

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

12.05 – МКР. 2228 “С” 2023.12.07. 024 ПЗ

ТОРГОНСЬКОГО СЕРГІЯ МИХАЙЛОВИЧА

2024 р.

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Факультет аграрного менеджменту

УДК: 658.152:711.5

ПОГОДЖЕНО

**Декан факультету аграрного
менеджменту**

_____ **Анатолій ОСТАПЧУК**
(підпис) (ПІБ)

“ _____ ” _____ 2024 р.

**ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО
ЗАХИСТУ**

**Завідувач кафедри виробничого
та інвестиційного менеджменту**

_____ **Тетяна ВЛАСЕНКО**
(підпис) (ПІБ)

“ _____ ” _____ 2024 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**на тему «ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ З БУДІВНИЦТВА БЕЗПЕЧНОГО ТА
АВТОНОМНОГО КВАРТАЛУ»**

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними
проектами

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

Гарант освітньої програми

д.е.н., професор

_____ **Лідія ШИНКАРУК**
(підпис) (ПІБ)

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

к.держ.упр., доцент

_____ **Катерина АЛЕКСЕЄВА**
(підпис) (ПІБ)

Виконав

_____ **Сергій ТОРГОНСЬКИЙ**
(підпис) (ПІБ студента)

КИЇВ – 2024

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Факультет аграрного менеджменту**

ЗАТВЕРДЖУЮ

**В.о. завідувача кафедри виробничого та
інвестиційного менеджменту**

к.е.н., доцент _____ Тетяна ВЛАСЕНКО
(підпис)

“ _____ ” _____ 2023 року

З А В Д А Н Н Я

**ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
СТУДЕНТУ**

Торгонському Сергію Михайловичу
(прізвище, ім'я, по батькові)

Спеціальність 073 «Менеджмент»
(код і назва)

Освітня програма «Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними
проектами»

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна
(назва)
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Інвестиційний проект з будівництва
безпечного та автономного кварталу»

затверджена наказом ректора НУБіП України від 07 грудня 2023 р. №2228 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедрі 29 листопада 2024 р.
(рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: закони та нормативно-
правові акти України; словникові та довідникові джерела; електронні джерела;
вітчизняні та іноземні джерела

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З БУДІВНИЦТВА
БЕЗПЕЧНОГО ТА АВТОНОМНОГО КВАРТАЛУ.

2. БІЗНЕС-ПЛАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З БУДІВНИЦТВА БЕЗПЕЧНОГО ТА
АВТОНОМНОГО КВАРТАЛУ.

3. ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПЛАНУ З БУДІВНИЦТВА КВАРТАЛУ.

Дата видачі завдання “15” грудня 2023 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи _____ Катерина АЛЕКСЕЄНКО
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання _____ Сергій ТОРГОНСЬКИЙ
(підпис) (прізвище та ініціали студента)

РЕФЕРАТ

Структура дипломної роботи магістра на тему «Інвестиційний проект з будівництва безпечного та автономного кварталу» складається з: титульної сторінки, змісту, вступу, трьох розділів та список використаних джерел. У роботі міститься 26 ілюстративних матеріалів (13 таблиць та 13 рисунків). У списку використаних джерел 36 назв. Загальний обсяг роботи 62 сторінок.

У першому розділі були досліджені теоретичні засади розробки інвестиційного проекту з будівництва безпечного та автономного кварталу. Розглянуті тенденції ринку нерухомості в світі, проаналізований ринок нерухомості в Україні та розглянуто особливості законодавства в галузі будівництва житлових будинків.

У другому розділі розроблено бізнес-план інвестиційного проекту з будівництва безпечного та автономного кварталу, здійснено розрахунок необхідної кількості інвестицій. Складений організаційно-виробничий план. Проаналізовано цільовий ринок та запропоновані маркетингові заходи для просування проекту. Розраховано фінансову оцінку проекту.

У третьому розділі на основі зібраної інформації вказано перспективи реалізації інвестиційного плану будівництва кварталу, проведено економічну оцінку проекту. Виявлено потенційні ризики під час реалізації проекту та запропоновано шляхи їх мінімізації.

Ключові слова: бізнес-план, ринок нерухомості, будівництво, автономний квартал, безпечний квартал.

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| ВСТУП | 6 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З БУДІВНИЦТВА БЕЗПЕЧНОГО ТА АВТОНОМНОГО КВАРТАЛУ | 9 |
| 1.1. Тенденції ринку нерухомості в світі | 9 |
| 1.2. Аналіз ринку нерухомості в Україні | 14 |
| 1.3. Особливості законодавства України в галузі будівництва житлових будинків | 18 |
| РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З БУДІВНИЦТВА БЕЗПЕЧНОГО ТА АВТОНОМНОГО КВАРТАЛУ | 21 |
| 2.1. Стратегія, мета та задачі інвестиційного проекту | 21 |
| 2.2. Аналіз цільової аудиторії та конкурентів проекту | 25 |
| 2.3. Маркетингова стратегія інвестиційного проекту та SWOT-аналіз підприємства..... | 29 |
| 2.4. Організаційно-виробничий план проекту..... | 32 |
| 2.5. Інвестиційний план: джерела фінансування, напрями капіталовкладень.... | 38 |
| 2.6. Фінансова і економічна оцінка інвестиційного проекту..... | 40 |
| РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПЛАНУ З БУДІВНИЦТВА КВАРТАЛУ | 47 |
| 3.1. Шляхи зниження ризиків при будівництві безпечного та автономного кварталу..... | 47 |
| 3.2. Перспективи підвищення ефективності проекту в сучасних умовах | 51 |
| ВИСНОВКИ..... | 56 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 59 |

ВСТУП

Актуальність. У житлових кварталах комфорт і зручність більше не є домінуючими критеріями якості життя. Безпека стала основною проблемою в повсякденному житті, привертаючи все більше уваги з боку людей, які готові приділяти ресурси та час для покращення особистого захисту та захисту власності. Внутрішні та зовнішні ризики безпеки, які можуть поставити під загрозу безпеку людей і призвести до втрати життя та майна, є основними факторами, що сьогодні впливають на сферу будівництва.

Будівництво безпечного та автономного житлового району – це далекоглядний підхід до міського розвитку, який охоплює передові технології та сталі практики для створення гармонійного та безпечного життєвого середовища для його мешканців. Такий район покликаний не лише забезпечити житло, але й запропонувати цілісний і перспективний спосіб життя, що сприяє безпеці, зручності та сталому розвитку.

Енергоефективність, автономність та сталість є невід'ємними компонентами проектування кварталу в сучасних умовах. Будинки оснащені "зеленими" технологіями, зокрема сонячними панелями, енергоефективними приладами та сучасною ізоляцією, що зменшує споживання енергії та мінімізує вплив на навколишнє середовище. Розумна електрична мережа полегшує розподіл та зберігання енергії, надаючи мешканцям доступ до чистої та доступної енергії. Таке прагнення до сталого розвитку поширюється і на управління відходами: розумні системи збору відходів оптимізують маршрути і мінімізують кількість відходів, що відправляються на звалища, заохочуючи їх переробку і зменшуючи вуглецевий слід кварталу.

Проблему безпеки та автономії в будівництві житлового кварталу вивчали різні вчені як в Україні так і за її межами, серед них Ю. Гайко, Т. Жидкова, М. Габрель, Д. Джекобс, Є. Ключниченко. Тему залучення інвестицій та основи бізнес планування і своїх працях описували Л. Шинкарук, К. Алексеєва, М. Деліні, Т. Власенко, М. Талавиря.

Мета розробити інвестиційний проект з будівництва безпечного та автономного кварталу.

Об'єктом дослідження є розробка інвестиційних проектів.

Предметом дослідження є процес створення проекту з будівництва безпечного та автономного кварталу..

Завданнями магістерської роботи є:

- дослідити тенденції ринку нерухомості в світі;
- проаналізувати ринок нерухомості в Україні;
- ознайомитись з особливостями законодавства України в галузі будівництва житлових будинків;
- розробити бізнес-план інвестиційного проекту з будівництва безпечного та автономного кварталу;
- проаналізувати цільову аудиторію та конкурентів проекту;
- розписати маркетингову стратегію інвестиційного проекту;
- описати організаційно виробничий план проекту;
- виявити джерела фінансування для інвестиційного проекту з будівництва;
- надати фінансову та економічну оцінку інвестиційному проекту
- виявити ризики під час будівництва та подальшої експлуатації кварталу та знайти шляхи їх вирішення;

Методи дослідження. Дослідження поєднує в собі різні методи, що допомогли розробити бізнес-план з будівництва безпечного та автономного кварталу. Зокрема у магістерській роботі були використані такі методи як аналіз та статистичний (для аналізу формування ринку з будівництва безпечних та автономних житлових кварталів), порівняння та спостереження (для вибору техніки будівництва), опису (для побудови бізнес-моделі) тощо.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає у формуванні рекомендацій щодо організації бізнесу з будівництва безпечного та автономного кварталу.

Інформаційною базою дослідження слугували закони та державні стандарти України у сфері будівництва, статистичні дані Державної служби статистики України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних дослідників, дослідження міжнародних аналітичних центрів.

Апробація результатів дослідження була проведена такими методами:

- Представлення результатів на засіданні наукового гуртка кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту «Менеджмент і сьогодні».
- Публікація тез за матеріалами магістерської кваліфікаційної роботи «Особливості забезпечення інвестиційної привабливості українських підприємств» [30] у матеріалах Міжнародної науково-практичної конференції «Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості для України та роль агропродовольчого сектору»
- Тези на тему: «Перспективи використання способу «безпечних кімнат» в Україні» [29] у матеріалах конференції «Роль молоді у розвитку АПК України».

Магістерська кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел, який складається з 36 джерел. Загальна кількість сторінок в роботі 62.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З БУДІВНИЦТВА БЕЗПЕЧНОГО ТА АВТОНОМНОГО КВАРТАЛУ

1.1. Тенденції ринку нерухомості в світі

Сучасний ринок нерухомості, насичений складними та взаємопов'язаними факторами, відображає динаміку сучасного життя та розвитку. Розглядати його нерозривно зв'язаним з глобальними тенденціями стає важливою передумовою для ефективних стратегій інвестування.

За останні роки спостерігається ріст міського населення. Це зумовлено не лише економічними можливостями, але і потребою в інфраструктурі, яка задовольняє сучасні вимоги. Інвесторам слід звертати увагу на розширення та реконструкцію міських просторів, адаптованих до зростаючого житлового попиту та потреб підприємництва.

Інновації та технологічний прогрес стають ключовими каталізаторами для змін у нерухомості. Впровадження штучного інтелекту, віртуальної реальності та "розумних" систем відкриває нові можливості для створення нерухомості, яка не лише функціональна, але й ефективно управляється та придатна для інтеграції в цифровий світ.

Стале будівництво стає пріоритетом у світі, де зростає свідомість про власний внесок у збереження навколишнього середовища. Інвестори, покладаючи акцент на екологічні стандарти та використання відновлюваних ресурсів, можуть не тільки зменшити вплив будівництва на довкілля, а й залучити екологічно освічених клієнтів.

Зміни в демографії є важливими для ринку нерухомості. Зростання одиноких мешканців, активне старіння населення – це можливості для створення адаптованого житла та послуг для цільових груп, що шукають ефективні та зручні варіанти проживання.

Геополітичні турбулентності та воєнні конфлікти значно впливають на ринок нерухомості, змінюючи ландшафт та визначаючи нові реалії для інвесторів. Збільшення військових конфліктів у певних регіонах призводить до ризику зниження цін на нерухомість, розселення населення та змін в інфраструктурі. Інвестори повинні уважно оцінювати геополітичний контекст та його можливий вплив на стабільність та прибутковість інвестицій у цих областях. Цей аспект визначає важливість геополітичного аналізу при прийнятті рішень щодо інвестицій у нерухомість, наголошуючи необхідність уважно вивчати геополітичний контекст та його можливі впливи на довгострокові перспективи розвитку ринку нерухомості.

Індустрія нерухомості переживає низку трансформаційних тенденцій, які змінюють спосіб розробки, купівлі та використання нерухомості. Ці тенденції відображають зміни в суспільстві, технологічний прогрес і зміну споживчих вимог. Деякі з найпомітніших тенденцій включають:

- Сталий розвиток і зелене будівництво – зростання обізнаності про проблеми навколишнього середовища призвело до різкого зростання попиту на екологічно чисте та енергоефективне майно. Практики зеленого будівництва, використання відновлюваних джерел енергії та використання екологічно чистих матеріалів тепер є невід’ємними компонентами розвитку нерухомості.

- Розумні технології та цифровізація – технологічні інновації кардинально змінюють ландшафт нерухомості. Системи розумного дому, пристрої Інтернету речей і цифрові платформи покращують управління майном, безпеку та досвід орендарів. Віртуальні тури та доповнена реальність революціонізують демонстрацію та продаж нерухомості.

- Спільна робота та гнучкі простори – зростання віддаленої роботи та економіка концертів підштовхнули попит на гнучкі робочі простори. Коворкінг-центри та спільні офісні приміщення обслуговують професіоналів, які шукають адаптоване робоче середовище, що впливає на дизайн і використання комерційної нерухомості.

- Рішення щодо доступного житла – потреба у варіантах доступного житла є гострою проблемою в багатьох регіонах. Розробники та політики шукають інноваційні рішення, щоб зробити житло доступнішим, зокрема проекти зі змішаним доходом і адаптивні проекти повторного використання.

- Урбанізація та багатофункціональні забудови – швидка урбанізація призвела до інтеграції житлових, робочих і рекреаційних просторів в одній місцевості. Багатофункціональні забудови, які поєднують житлові, комерційні та розважальні об'єкти, стають поширеними в міському плануванні.

Враховуючи ці глобальні тенденції, інвестори можуть розробляти стратегії, орієнтовані на майбутнє, враховуючи не лише поточні попит та пропозицію, але і тенденції, які будуть формувати обличчя ринку нерухомості у найближчому десятилітті.

Ціни на нерухомість у світі зросли на 9,5% у третьому кварталі 2023 року. Найбільший стрибок зареєстрований в Маямі в Південній Флориді – вартість житла зростає на 26% [8].

За даними агентства нерухомості **Knight Frank**, ціни на житло продовжують зростати. Цьому сприяє потреба в житловій площі та висока завантаженість міст. Серед міст з різким зростанням цін відзначаються Сеул, Шанхай і Торонто (рис. 1.1).

| Rank | City | World Region | 12-month % change |
|------|----------------|---------------|-------------------|
| 1 | Miami | North America | 26.40% |
| 2 | Seoul | Asia | 22.60% |
| 3 | Shanghai | Asia | 20.50% |
| 4 | Moscow | Russia & CIS | 20.50% |
| 5 | Toronto | North America | 20.40% |
| 6 | San Francisco | North America | 20.20% |
| 7 | Taipei | Asia | 18.90% |
| 8 | Los Angeles | North America | 18.20% |
| 9 | Guangzhou | Asia | 17.60% |
| 10 | St. Petersburg | Russia & CIS | 15.50% |

Рис. 1.1 Відсоток зростання цін в різних регіонах за 2023 рік.

