

ЧОМУ БАНКІРИ
БОЯТЬСЯ
НЕРУХОМОСТІ

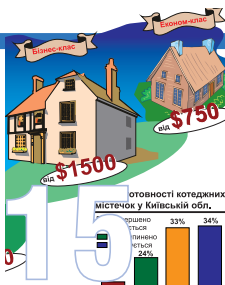
стор.



10

ЗАМІСЬКІ КРАЄВИДИ
ВСЕ ЩЕ ЗНАДТО
ДАЛЕКІ ВІД ПОКУПЦЯ

стор.



БУДІВЕЛЬНИКАМ
НЕ ДО ІННОВАЦІЙ

стор.



16

УРЯДОВИЙ КУР'ЄР

СПЕЦІАЛЬНИЙ ВИПУСК

Будівництво
і нерухомість

ЧЕТВЕР, 7 ЖОВТНЯ 2010 РОКУ

№1

ПРЯМА МОВА

МИКОЛА АЗАРОВ:

«Відновлення докризових темпів будівництва — це національний проект на найближчі п'ять років»



Прем'єр-міністр України

Нові міста — сателіти Києва

Київ і Київська область підписали меморандум про співробітництво. Активізацію цього процесу ініціював Президент України Віктор Янукович. У рамках згаданої угоди планується разом вирішувати проблему будівництва житла, реалізовувати спільні проекти, заявив перший заступник голови Київської міськадміністрації Олександр Попов. Уже є пропозиції від інвесторів, які готові будувати практично нові міста або невеликі селища чисельністю п'ять-шість тис. жителів. Інвестиційний потенціал Києва і області налічує десятки мільярдів доларів у найближчий період — три-п'ять років. Голова Київської області держадміністрації Анатолій Присяжнюк підтвердив, що область готова надавати земельні ділянки під такі проекти.

ЦИФРА

6400000

млн кв. метрів житла здали в експлуатацію будівельники України в 2009 році. Це на 40% менше, ніж у докризовому 2008 році. Такі ж темпи і залишаться

Криза перевірила забудовників на міцність



НОВОБУДОВИ. Ринок нерухомості найбільше постраждав через світову економічну нестабільність. «Урядовий кур'єр» з'ясував, чи скоро будівельники «одужають».

стор. 12

Бізнес-центри стануть готелями?

ОФІСНА НЕРУХОМІСТЬ. На українському ринку — надлишок офісних приміщень. А після введення в експлуатацію нових бізнес-центрів ця проблема ще більше загостриться

Світлана БОРИСОВА
для «Урядового кур'єра»

За оцінками компанії Colliers International, обсяг нових пропозицій офісних приміщень (класу А, В і С) у Києві за підсумками першого півріччя 2010 р. був майже у п'ятеро менший, аніж за аналогічний період 2008 р. — усього лише близько 30 тис. кв. м. Такий незначний рівень пропозиції пояснюється нерівномірністю введення в експлуатацію заявлених у цьому

році бізнес-центрів. Як зазначають у компанії DTZ, ще з кінця 2008 р. девелопмент більшості великих офісних проектів у столиці через економічну кризу припинився. За словами експертів, масове відновлення проектного фінансування у сегменті будівництва бізнес-центрів очікується не раніше 2011-2012 рр. Обсяг нової пропозиції цього року перебуватиме на рівні 2005 р. — у межах 110-130 тис. кв. м.

З кожним введеним в експлуатацію бізнес-центром шанси їхніх

власників заробити на орендарях стають дедалі нереальнішими. Причина — різке скорочення попиту на офісні площі через інвестиційну непривабливість України для іноземних роботодавців. Якщо ще два роки тому частка закордонних компаній, їхніх філій та представництв як орендарів бізнес-центрів становила близько 70% (офіси класів А і В розбирали, немов гарячі пиріжки), то зараз вона скоротилася до 30%.

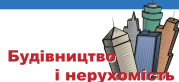
«Активні гравці, які поглинають якісні офіси, з ринку майже зник-

ли — одні закрили своє представництво, інші здали площі в суборенду», — пояснює Віталій Бойко, директор компанії «Українська торгова гільдія». Як результат, бізнес-площі (за винятком класу А) залишаються нині мало затребуваними орендарями, оскільки українські компанії продовжують економити на приміщеннях і не поспішають повертатися з промислових зон «до цивілізації».

І хоча частка вільних офісних приміщень з кризового показника у 19% зараз скоротилася до 15%,

однак, на думку аналітиків, це досить багато. Крім того витрати на будівництво БЦ на відміну від ТЦ тільки зростають. Якщо у 2007-2008 рр. бізнес-об'єкти у Києві пропонували в оренду зазвичай без оздоблення, то з 2009 р. винаймачі уже не хочуть витрачатися на облаштування приміщень. Тому вони орендують офіси з базовою обробкою — пофарбованими стінами, підвісними стелями, освітленням і підлоговим покриттям.

стор. 13



ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ

Чому банкіри бояться нерухомості

ПРОГНОЗ. *Топ-менеджери комерційних банків сподіваються повернути іпотечне кредитування. Але не раніше ніж через рік-півтора, та ще й за досить жорстких умов*

Катерина УЖ
для «Урядового кур'єра»

Банківське кредитування потроху починає оживлятися. З минулої осені частково відновилися позикові програми для великих корпоративних клієнтів та малого і середнього бізнесу. Влітку на ринок знову вийшло автокредитування. Серед банків навіть є такі сміливці, які ризикнули реанімувати споживче кредитування. І лише про іпотеку вони кажуть потупивши очі. За їхніми власними словами, це вид кредитування, на який чи не найбільше очікує і ринок, і сама банківська система. Але до його відновлення система наразі не готова. Насамперед фінансово.

Ринок, якого немає

«Іпотека — це «довгі» гроші, кредити на 10-15 років. Водночас зараз банки мають переважно «короткі», депозитні кошти, розміщені у них максимум на рік. Лише фінустанова, що отримують підтримку від своїх материнських груп чи мають доступ до інших зовнішніх позик, можуть собі дозволити цей вид кредитування», — пояснює Ярослав Колесник, голова правління банку «Форум» (входить до німецької групи Commerzbank). За його словами, саме завдяки субординованому боргу, виданому «Форуму» на 7 років, банк має можливість відновити іпотечні програми. З листопада там можна буде отримати кредит на житло під 17,99% річних за умови сплати 30% вартості нерухомості.

Проте переважна частина навіть тих банків, які мають «довгі» гроші, поки що обережно говорять про відновлення іпотеки. «Не реально кредитувати те, ціну чого не можна спрогнозувати на найближчі 3-5 років», — каже Дмитро Зінков, голова правління OTP Bank.

Його підтримує і Олена Малинська, голова прав-



Деякі банкіри запевняють, що з початку 2011 року кредити на житло подешевшають

ління Енергобанку: «Поки не буде державної підтримки, доки ДІУ (Державна іпотечна установа — Ред.) не почне знову фінансувати, іпотека не повернеться». Утім експерт додає, що шанс отримати позик сьогодні є у покупців нового завершеного житла. «Але кредитувати під котловани вже ніхто не буде, банки згодні давати кошти тільки для купівлі житла у зданих в експлуатацію об'єктах», — попереджає вона. За прогнозами експерта, у повному обсязі іпотечне кредитування може повернутися на український ринок не менше ніж через півтора-два роки.

Тим не менше, деякі банки почали повертати до переліку своїх кредитних продуктів іпотеку. І хоча, як кажуть самі банкіри, нині іпотечні програми — це здебільшого декларація

намірів, а реально отримати позик на житло можуть одиниці, цікавою є динаміка, з якою змінювалася кількість представлених на ринку житлових кредитів та їхні умови.

За даними Української національної іпотечної асоціації (УНІА), на початок III кварталу 2010 р. позики на житло давали 23 із 176 банків. Діапазон ставок складав від 17% до 27% (інтегральна ефективна ставка — близько 22-23% річних). За підсумками II кварталу середній розмір кредиту для придбання квадратних метрів на вторинному ринку складав 275 тис. грн (\$34,8 тис.).

Але найцікавіше те, що попит українців на житлові позики цьогоріч не зріс, як того можна було очікувати, а навпаки — зменшився. Так, за даними УНІА, якщо на початку квітня 2010 р. кількість іпотечних догово-

рів становила 430 тис., то вже у липні їх було на 8 тис. менше. Відповідно знизився і загальний обсяг іпотечних позик на балансах банків — зі 101 млрд грн до 97,8 млрд грн.

«Попри збільшення кількості фінустанов, які пропонують іпотеку (на початку року їх було всього 7), тенденція скорочення кредитів для купівлі житла в активах банків зберігається», — підтверджує Павло Матіяш, виконавчий директор УНІА.

Не відсотком єдиним

Але у прохолодному ставленні українців до іпотеки немає нічого дивного. Окрім майже нерелеванних вимог до позичальника з точки зору рівня зарплати (звісно, офіційної) та наявності ліквідного заставного

майна (у більшості випадків — знову таки нерухомості), самі умови кредитів нині виглядають не надто привабливими. Здавалося б, ставки за півроку начебто впали: з 25-27% до 20-22% — середні показники на ринку. Але додаткові виплати та комісії, які закладені у більшість іпотечних продуктів, роблять житлові кредити необґрунтовано дорогими.

Приміром, майже в усіх іпотечних кредиторів існує одноразовий збір у розмірі 0,5-0,3% позики. А у деякого — ще й щомісячна комісія, яка різко збільшує реальну ставку у порівнянні з номінальною (вона є у Фольксбанку, Кредобанку та Морському транспортному банку). Тому ретельність під час ознайомлення з договором іпотеки не завадить.

