиту [1].

Правова неврегульованість багатьох земельних відносин — не єдина проблема. Є ще, на жаль, величезна маса інших проблем і перешкод, що істотно утруднюють участь інвесторів (і вітчизняних, і іноземних) у будівництві й експлуатації дорогих об'єктів комерційної нерухомості. Перелічити всі проблеми ми, природно, не беремося. Але деякі, досить істотні, постараємося прокоментувати [8]. Схоже, що законодавча і центральна виконавча влада поки не дуже розуміють необхідність створення механізмів, що дозволяють концентрувати засоби дрібних інвесторів у різних секторах комерційної нерухомості. Та й київська міська влада, схоже, не схильна розглядати сотні тисяч співвітчизників, що мають невеликі нагромадження, як потенційних інвесторів своїх амбіційних проектів. Чомусь чекають, що з'явиться хтось, хто от так запросто викладе кілька десятків мільйонів у п'ятизірковий готель. Невже міська влада (разом із близькими до них комерційними структурами) сама не може розробити відповідні проекти і необхідні обґрунтування? І цими проектами-обґрунтуваннями залучити гроші киян. І не тільки їх. Понесуть гроші кияни, напевно, з'являться й численні девелопери (тобто компанії, що ініціюють і супроводжують будівельні проекти на всіх етапах від проектування до експлуатації). І стануть ці девелопери вкладати свої гроші в київську нерухомість. А також будуть залучати (в усьому світі!) гроші банків, страхових компаній, пенсійних фондів... Тим більше, що ті самі шукають, де б надійно і з вигодою розмістити на довгі роки свої мільярдні резерви. Природно, солідні інвестори кому завгодно гроші не довірять.

Девелопери повинні бути солідними, з відомим світовим ім'ям. От що з цього приводу підкреслював на конференції Rizzy Andani: «Важливо, хто виступає ініціатором проекту: переваги в сформованих девелоперських командах, що мають історію успіху. Справа в тім, що ризики, з якими зіштовхується інвестор на ранніх стадіях проекту, завжди мають специфіку, через що і не підлягають детальної систематизації. Тому визначальним чинником є репутація команди... У випадку роботи з «новим» партнером, інвестування в проект, як правило, виробляється на більш пізніх стадіях». Ці слова можна сприймати як раду київській владі і вітчизняній фінансово-промисловій еліті самим починати роботу над проектами дорогих об'єктів. Солідні іноземні капітали прийдуть до нас лише після того, як будуть складені, погоджені й затверджені всі необхідні документи, коли буде впевненість, що все законно, що спроби призупинити, переглянути, дати зворотний хід і т. д. у майбутньому не виникнуть. Але й цього мало. Побудувати великий об'єкт — це лише частина справи. Цим об'єктом

необхідно буде грамотно керувати. І через рік, і через десять, і через сто років. Тобто, починаючи будь-яку кампанію із залучення інвесторів, необхідно чітко розписати всі нюанси, зв'язані з керуванням об'єктом, з одержанням прибутку і дивідендів. Найменший «копійчаний» сумнів — і інвестиції зменшуються на мільйони... Саме тому основне фінансування дорогих об'єктів нерідко починається лише на етапі, коли утворене зв'язування «інвестиційна компанія» + «керуюча компанія». Вважається, що тільки в цьому випадку інвестиційні ризики можуть бути мінімізовані. Наявність подібного зв'язування дозволяє застрахувати об'єкт майже на повну вартість, а також знайти «крайнього» при невиконанні зобов'язань і компенсувати збитки. Ці обставини в багатьох випадках є визначальними для різного роду пенсійних, страхових і соціальних фондів, коли основною вимогою є надійність розміщення засобів. На жаль, Україна ще не на тім рівні, щоб відповідати цим стандартам, але йдемо ми саме в цьому напрямку. Правда, повільно. Тому світові інвестори, хоча й відзначають привабливість нашого ринку нерухомості, але поки бояться робити серйозні вклади, обґрунтовано побоюючись законодавчих пробілів, бюрократичних перешкод, політичної і соціальної нестабільності. Отже, основна надія зараз на вітчизняних інвесторів, причому на різних, від «олігархів» до старих, що зберігають гроші на похорон. От утворюються зараз пенсійні фонди, що акумулюють гроші, які необхідно буде виплачувати через багато років.