Джерело: [8]

Агентство прогнозує посилення грошово-кредитної політики й підвищення податків і заходів стабілізації.

Згідно зі звітом, в якому розглядалися 5% ринку нерухомості 46 міст світу. У 85% міст в третьому кварталі зросли середні ціни на житло в порівнянні з 76% в попередні три місяці. Двозначне зростання зафіксовано в 35% міст [8].

Маямі очолює індекс у цьому кварталі вперше з моменту його запуску у 2007 році. Прагнення до більш просторого житла, прибережного життя і низьких податків у Флориді стало ключовим фактором для нового покоління в США, яке працює віддалено. Згідно з даними, в третьому кварталі в містах Південної Флориди середні ціни зросли на 26% [8].

Обсяг світового ринку нерухомості в 2021 році оцінювався в 3,69 трильйона доларів США, і очікується, що з 2022 по 2030 рік він зростатиме на 5,2% у середньому річному темпі. Очікується, що протягом прогнозованого періоду ринок зростатиме здоровими темпами (рис 1.2). Станом на 2021 рік площі комерційної нерухомості вважалися найважливішим елементом, що стимулює розширення галузі [9].

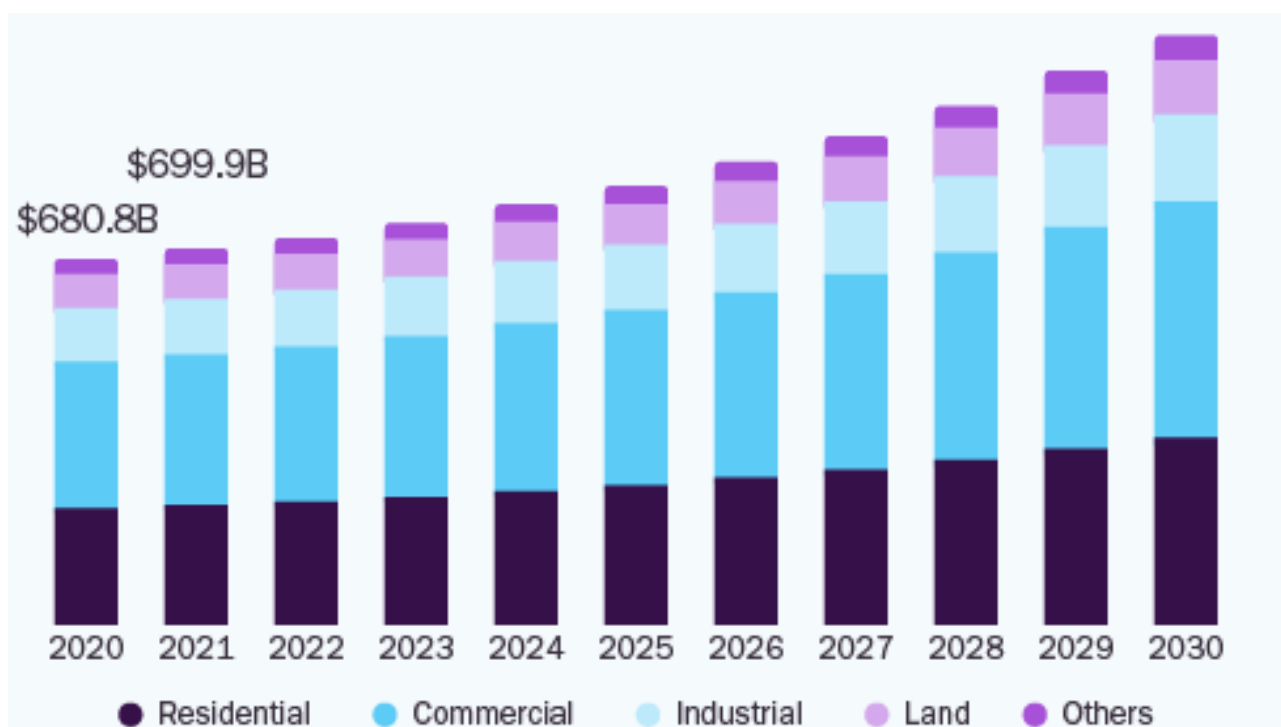


Рис. 1.2 Прогнозований обсяг ринку нерухомості 2020-2030, (\$)

Джерело: [9]

Азіатсько-Тихоокеанський регіон домінував на ринку з часткою 52,6% у 2021 році. Зростання в основному пояснюється зростанням рівня власності на житло в регіоні. Лідером у регіоні вважається Китай, на який припадає понад 64,8% частки. Зростаюча кількість туристів у таких країнах, що розвиваються, як Індія, Філіппіни, Індонезія, Таїланд і В'єтнам, за оцінками, також сприятиме зростанню ринку в регіоні. Очікується, що CAGR на Близькому Сході та в Африці з 2022 по 2030 рік становитиме 6,3%. Зростання в основному пояснюється збільшенням кількості житлових і комерційних проектів у країні [9].

Отже, глобальний ринок нерухомості сьогодні демонструє динамічні та стійкі зміни, що відображають розвиток суспільства, вплив технологічних інновацій та геополітичну ситуацію. Зростаюча урбанізація та зростання чисельності міського населення формують попит на житло і сучасні міські простори, що пристосовані до потреб зростаючої популяції. Технологічний прогрес, включаючи «розумні» будинки та цифрові інструменти, істотно змінює підхід до розробки, продажу та управління нерухомістю. Поряд із цим, зростає попит на екологічно чисте та енергоефективне житло, що відповідає тенденціям сталого розвитку [1].

Змінюється також концепція комерційної нерухомості: віддалена робота та гнучкі формати приміщень спонукають до створення коворкінг-просторів та адаптивних робочих середовищ. Різні географічні регіони мають свої особливості та виклики, що впливають на інвестиційні перспективи – від зростання попиту на житло в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону до ризиків внаслідок геополітичних турбулентностей в інших частинах світу. Для інвесторів важливо враховувати ці фактори, аби успішно адаптуватися до мінливого середовища та розробляти стратегії, орієнтовані на довгострокові перспективи розвитку ринку нерухомості.

1.2. Аналіз ринку нерухомості в Україні

Сьогодні ринок нерухомості в Україні є надзвичайно непередбачуваним. Поточна ситуація значною мірою залежить від військових дій, що швидко змінюють умови на ринку, особливо в секторі нерухомості. Попри це, експерти виділяють певні тенденції. Україна продовжує зазнавати руйнувань через обстріли, постраждали сотні населених пунктів, зокрема великі міста. Нове будівництво наразі зосереджено в умовно безпечних районах, хоча обсяги значно зменшилися. Однак ринок нерухомості України демонструє стійкість та здатність адаптуватися навіть у складних умовах, показуючи поступове відновлення попиту, який раніше суттєво знизився через початок повномасштабного вторгнення.

Попри продовження військових дій, фахівці прогнозують, що ринок нерухомості в Україні має значні перспективи розвитку. Відновлення після війни, безумовно, сприятиме зростанню попиту як на житлову, так і на комерційну нерухомість.

Угоди з купівлі та продажу нерухомості зараз проводяться за цінами нижчими за довоєнні, проте ціни на оренду стабілізуються залежно від регіону.

Нестабільність цін є однією з основних тенденцій ринку нерухомості. Так, у західних областях України спостерігається відносна стабільність і вищі ціни, тоді як у південних, східних і північних регіонах ціни нижчі і схильні до коливань. З початком вторгнення ринок значно просів, проте економічні показники поступово відновлюються.

Також важливим чинником є безпека локації. Покупців приваблюють об'єкти в більш спокійних регіонах з меншою вірогідністю обстрілів. Особливо цінується нерухомість, яка має такі критерії:

- автономні системами енергозабезпечення;
- наявність бомбосховищ;
- можливістю безперебійного постачання електроенергії.

Відповідно, зростає попит на житло в центральних і західних регіонах, у той час як у східних і південних областях попит залишається низьким.

У Київській області підвищений інтерес викликають приватні будинки, імовірно, через потребу в автономних системах опалення та електрики. Загалом, нерухомість залишається популярним напрямом для інвестицій, особливо з довгостроковою перспективою. Експерти прогнозують зростання цін на нерухомість після закінчення війни, посилення інвестицій для відновлення країни, а також зростання ринку в разі вступу України до ЄС.

Однак ринок житла страждає від ракетних і артилерійських обстрілів. За вересень 2022 року пошкодження зазнали близько 74,1 млн кв. м житла, а нині ця цифра, імовірно, подвоїлася. Відновлення нерухомості буде важливим процесом після війни, залучаючи як національних, так і закордонних інвесторів. Очікується, що після завершення бойових дій ціни стабілізуються, відновиться економіка та повернеться частина біженців. Це посилить попит на житло в регіонах, постраждалих від війни, а внутрішньо переміщені особи, можливо, обиратимуть для проживання місця, де зараз перебувають.

В післявоєнний період також очікується, що ціни стабілізуються за рахунок повернення біженців, та початок стабілізації різних економічних сфер, та національної економіки загалом. За даними Державної служби статистики України, інфляція станом на квітень 2023 року становила 17,9%, а втрати економіки за минулий рік 29,2% від ВВП. Саме тому, відновлення відбуватиметься швидкими темпами, при цьому, ринок нерухомості є однією з ключових сфер для національної економіки [28].

Після повного закінчення військових дій, та стабілізації національної економіки, відбуватиметься поступове відновлення активності покупців, особливо в житловій сфері. Експерти стверджують, що зростатиме попит на житло в регіонах сходу та півдня, при цьому ВПО, що проживають в західних регіонах можуть вирішити придбати житло на поточних місцях проживання.

Від стабілізації макроекономіки, особливостей післявоєнного відновлення, державних програм підтримки та відбудови залежатимуть довгострокові

перспективи попиту на ринку нерухомості. Крім того, важливим фактором залишається залучення іноземних інвесторів в нові інфраструктурні та житлові проекти на території України.

Загалом протягом минулого року в Україні здано 108 новобудов на 214 секцій. Із них 13 нових житлових комплексів на 32 секції у столиці. У Київській області кількість новобудов становить 18. Станом на грудень 2023 року, частка готових новобудов від усієї кількості – 29%. Від січня та станом на грудень, покупці найбільше цікавилися новобудовами в Києві – 27,4%, у Львові – 16,4% та у Вінниці – 7,5% [18].

Цьогоріч найбільше зростання ціни зафіксоване в Івано-Франківській області – 79,4%. У Кіровоградській області ціна збільшилася на 47,5%. У столиці вартість квартири виросла на 18,5%, а у області – на 12%.

Якщо аналізувати зміни у середній ціні за м² у грудні до січня 2023 року, то середня вартість однокімнатної квартири по всій Україні виросла на 8,5%, а двокімнатної – на 9,4%. Вторинний ринок протягом року значно змінювався під впливом умов розвитку ринку. Якщо порівнювати пропозицію продажу у грудні 2023 року до грудня 2022 року, то кількість оголошень помітно збільшилася в усіх областях.

Попит на вторинну нерухомість зріс і найсуттєвіші зміни у пропозиції зафіксовано у Київській області.

Державні та приватні нотаріуси посвідчили у 2023 році 307,21 договорів трансакцій нерухомості, що на 68% більше, ніж у 2022 році. Найбільша частка договорів з нерухомістю у 2023 році припала на угоди купівлі-продажу квартир і будинків — 172,64 тис., порівняно із 100,71 тис. у 2022 році [18].

При виборі житла для купівлі та оренди люди керуються кількома факторами: безпечність регіону, економічна привабливість, наявність пропозицій на ринку праці, інфраструктура в районі, можливості для бізнесу тощо.

Типи нерухомості в котеджних містечках України у 2024-му

- у 21 котеджному містечку проти 20 у січні основним типом нерухомості були вілли (зростання 5%);
- у 342 проєктах проти 318 у січні основним типом нерухомості були дуплекси (зростання 7,55%);
- у 1092 проєктах проти 1046 на початку року основним типом нерухомості були таунхауси (зростання 4,4%);
- у 905 проєктах проти 877 у січні основним типом нерухомості були котеджі (зростання 3,2%);
- у 32 містечках проти 30 у січні основним типом нерухомості були квадрекси (зростання 6,67%) [28].

Таунхауси лідирують як тип нерухомості у котеджних містечках України.

За кількістю нових проєктів таунхауси випередили котеджі на 20,67%. Це і не дивно, тому що в умовах війни таунхауси мають більший попит, ніж котеджі, тому що вони дешевші для покупців і вимагають менше вкладень для забудовників. Лідером з усіх типів нерухомості у котеджних містечках України є Київська область.

Таким чином, український ринок нерухомості, попри важкі виклики через військові дії, демонструє стійкість і здатність адаптуватися до нових реалій. Зростаючий попит на житло в центральних і західних регіонах, збільшення інтересу до нерухомості з автономними системами енергозабезпечення та бомбосховищами свідчить про те, що покупці надають перевагу безпечнішим і функціональним об'єктам. Після завершення війни та стабілізації економіки очікується посилення інтересу до нерухомості, особливо у постраждалих регіонах, і зростання інвестицій в інфраструктурні проєкти. Інтерес інвесторів до різних типів нерухомості та поступове зростання цін у певних регіонах вказують на позитивні перспективи відновлення і розвитку ринку в довгостроковій перспективі.

1.3. Особливості законодавства України в галузі будівництва житлових будинків

2018 рік і початок 2019 року принесли багато законодавчих змін у сфері будівництва й нерухомості – Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України активно розпочало процес оновлення застарілих Державних будівельних норм (далі ДБН) і нормативної бази.

Значну кількість новацій спрямовано на послаблення контролю й лібералізацію правового боку будівельного процесу, вони покликані оптимізувати бізнес-процеси в цій сфері та підтримати її розвиток. Однак нові ДБН ставлять досить жорсткі вимоги, особливо до житлових будівель.

1 січня 2019 р. набрав чинності Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів", який, зокрема, вніс зміни й до деяких законодавчих актів, що не стосуються Податкового кодексу України.

Так, було оновлено ст. 27 Закону України "Про регулювання містобудівної діяльності", яка дозволяє забудову певних земельних ділянок на підставі будівельного паспорта, тобто за спрощеною процедурою без проектування (господарським способом будівництва). Раніше було встановлено обмеження площі будівель до 300 м², тепер – до 500 м². Для замовників, які мають намір перевищити обмеження 300 м², збережено обов'язок сплати пайової участі, причому за всі квадратні метри, а не лише за частину, що перевищує пільгову площу [14].

12 жовтня 2018 р. набрав чинності Закон України "Про стратегічну екологічну оцінку", яким було внесено зміни до Закону України "Про регулювання містобудівної діяльності".

Закон України "Про стратегічну екологічну оцінку" регулює відносини у сфері оцінки наслідків для довкілля, у тому числі для здоров'я населення, а також

виконання документів державного планування. Він поширюється на документи державного планування, що стосуються сільського, лісового, рибного господарств, енергетики, промисловості, транспорту, поводження з відходами, використання водних ресурсів, охорони довкілля, телекомунікацій, туризму, містобудування або землеустрою (схеми), виконання яких передбачатиме реалізацію видів діяльності, щодо яких законодавство встановлює необхідність процедури оцінювання впливу на довкілля чи які потребують оцінки, зважаючи на ймовірні наслідки для територій та об'єктів природно-заповідного фонду й екологічної мережі (далі – території з природоохоронним статусом), крім тих, що стосуються створення або розширення територій та об'єктів природно-заповідного фонду [14].