Крім того позичальнику доведеться розщедритися

на страхування житла (від 0,16% до 0,5% його вартості на рік) і на недешеве страхування життя (від 0,3 до 1,3% від залишка за кредитом на рік), яке сьогодні вимагають чи не всі банки, що пропонують іпотеку. Також покупцям квартири у кредит доведеться одноразово сплатити держмити та пенсійний збір (в обох випадках — по 1% від ціни житла), вартість оформлення договору застави (0,1% вартості квартири) та послуги нотаріуса (400-1600 грн).

Але на цьому витрати не закінчуються. У більшості банків, що пропонують іпотеку, експертна оцінка вартості нерухомості — платна послуга, що коштує 300-1000 грн. А ось титульне страхування у розмірі 0,3-0,4% від тіла кредиту присутнє сьогодні лише у трьох банків із 17, що видають кредити на житло.

Надія-2012

Чи варто сподіватися на значне зниження вартості іпотечного кредитування у найближчі 2-3 роки, протягом яких банкіри прогнозують масове повернення на ринок житлових позик? Щодо цього питання думки експертів різняться.

За словами Олександра Сугоняки, президента Асоціації українських банків, аби ставки іпотеки у гривні опустилися до економічно і психологічно прийнятного 1% на місяць (12% річних), у фінансовій та бюджетній системі України має відбутися ціла низка структурних змін. «По-перше, інфляція повинна бути у межах 5% річних, а по-друге, у банків мають з'явитися «довгі» активи», — каже він.

Хоча Ярослав Колесник упевнений, що падіння ставок іпотеки неминуче і відбуватиметься вже з початку 2011 р. «Банки сьогодні мають збиткову ліквідність, а тому активний вихід на ринки кредитування, зокрема й іпотечного, для них єдиний вихід», — переконаний голова правління банку «Форум».

ТОП-10 програм з кредитування житла

Назва програми	Банк	Строк кредитування	Ефективна ставка	Вид платежів	Щомісячні комісії
Вторинний ринок	Форум	15 років	17,95%	стандарт або ануїтет*	ні
Вторинний ринок	Фольксбанк	15 років	19,99%	стандарт	ні
Вторинний ринок до 1995 року	Укрсіббанк	15 років	22%	стандарт або ануїтет	ні
Вторинний ринок (10 років)	БМ Банк	10 років	23%	стандарт або ануїтет	ні
Вторинний ринок	UniCreditBank	30 років	24%	ануїтет	так
Вторинний ринок	БМ Банк	15 років	24%	стандарт або ануїтет	ні
Вторинний ринок житла (15 років)	Ерсте Банк	10 років	24,49%	стандарт або ануїтет	ні
Вторинний ринок (10 років)	Мега Банк	20 років	25%	стандарт або ануїтет	ні
Вторинний ринок	Укрсоцбанк	20 років	25%	стандарт або ануїтет	ні
Вторинний ринок	Universal Bank	20 років	26,45%	стандарт або ануїтет	ні

Дані: «Урядовий кур'єр» * Ануїтет — графік виплат, що становить рівновеликі грошові виплати через однакові проміжки часу протягом певного періоду.

Скільки дійсно обходиться купівля житла у кредит

Спробуємо поррахувати, скільки насправді коштує квартира, придбана у кредит. Мінімальна вартість однокімнатної квартири у столиці нині становить близько \$50 тис. Мінімальний аванс на ринку — 30%. Тож для купівлі у кредит такої квартири потрібно мати щонайменше \$17 тис. (аванс \$15 тис. + держмити та пенсійний збір — \$1000 (1%*50000+1%*50000) + одноразова комісія близько \$525 (~1,5%*35000) + страхування житла та життя на перший рік близько \$255 (~0,3*50000+~0,3*35000) + нотаріус та експертна оцінка близько \$170 + оформлення договору застави \$50 (0,1%*50000).

Що доведеться сплачувати щомісяця за придбання кредитного житла? Беремо найдешевшу програму з авансом у 30% та фіксованою ставкою на 10 років. Ставка 22% річних, одноразова комісія 1%, інших зборів немає, страхування житла — 0,3% його ціни, страхування життя позичальника — 0,6% залишок за кредитом; держмити, пенсійний збір та договір застави — стандартні, нотаріус та експертиза — 1000 грн.

Отже, купуючи найдешевшу київську квартиру вартістю у \$50 тис., позичальнику доведеться мати на руках \$16,85 тис., а його щомісячні виплати становитимуть за ануїтетної системи 5,8 тис. грн. При цьому страхові виплати на другий рік кредитування становитимуть 2,4 тис. грн. або 200 грн щомісячно. Отже, такий кредит потягне на 6 тис. грн щомісяця протягом 120 місяців.

До речі, найдешевший нині 15-річний кредит з 30% авансом за перерахунку дає щомісячних виплат ненабагато менше, ніж зазначений десятирічний — 5,5 тис. грн.

«Ми маємо відновити довіру населення до інвестування у будівництво»

Голова правління Державної іпотечної установи
Віктор МИРГОРОДСЬКИЙ



Коли «УК» звертався до банкірів із питанням, коли ж відновиться іпотечне кредитування, більшість відповідали, що без підтримки Державної іпотечної установи (ДІУ) найближчим часом це практично неможливо. Тому ми не могли не запитати керівництво ДІУ, чи є у них можливість допомогти будівельній галузі і реанімувати іпотеку.

УК Які головні завдання сьогодні вирішує ДІУ? Чи має установа підтримати будівельну галузь і відновити іпотечний ринок України?

— Донедавна — в результаті дій попереднього уряду — ДІУ займалася придбанням квартир для безкоштовної їх передачі населенню. Хоча спочатку це була фінансова компанія другого рівня з рефінансування іпотечних кредитів. Сьогодні керівництво ДІУ має на меті повернути установі саме цю її функцію, щоб вирішити завдання із забезпечення доступності українців до довгострокових житлових позик.

Ринки будівництва та іпотеки взаємопов'язані. Тому через підтримку будівельної галузі (добудову незавершених об'єктів) ми маємо відновити довіру населення до інвестування у будівництво, зокрема за рахунок коштів іпотечного кредиту.

ДІУ, починаючи з IV кварталу 2010 р., відновлює операції з рефінансування первинних кредиторів для кредитування:

— забудовників з метою завершення ними будівництва об'єктів житлового призначення;

— фізичних осіб для придбання житла у будинках, завершення будівництва яких здійснюється за підтримки ДІУ.

Це дозволить, з одного боку, забезпечити добудову незавершених об'єктів, а з іншого — створити попит на житло після введення будинку в експлуатацію, зокрема за рахунок іпотечних позик.

УК Якими ресурсами Ви сьогодні оперуєте? Чи їх достатньо,

щоб вирішити проблему незавершеного будівництва?

— Ми плануємо надати 2 млрд грн, що будуть отримані як поповнення Статутного капіталу ДІУ. Це наша потенційна ресурсна база, на яку можна орієнтуватися до кінця 2010 р. Звичайно, цих коштів недостатньо для повного вирішення проблеми незавершеного будівництва. Але це вже база для забезпечення реалізації державної підтримки та створення умов відновлення ринку будівництва та ринку іпотечного кредитування в Україні.

УК На яку суму ДІУ вже здійснила рефінансування іпотечних кредитів за поточний рік? Чи є позитивна динаміка у порівнянні з минулим роком? Яку

ДОСЬЄ «УК»

Віктор МИРГОРОДСЬКИЙ. Народився 3 березня 1962 р. у м. Донецьку. Отримав дві вищі освіти: у 1987 р. закінчив Київський державний університет ім. Т. Г. Шевченка за спеціальністю «романо-германські мови та література»; у 1996 р. закінчив Донецький державний університет за спеціальністю «фінанси та кредит». З 1992 р. працює у банківській сфері. Обіймав керівні посади у Першому українському міжнародному банку, Альфа-банку, Промекономбанку. З 2005 р. працював у ВАТ «ПКП «Металіст» на посадах фінансового, генерального директора.

суму плануєте залучити в останні місяці року?

— ДІУ не функціонує поза ринком іпотечного кредитування. Якщо в цілому портфель житлових позик у банківській системі має негативну тенденцію, то і портфель рефінансованих ДІУ кредитів є віддзеркаленням цього. Поряд із цим, ринкова частка ДІУ у загальному портфелі іпотечних кредитів, наданих у національній валюті, залишається на рівні 4%. Але у міру того як Україна виходитиме з фінансової кризи, ми плануємо активізувати рефінансування іпотечних позик у межах наявних ресурсів. Це стосується як останніх місяців 2010 р., так і далекого майбутнього.

УК Чи буде розміщувати ДІУ облігації у цьому році?

— За Законом України «Про державний бюджет України на 2010 рік» передбачено надання державної гарантії за облігаціями ДІУ у сумі 2 млрд грн. Якщо таку гарантію нададуть, то через 60 днів після її отримання ДІУ готова розпочати розміщення своїх облігацій, гарантованих державою. А випуск іпотечних облігацій ДІУ цього року не планується.

УК З якими банками ДІУ співпрацює? На яких умовах? Чи стали вони більш жорсткими?

— Сьогодні нашими партнерами є 84 банки зі 176. А саме: 16 із 18 банків 1-ї групи, 12 із 19 банків 2-ї групи, 12 із 21 банку 3-ї групи та 44 зі 118 банків 4-ї групи відповідно до класифікації НБУ за активами. Із системи рефінансування ДІУ було вилучено 5 банків у

зв'язку із їх ліквідацією — Укрпромбанк, Трансбанк, «Арма», «Дністер», Банк регіонального розвитку.

Встановлення більш жорстких вимог, які діють нині у деяких фінустановах (стосовно вимог наявності першого внеску, додаткового страхового забезпечення тощо), є недоцільними з огляду на перспективу. Тому Стандарти ДІУ, які вже перевірені часом щодо вимог до розміру першого внеску (не менше 25%), встановлених обмежень суми кредиту в залежності від місця розташування житла (від 75 тис. грн до 1 млн грн), розміру необхідної суми доходів родини, залишаються незмінними.