Комерційна нерухомість — цілком гідне розміщення подібних засобів. І це не тільки в нас, але і в усьому світі. До речі, і банки в усьому світікладають частину своїх засобів у великі торгові й офісні центри (що крім усього іншого дозволяє їм брати участь у керуванні, а також «ненав'язливо» залучати до своїх клієнтів частину орендарів). Але особлива надія зараз на сотні тисяч «простих» людей, що думають, куди б прибудувати свої заощадження. Правда, для мобілізації подібних засобів необхідно проробити досить складну підготовчу роботу, зв'язану з розробкою зрозумілих і привабливих проектів, а також формуванням відповідної суспільної думки. Але саме тут у київської влади є такі серйозні козирі й важелі, як земельні ресурси, особливо поруч із Дніпром, а також на територіях промзон у центрі Києва. Трьох-, чотирьох- і навіть п'ятизіркові готелі там були б цілком доречні. З огляду на постійно зростаючий інтерес до нашої країни, можна прогнозувати, що при відповідній роз'яснювально-захоплюючій і організаційній роботі багато людей уклали б у подібні проекти свої кровні. І, напевно, не прогадали б.

Таким чином, для створення сприятливого інвестиційного клімату, його стабілізації, потрібен час, що буде сприяти розвитку міжнародного інвестиційного співробітництва.

Література

1. **Економіка** нерухомості : підручник // А. М. Асаул, І. А. Брижань, В. Я. Чевганова. — К. : Лібра, 2004. — 304 с.
2. **Формування** ринку землі в Україні // В. П. Галушко, Ю. Д. Білик, А. С. Даниленко та ін. за ред. А. С. Даниленко, Ю. Д. Білина. — К. : Урожай, 2002. — С. 95.
3. **Секьюритизація** у сфері програм фінансування будівництва // Фінансовий ринок України. — 2006. — № 8 (22). — С. 26.
4. **«Інвестиційні фонди на ринку комерційної нерухомості»** // Фінансовий ринок України. — 2005. — №3 (17). — С. 28.
5. **Статистичний** щорічник України на 2003 рік. — К. : Державний комітет статистики України, 2004. — 568 с.
6. **Статистичний** щорічник: Запорізька область в 2003 році. — Запоріжжя : Запорізьке обласне управління статистики, 2004. — 231 с.
7. **Статистичний** щорічник: Запорізька область в 2005 році / за ред. Головешка В. П. — Запоріжжя : Головне управління статистики в Запорізькій області, 2006. — 508 с.
8. **Указ** Президента України «Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні» № 512/2007 від 12.07.2007 р. // Урядовий кур'єр. — 2007. — № 136. — С. 57—58.

Шарова С. В. Проблеми інвестиційної активності зарубіжних інвесторів з питань використання та розвитку нерухомості України

В роботі розглянуто тенденції розвитку ринку нерухомості регіону. Визначено, що одним з головних напрямів розвитку повинно стати пошук інноваційно-інвестиційної діяльності та залучення коштів іноземних інвесторів у нерухомість України.

Ключові слова: інвестиції, ринок нерухомості, фактор часу.

Шарова С. В. Проблемы инвестиционной активности зарубежных инвесторов в вопросах использования и развития недвижимости Украины

В работе рассмотрены тенденции развития рынка недвижимости региона. Определено, что одним из главных направлений развития должно стать оживление инновационно инвестиционной деятельности и привлечение средств иностранных инвесторов в недвижимость Украины.

Ключевые слова: инвестиции, рынок недвижимости, фактор времени.

Sharova S. V. Problems of investment activity of foreign investors are in questions of the use and development of the real estate of Ukraine

Progress of market of the real estate of region trends are in-process considered. Certainly, that a revival innovative of investment activity and bringing in of facilities of foreign investors must one of main directions of development become in the real estate of Ukraine.

Key words: investitions, housing market, time factor.