Законом запроваджено обов'язок проводити стратегічну екологічну оцінку під час розроблення проектів містобудівної документації, у тому числі ДПТ. Зважаючи на те, що зараз активно рухається процес розроблення містобудівної документації на місцевому рівні, ця зміна суттєво сповільнила й ускладнила розробку та затвердження містобудівної документації. Архітекторам важко розібратися з її складом і змістом, оскільки в роботі вони керуються передусім державними будівельними нормами, зміни до яких не внесено й досі.

Також Законом України "Про стратегічну екологічну оцінку" встановлено, що необхідність проведення стратегічної екологічної оцінки (СЕО) є лише у випадку, якщо документ державного планування відповідає одночасно двом критеріям. При цьому Закон України "Про регулювання містобудівної діяльності" передбачає обов'язковість цієї процедури.

24 серпня 2022 року офіційно опубліковано Закон № 2486-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо забезпечення вимог цивільного захисту під час планування та забудови територій» [23].

За цим законом забудовники зобов'язані передбачати наявність бомбосховищ у новобудовах. Зокрема, при плануванні та забудові на рівні містобудівної документації на регіональному та місцевому рівнях.

Тепер документація має обов'язково містити розділ інженерно-технічних заходів цивільного захисту, який визначає план розвитку укриттів і забезпечення безперешкодного доступу до них громадянам.

Цей закон розроблено з метою забезпечення додаткових заходів у сфері будівельної діяльності, пов'язаних із захистом населення від вибухів, вибухових хвиль, ураження небезпечними хімічними, радіоактивними та біологічно небезпечними речовинами.

Також у рамках змін до законодавства було посилено вимоги до забезпечення доступності житлових об'єктів для людей з обмеженими можливостями. Зокрема, передбачено обов'язковість облаштування доступного середовища, включаючи пандуси, ліфти, спеціальні санвузли та інші елементи інклюзивного простору. Це є особливо важливим у контексті зростання кількості внутрішньо переміщених осіб, частина з яких має обмежену мобільність. Додатково введено більш жорсткі правила щодо пожежної безпеки, що включають використання вогнестійких матеріалів, облаштування систем пожежогасіння та димовидалення, а також необхідність проведення регулярних перевірок.

Ринок будівництва також зазнав змін у напрямі цифровізації. Створено державний портал електронного кабінету забудовника, де можна подати заявки, перевірити статус документів, отримати дозволи, а також провести процедури погодження містобудівної документації. Це значно спростило процес документообігу та зробило його прозорішим, зменшуючи корупційні ризики та підвищуючи ефективність виконання будівельних робіт.

Отже, українське законодавство у сфері будівництва житлових об'єктів активно розвивається у напрямку підвищення стандартів безпеки, екологічної відповідальності та інклюзивності. Вимоги до наявності бомбосховищ, елементів доступності та пожежної безпеки є обов'язковими складовими нових проєктів, що відповідає сучасним потребам та викликам.

РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З БУДІВНИЦТВА БЕЗПЕЧНОГО ТА АВТОНОМНОГО КВАРТАЛУ

2.1. Стратегія, мета та задачі інвестиційного проекту

Цей проект має амбіційну мету – перетворити житло у витончену екосистему, де безпека, енергоефективність та автономія взаємодіють для створення ідеальних умов для мешканців.

Стратегія проекту базується на використанні передових технологій та на створенні інноваційного середовища, де енергоефективні рішення взаємодіють з інтелектуальним управлінням для досягнення синергії плюсів безпеки, комфорту та сталості.

Визнавши важливість сталого розвитку, в цей проект включено широкий спектр зелених технологій та підходів до сталого будівництва. Це охоплює використання відновлювальних джерел енергії, використання матеріалів з вторинної переробки та забезпечення максимальної енергоефективності. Планується встановлення не лише сонячних панелей, але й проводиться активне дослідження можливості використання вітрової енергії та систем водяного водопостачання з урахуванням принципів екологічної відповідальності.

Бізнес ідея цього інвестиційного проекту спрямована на створення унікальної атмосфери життя. Вивчаються кращі практики з усього світу, враховуючи архітектурні та культурні особливості, щоб створити сприятливе, гармонійне і функціональне середовище.

Проект передбачає створення зон взаємодії для мешканців, де вони можуть спільно проводити час, обмінюватися ідеями та спільно розвивати інфраструктуру кварталу.

Інтеграція інтелектуальних систем управління – це ключовий підхід для досягнення енергоефективності та комфорту. Використання інноваційних технологій "розумний будинок" та системи моніторингу для оптимізації витрат є важливим аспектом для забезпечення найвищого рівня життя мешканців

кварталу. Також можливе впровадження системи штучного інтелекту для прогнозування споживання енергії та автоматичного регулювання систем електропостачання для максимальної ефективності.

Ця широка та детальна загальна характеристика бізнес ідеї підкреслює не лише технічну пристосованість, але і бажання створити життєздатне, стале та інноваційне середовище, яке відповідає вимогам сучасного світу.

Основними завданнями проекту є:

- Пошук та здійснення покупки земельної ділянки.
- Проведення дослідження ділянки, де планується будівництво.
- Проектування та отримання всіх необхідних дозволів.
- Пошук фінансування.
- Будівництво інфраструктури та першої житлової забудови.
- Масштабування та розвиток інших видів житла та інфраструктури.
- Запуск автономних систем та введення кварталу в повну експлуатацію.

Центральною проблемою, яку вирішує проект – це недостатня кількість сучасного, безпечного, комфортного, автономного житла для людей, які бажають жити в безпеці.

На основі цієї інформації сформовано дерево проблем (рис 2.1) та дерево рішень (рис. 2.2)

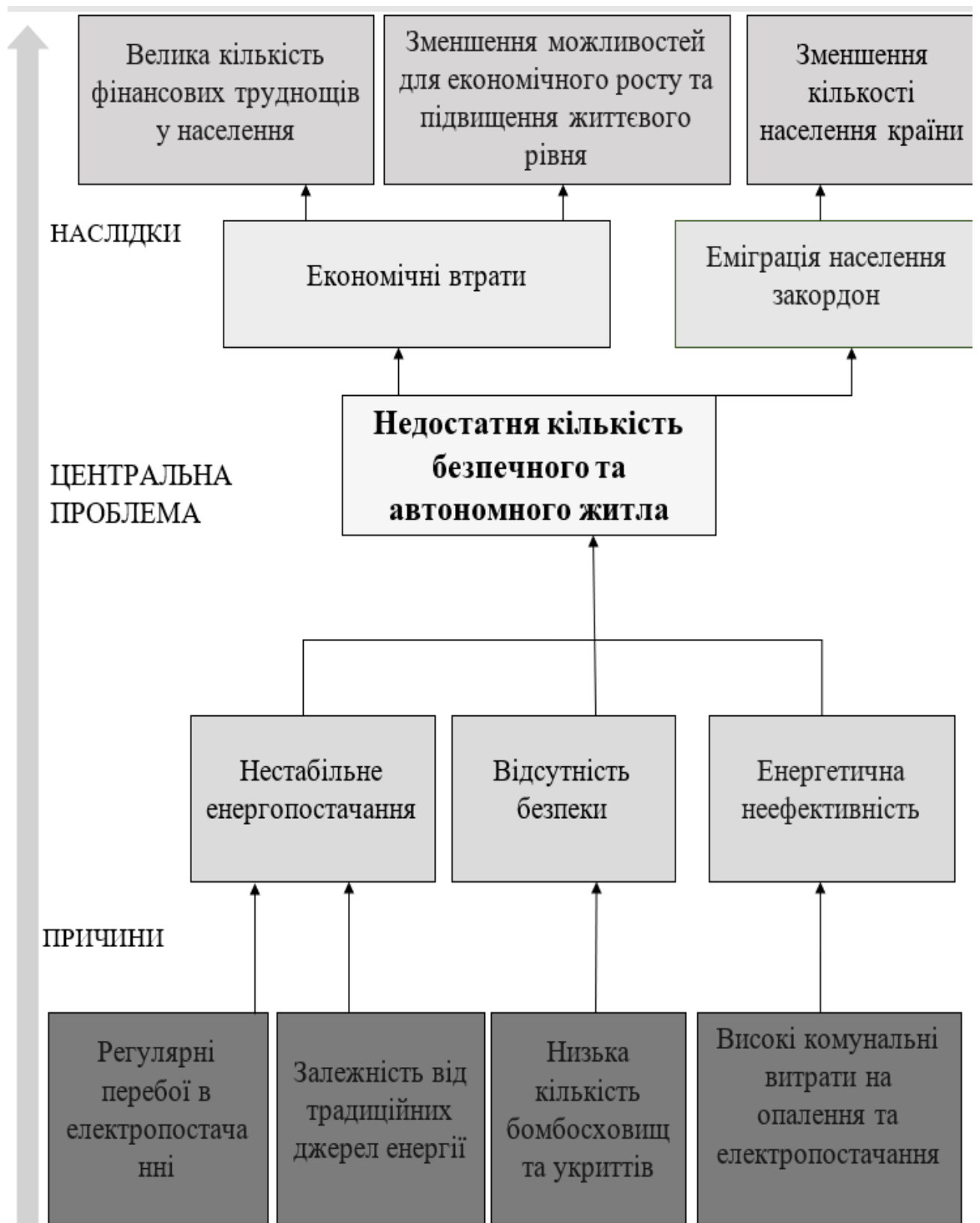


Рис. 2.1 Дерево проблем

Джерело: сформовано автором на основі [32]

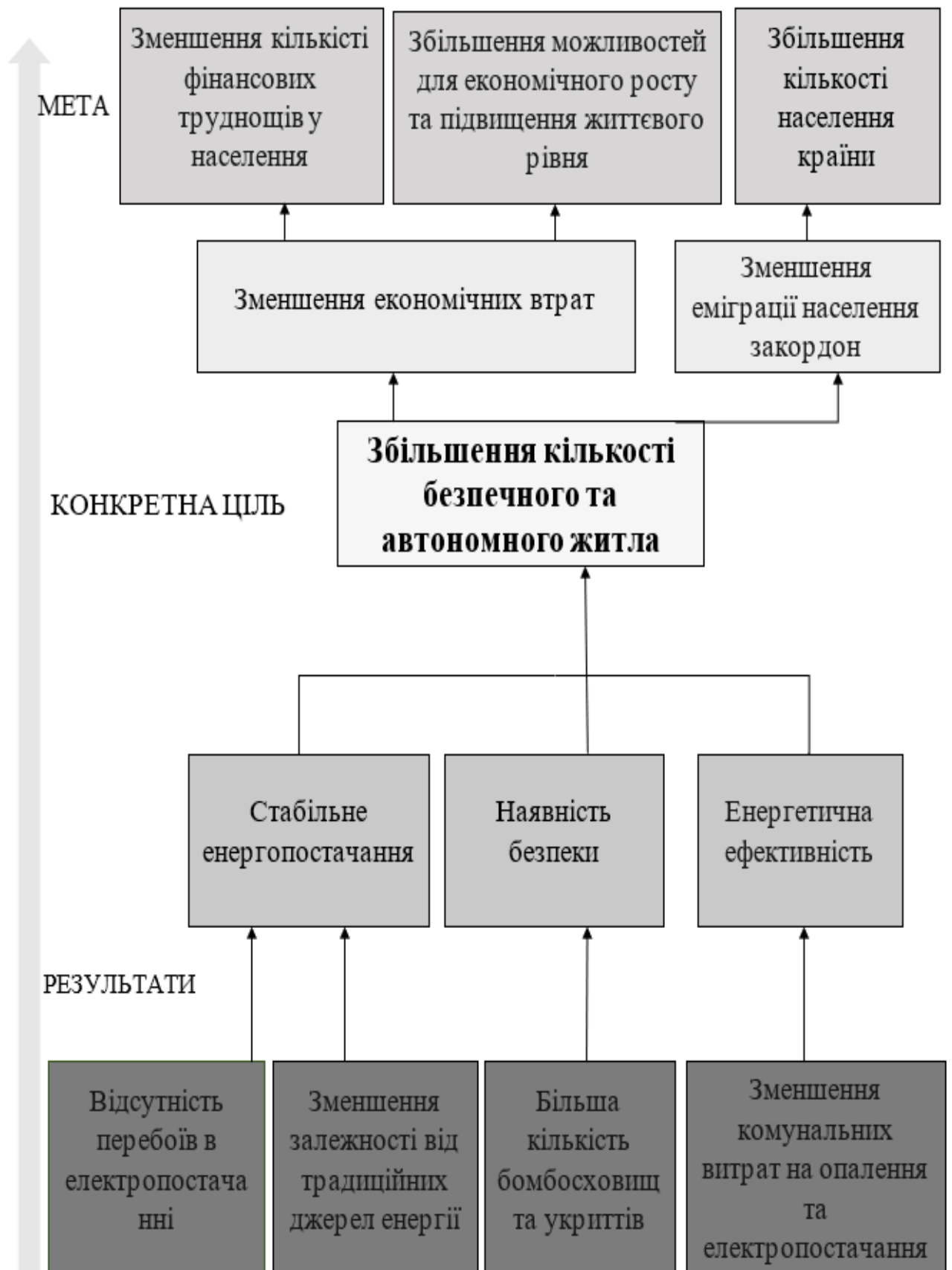


Рис. 2.2 Дерево рішень

Джерело: сформовано автором на основі [32]

Отже, визначення мети, завдань та проблеми, яку вирішує проект є важливим етапом в написанні бізнес-плану проекту. Всі ці визначення допомагають інвестору краще зрозуміти суть проекту, щоб в майбутньому він мав чітке уявлення про те куди він інвестує кошти.

2.2. Аналіз цільової аудиторії та конкурентів проекту

Цільова аудиторія визначає успіх чи невдачу будь-якого інвестиційного проекту. Розуміння потреб, очікувань та особливостей майбутніх мешканців є критичним для ефективного планування, маркетингу та управління проектом.

Перед визначенням цільової аудиторії було проведено аналіз демографічних, соціальних та економічних характеристик потенційних мешканців. Враховувались такі параметри, як вікова група, сімейний стан, рівень доходу, освіта та інші аспекти, що визначають їхні потреби та побажання.

Основним потенційним районом цільової аудиторії було визначено Оболонський район міста Києва, який розташований на північному заході міста і займає площу 12,86% від його загальної території. Чисельність населення складає до 317 тис. осіб, а це майже 10,8% від усього населення столиці.

Населення Вишгородського району становить 73,2 тис. осіб. Найбільше нас цікавить Петрівська територіальна громада, де буде реалізовуватись проект. До неї входять такі села: Нові Петрівці, Старі Петрівці, Лютіж, Гута-Межигірська. Центр громади – Нові Петрівці. Чисельність населення громади – 15 638 громадян (станом на 07.02.2023 р.) [15].