УК Чи вирішені питання щодо проблемних активів у деяких банках?

— Якщо Ви розумієте під проблемними активами іпотечні кредити, які були рефінансовані ДІУ у банках, що ліквідуються, то для нас вони не є проблемними. Кожна видана цими банками та рефінансована ДІУ житлова позика тимчасово обслуговується самою Установою до визначення ДІУ резервного обслуговуючого банку.

Окремо можемо сказати щодо виданого кредиту банку «Надра»: питання вирішується у судовому порядку згідно із законодавством України та має позитивну судову перспективу.

УК На яких умовах банки-партнери надають населенню кредити?

— Як було зазначено вище, керівництво ДІУ має завершити дії щодо поновлення діяльності ДІУ на ринку іпотечного кредитування. Тому з IV кварталу 2010 р. банки-партнери мають розпочати надання житлових позик на умовах, передбачених Стандартами ДІУ.

УК Яка частка прострочених кредитів у портфелі ДІУ? Чи є це проблемою для установи?

— Станом на зараз частка прострочених понад 30 днів кредитів у портфелі ДІУ, що перебувають на обслуговуванні у банках-партнерах, становить близько 4% від загальної суми наданих позик. Цілком зрозуміло, що цей показник є досить низьким порівняно з більшістю аналогічних показників в українських банках і не є критичною проблемою для ДІУ. Хоча ми і працюємо над його зменшенням.

Олена ШРАМКО,
«Урядовий кур'єр»



Завдання ДІУ — забезпечити доступність українців до довгострокових житлових позик

Під державним контролем

Анастасія УЖ
для «Урядового кур'єра»

СУСІДИ. Іпотечний ринок Росії переживає прямо протилежні українському тенденції. З огляду на цифри, у II кварталі 2010 р. вже можна констатувати зростання виданих кредитів порівняно з тим же періодом минулого року. За останніми даними Центробанку Росії, за півроку фінустанови підписали іпотечних договорів на 133 млрд рублів. Чи не всі кошти були видані державними банками. Якщо така практика збе-

режеться, вважають російські фахівці, то ринок іпотеки поділять між собою державні банки.

«Останній крок, який залишилося зробити, аби середні і регіональні банки кинули займатися іпотечним кредитуванням, оголосити комісію за надання позик поза законом», — вважає Олена Клепікова, голова правління Банку житлового фінансування.

Диктує правила на цьому ринку російський Сбербанк: видає близько 55% всіх позик для придбання житла. Він має особливі можливос-

ті щодо ресурсної бази і може знижувати ставки. З 1 квітня 2010 р. Сбербанк повністю скасував комісії і припинив грати за ринковими правилами. Незалежні аналітики назвали цей крок абсолютно популістським і не професійним з огляду на розвиток банківського сектору.

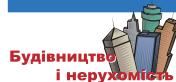
Ще 25% ринку на рахунок іншого державного банку — ВТБ24. Тобто майже 80% ринку іпотеки — це державне фінансування. Решта 20% залишається за комерційними фінансовими банками. Але і їх не залишили напівзаволяти. Регіональні і середні

банки отримують лівову частку коштів через державну Агенцію з іпотечного житлового кредитування (АІЖК). Вона є стабільним джерелом ресурсів для цієї групи російських банків.

Хоча представники комерційних банків мають претензії до АІЖК. По-перше, агенція — єдина державна установа у цій сфері, і тому партнерство між нею та банками нерівноправне, і не завжди обумовлене лише ринковими факторами. По-друге, банкіри жаліються, що співпраця з АІЖК надто дорого їм коштує. Тому

працюють банки часто-густо не тільки без маржі, але й з негативною маржею. І тому вони просто вимушені фінансувати роботи з обслуговування іпотеки різними комісіями.

Хто залишиться переможцем у цій дуелі — банки, що хочуть отримувати прибутки, чи держава, яка намагається максимально здешевити іпотечні кредити, наразі невідомо. Але зрозуміло одне: у Росії іпотечний ринок уже вийшов на значно вищий рівень розвитку, ніж в Україні. Нехай і за рахунок державних коштів.



НОВОБУДОВИ

Криза перевірила забудовників

ОГЛЯД РИНКУ. Будівельники найбільше постраждали через світову економічну нестабільність. Це вже аксіома. Але переживають важкі часи компанії неоднаково: є і переможці, і переможені

Михайло ОРЛОВ
для «Урядового кур'єра»

Через кризу значно скоротилася кількість компаній-збудовників на столичному ринку первинного житла, а велика кількість об'єктів заморозилася. Як наслідок, тисячі людей, які запланували за свої квадратні метри, так і не змогли в'їхати до нових осель, а число ошуканих таким чином киян уже перевищило кількість потерпілих від афери «Еліта-центру». Більшість компаній збанкрутували, але деяким вдалося зберегти своє реноме. У цілому економічна скрута значно оновила і змінила позиції гравців на вітчизняних ринках новобудов і будматеріалів.

Наполовину менше

Сезони перед Новим роком, а також з квітня по жовтень традиційно вважалися найспекотнішими для сегменту новобудов: у першому випадку підганяли терміни і прийдешній Новий рік, у другому — будівництвом, як могла, сприяла погода. Саме у цей час у столиці на майданчиках кипіла робота, і багатопверхівки росли як на дріжджах. Криза скорегувала безперерйну роботу будівельних кранів. За даними компанії «Архіматика», майже 90% нових висоток у Києві перенесли свої терміни введення в експлуатацію, а близько 30% із них цілком можна назвати замороженими.

За словами Лідії Рязьких, начальника відділу продажу квартир агенції нерухомості «Траекторія», якщо у кінці 2008 р. у столиці працювали майже 250 будівельних компаній (без урахування субпідрядників), то нині їх залишилося близько 100. Щонайменше 120 або відмовилися від реалізації своїх проектів (левава частка з яких так і не стартувала), або відклала їхнє втілення до найкращих часів. А близько 30 фірм офіційно заявили про своє банкрутство і закрилися.

«Деякі компанії, що пішли з ринку, так і не встигли розпочати активного будівництва, оскільки мали будівельні ліцензії



У кінці 2008 року у столиці працювали майже 250 будівельних компаній, нині їх залишилося близько 100

як допоміжні до основної діяльності, а саме: гуртова торгівля, виробництво. Утім більшість фірм, котрі згорнули свою діяльність, уже запустили нові проекти і встигли отримати частину коштів від інвесторів для їхньої реалізації. Відступ компаній або відкладання проектів до кращих часів, по суті, були ошуканством вкладників, які чекали на закінчення будівництва квартир», — каже Лідія Рязьких.

Кількість реальних, а не фіктивних забудовників, які зводили, продавали і обіцяли інвесторам житло, за даними Володимира Германова, начальника відділу зі зв'язків із громадськістю «Першої реєлторської групи», за минулі два роки знизилася майже удвічі. Якщо у 2008 р. свої об'єкти пропонували покупцям 94 компанії, то зараз їх лише 59, і це не межа.

Скоротилося і число об'єктів, що продають. Більшість знятих із продажу квартир так і не добудували, вони перейшли до розряду заморожених. Кепські справи з темпами будівництва, за словами Володимира Степенка, начальника відділу марке-

тингу компанії SV Development, не лише зі знятих з продажу об'єктів, а й з тими, що продають. «З майже 130 квартир, що сьогодні реалізують, дійсно будують, зокрема й надто мляво, лише на 40 майданчиках», — зазначає експерт.

Кризую по верхах

Враховуючи масовість процесу згортання робіт на майданчиках столичних новобудов, не дивно, що до чималого списку тих, які покладали у довгу шухляду закінчення проектів, опинилися і колишні монстри ринку. Минулу топ-двадцятку скрута зачепила нерівномірно. Одні достойно пережили її, інші заморозили або затримали якусь частину своїх об'єктів. За словами Олександра Попова, генерального директора компанії «Архіматика», першими з лідерів вийшли компанії «Київреконструкція» (пройшла процедуру банкрутства і залишила приватних інвесторів своїх комплексів «Три богатирі» і на вул. Солом'янській наодинці із проблемами), а також «XXI

век» (через фінансові труднощі і тяжкий тягар кредитів призупинила реалізацію нових проектів житлової нерухомості, зокрема зведення об'єкта на межі вулиць Кудрявської, Петровського і Смирнова-Ласточкина, а також житлового комплексу (ЖК) на вул. Ярославів Вал, 15-а).

«Компанія «Київреконструкція» повинна була піти з ринку, адже не мала грошей на добудову своїх об'єктів. При цьому вона зробила все, щоб приватним інвесторам майже нічого не лишилося з її активів. Щодо компанії «XXI век», то навіть продаж основних торговельних і логістичних об'єктів не дала їй можливості звестися на ноги», — розповідає Артем Новиков, управлінський партнер консалтингової компанії «Діалог-Класик».

Іншими знаковими проектами у столиці відомих компаній, будівництво яких згорнулося за кризи, за словами Ганни Попруги, керівника відділу продажів та маркетингу компанії KAN Development, стали ЖК «Покровський Посад» на Подолі (девелопер «НЕСТ»), ЖК Crystal Park

(девелопер St. Sofia), ЖК Pecher-Sky (девелопер KDD Group), ЖК Royal Tower (девелопер «Познякижилбуд») та «Кристал Плаза» (девелопер «Познякижилбуд»). «Більшість із цих проектів належали до класів бізнес та преміум, які не затребувані за кризи», — зазначає експерт.