Рис. 2.3 Населення Вишгородського району

Джерело: сформовано автором на основі [15]

Також з початком повномасштабного вторгнення кількість внутрішньо переміщених осіб дуже сильно зросла. Станом на 05.04.2022 у Київській області було зареєстровано 120 288 внутрішньо переміщених осіб [21]. На сьогоднішній день ця цифра значно збільшилась. Дані про кількість переміщених осіб показано в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Офіційна присутність ВПО у часовому розрізі в Київській області

| | <i>17.10- 28.10 2022</i> | <i>31.10- 11.11 2023</i> | <i>14.11- 25.11 2022</i> | <i>28.11- 11.12 2022</i> | <i>12.12- 25.12 2022</i> | <i>Січень 2023</i> |
|------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|------------------------|
| Білоцерківський | 73 757 | 73 420 | 74 742 | 73 286 | 72 078 | 71 425 |
| Бориспільський | 44 887 | 41 955 | 42 108 | 42 245 | 41 936 | 41 830 |
| Броварський | 36 840 | 37 301 | 37 533 | 37 673 | 37 780 | 37 810 |
| Бучанський | 71 978 | 76 258 | 77 354 | 78 185 | 79 584 | 80 172 |
| Фастівський | 30 226 | 30 429 | 16 272 | 30 785 | 30 489 | 30 330 |
| Обухівський | 61 779 | 59 971 | 60 037 | 60 132 | 59 331 | 58 940 |

| | | | | | | |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Вишгородський | 16 017 | 16 183 | 16 308 | 16 431 | 16 440 | 16 307 |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|

Джерело: сформовано автором на основі [21]

Аналіз показав, що цільова аудиторія включає молоді родини з дітьми, які цінують екологічні аспекти та сучасні технології. Також визначена група населення літнього віку, яка шукає комфортне та безпечне житло з доступністю всіх необхідних сервісів.

Також були виявлені унікальні потреби та побажання цільової аудиторії, які можуть бути задоволені через реалізацію проекту. Це включає елементи інфраструктури, концепції спільного простору та сервісів, які роблять проект привабливим для конкретних груп населення.

Молоді сім'ї цінують наявність дитячих майданчиків та освітніх закладів у кварталі, тоді як мешканці літнього віку акцентували увагу на доступності медичних служб та зручностях для активного відпочинку.

На основі проведеного аналізу визначеної цільової аудиторії, а саме молоді сім'ї з дітьми та люди похилого віку, були розроблені персоналізовані стратегії комунікації та маркетингу, спрямовані на найефективніше залучення та утримання майбутніх мешканців.

Також створюється система збору зворотного зв'язку від цільової аудиторії для постійного вдосконалення стратегій та адаптації проекту до змін потреб та очікувань мешканців.

Цей підхід до визначення цільової аудиторії дозволяє максимально враховувати різноманітність потреб та впевнено визначити спрямованість проекту для досягнення високого рівня взаємодії з майбутніми мешканцями.

Аналіз конкурентів є важливою складовою стратегічного управління проектом та допомагає інвесторам зрозуміти контекст ринку, ідентифікувати можливості та визначити унікальні переваги проекту.

Ідентифікація конкурентів включає визначення інших будівельних проектів або житлових комплексів, які можуть конкурувати з нашим проектом за увагу та інвестиції.

Конкурентами можуть бути сусідні житлові комплекси, новобудови, а також інші проекти, які пропонують подібні рішення з безпеки, енергоефективності та інновацій.

В цьому проекті основними конкурентами є :

- КМ Holland Park;
- КМ Hill Park;
- КМ Вишеградський квартал;
- КМ Одноповерховий Київ - Нові Петрівці.

Проаналізувавши дані конкурентів був створений SWOT-аналіз сильних і слабких сторін (таблиця 2.2)

Таблиця 2.2

SWOT-аналіз конкурентів:

| Сильні сторони | Слабкі сторони |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> – Зручне розташування; – Особливе проектування будинку; – Досвід в будівництві. | <ul style="list-style-type: none"> – Менша кількість ділянок для будівництва; – Використання менш якісних матеріалів; – Відсутність бомбосховищ. |
| Можливості | Загрози |
| <ul style="list-style-type: none"> – Розширення модельного ряду; – Розширення додаткових послуг; – Виявлення нових більш привабливих локацій. | <ul style="list-style-type: none"> – Висока конкуренція – Збільшення витрат на будівництво; – Зміна законодавства. |

Джерело: сформовано автором на основі [32]

Ключовим аспектом є не лише порівняння за характеристиками розташування, проектування чи матеріалів, а й можливість інтеграції інноваційних підходів до управління житловим комплексом. Впровадження

автономних енергетичних систем на основі відновлюваних джерел або системи "розумний будинок" здатні вивести наш проект на новий рівень та привабити інвесторів, які зацікавлені в екологічності та зручності.

Окрім цього, створення житлового комплексу з продуманою системою безпеки та соціальної інфраструктури може стати вирішальним фактором в порівнянні з конкурентами.

2.3. Маркетингова стратегія інвестиційного проекту та SWOT-аналіз підприємства

Метою маркетингової стратегії є ефективне позиціонування проекту на ринку, залучення цільової аудиторії, до якої належать молоді сім'ї з дітьми та люди похилого віку, та формування привабливого іміджу житлового комплексу як сучасного, безпечного і комфортного місця для життя.

Основою стратегії є позиціонування кварталу як сучасного, безпечного та комфортного місця для життя. Для молодих сімей акцент робиться на зручності для дітей, наявності освітньої та спортивної інфраструктури, а також екологічних рішень, що забезпечують здорове середовище проживання. Безпека, автономність енергозабезпечення та інноваційні технології, такі як системи «розумний дім», повинні стати важливими елементами рекламних матеріалів, спрямованих на цю аудиторію. Людей похилого віку необхідно залучати через обіцянки спокійного, захищеного життя в комфортних умовах, з легким доступом до медичних послуг і просторими житловими приміщеннями, що відповідають їхнім потребам.

Рекламну кампанію варто активно просувати через цифрові канали, зокрема соціальні мережі, націлюючи контент на молоді сім'ї та людей похилого віку. Ефективним буде використання віртуальних турів і онлайн-вебінарів, що дозволять потенційним клієнтам ознайомитися з перевагами комплексу. Друковані рекламні матеріали можна розміщувати в дитячих садках, школах, лікарнях, що допоможе залучити локальну аудиторію. Також варто

організувати відкриті дні, де потенційні покупці зможуть особисто оглянути квартал, отримати консультації та переконатися у його безпеці та зручності.

Проект має також спиратися на розвиток зеленої інфраструктури, яка привабить молоді сім'ї та пенсіонерів. Важливо забезпечити парки, дитячі майданчики та місця для прогулянок, що підвищить загальний комфорт і якість життя в комплексі.

Таким чином, маркетингова стратегія спрямована на те, щоб максимально відповідати потребам цільових аудиторій, зосереджуючи увагу на безпеці, комфорті та сучасних рішеннях, що забезпечують автономність та екологічність житла.

Для кращого бачення проекту було розроблено SWOT-аналіз сильних та слабких сторін (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3

SWOT-аналіз власного проекту

| Сильні сторони | Слабкі сторони |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – Використання автономних систем; – Наявність централізованої каналізації; – Наявність «безпечних кімнат» в кожному будинку; – Зручне розташування; – Наявність необхідної інфраструктури; – Використання якісних матеріалів; – Екологічні рішення. | <ul style="list-style-type: none"> – Висока вартість будівництва; – Недостатня кількість реалізованих аналогічних проектів; – Високі витрати на утримання інфраструктури. |
| Можливості | Загрози |
| <ul style="list-style-type: none"> – Підвищення популярності проекту через наявність «безпечних кімнат»; – Використання більш сучасних та екологічних технологій; – Більше можливостей для маркетингової кампанії; – Підтримка з боку державних програм. | <ul style="list-style-type: none"> – Економічна нестабільність; – Зміни в законодавстві; – Висока конкуренція. |

Джерело: сформовано автором на основі [32]

Сильні сторони (Strengths):

Автономність енергозабезпечення – використання відновлюваних джерел енергії (сонячні панелі, вітрогенератори) забезпечує незалежність від зовнішніх постачальників електроенергії та зниження експлуатаційних витрат для мешканців. А враховуючи енергетичну ситуації в нашій країні, такі рішення стануть перевагою при виборі житла.

Безпека мешканців – проект передбачає наявність «безпечних кімнат» в будинках та інших засобів захисту, що є важливим фактором у нинішніх реаліях.

Інноваційні технології будівництва – використання сучасних матеріалів та технологій для зниження енерговитрат і підвищення комфорту проживання, включаючи систему «розумний дім».

Екологічність – впровадження технологій збереження навколишнього середовища, таких як ефективні системи водопостачання та переробки відходів, підвищує привабливість серед екологічно свідомих покупців.

Слабкі сторони (Weaknesses):

Висока вартість будівництва – інноваційні технології та автономні системи потребують значних початкових інвестицій, що може збільшити загальну вартість проекту.

Недостатня кількість реалізованих аналогічних проектів – на ринку мало прикладів реалізації подібних автономних комплексів, що може викликати недовіру у потенційних інвесторів та покупців.

Високі витрати на утримання інфраструктури – хоча автономність знижує експлуатаційні витрати, вона вимагає спеціалізованого обслуговування, що може збільшити витрати на підтримку інфраструктури.

Можливості (Opportunities):

Розширення на ринку – попит на автономні та безпечні житлові комплекси в умовах зростаючого інтересу до безпеки та енергоефективності створює можливості для виходу на нові ринки.

Підтримка з боку державних програм – урядові ініціативи, спрямовані на підтримку енергоефективних проектів, можуть сприяти отриманню субсидій або грантів на реалізацію проекту.

Інноваційний маркетинг – використання віртуальних технологій для демонстрації автономності та інноваційних рішень проекту може залучити більше потенційних покупців та інвесторів.

Загрози (Threats):

Економічна нестабільність – економічні кризи чи коливання на ринку будівництва можуть вплинути на платоспроможність покупців і знизити інтерес до елітного сегменту.

Зміни у законодавстві – зміни в будівельних нормах, законодавчі ініціативи щодо автономних систем або екологічних стандартів можуть ускладнити реалізацію проекту та збільшити витрати.

Висока конкуренція – збільшення кількості будівельних проектів, що використовують подібні технології, може призвести до насичення ринку і зниження привабливості проекту для інвесторів.

Отже, цей аналіз показує, що проект автономного житлового кварталу має значний потенціал для успіху завдяки сильним сторонам, таким як автономність, інновації та безпека. Проте існують ризики, пов'язані з високими витратами та конкуренцією на ринку. Щоб знизити ці ризики, важливо використовувати можливості, які надає ринок, такі як підтримка з боку держави та новітні маркетингові інструменти.

2.4. Організаційно-виробничий план проекту

Проект полягає в будівництві житлового кварталу з 17 будинків в с. Нові Петрівці. В кожному будинку передбачені «безпечні кімнати», які можуть слугувати захистом під час ракетних обстрілів тощо. Також в цьому кварталі є сонячні батареї та акумулятори, які будуть генерувати електроенергію у випадку масових відключень світла, що є дуже актуальним в наш час.

На рис. 2.4., 2.5 та 2.6 зображений архітектурний план цього кварталу.



Рис. 2.4 Зовнішній вигляд комплексу

Джерело: розроблено автором []



Рис. 2.5 План 1 поверху комплексу

Джерело: розроблено автором []



Рис. 2.6 План 2 поверху комплексу

Джерело: розроблено автором []

Даний проект буде реалізовуватись 2.5 роки (30 місяців). В таблиці 2.4 коротко описані етапи виконання робіт по проекту, їхня тривалість, та дата початку. Та на рис. 2.7 зображена діаграма Ганта для проекту.

Таблиця 2.4

Етапи реалізації проекту

| № | Найменування робіт | Термін, дні | Дати реалізації етапу |
|---|--|-------------|-----------------------|
| 1 | Початковий етап (архітектурний проект, підготовка ділянки) | 30 | 20.05.24-31.05.24 |
| 2 | Виготовлення стрічково-монолітного армованого фундаменту | 80 | 01.06.24-20.07.24 |
| 3 | Кладочні роботи по стінам першого поверху | 110 | 01.07.24-15.10.24 |
| 4 | Бетонні роботи по монолітній залізобетонній плиті перекриття першого поверху | 50 | 01.10.24-20.11.24 |
| 5 | Кладочні роботи по стінам другого поверху | 110 | 20.11.24-28.02.25 |

| | | | |
|----|---|-----|-------------------|
| 6 | Бетонні роботи по плиті перекриття другого поверху | 50 | 01.03.25-20.04.25 |
| 7 | Роботи по монтажу утеплювача | 30 | 20.04.25-20.05.25 |
| 8 | Монтаж вікон з металопластикової рами | 20 | 01.04.25-15.04.25 |
| 9 | Утеплення фасаду мінераловатним утеплювачем | 60 | 15.04.25-15.05.25 |
| 10 | Виготовлення чистового фасаду | 20 | 15.05.25-01.06.25 |
| 11 | Роботи з прокладання електричних кабелів | 20 | 01.09.24-23.09.24 |
| 12 | Бетоннування та вкладання тротуарної плитки | 20 | 01.04.25-15.04.25 |
| 13 | Виготовлення дороги | 30 | 01.06.25-15.06.25 |
| 14 | Монтаж ПВХ сітки на паркан по периметру комплексу | 20 | 01.06.25-01.07.25 |
| 15 | Бетонні роботи, виготовлення навісів та укладання плитки на терасах | 20 | 01.06.25-01.07.25 |
| 16 | Сонячні батареї, інвертор, акумулятор | 30 | 01.06.25-01.07.25 |
| 17 | БАСЕЙН | 30 | 01.05.25-01.06.25 |
| 18 | Ремонтні роботи всередині ТХ | 240 | 01.05.25-31.12.25 |
| 19 | Оформлення документації та рекламна кампанія | 120 | 01.12.25-01.04.26 |
| 20 | Продаж будинків | 180 | 01.04.26-30.10.26 |

Джерело: сформовано автором на основі [32]

Продаж будинків буде здійснюватися через фізичні особи. Це окремий вид оподаткування, який має певні особливості.

Під час проведення операцій з продажу (обміну) об'єктів нерухомості між фізичними особами нотаріус посвідчує відповідний договір за наявності електронної довідки про оціночну вартість такого об'єкта нерухомості або звіту про оцінку та документа про сплату податку до бюджету стороною (сторонами) договору і вносить до Єдиної бази інформацію про ціну договору купівлі-продажу [35].

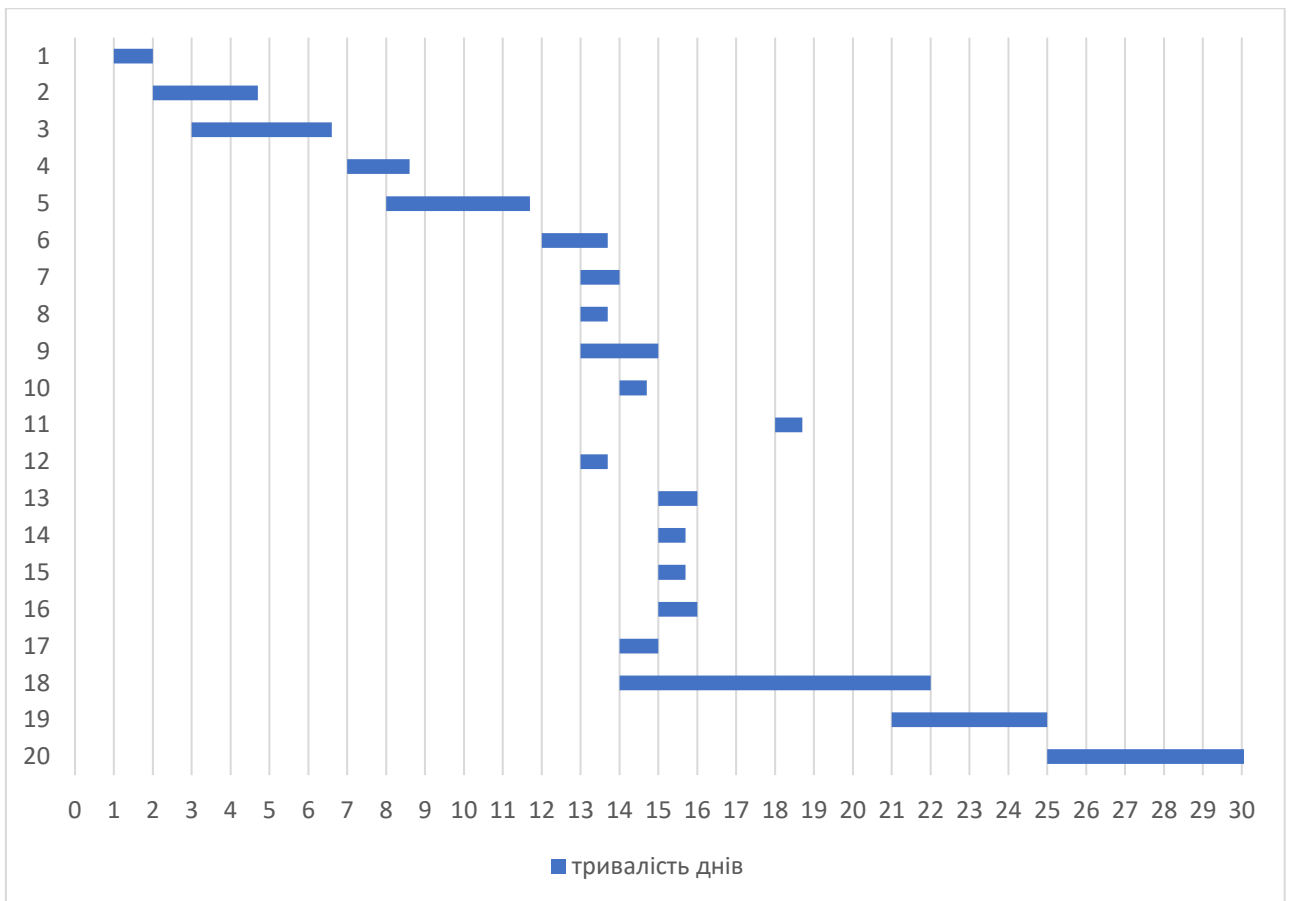


Рис. 2.7 Діаграма Ганта

Джерело: сформовано автором на основі [32]

Якщо фізична особа продавала або обмінювала протягом звітного року два та більше об'єктів рухомого майна у вигляді легкового автомобіля та/або мотоцикла, та/або мопеда, або більш як один з об'єктів нерухомості, сума отриманого доходу підлягає оподаткуванню ПДФО за ставкою 5% та військовим збором за ставкою 1,5% [25].

Більш детальний опис розрахунку податків буде наведений нижче.

Структура підприємства наведена на рис. 2.8 .

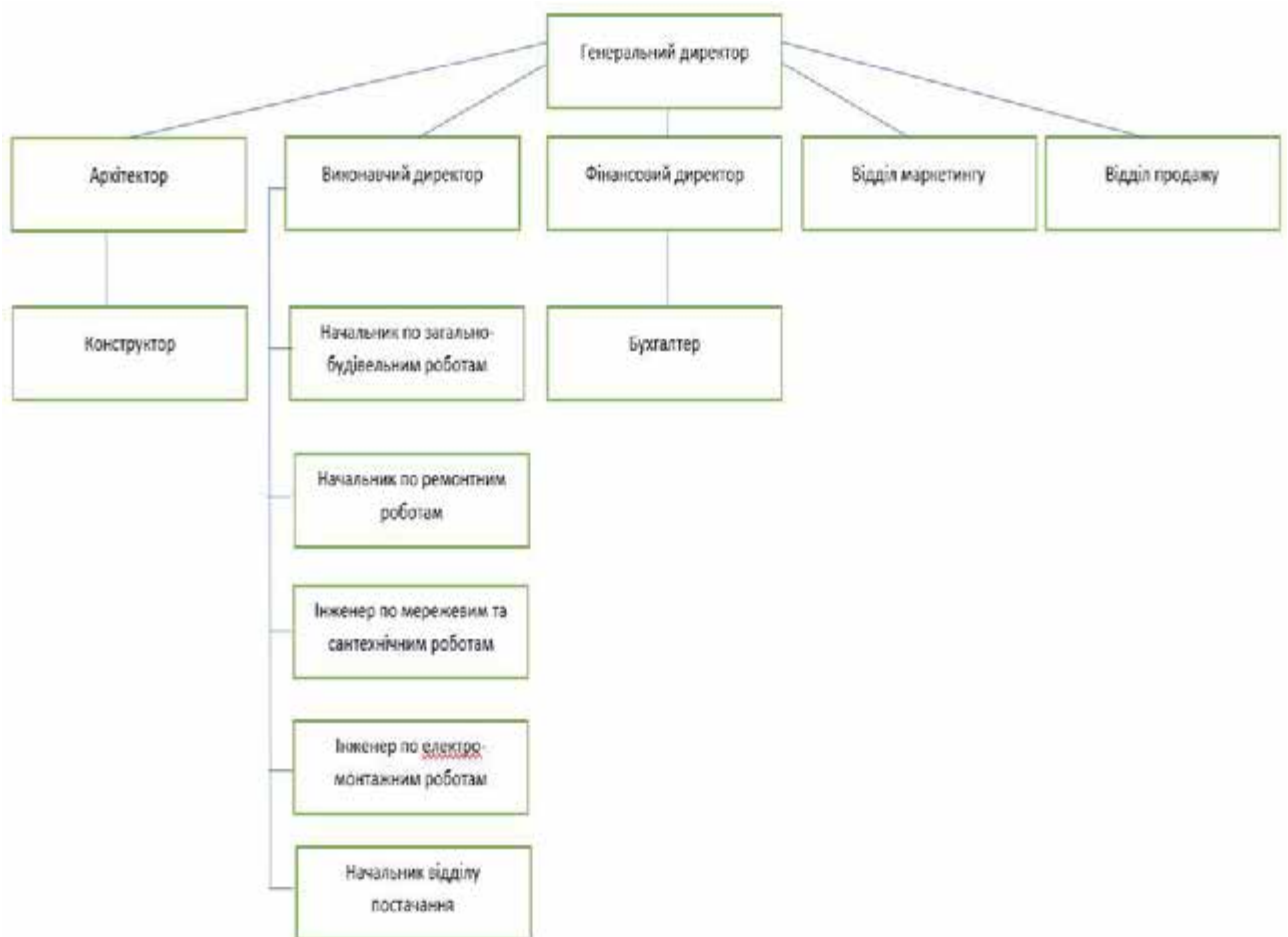


Рис. 2.8 Структура підприємства

Джерело: сформовано автором на основі власного дослідження

Отже, організаційно-виробничий план проекту передбачає чітко визначені етапи будівництва житлового кварталу в с. Нові Петрівці. План реалізації проекту охоплює всі етапи будівництва, від розробки архітектурного проекту до встановлення інженерних систем, завершення оздоблювальних робіт і проведення рекламної кампанії для продажу об'єктів. Проект відповідає нормативним вимогам у сфері містобудування та забезпечує додаткові переваги для потенційних покупців, що робить його конкурентоспроможним на ринку нерухомості.

2.5. Інвестиційний план: джерела фінансування, напрями капіталовкладень

Інвестиційний план проекту автономного та безпечного житлового кварталу включає витрати на купівлю землі, підключення до мереж, архітектурне проектування та будівельні роботи, а також необхідність залучення оборотних коштів для підтримки реалізації проекту до моменту отримання прибутку.

До інвестиційного плану входять кілька основних напрямків капіталовкладень:

Купівля землі – це основна початкова інвестиція, необхідна для старту проекту, яка включає витрати на отримання права власності та оформлення відповідних документів.

Електропостачання – включає підключення до електромереж, зокрема для 17 житлових будинків і басейну, що забезпечить житловий квартал необхідними потужностями для автономного функціонування.

Підключення до водопостачання – передбачає підключення води для всіх житлових будинків та басейну.

Каналізаційна система – підключення до системи каналізації, що забезпечить комфорт та безпечність для мешканців кварталу.

Архітектурний проект – включає проектування будівель та інфраструктури, що забезпечить естетичну привабливість та функціональність житлового кварталу.

Будівництво чаші басейну – витрати на створення чаші для басейну, який стане частиною загальної інфраструктури житлового комплексу.

Ці інвестиційні витрати розписані в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Інвестиційні витрати

| № | Найменування робіт | Сума, дол. |
|----------|------------------------------|-------------------|
| 1 | Ділянка 35 соток*5000 | \$175 000,00 |
| 2 | Електрика 17 кв. + на басейн | \$81 000,00 |

| | | |
|---|---|---------------------|
| 3 | Підключення до води 17 кв. + басейн | \$18 000,00 |
| 4 | Підключення до каналізації 17 кв. + басейн | \$18 000,00 |
| 5 | Архітектурний проект | \$10 000,00 |
| 6 | Чаша басейну | \$5 000,00 |
| | | \$307 000,00 |

Джерело: сформовано автором на основі [20]

Оскільки прибуток від реалізації проекту передбачається лише після його завершення, а витрати виникають на всіх етапах, основним джерелом фінансування будуть власні інвестиції та кредитні ресурси. Планується залучення зовнішніх інвесторів, банківських кредитів та потенційних покупців житла через програми попереднього бронювання та продажу на етапі будівництва. Крім того, можливе залучення грантів або державних субсидій, якщо проект матиме значний соціальний вплив (наприклад, створення енергоефективного та екологічного житлового комплексу).

В таблиці 2.6 можна переглянути інвестиційні надходження протягом реалізації проекту та на рис. 2.8 їхню структуру.

Таблиця 2.6

Інвестиційні вкладення

| Спрямування інвестиційних вкладень | Всього | 1 рік | 2 рік |
|---|------------------|----------------|------------------|
| Ділянка 35 соток | 175 000 | 175 000 | 0 |
| Електрика 17 кв.+ на басейн | 81 000 | 81 000 | 0 |
| підключення до води 17 кв.+басейн | 18 000 | 18 000 | 0 |
| підключення до каналізації 17 кв.+басейн | 18 000 | 18 000 | 0 |
| архітектурний проект | 10 000 | 10 000 | 0 |
| чаша басейну | 5 000 | 5 000 | 0 |
| Оборотні кошти | 2 090 064 | 547 010 | 1 543 054 |
| Всього | 2 397 064 | 854 010 | 1 543 054 |

Джерело: сформовано автором на основі [19]

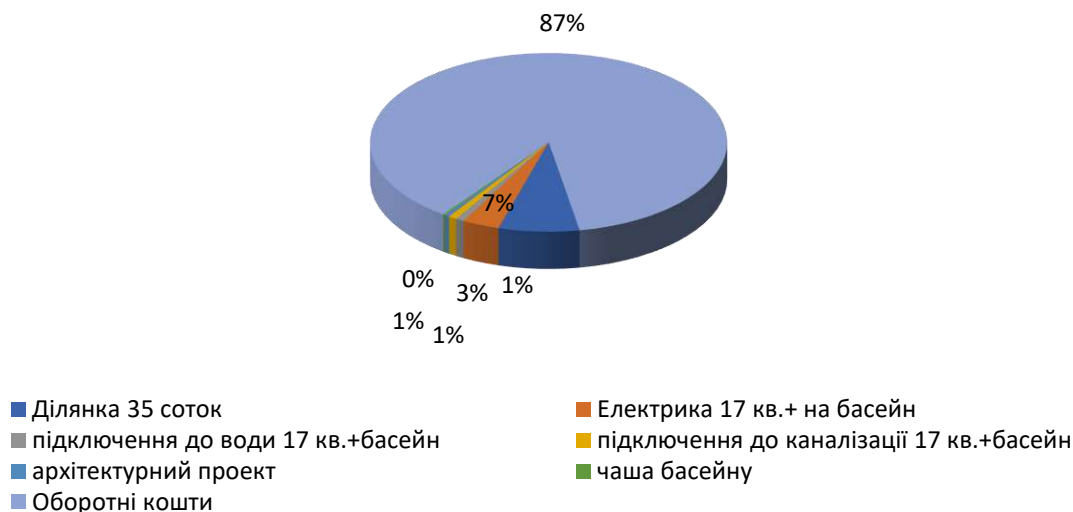


Рис. 2.8 Структура інвестиційних вкладень

Джерело: сформовано автором на основі [19]

Отже, загальна сума інвестицій, необхідних для реалізації проекту, становить \$2 397 064. На перший рік заплановано витрати в розмірі \$854 010, а на другий рік – \$1 543 054. Ці кошти охоплюють як початкові інвестиції у нерухомість та підключення до мереж, так і необхідні оборотні кошти для підтримки будівництва і виконання робіт протягом двох років реалізації проекту.

2.6. Фінансова і економічна оцінка інвестиційного проекту

Всі розрахунки проводяться у валюті (\$)

Розрахунок витрат проводиться на основі виконаних робіт по будівництву.

Всього виділили такі види витрат:

- Загально-будівельні витрати;
- Витрати на ремонтні роботи всередині ТХ (розраховується за допомогою середнього показника помноженого на м.кв. В нашому випадку 1м.кв. – 550\$);
- Витрати на оформлення документів та рекламну кампанію.

В таблиці 2.7 детально розписані параметри та вартість всіх видів робіт.