Під час економічної скрути пішла з рекламного небосхилу і компанія «Житло-інвест», яка останнім часом займалася лише будівництвом об'єкта на пр. Науки, 65, відклавши терміни введення в експлуатацію багатопверхівки на вул. Краківській, 13 та пр. Правди, 80-82 (де робота так і не припиняється). «Лікохолдинг» досі не реалізував об'єкт на вул. Академіка Вільямса, 5, компанія «Столиця» — комплекс на вул. Шамрила, 4-6, а компанія «Тіко» і не думає розпочинати свій проект на вул. Хрещатик, 5. Перенесла з 2007 р. на 2010 р. термін введення комплексу на перехресті проспекта Правди та Георгія Гонгадзе відома компанія «Консоль».

Не забути за прибуток

На початку кризи девелопери продовжували проекти, які уже добудовувалися, а ті, що були на папері або на початковій стадії, — заморожували або призупиняли. Починаючи з кінця 2009 р., забудовники відновили роботу на майданчиках, де існує перспектива продажів.

За словами Олександра Попова, скажімо, у «Київміськбуді» на початку кризи темпи будівництва були мінімальними, але, враховуючи попит на них (оскільки забудовник реалізує проект економ-класу), у середині — у кінці 2009 р. компанія розпочала реалізацію нових об'єктів. При цьому терміни затримки введення об'єктів в експлуатацію у цього забудовника становлять у середньому від 2 до 9 місяців. За останні півтора року компанія реалізувала новобудови на вул. С. Чавдара, 5, 7, 9, вул. М. Цветаєвої, 9-а, вул. Данькевича, 12, вул. Урловської, 36 (усі — економ-клас) і відклала терміни введення об'єктів на вул. Автозаводській, 29-а, Тросцина-10, Бальзака-Цветаєвої, 8.

Регіони потребують житла

НАЦІОНАЛЬНИЙ МАСШТАБ. Темпи будівництва в областях ще нижчі, ніж у столиці

Михайло ОРЛОВ,
Оксана КРУТИКОВА
для «Урядового кур'єра»

За даними Держкомстату, торік на Харківщині ввели в експлуатацію у 2 рази більше житла, ніж у 2008 р., — 427,5 тис. кв. м. При цьому в обласному центрі зафіксовано зростання обсягів такої нерухомості майже удвічі — до 309,4 тис. кв. м. За словами Олексія Попова, генерального директора харківського АН «Прокопсуд», загалом у Харкові порадували

новими оселями людей у 34 багатоквартирних будинках, більше половини з яких планувалося ввести ще 2008 р. Значні обсяги готового житла у місті ста ли наслідком великої кількості накопичених до введення в експлуатацію об'єктів, що майже на 100% звели до кризи. Як і по всій Україні у кінці 2008 р. багато будівництв Харкова призупинилися на невизначений термін, однак до весни 2009 р. великі компанії змогли адаптуватися до кризових умов і розпочали не лише

добудовувати заморожені майданчики, але й вводити об'єкти в експлуатацію.

Одесина, за даними Держкомстату, посіла почесне третє місце за обсягами введеного у 2009 р. нового житла після Києва та Київської області. Загалом за підсумками року в регіоні збудували і ввели в експлуатацію 537 тис. кв. м житла, з яких 119 тис. кв. м — це індивідуальне будівництво. Попри обсяги, такі результати на 36,4% менші показників 2008 р. У самій Одесі ввели в експлуатацію 490

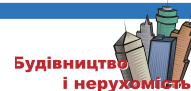
тис. кв. м квартир, що майже удвічі менше, ніж попереднього року. За словами Дмитра Грабіни, директора «Першої риелторської компанії», на відміну від інших міст п'яту частину житла ввело управління капітального будівництва міської ради, яка найменше потерпала від кризи, ніж приватні забудовники. «Шість із семи введених в експлуатацію УКБ будинків звели за рахунок залучених інвестицій, однак ці кошти не знецінилися. Їх направили на розвиток но-

вих проектів, будинки ввели в експлуатацію, а один, на 140 квартир, повністю зведений за гроші міськради», — зазначає Дмитро Грабіна.

У Дніпропетровській області криза запам'яталася значним падінням обсягів введення нового житла. У регіоні звели за рік лише 170,4 тис. кв. м житла, що на більш ніж на 60% менше, ніж у 2008 р. Більше половини розпочалих у місті будівництв так і залишаються замороженими.

Донецька область у 2009 р. збудувала житла у

2 рази менше, ніж у 2008 р., а саме 173 тис. кв. м, з яких 62 тис. кв. м — це приватні квадратні метри. «Загалом у регіоні у 2009 р. звели 17 багатоквартирних житлових будинків загальною площею 106 тис. кв. м. Середня площа однієї квартири у цих будинках становить 83 кв. м. У Донецьку за рік ввели в експлуатацію п'ять висоток (у 2008 р. — дев'ять)», — розповідає Василь Забельников, директор донецького АН «Ключовий вопрос».



на міцність

Комплекс «Перлина» на вул. Антоновича, 103 став довгобудом.

Так само зробила й «ТММ». За словами Ірини Кисіль, прес-секретаря компанії, у Києві після введення в експлуатацію ЖК «Тріумф» влітку 2008 р. компанія не розпочала зведення нових об'єктів, як раніше планувалося, а сконцентрувалася на поточних, більшість з яких були не в столиці. Два київські об'єкти отримали кошти й активно добувалися за періоду другої стадії кризи. Як наслідок, ЖК «Авіатор» на пр. Космонавта Комарова, 22-28 зараз вводять в експлуатацію, а житлово-офісний комплекс «Сонячна брама» на вул. Ломоносова, 73-79 — готовий на 80% (лише перша черга з чотирьох запланованих).

Ще більше заморожених будівництв в активах не надто відомих девелоперів, причому всі вони не відновлювали роботи на майданчиках навіть після поліпшення ситуації в галузі. На 90% об'єктів зривалися терміни введення їх в експлуатацію. Серед проектів, де роботи велися з запізненням, фахівці називають будівлі компанії «Консоль» (ЖК «Консоль-Сіті»), ІБК «Столиця» («Вертикаль», «Южные врата», Golden Park), «УКО Групп» (комплекс на Харківському шосе, 19).

Тримали удар

Знаковими новобудовами кризового періоду у житловому секторі стала перша черга ЖК «Новопечерські Липки» девелопера Ukrainian Development Partners, ЖК «Голосієво» раніше маловідомого девелопера «Міськжитлобуд», ЖК «Адмірал» девелопера ІСК «Місто», ЖК «Тріумф» девелопера «ТММ», ЖК «Альпійський» девелопера «Житлобуд».

Попри кризу, деяким компаніям на будівельному небосхилі вдалося не лише зберегти своє рено-

ме, але й вийти з тіні. Найдостойніше порівняно з іншими пережила тяжкі часи компанія «К. А. Н. Девелопмент», яка успішно реалізувала проект «Паркове місто» (перша черга), активно зводить другу чергу комплексу. Ба більше, буде комплекс «Комфорт Таун» на вул. Регенераторна, 4.

Хоча компанія «НЕСТ» відклала реалізацію комплексу «Покровський Посад» на Подолі, вона за кризи ввела в експлуатацію, хоча й із затримкою, комплекс «Времена года» на перехресті вулиць Кудряшова і Механізаторів і зараз швидко добуває розташований поруч ЖК «Изумрудний». Окрім цих великих компаній під час скрути свої об'єкти закінчили і не надто відомі девелопери. Так, компанія «Пагода» добувала і ввела в експлуатацію комплекс «Сонячний», компанія «Новоград» — ЖК «Лісова пісня», а ПБГ «Ковальська» — ЖК «Діброва» на вул. Левітана, 3.

Масовим будівництвом, за словами Ганни Попруги, як і раніше займалися такі забудовники, як «Житло-Інвест» (попри зниження обсягів) і «Київміськбуд». Вони окупували сегмент економ-класу тієї миті, коли інші втратили свої позиції, нерідко призупиняючи та заморожуючи об'єкти.

Тож незалежні аналітики нині першими на ринку називають не зовсім ті компанії, що лідирували до кризи, а саме: «Київміськбуд», «К. А. Н. Девелопмент», Ukrainian Development Partners, «НБК», «Житло-Інвест», адже вони не просто добувають, але й активно розпочинають нові проекти. Тоді як «ХХІ век», «Познякижилбуд», «ТММ» надто знизили обсяги нового будівництва і залишили свої лідерські позиції. Хоча серед тих, хто зробив акцент на об'єктах, що можуть принести гроші, експерти на-

зивають саме «ТММ», «НЕСТ» і «ЮЗТС».

Зараз мають проблеми такі сильні гравці ринку, як ІБК «Столиця», «Корпорація «Столиця», ІБК «Граніт», ІБК «Місто», «Консоль», МЖК «Оболонь», «Ліко Холдинг». Кепські справи у «Інтербудінвесту», «Київреконструкції» (банкрут).

«Після завершення не легких 2008-2009 рр. на плаву лишилися ті, хто на початку зробив ставку на унікальності проекту, вчасно оптимізував свої портфелі, зосередившись на тих об'єктах, які дають обігові кошти і навіть прибутки», — резюмує Ганна Попруга.

Криза допомогла?

Непростими були кризові роки і для галузі виробництва будматеріалів. Найбільше постраждали великі компанії, які працювали й планували свою діяльність, розраховуючи на динамічне масове будівництво. Саме вони змушені були скорочувати обсяги виробництва та персонал. «Менші компанії обсяги скоротили не набагато. У цілому, ціни на українські будматеріали знизилися на 30% у порівнянні з докризовим періодом, а деякі виробники через посилення конкуренції покращили якість», — каже Олександр Попов.

Водночас, безумовно позитивним моментом для вітчизняних виробників будматеріалів стало те, що зараз забудовники у пошуках економії перейшли на українську продукцію. Якщо до кризи співвідношення імпортих та українських будматеріалів складало 70% до 30%, то зараз це 15% до 85%. Така тенденція уможливила деяким виробникам уже з кінця літа підняти ціни на окремі види продукції, які користуються найбільшим попитом.