Таблиця 2.7

Параметри витратної частини

| Загально-будівельні витрати | | Вартість (\$) |
|-----------------------------|---|---------------|
| 1 | Виготовлення стрічково-монолітного армованого фундаменту, плита 120 мм, виконаного із бетону марки ПЗВ15, по зовнішньому периметру фундаменту – утеплений екструдованим пінополістиролом товщиною 50 мм | \$97 535,50 |
| 2 | Кладочні роботи по стінам першого поверху з керамічної цегли марки М-100, товщиною 250мм | \$92 284,46 |
| 3 | Бетонні роботи по монолітній залізобетонній плиті перекриття першого поверху товщиною 150 мм., виконана із бетону марки П4В20 | \$70 723,88 |
| 4 | Кладочні роботи по стінам другого поверху з керамічної цегли марки М-100, товщиною 250мм | \$87 344,15 |
| 5 | Бетонні роботи по плиті перекриття другого поверху товщиною 150 мм., виконана із бетону марки П4В2, кладочні роботи по парапету | \$67 185,38 |
| 6 | Роботи по монтажу утеплювача (пінополістирол товщиною 250 мм та ПВХ мембрани для гідроізоляції даху) | \$62 368,02 |
| 7 | Монтаж вікон з металопластикової рами Дессо, 5 камер, 76 мм. Фурнітура Масо (Австрія), двокамерний склопакет з мультифункціональним та енергозберігаючим склом, (коефіцієнт теплопередачі не нижче 1) 4Sol-12-4-16-4I | \$59 250,00 |
| 8 | Утеплення фасаду мінераловатним утеплювачем, товщина 150мм (Парок Лініо10, армуючий шар – клейова суміш Бауміт ПроКонтакт, склосітка Бауміт ДуоТекс) | \$82 300,00 |
| 9 | Виготовлення чистового фасаду, нанесенням декоративної штукатурки (Бауміт Стелапор «баранець» 1,5мм. з елементами декору з використанням панелей РНОМІ та термодеревини) | \$27 700,00 |
| 10 | Роботи з прокладання електричних кабелів (АВВГ 4x16), поліетиленових та ПВХ труб для підключення квартир комплексу до мереж | \$17 800,00 |
| 11 | Бетонування та вкладання тротуарної плитки у місцях під'їзду та підходу до будинків | \$19 100,00 |

| | | |
|--|---|-----------------------|
| 12 | Виготовлення дороги | \$53 500,00 |
| 13 | Монтаж ПВХ сітки на паркан по периметру комплексу та між будинків, завезення чорнозему та вкладання рулонного газону на внутрішні двори | \$42 000,00 |
| 14 | Бетонні роботи, виготовлення навісів та укладання плитки на терасах | \$21 000,00 |
| 15 | Сонячні батареї, інвертор, акумулятор | \$85 000,00 |
| 17 | БАСЕЙН | \$55 000,00 |
| | | \$940 091,40 |
| Ремонтні роботи всередині ТХ | | |
| 1 | Електромонтажні роботи | \$0,00 |
| 2 | Штукатурка стін | \$0,00 |
| 3 | Опалення, вода, каналізація | \$0,00 |
| 4 | Стяжка | \$0,00 |
| 5 | Зовнішні двері | \$0,00 |
| 6 | Монтаж г/картонна | \$0,00 |
| 7 | Шпаклювальні роботи | \$0,00 |
| 9 | Укладка плити | \$0,00 |
| 10 | Фарбування, шпалери, ламінат | \$0,00 |
| 11 | Міжкімнатні двері | \$0,00 |
| 12 | Меблі | \$0,00 |
| 13 | Штори | \$0,00 |
| 14 | Благоустрій басейну | \$0,00 |
| 550\$ за м.кв. | | \$1 037 850,00 |
| Витрати на оформлення та рекламу ТХ | | |
| 1 | Підготовчі роботи по землі (переведення цільового призначення, зміна власника, розподіл на 18 ділянок) | \$20 000,00 |
| 2 | Оформлення будинків (Д1,Д2, реєстрація) | \$15 000,00 |
| 4 | Рекламні витрати, витрати на продаж будинків (податки, брокерські %) | \$94 011,00 |
| | | \$129 011,00 |

| | |
|---|--------------------|
| Загальна сума витрат на комплекс | \$2 106 952 |
|---|--------------------|

Джерело: сформовано автором на основі [33]

В таблиці 2.8 розписані витрати по роках та на рис. 2.9 зображена динаміка витрат протягом зазначеного періоду.

Таблиця 2.8

Дані витрат по роках

| Статті витрат | Всього | 1 рік | 2 рік | 6 міс. |
|--|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Виготовлення стрічково-монолітного армованого фундаменту | 97536 | 97 536 | 0 | 0 |
| Кладочні роботи по стінам першого поверху | 92 284 | 92 284 | 0 | 0 |
| Бетонні роботи по монолітній залізобетонній плиті перекриття першого поверху | 70 724 | 70 724 | 0 | 0 |
| Кладочні роботи по стінам другого поверху | 87 344 | 87 344 | 0 | 0 |
| Бетонні роботи по плиті перекриття другого поверху | 67 186 | 67 186 | 0 | 0 |
| Роботи по монтажу утеплювача пінополістирол | 62 368 | 31 184 | 31 184 | 0 |
| Монтаж вікон з металопластикової рами Дессо | 59250 | 59250 | 0 | 0 |
| Утеплення фасаду мінераловатним утеплювачем | 82 300 | 41 150 | 41 150 | 0 |
| Виготовлення чистового фасаду | 27 700 | 0 | 27 700 | 0 |
| Роботи з прокладання електричних кабелів | 17 800 | 17 800 | 0 | 0 |
| Виготовлення дороги | 53 500 | 0 | 53 500 | 0 |
| Монтаж ПВХ сітки на паркан по периметру комплексу | 42 000 | 0 | 42 000 | 0 |
| Бетонні роботи, виготовлення навісів та укладання плитки на терасах | 21 000 | 0 | 21 000 | 0 |
| Сонячні батареї, інвертор, акумулятор | 85 000 | 0 | 85 000 | 0 |

| | | | | |
|---|------------------|----------------|------------------|----------|
| Ремонтні роботи всередині ТХ | 1 037 856 | 0 | 1 037 856 | 0 |
| Витрати на оформлення документів та рекламу | 129 012 | 0 | 129 012 | 0 |
| Всього | 2 106 960 | 564 458 | 1 542 502 | 0 |

Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків [32]

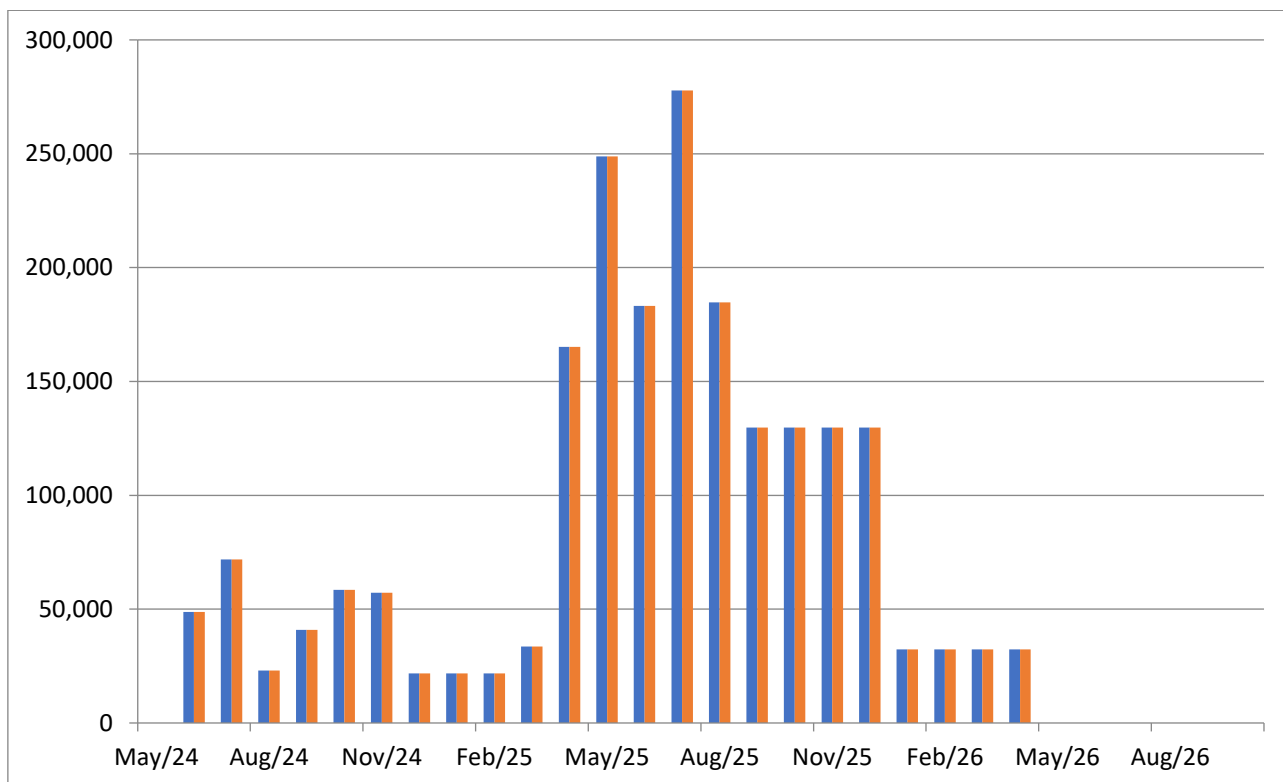


Рис. 2.8 Динаміка витрат

Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків

Проект розрахований на будівництво 17 будинків. Загальна площа забудови – 1 887 м.кв., з них 1 658 м.кв. – житлова забудова та 229 м.кв. – комерційна. Собівартість забудови становить 1 279,25\$.

В таблиці 2.9 розписані параметри доходної частини та загальна сума доходів, а на рис. 2.9 динаміка доходів.

Таблиця 2.9

Параметри доходів

| № | Параметр | Площа, м.кв | Ціна, \$ | Сума від продажу, \$ |
|----|---------------|-------------|----------|----------------------|
| 1. | Житлова площа | 1 658 | 1 600 | 2 652 800 |

| | | | | |
|----|------------------|--------------|-------|------------------|
| 2. | Комерційна площа | 229 | 2 100 | 480 900 |
| | Всього | 1 887 | | 3 133 700 |

Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків

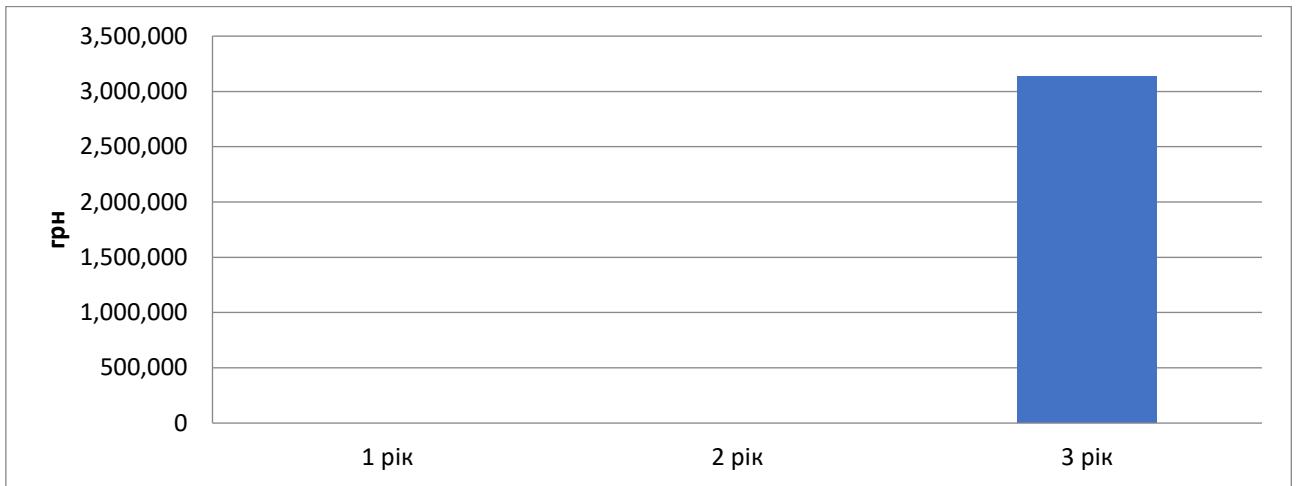


Рис. 2.9 Динаміка доходів

Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків

Проект буде реалізовуватись – 2.5 роки (30 місяців)

За цей період потрібно сплатити податок на землю, який складає 22074 грн. в рік.

Готові будинки продаватимуться від фізичних осіб. Як вже зазначалось цього – 17 будинків. Сума продажу одного будинку орієнтовно 1 500 000 грн.

Від суми продажу потрібно відрахувати:

- податок з доходів фізичних осіб (коротко «ПДФО») – 5%;
- військовий збір – 1,5%;
- держмити – 1%;
- збір до Пенсійного фонду – 1%;
- послуги нотаріуса – 8000 грн.

Приблизна сума податків з одного будинку – 135 500 грн. (3 387,5 \$).

Таблиця 2.10

Розрахунок податків

| Податки | Всього | 1 рік | 2 рік | 3 рік |
|------------------------------|---------------|-------|-------|--------|
| Податки від продажу будинків | 57 510 | 0 | 0 | 57 510 |

| | | | | |
|------------------|---------------|------------|------------|---------------|
| Податок на землю | 1 380 | 552 | 552 | 276 |
| Всього: | 58 890 | 552 | 552 | 57 786 |

Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків

В таблиці 2.10 наведений розрахунок податків за весь період та на рис. 2.10 динаміка оподаткування. Розрахунки наведені в доларах (\$).

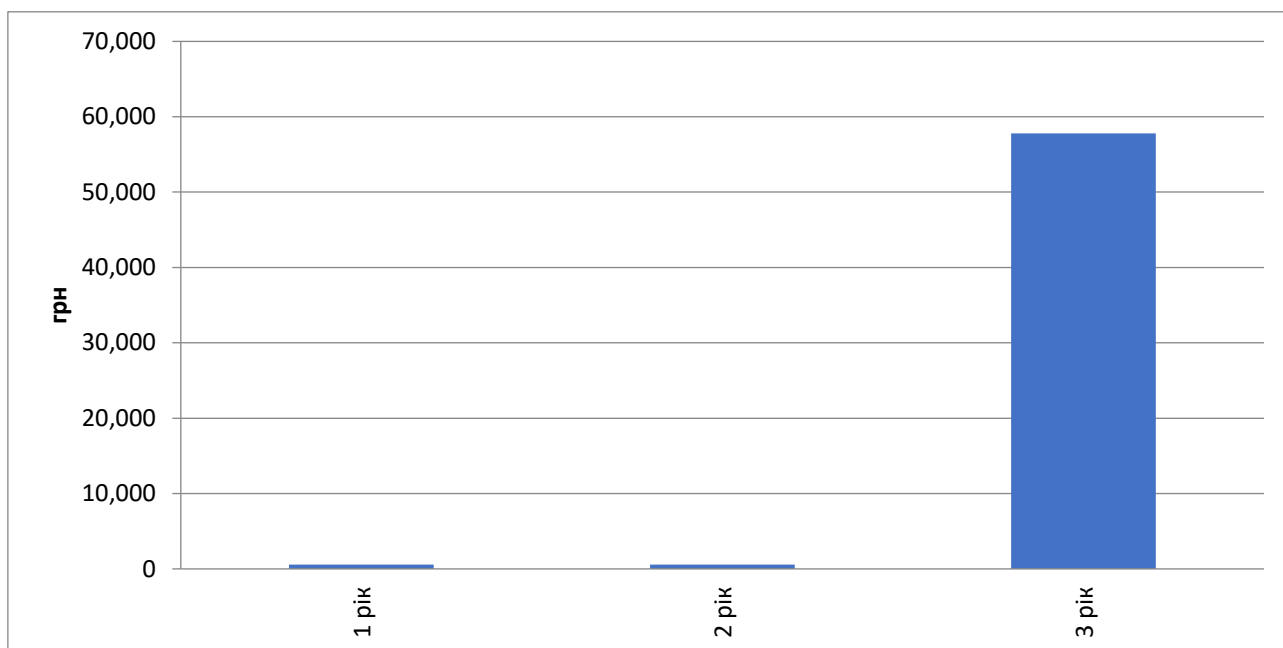


Рис. 2.10 Динаміка оподаткування

Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків

Таким чином, проведена фінансова та економічна оцінка інвестиційного проекту показала його потенційну рентабельність і привабливість для інвесторів. Загальні витрати на будівництво комплексу, включаючи загально-будівельні, ремонтні роботи та витрати на рекламну кампанію, складають \$2 106 952. Завдяки реалізації 17 будинків з житловою та комерційною площею, очікувані доходи від продажу можуть сягнути \$3 133 700. Важливо також зазначити, що проект матиме податкові зобов'язання. Розрахована динаміка витрат і доходів підтверджує позитивну рентабельність проекту, що робить його привабливим для інвестицій та дозволяє розраховувати на окупність вкладених коштів в середньостроковій перспективі.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПЛАНУ З БУДІВНИЦТВА КВАРТАЛУ

3.1. Шляхи зниження ризиків при будівництві безпечного та автономного кварталу

У процесі будівництва автономного та безпечного житлового кварталу можуть виникати різні ризики, пов'язані з технічними, фінансовими, юридичними та екологічними аспектами. Для забезпечення успішної реалізації проекту необхідно розробити стратегію зниження цих ризиків на кожному етапі будівництва та експлуатації кварталу.

Для початку потрібно визначити чинники, які можуть спричинити виникнення певних ризиків. Ці чинники є різноманітними і впливають на всі аспекти проекту, починаючи від планування та закінчуючи введенням в експлуатацію.

Технічні ризики виникають через використання неякісних матеріалів, нестачу кваліфікованих підрядників або поганий технічний нагляд. Невідповідність будівельних матеріалів встановленим стандартам може призвести до аварій або недовговічності конструкцій. Також вплив можуть мати непередбачувані умови на будівельному майданчику, як-от погані погодні умови, які затримують роботи.

Фінансові ризики здебільшого спричиняються нестабільністю ринку будівельних матеріалів, що може призвести до раптового зростання цін, а також недостатньою увагою до планування бюджету проекту. Фінансові труднощі можуть також виникати через затримки у фінансуванні або недоотримання запланованих інвестицій. Особливо небезпечними є невраховані витрати, що можуть виникнути внаслідок законодавчих змін або непередбачуваних технічних проблем.

Юридичні ризики виникають через постійні зміни у законодавстві, які впливають на будівництво, землекористування та екологічні норми.

Недотримання цих вимог може призвести до затримок, штрафів або навіть зупинки проекту. Зокрема, складнощі з отриманням дозвільних документів або суперечки з державними органами можуть суттєво ускладнити процес будівництва.

Екологічні ризики виникають через можливі забруднення або недотримання екологічних стандартів на об'єкті будівництва. Недостатній екологічний аналіз місцевості або використання матеріалів, що не відповідають екологічним вимогам, можуть призвести до значних штрафів та додаткових витрат на усунення наслідків.

Ризики, пов'язані з термінами будівництва, часто спричиняються низькою якістю планування робіт або проблемами з постачанням матеріалів. Погодні умови також можуть уповільнити процес, а будь-які зміни у проектуванні на пізніх етапах створюють затримки та потребують додаткового часу на внесення коригувань.

Ризики постачання матеріалів виникають через можливі перебої в ланцюгах постачання, дефіцит ресурсів або раптові зміни на ринку. Умови міжнародних ринків також можуть вплинути на своєчасність доставки матеріалів, що ставить проект під загрозу затримок.

Соціальні ризики викликані реакціями місцевих громад, які можуть бути негативними, якщо будівництво порушує їхній звичний спосіб життя або викликає занепокоєння щодо екологічної безпеки. Непрозорі комунікації з громадськістю або нехтування їхніми інтересами можуть спричинити протести або навіть судові позови.

Ризики безпеки виникають через недотримання норм охорони праці та недостатні заходи для забезпечення безпеки на будівельному майданчику. Неналежна підготовка робітників або відсутність регулярних інструктажів можуть збільшити ймовірність аварій або надзвичайних ситуацій, що ставить під загрозу здоров'я працівників і майбутніх мешканців.

Ризики проекту можна розглянути в таблиці 3.1

Таблиця 3.1

Матриця ризиків

| Найменування ризику | Негативний вплив | Способи нейтралізації |
|------------------------------|--|--|
| Технічні ризики | Погіршення якості будівництва, аварії | Контроль якості матеріалів, залучення кваліфікованих підрядників, технічний нагляд |
| Фінансові ризики | Перевищення бюджету, нестача фінансів | Хеджування, страхування, резервні фонди, залучення попередніх продажів |
| Юридичні ризики | Затримки в будівництві, штрафи | Консультації з юристами, моніторинг законодавства, оформлення договорів з урахуванням законодавчих змін |
| Екологічні ризики | Забруднення, штрафи, додаткові витрати | Екологічний аудит, використання екологічних матеріалів, залучення екологічних експертів |
| Ризики термінів будівництва | Затримка проекту, збільшення витрат | Буферні терміни, детальний графік робіт, управління проектом за допомогою сучасних технологій |
| Ризики постачання матеріалів | Зупинка будівництва, збільшення термінів | Довгострокові контракти з постачальниками, створення резервів матеріалів, співпраця з декількома постачальниками |
| Соціальні ризики | Протести, судові процеси | Публічні обговорення проекту, демонстрація його позитивного впливу на місцеву громаду |
| Ризики безпеки | Аварії, небезпека для працівників та мешканців | Системи моніторингу за станом безпеки, інструктажі з охорони праці, дотримання норм безпеки |

Джерело: сформовано автором на основі [33]

Технічні ризики – використання некваліфікованої робочої сили або неякісних будівельних матеріалів може призвести до проблем з безпекою та довговічністю будівель. Для зниження цих ризиків варто залучати тільки перевірених підрядників і сертифіковані будівельні матеріали, а також ретельно контролювати якість робіт на всіх етапах будівництва. Необхідно забезпечити регулярний технічний нагляд з боку незалежних експертів.

Фінансові ризики – коливання цін на будівельні матеріали та можливі затримки з фінансуванням можуть вплинути на бюджет проекту. Для зменшення

впливу цих ризиків необхідно використовувати хеджування або страхування цін на основні матеріали, а також розробити детальний план фінансування з резервними фондами. Крім того, залучення інвесторів і попередні продажі житлових одиниць допоможуть підтримувати грошовий потік на проєкті.

Юридичні ризики – можливі зміни в законодавстві, особливо в регулюванні будівництва, землекористування та енергетики, можуть створити непередбачувані витрати або затримки. Важливо заздалегідь залучати юридичних консультантів для моніторингу законодавчих змін і отримання всіх необхідних дозволів та ліцензій ще до початку будівництва. Оформлення договорів на основі діючого законодавства з можливістю коригування також може мінімізувати негативний вплив.

Екологічні ризики – екологічні обмеження або забруднення можуть призвести до штрафів або необхідності в додаткових роботах для усунення екологічної шкоди. Для зниження екологічних ризиків слід проводити екологічний аудит ще на стадії проєктування, застосовувати екологічно чисті матеріали та технології, що дозволять зменшити вплив на навколишнє середовище. Залучення екологічних експертів допоможе уникнути можливих проблем.

Ризики термінів будівництва – затримки в термінах можуть бути спричинені непередбачуваними обставинами, такими як погодні умови або зміни в проєктуванні. Щоб знизити ризик затримок, потрібно мати детальний графік виконання робіт з буферними термінами, що дозволить реагувати на непередбачувані обставини. Також варто використовувати сучасні технології управління проєктами, щоб контролювати етапи робіт та оперативно вносити корективи.

Ризики постачання матеріалів – перебої в постачанні матеріалів або їх дефіцит можуть зупинити будівництво. Для зниження цих ризиків необхідно укладати довгострокові контракти з постачальниками та створювати резерви основних матеріалів на складах. Також можна співпрацювати з декількома постачальниками одночасно, що зменшить залежність від одного джерела.

Соціальні ризики – негативні реакції з боку місцевих жителів або спільнот можуть призвести до протестів або судових процесів. Для мінімізації соціальних ризиків важливо проводити публічні консультації та обговорення проекту з громадськістю, демонструючи його переваги, як-от покращення інфраструктури та економічного розвитку регіону.

Ризики безпеки – виникнення аварій або надзвичайних ситуацій на будівництві може загрожувати як робітникам, так і майбутнім мешканцям. Для уникнення цих ризиків необхідно забезпечити дотримання всіх норм охорони праці, проводити регулярні інструктажі та впроваджувати системи моніторингу за станом безпеки на будівництві.

Визначення ризиків є важливим етапом будь-якого будівельного проекту, оскільки воно дозволяє передбачити потенційні проблеми та вжити заходів для їхньої мінімізації. Чітке розуміння ризиків допомагає уникнути затримок, фінансових втрат, юридичних проблем і забезпечити безпеку як на етапі будівництва, так і під час експлуатації об'єкта. Завдяки належному управлінню ризиками, можна підвищити ефективність проекту і забезпечити його успішну реалізацію.

3.2. Перспективи підвищення ефективності проекту в сучасних умовах

Точка беззбитковості – це та точка в бізнесі, коли загальні витрати дорівнюють загальним доходам, тобто компанія не отримує ні прибутку, ні збитку. Іншими словами, це момент, коли валовий дохід дорівнює валовим витратам [20].

Розрахунок точки беззбитковості може бути проведений за допомогою простих формул, які враховують вартість виробництва, ціну продажу одиниці товару або послуги, а також фіксовані та змінні витрати.

Ось декілька основних кроків для розрахунку точки беззбитковості:

- Визначення фіксованих витрат
- Визначення змінних витрат

- Визначення ціни продажу одиниці товару або послуги
- Розрахунок точки беззбитковості

Точка беззбитковості є важливим показником при оцінці проекту. Вона допомагає визначити, скільки товару або послуг компанія повинна продати, щоб почати отримувати прибуток. Цей показник допомагає менеджменту приймати рішення щодо цінової політики, виробничих обсягів та ефективного використання ресурсів. Також розрахунок точки беззбитковості допомагає зрозуміти, наскільки вразлива є компанія до змін у витратах або цінах на ринку [31].

Розрахунок точки беззбитковості показаний в таблиці 3.2 та на рис. 3.1.

Таблиця 3.2

Розрахунок точки беззбитковості

| Параметри | Значення при плановій потужності |
|--|---|
| Виручка | 3 133 700 |
| Витрати | 2 106 960 |
| Прибуток до вирахування податку на прибуток | 1 026 740 |
| Значення точки беззбитковості: | |
| Точка беззбитковості, % реалізації продукції | 67,2% |
| Точка беззбитковості, грн реалізації продукції | 2 106 960 |
| Точка беззбитковості, грн в середньому на міс. | 35 116 |
| Величина операційного важеля | 61,1% |

Джерело: : сформовано автором на основі [32]

Оцінка ефективності проекту також включає в себе ряд ключових показників, які допомагають визначити його успішність і вигідність для компанії. Основними показниками, на які найбільше звертають увагу:

Показник чистого приведенного доходу (NPV) – цей показник вимірює сумарний дохід, який приносить проект, за мінусом сумарних витрат, зважених на часову цінність грошей. Якщо NPV позитивний, це означає, що проект приносить прибуток і є ефективним [34].

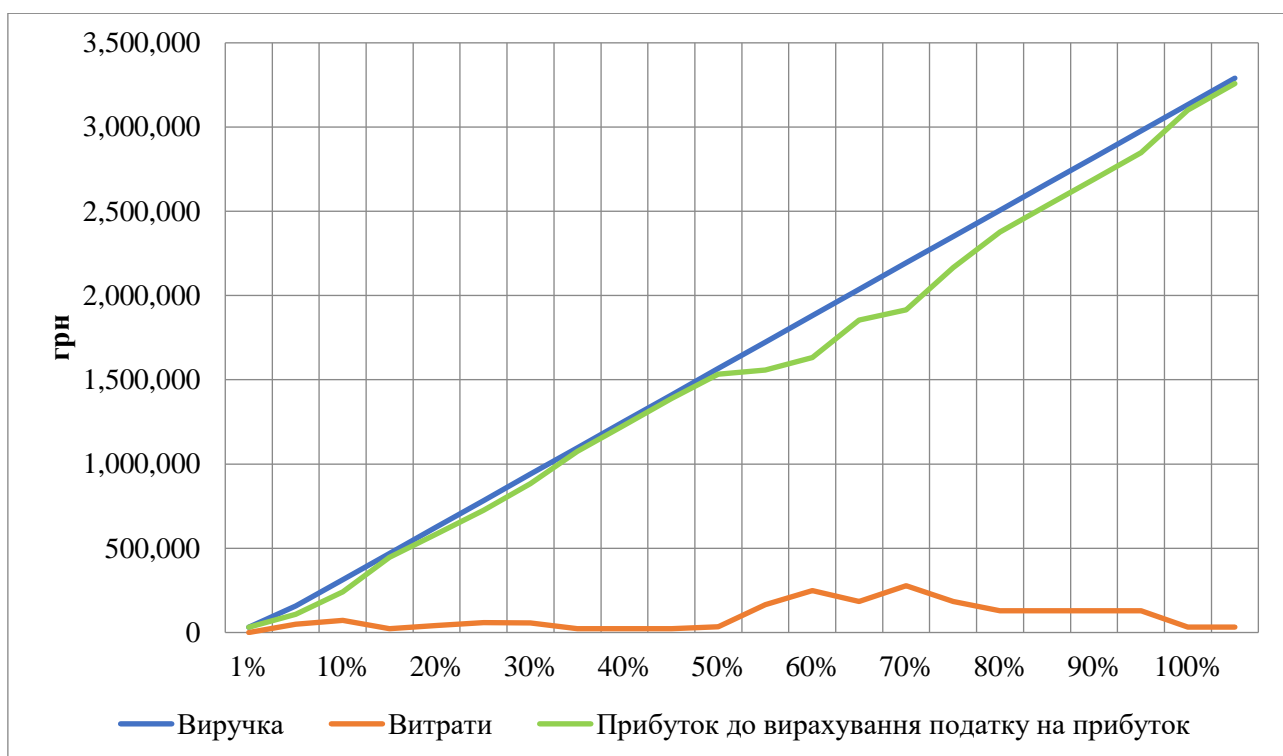


Рис. 3.1. Точка безбитковості

Джерело: : сформовано автором на основі власних розрахунків

Внутрішня норма доходності (IRR) – це процентна ставка, при якій NPV проекту дорівнює нулю. Чим вище IRR, тим більш ефективним є проект.