Почім метри для народу?

ЦІНИ. «Урядовий кур'єр» перевірів, чи реальний прогноз дефіциту квартир у новобудовах

Ціни на столичні новобудови (грн/кв.м)

Економ-клас	8000-11000
Бізнес-клас	14000-20000
Преміум-клас	24000-30000

Дані: «К. А. Девелопмент»

Оксана КРУТИКОВА
для «Урядового кур'єра»

Вартість новобудов досі залежить від ступеня готовності проекту, його місцезнаходження і класу. Найдешевший «квадрат» у щойно введених в експлуатацію будинках у Києві коштує 4,1 тис. грн за середньої вартості у 9 тис. грн і за найвищою — у \$5 тис.

«Аналіз цінової динаміки свідчить про те, що майже 9 місяців вартість не знижується. Ба більше, у деяких проектах спостерігалося зростання середніх цін від 3% до 10%. Відповідний і прогноз — зниження вартості не буде. Навпаки, у середньому на ринку планується підвищення до кінця року до 5%», — каже Ганна Попруга, керівник відділу продажів та маркетингу компанії KAN Development.

З нею погоджується і Олександр Попов, генеральний директор компанії «Архіматака», який зазначає, що найближчими місяцями на первинному ринку столиці навряд чи ціни суттєво зміняться. «Думаю, станеться коректування залежно від рівня інфляції та від проблем кожного конкретного забудовника, його бажання терміново продати

об'єкт. Передумов для зростання цін наразі немає, адже не існує основного фактору, який би цьому сприяв, — платоспроможного попиту», — розповідає експерт.

Нема іпотеки — нема й дефіциту

Незабаром почнуть відновлюватися насамперед ті будівництва, які беруть участь у державній програмі з добування житла з високою стадією готовності, а також там, де забудовники зможуть залучити кошти за допомогою банківського кредиту чи партнерської угоди з іншим гравцем ринку. Найпопулярнішими залишаються одно- та двокімнатні квартири до 80 кв. м, де більше корисної площі й де можливе перепланування за рахунок забудовника вартістю від 6 до 14 тис. грн за 1 кв. м в залежності від класу об'єкта.

«Можна прогнозувати, що на ринку у дефіциті будуть квартири невеликої площі, котрі нині найбільш затребувані. Однак всезагального браку новобудов не очікується, попри малі темпи будівництва через відсутність робочої та вигідної іпотеки», — зазна-

чають у компанії «Архіматака».

«Враховуючи те, що нові проекти розпочинають одиниці, з 2012 р. на ринку нерухомості спостерігатиметься незначний дефіцит. Однак імовірно, що його розвиток може бути зменшений через відсутність достатнього обсягу іпотечного кредитування. За будь-яких обставин, такого потужного зростання цін, як у 2007 — на початку 2008 рр., не очікується», — таке прогнозує і Ганна Попруга.

Шукаємо надійних

Швидше за все, незабаром матимемо дефіцит надійних забудовників. Квартир у недобудовах зараз через край, а от компаній, яким можна довіряти, одиниці. Тому процвітатимуть насамперед ті, що під час кризи були активними і не припиняли роботи, хто розпочинав нові проекти.

Щодо темпів зведення, то вони поступово набиратимуть оберти. І якщо останні два роки обсяги будівництва збільшувалися за рахунок уже розпочатих проектів, то найближчим часом це станеться через зведення нових об'єктів.

Бізнес-центри стануть готелями?

(Закінчення.)

Початок на стор. 9)

Дна не видно

Експерти побоюються, що поява нових об'єктів спровокує зниження орендних ставок. Зараз у Києві винайняти офіс класу А коштує \$35-50/кв. м (до кризи — \$70-100/кв. м.), класу В — \$15-30/кв. м. При цьому бізнесова нерухомість на відміну від торговельної чи житлової ще не досягла свого дна, ставкам є куди падати, особливо ВЦ класу В.

Інвестори купувати недобудовані бізнес-центри



На офісні площі немає попиту

Фото Володимира ЗАЙКИ

категорично відмовляються. Не цікавлять їх і вже введені в експлуатацію приміщення, що не заповнені орендарями або заповнені на 50-60%. Золота лихоманка у сегменті офісної нерухомості, коли прибутковість під час продажу об'єкта досягала 30-50% на рік, а на оренді спокійно заробляли близько 20% річних, повернеться ще не скоро. Окупність офісної нерухомості збільшилася з 3-4 років до 6-10 років.

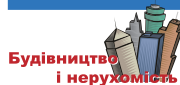
«Інвестиційний попит на офісні площі є, але класу А за ціною класу С», — уточнює Ярослав

Чапко, директор департаменту професійних послуг та інвестицій Knight Frank LLC Ukraine. За цих умов реалізація більшості проектів, що перебувають на стадії планування, відкладається.

Час запалювати зірки?

Віталій Бойко припускає, що після запровадження пільгового режиму оподаткування для готелів деякі зі споруджуваних і проектів бізнес-центрів переформатують у готелі. До прокладання інженерних комунікацій перепрофілювати призначення об'єкта цілком можливо.

При цьому інвестори повинні розуміти, що рівень витрат у них автоматично зростає. Якщо собівартість самого будівництва (за наявності земельної ділянки, дозволів і проекту) становить для офісу класу В \$500-750/кв. м, класу А — \$1000/кв. м, то для готелю 3* — \$900-1000/кв. м, 4* — \$2000-2500/кв. м. Звичайно, що раніше інвестори більше цікавилися бізнес-центрами, але часи змінюються.



КОМЕРЦІЙНА НЕРУХОМІСТЬ

Шопінг-центрів знову не вистачає

ТОРГІВЛЯ. Нині в Україні поновили будівництво майже всіх торговельних і торговельно-розважальних центрів

Торговельна нерухомість демонструє помітне поліпшення у загальній динаміці попиту на такі об'єкти. Адже міжнародні та українські ретейлери після різкого зниження активності у 2009 р. сьогодні знову охочі розширювати мережі по всій країні. Проте відсутність достатньої кількості якісних приміщень залишається однією з головних перешкод для виконання цих планів.

Готові до шопінгу

З початку 2010 р. обсяг нової пропозиції торговельних площ тільки у Києві становить близько 65 тис. кв. м. При цьому лева частка із введених в експлуатацію приміщень сконцентрована у двох основних об'єктах — у другій черзі ТРЦ Sky Mall і другій фазі ТЦ «Даринок». До кінця року, можливо, також відкриються галереї у ТЦ «Променада-парк» і «Мега-Сіті».

Як зазначає Віталій Бойко, директор консалтингової компанії «Українська торгова гільдія», завдяки зростанню відразу декількох основних індикаторів ситуація у цьому сегменті комерційної нерухомості вселяє оптимізм.

Перший індикатор — це заповнюваність торговельних площ. За останні півроку частка вільних приміщень у столичних і регіональних ТЦ і ТРЦ



Українці хочуть купувати і розважатись одночасно

значно скоротилася. Причому, у Києві цей показник знизився до 1,5%. А ринок вважається бездефіцитним, коли він становить близько 10%.

Другий індикатор — розмір середніх орендних ставок. Зараз, за оцінками Олега Якуби, начальника відділу комерційної нерухомості компанії NAI Piskard, діапазон вартості оренди на торговельні площі для галерейних магазинів у Києві становить \$60-100/кв. м (480-800 грн/кв. м). До того ж відсутність вільних приміщень стимулює орендодавців до зміни цінової політики у бік зростання.

Третій індикатор — відвідуваність торговельних центрів. За норми 1 тис. осіб на 1 тис. кв. м середня відвідуваність столичних ТЦ за підсумками першого півріччя 2010 р. склала 1145 людей на 1 тис. кв. м. Варто зазначити, що наявність розважальної зони (формат ТРЦ) більш затребуваний сьогодні, ніж просто торговельний: 1200 і 850 осіб на 1 тис. кв. м.

У регіонах дешевше

Ці індикатори стимулюють ретейлерів до відновлення активності у регіо-

нах. Тим більше, що за останній рік у різних містах України завершилося будівництво одразу декількох великих торговельних об'єктів. Серед них експерти називають ТРЦ Riviera Shopping City у Одесі, ТРЦ King Cross Leopoldis у Львові, ТРЦ Green Plaza у Донецьку, ТЦ «Модуль» у містечку Буча Київської обл., друга фаза ТЦ Depot Center у Чернівцях. Іншою перевагою для мереж, що йдуть у регіони, є розміри орендних ставок. В обласних центрах вони набагато нижчі за столичні і становлять 150-300 грн/кв. м.

Знаковими подіями на ринку торговельної неру-

хомості експерти вважають початок реалізації двох масштабних проєктів — першої черги ТРЦ Ocean Plaza площею 160 тис. кв. м, девелопером якого є українська компанія «К. А. Н. Девелопмент», і ТРЦ «Аквапарк» площею 160 тис. кв. м, що реалізовує компанія «Вільна Україна».

За словами Віталія Бойка, концепції низки нових проєктів ТЦ і ТРЦ, які реалізуються нині, за час кризи були скориговані: «У бік зменшення переглядалися в основному суми інвестицій, які тягли за собою всі інші зміни».

Добудують пізніше

У нових умовах ринку стало зрозуміло, що довгострокова фінансова життєздатність об'єкта торговельної нерухомості визначається кількома факторами. Серед них, зокрема, зважений підхід до вибору ділянки у місті, ефективна концепція, оптимальна площа і поетапним будівництвом з урахуванням кількості якісних операторів (потенційних орендарів).

За даними «УТГ», в залежності від класу об'єкта, технічних умов (мережа, геологія, підготовка території) у Києві та у великих містах вартість будівництва ТЦ (каркас будинку, оздоблення, інженерія) становить від \$500-1200/кв. м.

Як зазначають у Colliers International, введення в експлуатацію більшості заявлених на поточний рік торговельних центрів, швидше за все, девелопери перенесуть на 2011-2012 рр. Причинами цього є перебіг з фінансуванням і очікування поліпшення умов оренди за рахунок зростаючого попиту з боку орендарів.

Чекаємо на росіян

Експерти прогнозують прихід російського капіталу найближчим часом та активізацію девелоперських компаній на українському ринку торговельної нерухомості. «Насиченість основних ринків — Москви і Санкт-Петербурга — вже досягла максимального рівня. Якщо, приміром, у Києві частка вільних приміщень у ТЦ становить менше 2%, то у російській столиці — близько 15-20%. Там сьогодні відкриваються порожні центри, тому рано чи пізно росіян слід чекати в Україні», — упевнений Віталій Бойко.

Перші кроки у цьому напрямку вже зробили. Після майже півторарічної перерви у торговельному сегменті відбулися зрушення. Навесні 2010 р. холдинг «Панорама груп» повідомив про продаж 50%+1 акцій компанії-власника ТРЦ Sky Mall. Покупцем стала компанія, що входить до складу російської групи OLEDO.

За два роки «зірок» в Україні побільшає

ГОТЕЛІ. Наближення Євро-2012 підганяє розвиток сегмента готельної нерухомості — нові об'єкти почали зводити і в столиці, і в регіонах

За даними Державної служби туризму і курортів, для реконструкції та будівництва готелів в Україні в рамках підготовки до Євро-2012 необхідно більше 320 млрд грн. У бюджеті таких грошей немає, тому уряд зробив бізнесу вигідну пропозицію: ухвалив закон, за яким на 10 років звільняються від податку на прибуток реконструйовані або побудовані 3-, 4-, 5-зіркові готелі, за умови введення їх в експлуатацію до 1 вересня 2012 р.

Головна мета нового закону — підняти рівень готельного сервісу в Україні, змусити існуючі готелі провести реконструкцію до зазначеного терміну і стимулювати появу нових комплексів вищого класу з європейським конкурентоспроможним рівнем сервісу та розвинутою інфраструктурою. За Державною програмою підготовки до Євро-

2012, до 1 вересня 2012 р. мають побудувати близько 100 готелів, з них 47 — у Києві, 24 — у Львові, по 15 — у Донецьку та Харкові.

Дійсно, цього року девелопери продовжили розвиток раніше розпочатих проєктів. Зокрема, на фінішній прямій зведення готелю Fairmont 5*. Знайшов нових фінансових партнерів Hilton 5*, зараз він активно будується. До кінця року стартують проєкти Sofitel, Crown Plaza, Etap Hotel, Swissotel Kyiv.

Дефіцит залишиться

Утім ці будівництва, радше, винятки. Адже через відсутність фінансування більшість об'єктів, як і раніше, заморожені. Тому до зазначеного в законі терміну побудують не більше 20 готелів і реконструюють близько 30. Хоча для задоволення попиту під час проведення Євро-2012 тільки у Києві, за підрахунками експертів, слід

ввести в експлуатацію щонайменше 40 комплексів різного класу.

«Зведення більшості готелів значно відстає від графіка. Низка проєктів гальмує через тривалі перемови з операторами, зміни у концепціях і дороге фінансування», — заявляє Ярослав Чапко, директор департаменту професійних послуг та інвестицій Knight Frank LLC Ukraine.

Бренд — не за гроші

Здавалося б, іноземних готельних операторів повинен вабити український ринок. Період окупності нових готелів у нас майже вдвічі менший (8-12 років), ніж у Європі, рентабельність бізнесу досить висока, а ніша ще не заповнена. Іноземці хочуть бачити свій бренд в Україні і гото-

ві продавати франшизи для вже існуючих комплексів. Але вони не збираються інвестувати у будівництво.

У I півріччі 2010 р. міжнародні оператори вивчали можливість співпраці з девелоперами готелів як у Києві, так і в інших містах-мільйонниках. Знаковим для ринку готельних послуг України стало підписання

дом Swissotel 5* у складі мультифункціонального центру Sky Towers.

Гроші у будівництво та реконструкцію готелів надають лише вітчизняні інвестори. Водночас, за прогнозами Ярослава Чапко, у 2011-2012 рр. одним з основних джерел фінансування галузі стане російський капітал. «Наші ризики, на жаль чи

Для задоволення попиту до Євро-2012 лише у Києві слід побудувати не менше 40 готелів різного класу

договору Starwood Hotels & Resorts Worldwide на управління готелем Four Points 4* у Запоріжжі. Також на початку 2010 р. компанія KDD підписала протокол з FRS Hotel Group International Sarl про управління готелем під брен-

на щастя, зрозуміли лише північним сусідам. Тому тільки російські бізнесмени можуть розглядатися як найбільш реальні інвестори для вітчизняних готелів і курортних комплексів», — зазначає вона.

Номерний фонд у готелях Києва (категорія 3-5 зірок)

Категорія	Кількість готелів	Номерний фонд	Вартість номера, \$
5*	4	933	450-600
4*	12	1410	200-400
3*	18	3690	90-160

Дані: Colliers International

КОТЕДЖНІ КОМПЛЕКСИ



Заміські краєвиди все ще занадто далекі від покупця

МІСТЕЧКО ПІД КИЄВОМ. Весняне поживлення на ринку котеджного будівництва не стало початком відновлення попиту на заміську нерухомість

Олена Каравасва
для «Урядового кур'єра»

«Форум олімпійців». Так називається сайт інвесторів котеджного містечка «Олімпік Парк» (Київська обл.), котрі пильно стежать за зведенням свого селища. Наразі їхня головна претензія до власників проекту — зрив графіка будівництва. Скорочення угод з продажу домоволодінь призвело до зменшення обсягів інвестицій у проект. Якщо за сприятливих для компанії часів вона продавала 30 будинків на місяць, то вже у 2009 р. рахували одиницями.

Власникам проекту, одним з яких є відомий український банкір Дмитро Лагун, довелося фінансувати будівельні роботи за власні кошти. Та це все одно завадило реалізувати заявлені плани вчасно. Девелоперська компанія «Європа» перенесла термін завершення будівництва першої черги котеджного містечка на листопад 2010 р. замість липня-серпня 2010 р. За останні два роки спаду на ринку нерухомості у скрутному становищі опинилися багато компаній, що реалізували проекти будівництва заміського житла.

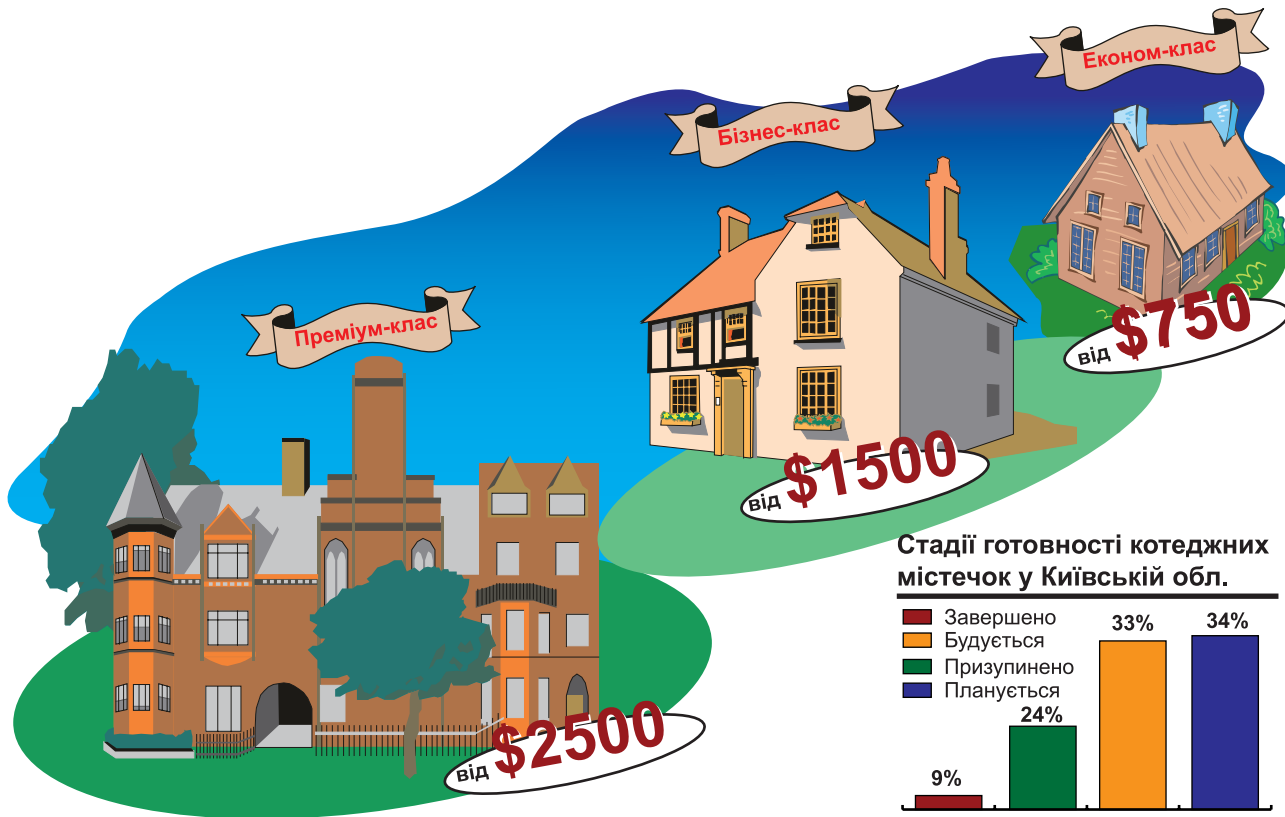
Постраждали найбільше

Девелопери не розраховували свої інвестиційні можливості, розвиваючись переважно за гроші покупців. «Продавали будинки, отримували прибуток і кошти на зведення наступного. Нема угод — нема і будівництва», — каже Володимир Степенко, директор з маркетингу консалтингової компанії SV Development.

Тож за піку кризи зусилля багатьох девелоперів були спрямовані на продаж найменш ліквідних та найбільш громіздких проектів. Компанії, для яких заміське будівництво не було профільним напрямом діяльності, намагалися позбутися котеджів. Від розвитку таких проектів відмовилася компанія «XXI Век». «ТІКО-Констракшен» восени 2008 р. виставила на продаж проект містечка у с. Гнідин, а Global Solutions — «Вітберг» у Віті-Поштовій, який згодом придбала компанія Dragon Ukrainian Properties and Development. Проте угод із купівлі котеджних містечок було небагато. Цей сегмент ринку нерухомості виявився нецікавим інвесторам.

«До нас неодноразово зверталися з проханням знайти покупця на те чи інше містечко, але ми навіть не бралися за такі про-

Цінова палітра домоволодінь (за кв. м)



За даними «Урядового Кур'єра», Knight Frank Research

екти», — зізнаються в одній зі столичних консалтингових компаній. За словами Дмитра Пікалова, старшого консультанта з готельної та житлової нерухомості Української торгової гільдії, сегмент організованого котеджного будівництва постраждав за час кризи найбільше. Головна причина — вторинна пріоритетність купівлі такого житла в умовах обмеженого кредитування та підвищеного ризику незавершення будівництва. Якщо до кризи на ринку щороку з'являлося понад 15 нових проектів, то після 2008 р. цей показник опустився до п'яти. Найбільше, за даними компанії Knight Frank, у першому півріччі 2010 р. будівництво було призупинено у 24% котеджних містечок Київської області.

Над усе постраждали великі проекти (більше як 500 будинків) на початковому етапі будівництва. До 2008 р. перспективи гігантів були досить райдужними. Серед їхніх переваг називали розмаїту соціальну інфраструктуру — дитячі садки, школи, крамниці, торговельно-розважальні центри, спортивно-оздоровчі комплекси тощо. Але саме такі проекти перетворилися на найважчий тягар для своїх власників за кризи.

Компанія DeVision планувала реалізувати один з наймасштабніших заміських комплексів у Київській області. У Кончі-Заспі на площі 420 га мало з'явитися містечко на тисячу домоволодінь. За-SpaGolf позиціонувався як проект преміум-сег-

мента, де мали зводитися будинки на 300-400 кв. м. Ціни були відповідні — від \$3,5 тис. за 1 кв. м. Але потенційних покупців насправді виявилось не так і багато. Наразі компанії довелося вичікувати і, як кажуть гравці ринку, внести зміни у концепцію котеджного комплексу.

Будуємо за власні кошти

Живі проекти — ті, що перебувають у середньому або завершальному етапі будівництва, власники яких мають свої фінансові ресурси і не залежать від коштів, що надходять з продажів будинків. Але навіть концепції цих проектів потроху коригувалися. «В основному мова йде про інфраструктурне забезпечення містечок, яке компанії намагалися оптимізувати, відмовляючись від будівництва певних об'єктів», — пояснюють у Knight Frank.

Девелопери не реалізували плани щодо створення обіцяної інфраструктури у багатьох містечках, тож покупцям довелося обрати інші критерії купівлі будинку. Якщо раніше клієнти звертали увагу на різноманітність заявленої інфраструктури, то нині — переважно на довкілля, приміром, близькість до лісу, водойм, ландшафтний дизайн ділянки та зони загального користування.

Іншою формою реконцепції був перехід деяких забудовників на використання менш дорогих будівельних матеріалів і тех-

нологій або зменшення площі домоволодінь. Так, у містечку Green Hills відмовилися від створення великих будинків на користь менших максимальною площею 300 кв. м.

Нова тенденція на ринку — розширення пропозиції ділянок без під'язу. Зазвичай це комплекси, які на початку кризи перебували на перших етапах будівництва і могли перейти у категорію неліквідних. Після зміни концепції такі проекти з'явилися у новому форматі. Земельні ділянки без під'язу пропонують містечка «Калина-1» і «Калина-2». Будинки покупця зводять самостійно, а компанія-продавець прокладає дорогу або ґрунтовку і в деяких випадках підводить комунікації (газ та електрику). Головна перевага купівлі землі без під'язу — економія коштів. Покупець сплачує вартість землі, а терміни та динаміку будівництва визначає сам, з огляду на свої фінансові можливості.

Ризики клієнта

За оцінками Knight Frank, обсяги котеджного ринку поблизу Києва нараховують близько 7 тис. домоволодінь, 94% яких реалізуються у містечках, що перебувають на етапі зведення. Лише 6% становлять готові будинки у завершеному селищах. Та попит зараз сконцентрувався саме у сегменті готових домоволодінь: покупець може розглядати містечко з недобудованою інфраструк-

турою, але будинок (бажано з розведеними комунікаціями в усьому домі) з ділянкою повинні бути готові для заселення. Тільки до таких проектів реально залучити покупців.

Купуючи котедж, консультанти радять звернути увагу на кілька речей. По-перше, на ступінь готовності містечка, наскільки активно ведуться будівельні роботи та хто є власником проекту. «З огляду на ці критерії менші ризики для інвестування у котеджних містечках «Масток», «Северинівка», «Альпійська деревня», «Золоче», «Солнечная долина», «Вишневий городок», «Михайловський сад», Green Hill, Riviera Villas», — каже Володимир Степенко.

Аби поживити продажі недобудованих котеджів, розташованих у незручних місцях, девелопери запускали дисконтні програми, скажімо, розстрочки платежу, бонуси і навіть відсотки покупцям, які залучали нових клієнтів. Крім того, експерти відзначають зростання кількості різноманітних маркетингових акцій у форматі event party для просування проектів.

Цінна пропозиція

Попри те, що вартість землі, частка якої у структурі ціни 1 кв. м може сягати 50%, за останні два роки знизилася в деяких випадках на 80%, а собівартість будівництва — на 35-40%, вартість квадратних метрів заміської нерухомості

зменшилася не так драматично, як очікувалося. Пік кризи припав на I-II квартал минулого року. Тоді ціни на котеджі в організованих селищах упали на 50%.

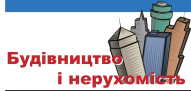
За словами Володимира Степенка, девелопер заробляє двічі: продаючи землю і споруду, причому тільки за рахунок будинку він отримує \$600 доходу з кожного квадратного метра (за оцінкою компанії SV Development, собівартість будинку не перевищує \$500 за кв. м). Рентабельність проектів зараз хоча й упала до 30-40% зі 100-200%, але залишається доволі значущою.

Навесні 2010 р. девелопери навіть намагалися підвищувати вартість будинків, але від цієї практики довелося відмовитися. «У березні 2010 р. в очікуванні сезонного підвищення активності покупців компанії, що пропонують нерухомість еліт-класу, підняли ціни (у середньому до \$2500 за 1 кв. м — Ред.), проте фактична кількість переглядів будинків і угод змусила їх знову піти на поступки покупцям», — пишуть у звіті спеціалісти Knight Frank.

Якщо ціни на будинки у преміумних котеджних містечках за півріччя змінювалися не набагато, то у сегменті будинків бізнес-класу та економ-класу відбулося суттєве зниження вартості. У містечках бізнес-класу 1 кв. м подешевшав з початку року на 13,5% — з \$1655 за 1 кв. м до \$1430 за 1 кв. м. У сегменті економ-класу теж відбулося масштабне зниження цін. Але вже починаючи з лютого через вимивання з ринку найдешевших пропозицій і активізацію покупців, середні ціни почали поступово підвищуватися.

Перше півріччя відзначилося ще й виходом на ринок київської заміської нерухомості чотирьох нових проектів. Три котеджні селища поповнили економ-сегмент (містечко у Бучі, «Калина-1», «Калина-2»), ще одне (Blue Lagune біля Великої дамби) — преміум-сегмент.

У липні-серпні анонсували два нових проекти — «Рославичі» та Honey Hills (Ново-Обухівський напрям). Утім, сезонне зростання попиту на заміському ринку нерухомості та поява нових проектів, як зазначають експерти Knight Frank, не слід помилково сприймати як видужання ринку. Незважаючи на позитивні зрушення, що відбулися цьогогоріч, інтерес на заміську нерухомість, навіть за умов адекватної цінової політики котеджних містечок, відновиться не раніше, ніж попит на міське житло.



Будівельникам не до інновацій

МОДЕРНІЗАЦІЯ. Енергозбереження в оселях, схоже, чи не єдина шпаринка для проникнення інноваційного духу в найконсервативнішу галузь

Дмитро СІМОНОВ
для «Урядового кур'єра»

Справи з інноваціями у нашій країні складаються не найкращим чином. «Урядовий кур'єр» уже згадував на своїх сторінках, що за рейтингом Global Innovation Index 2009-2010 Україна посідає 61 місце серед 132 країн. Попри це, говорити про ноу-хау сьогодні модно не лише у наукових чи урядових колах. Тим більш несподіваним виглядає ставлення наших будівельних компаній до теми новітніх технологій.

«Ми будемо жити монолітно-каркасним способом, як це робить нині решта компаній. А про які, власне, інновації ви запитуєте?», — приблизно таку здивовану відповідь ми отримали від кількох провідних будівельних компаній на прохання розповісти про інновації у їхній роботі. Мовляв, будівництво взагалі консервативна галузь у всьому світі.

Та хоча у цих словах є частка правди, автору статті складно уявити, як «консервативна галузь» спромоглася створити щось на зразок Бурдж-Халіфа — 162-поверхового дубайського хмарочоса заввишки 828 м, що носить титул найвищої будівлі у світі. У ньому, до речі, крім офісів, готельних номерів та торговельних центрів розташовані 700 розкішних квартир. Так само не викликають «консервативних» асоціацій будівлі сучасного Шанхая чи, приміром, Астани. Але наших будівельників можна зрозуміти — перед ними наразі подібні завдання не стоять.

Не змогли пролити світло на наші пошуки будівельних інновацій і наукові установи. За даними Мінрегіонбуду, їх в Україні майже 50. Проте лише дві — найповажніші. Це Науково-дослідний інститут будівельних конструкцій (НДІБК) та Науково-дослідний інститут будівельного виробництва (НДІБВ). На жаль, Юрій Слісаренко, заступник директора НДІБК, заповнив нас у тому, що всі співробітники, які можуть розповісти про інновації, перебувають на конференції у Криму, і порадив звернутися аж за два з половиною тижні. У НДІБВ нам також відмовили у коментарях.

Можливо, має рацію керівник однієї з великих будівельних компаній столиці, який пояснив це так: «В інститутах працюють дуже поважні люди, утім у них немає фінансування для будь-яких серйозних досліджень. Тому вони виконують прикладні роботи на замовлення і їм цього вистачає».

Витрати природного газу на опалення пересічного великопанельного помешкання (куб.м за рік)



За даними UNECE (Європейська економічна комісія ООН)

Технопарки вважаються в Україні ледве не єдиним осередком інноваційної діяльності. Тому в своїх пошуках будівельних ноу-хау ми звернулися до них. Але марно. Жоден із технопарків не зазначає будівництво серед головних пріоритетів своєї діяльності. Ну, і нарешті слід зазначити, що у законі «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» про будівельну галузь навіть не згадується.

Hi-tech нам не по кишені

Можливо, будівельники дійсно почуваються цілком нормально у своєму консерватизмі і не потребують інновацій так гостро, як інші галузі? Адже, як зазначалося, в інших країнах будівництво вважають однією з найконсервативніших галузей (серед винятків можна назвати Японію, яка вдало реалізувала інноваційну стратегію розвитку галузі, що зробило її світовим лідером у будівництві). Але у Мінрегіонбуді стверджують, що інновації та розвиток сучасної наукової складової у будівельній галузі є актуальним і вкрай важливим.

Тоді залишається питання: чому нашим будівельникам так важко похвалитися ноу-хау у своїй роботі? Ми візьмомо на себе сміливість сказати, що реальні ринкові умови не спонукають їх до впровадження новітніх технологій. Звісно, ми не стверджуємо, що сучасні новобудови не відрізняються від споруд часів Хрущова. Нині застосовують матеріали з

кращими характеристиками, збільшується кількість поверхів (що вимагає нових підходів до водопостачання, опалення, безпеки та ін.). Однак все це зазвичай нагадує просте вдосконалення, аніж якісь принципово нові винаходи.

Очевидно, що попит на справжні інновації є тоді, коли бізнес не має пріоритетних шляхів для зростання. Враховуючи докризові шалені темпи зростання ринку нерухомості у нашій країні, стає очевидним, що займатися якимись винаходами та їхнім впровад-

женням у житловому будівництві просто безглуздо. Адже, як відомо, новітні технології завжди дорожчі за традиційні і при цьому більш ризиковані. Вітчизняні споживачі, певно, не зацікавлені у ще одному аргументі для подорожчання нерухомості.

«У передових країнах застосовують інші технології, але у них є більше фінансових можливостей впровадження цих ноу-хау, — стверджує Олексій Булгаков, віце-президент компанії «Київміськбуд». — Ми також могли б звес-

ти надсучасний будинок, тільки наш споживач буде неспроможний заплатити за все, що буде в цій оселі. Тому треба триматися золоті середини».

Сучасно, але не комфортно

До речі, певною мірою консерватизм будівельної галузі може сприяти прогресу в містобудуванні (нехай це і звучить парадоксально). Інноваційність у будівництві справедливо асоціюється із збільшенням поверховості споруд. Проте, на думку пана Булгакова, це не ідеальний і не безальтернативний напрям розвитку містобудування.

Оптимальними (як для компаній, так і для покупців) є споруди у 4-6 поверхів. Житло при цьому виходить дешевшим, ніж у висотках. Адже щоб забезпечити водопостачання, тепло, пожежну безпеку та інші потреби у багатоповерхівках, доводиться застосовувати дорожчі технології, ніж у низькоповерхових будівлях. При цьому в обох випадках вдається поселити майже однакову кількість людей. Бо за нинішніми нормативами територія навколо «свічки» має відводитися для інфраструктурних об'єктів — медичних закладів, шкіл, дитсадків, крамниць та ін. І нарешті, не дивина, що життя у невеликому сучасному будинку буде більш комфортним, ніж на 20-му поверсі. Ви запитайте, чому ж тоді у нас зводять «свічки» замість маленьких і охайних цегля-

них будиночків? Пан Булгаков пояснює це просто: така забудова можлива лише на значній території, приміром, окремого мікрорайону. У столиці ж сьогодні відбувається переважно точкова забудова. Для нас же важливо те, що напрямок будівельних інновацій (чи навіть сама потреба у них) може суттєво відрізнятися в залежності від того, чи місто розбудовується у висоту, чи в ширину.

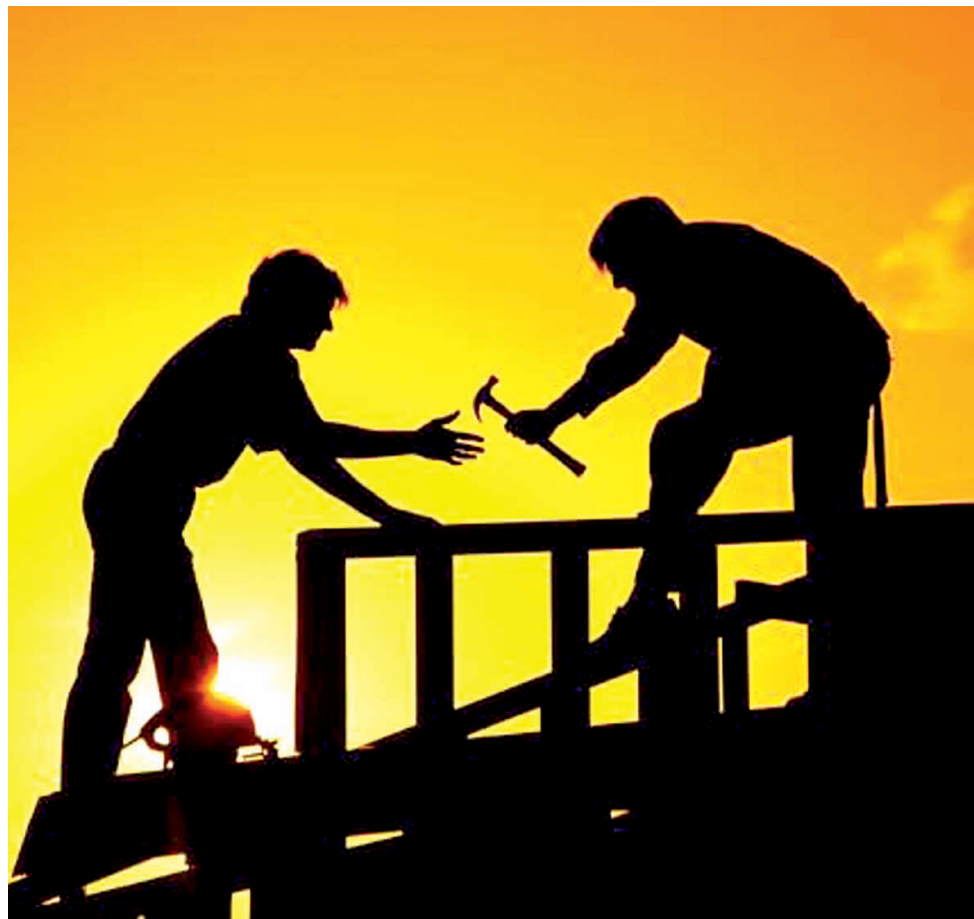
Сила газових аргументів

Утім є приводи для оптимізму. Всі будівельники погоджуються, що інновації необхідні у сфері підвищення екологічності та енергоефективності експлуатації житла. Адже ситуація з енергоносіями потребує інвестицій, які дозволять заощаджувати на енергії. За приклад можуть слугувати теплові насоси. Ці пристрої також називають «холодильником навпаки». Умовно кажучи, якщо холодильник забирає з навколишнього середовища холод, то тепловий насос забирає з нього тепло. Причому він здатний працювати навіть за температури -15°C.

Про те, якої економії газу можна досягти у комунальному секторі завдяки тепловим насосам, свідчить експериментальний проект, здійснений за участі Інституту технічної теплофізики НАНУ. У його рамках в Донецьку встановили тепловий насос, який забезпечував опалення близько 60 багатоповерхівок. За словами академіка Анатолія Долинського, який очолює інститут, вдалося досягнути понад 26% економії газу. Він каже, що в Європі близько 10% опалення будинків здійснюється за допомогою подібних технологій. У нас — це лише експеримент.

Щоб уявити масштаби економії в рамках держави, слід згадати, що в Україні, як і в усій Європі, на житловий сектор припадає понад 40% споживання первинних енергетичних ресурсів, і за цим показником він випереджає промисловість та транспорт. При цьому ефективність використання енергії у нас у рази нижча, ніж у Європі.

Теплові насоси сьогодні використовують лише у приватних котеджах. Проте пан Булгаков стверджує, що будівельний ринок дуже ретельно слідкує за технологіями альтернативної енергетики. На його думку, навіть найближчими роками в Україні можуть з'явитися багатоповерхівки, де використовуватиметься енергія сонця або теплові насоси.



Ринкові умови не спонукають будівельників до впровадження новітніх технологій