Підвищення чистого доходу (PI) – цей показник визначає відношення між приведеним доходом та витратами проекту. PI більше 1 вказує на ефективність проекту [17].

Термін окупності (Payback Period) – це час, необхідний для того, щоб доходи від проекту покрили його витрати. Коротший термін окупності вказує на більш ефективний проект [30].

Ці показники та інші наведені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Показники ефективності проекту

| Показники основної діяльності | Середні значення за проектом |
|--|------------------------------|
| Середній обсяг реалізації продукції грн/міс. | 104 457 |
| Середній обсяг поточних витрат, грн/міс. | 70 232 |

| | |
|---|-------------------------------------|
| ЕВІТДА, грн/міс. | 34 225 |
| Чистий прибуток, грн/міс. | 32 262 |
| Грошовий потік, грн/міс. | 102 530 |
| Показники продаж | Значення за проектом |
| Точка беззбитковості, % реалізації продукції | 67% |
| Точка беззбитковості, грн реалізації продукції | 2 106 960 |
| Точка беззбитковості, грн в середньому на міс. | 35 116 |
| Величина операційного важеля | 61% |
| Показники рентабельності | Середні значення за проектом |
| Рентабельність реалізації продукції по чистому прибутку | 20% |
| Рентабельність реалізації продукції по ЕВІТДА | 20% |
| Рентабельність активів | 0,0% |
| Інвестиційні показники | Значення за проектом |
| Термін прогнозу, міс. | 60 |
| Ставка дисконтування | 15,0% |
| IRR (Внутрішня норма доходності), % на рік | -16,5% |
| Загальний обсяг фінансування проекту | 2 397 064 |
| Чистий грошовий потік | 711 850 |
| NPV (Чистий дисконтований дохід) | 188 569 |
| NPV (Чистий дисконтований дохід) з урахуванням вартості бізнесу | 9 009 967 |
| Термінальна вартість бізнесу | 8 821 398 |
| PВ (Простий термін окупності), роки | 2,3 |
| DPВ (Дисконтований термін окупності), роки | 2,4 |
| PI (Індекс доходності за проектом) | 1,09 |

Джерело: : сформовано автором на основі [32]

Для підвищення ефективності проекту необхідно звернути увагу на декілька ключових аспектів. По-перше, оптимізація витрат на будівництво, включаючи використання енергоефективних матеріалів та технологій, може суттєво знизити рівень поточних витрат, який зараз складає 70 232 грн/міс. Запровадження інновацій, таких як використання відновлювальних джерел

енергії або автономних систем життєзабезпечення (електропостачання, водоочищення), також може знизити витрати в довгостроковій перспективі та підвищити привабливість кварталу серед потенційних покупців.

По-друге, для підвищення продажів слід розглянути можливість розширення маркетингових кампаній, орієнтованих на молоді сім'ї та людей похилого віку, що є основною цільовою аудиторією проекту. Розробка спеціальних пропозицій або індивідуальних пакетів послуг для цих категорій може збільшити попит і, відповідно, обсяги реалізації.

Точка беззбитковості на рівні 67% реалізації продукції свідчить про необхідність досягнення високих обсягів продажу для покриття поточних витрат і отримання прибутку. Таким чином, важливо постійно моніторити ринок нерухомості та адаптувати стратегію ціноутворення, щоб залишатися конкурентоспроможними в умовах високої конкуренції.

Оскільки проект має термін окупності 2,3 роки та індекс доходності (PI) на рівні 1,09, він демонструє потенціал для успішної реалізації, але тільки за умови ефективного управління ризиками та витратами. Ураховуючи ставку дисконтування 15%, необхідно зберігати стабільні фінансові потоки та забезпечити, щоб чистий дисконтований дохід (NPV) продовжував зростати, особливо після покриття інвестиційних витрат у розмірі 2 397 064 грн.

Перспективи покращення результатів також можуть бути досягнуті через залучення додаткових інвесторів або партнерів, що допоможе не лише поліпшити фінансові показники, а й прискорити реалізацію проекту. Термінальна вартість бізнесу в 8 821 398 грн підкреслює перспективність проекту, але для максимального використання цього потенціалу необхідно впроваджувати ефективні стратегії управління на кожному етапі його реалізації.

ВИСНОВКИ

1. Аналіз тенденцій ринку нерухомості на світовому рівні вказує на те, що глобальний ринок нерухомості продовжує еволюціонувати під впливом технологічних інновацій, зміни клімату, і глобалізації економічних процесів. Відзначено зростання інтересу до сталих і екологічних рішень, що позначається на збільшенні попиту на енергоефективні та автономні житлові комплекси. Нині також спостерігається зростання популярності інтелектуальних будівельних технологій, які забезпечують не тільки зручність, але й підвищену безпеку та енергетичну ефективність.

2. В Україні ринок нерухомості також зазнає змін, проте він є менш стабільним порівняно з розвиненими країнами. Основними факторами, що впливають на ринок, є політична нестабільність, економічні коливання та зміни в законодавстві. Останніми роками спостерігається зростання інтересу до житлових проектів, що передбачають інтеграцію новітніх технологій і екологічних рішень. Проте, ринок залишається під впливом ряду негативних факторів, таких як високий рівень корупції, складнощі у процедурі отримання дозволів на будівництво та відсутність чіткої регуляції в сфері енергоефективності.

3. Законодавство України в галузі будівництва житлових будинків має ряд особливостей, які впливають на реалізацію інвестиційних проектів. Основними викликами є часті зміни в законодавчих актах, що ускладнює планування та реалізацію проектів. Важливою є також необхідність дотримання норм і стандартів, які можуть бути не завжди узгоджені з міжнародними практиками. У зв'язку з цим, для успішної реалізації проекту важливо враховувати ці особливості та розробляти стратегії, що відповідають як національному законодавству, так і міжнародним вимогам.

4. Розробка бізнес-плану для інвестиційного проекту з будівництва безпечного та автономного кварталу передбачає включення різних етапів, починаючи від оцінки ринку і визначення цільової аудиторії до розрахунку витрат та прибутковості. Важливою частиною бізнес-плану є детальний опис

концепції проекту, включаючи технічні рішення, що забезпечують автономність та безпеку кварталу. Це включає в себе розгляд новітніх технологій, що використовуються в будівництві, а також реалізацію енергозберігаючих та екологічних рішень.

5. Аналіз цільової аудиторії та конкурентів є ключовим для розробки ефективної маркетингової стратегії. Визначення потреб та уподобань потенційних покупців дозволяє краще адаптувати продукт до ринкових вимог і створити конкурентоспроможну пропозицію. Аналіз конкурентів дозволив виявити їхні сильні та слабкі сторони, що допомагає створити стратегію, яка виділятиме проект серед інших.

6. Маркетингова стратегія проекту повинна включати в себе комплекс заходів для просування продукту на ринку, які можуть включати рекламні кампанії, PR-заходи, участь у виставках та інших подіях, а також активну діяльність в соціальних мережах. Важливою є також розробка цінової політики, яка буде конкурентоспроможною і відповідатиме ринковим умовам.

7. Джерела фінансування для інвестиційного проекту можуть включати власні кошти, кредити від банків, інвестиції від приватних осіб та юридичних осіб, а також державні гранти та субсидії. Розгляд можливих варіантів фінансування дозволяє забезпечити необхідні ресурси для реалізації проекту та знизити фінансові ризики.

8. Фінансова та економічна оцінка проекту є важливою для визначення його життєздатності та потенційної прибутковості. Вона включає в себе розрахунок витрат, прогноз доходів, аналіз рентабельності та оцінку економічних показників, таких як внутрішня норма прибутковості і термін окупності інвестицій.

9. Виявлення ризиків під час будівництва та подальшої експлуатації кварталу є важливим аспектом для забезпечення успішної реалізації проекту. Це може включати ризики, пов'язані з фінансовими витратами, технічними проблемами, затримками в процесі будівництва, а також ризики, пов'язані з

ринковими умовами і змінами в законодавстві. Для кожного з ризиків важливо розробити відповідні стратегії управління та запобігання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Active capital : report (2023). The UK : Knight Frank. URL: <https://content.knightfrank.com/research/1801/documents/en/active-capital-the-report-2023-9909.pdf> (дата звернення 10.10.2024)
2. Alekseieva K., Novikova I., Bedukh O., Kostjuk O. & Stepanova A. (2021) Technological orders' change caused by the pandemics: Digitalization in the internationalization of technology transfer. Problems and perspectives in management. Issue 3. URL: <https://www.businessperspectives.org/index.php/journals/problems-and-perspectives-in-management/issue-386/technological-orders-change-caused-by-the-pandemics-digitalization-in-the-internationalization-of-technology-transfer>.
3. Alekseieva, K., Maletych, M., Ptashchenko, O., Baranova, O. & Buryk, Z. (2023) State business support programs in wartime conditions. Economic Affairs, Vol. 68, No. 01s, pp. 231-242. DOI: 10.46852/0424-2513.1s.2023.26
4. Bashtannyk Vitalii, Buryk Zoriana, Kokhan Marianna, Vlasenko Tetiana, Skryl Vitaliia. Financial, Economic and Sustainable Development of States Within the Conditions of Industry 4.0 (2020). International Journal of Management 11 (4).pp. 406-413. 2020. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3601557>
5. China to be the largest recipient of Asia pacific real estate private equity funds capital by 2020. *CBRE Group* : веб-сайт. URL: <https://www.cbre.com.au/mainland%20china/about/media-center/china-to-be-the-largest-recipient-of-asia-pacific-realestate-private-equity-funds-capital-by-2020> (дата звернення 01.09.2024)
6. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. *European Commission* : веб-сайт. URL: <http://ec.europa.eu/budget/img/budget4results/SustainableDevelopmentInTheEU.pdf> (дата звернення 23.08.2024)
7. Investment management: study guide for students of the specialty 073 "Management". L.V. Shynkaruk, M.M. Dielini, T.O. Vlasenko, A.V. Dergach. Kyiv: NULES, 2023. 336 p.

8. Real Estate Market Size and Trends, Forecast, 2030. *Business Research Insights* : веб-сайт. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/real-estate-market-size-trends-forecast-2030/> (дата звернення 12.09.2024)
9. Real Estate Market Size, Share & Trends Analysis Report By Property. *Grand View Research* : веб-сайт. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/real-estate-market> (дата звернення 12.09.2024)
10. Shynkaruk L., Yermolenko D., Buchniev M., Bulysheva D., Siryk Z., Tsokol O. Modelling of land relations in Ukraine in the period of institutional Transformations. *International Journal of Management (IJM)*. Volume 11, Issue 4, April 2020, pp. 622-633, Article ID: IJM_11_04_060. (SCOPUS) URL : <http://www.iaeme.com/ijm/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=4> .
11. T.O. Vlasenko, R.F. Chernysh, A.V. Dergach, T.V. Lobunets, O.B. Kurylo. Investment Security Management in Transition Economies: Legal and Organizational Aspects. *International Journal of Economics & Business Administration*, Volume VIII, Issue 2, 200-209, 2020 <https://www.ijeba.com/journal/452> .
12. Алексеєва К.А. Державна підтримка бізнесу в період криз та глобальних загроз. *Наукові перспективи (Naukovi perspektivi)*.3 (45). 2024. URL: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2024-3\(45\)](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2024-3(45)) [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2024-3\(45\)-71-79](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2024-3(45)-71-79)
13. Базова оцінка території зареєстрованих ВПО – підсумки туру. *International Organization for Migration* : веб-сайт. URL: <https://dtm.iom.int/reports/ukraine-bazova-ocinka-teritorii-zareestrovanih-vpo-pidsumki-20-turu-sichen-2023> (дата звернення: 26.08.2024)
14. Бондаренко Т. Ринок нерухомості та будівництва: головні законодавчі зміни. *Юридична Газета* : веб-сайт. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/neruhomist-ta-budivnictvo/rinok-neruhomosti-ta-budivnictva-golovni-zakonodavchi-zmini.html> (дата звернення 12.09.2024)

15. Візитівка громади. *Петрівська сільська рада* : веб-сайт. URL: https://novipetrivtsi-rada.gov.ua/novi_petrivtsi/vizitivka_sela (дата звернення 01.09.2024)
16. Галенко О.М., Різва Л.А. Інституційна основа ефективного функціонування ринку нерухомості у світовому просторі. *Бізнес Інформ*, 2018. №11. 490 с.
17. Дисконтований термін окупності. *LivingFo* : веб-сайт. URL: <https://livingfo.com/dyskontovanyj-termin-okupnosti-investytsij/> (дата звернення 13.09.2024)
18. Дослідження ринку нерухомості. *EY Ukraine* : веб-сайт. URL: https://www.ey.com/uk_ua/newsroom/2023/03/doslidzhennya-rynku-nerukhomosti-pid-chas-viynu-vid-ey(дата звернення 10.10.2024)
19. Інвестиційний менеджмент: Методичні. вказівки до підготовки і проведення консалтингової гри «Проектінвест». Уклад.: Л.В. Шинкарук, Т.О. Власенко. Київ, 2020. 80 с.
20. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. Уклад.: І.М. Школа, В.Ф. Кифяк. Чернівці : Місто , 2015. 369 с.
21. Інформація щодо внутрішньо переміщених осіб на Київщині. *Київська обласна військова адміністрація* : веб-сайт. URL: <https://koda.gov.ua/informacziya-shhodo-vnutrishno-peremishhenyh-osib-na-kyuivshhyni/> (дата звернення: 26.08.2024)
22. Кривов'язюк І.В., Євчук А.В. Тенденції розвитку інвестиційно привабливих ринків нерухомості країн Європи. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2019. № (35), С. 22-31.
23. Обов'язкові бомбосховища у кожній новобудові: Президент підписав закон. *ГО «Український мілітарний центр»* : веб-сайт. URL: <https://mil.in.ua/uk/news/obov-yazkovi-bomboshovyshha-u-kozhnij-novobudovi-prezydent-pidpysav-zakon/> (дата звернення: 06.09.2024)

24. Пінє І., Остервальдер А. Створюємо бізнес-модель. пер. Роман Корнута. Київ : Наш Формат, 2017. 288 с. ISBN 978-617-7513-02-4
25. Продаж рухомого та нерухомого майна. MeDoc: веб-сайт. URL: <https://medoc.ua/blog/prodazh-ruhomogo-ta-neruhomogo-majna-fizosobami--dinnikami-shho-i-jak> (дата звернення 13.09.2024)
26. Талавирия М. П., Ващенко В. В. Вплив державного резерву на розвиток економіки України : колективна монографія. Ніжин, 2016. 254 с. 32
27. Талавирия М. П., Ващенко В. В., Пащенко О. В., Талавирия О. М. Формування державного резерву для розвитку економіки України : колективна монографія. Київ, 2017. 260 с.
28. Тенденції ринку нерухомості в Україні. UC.Market : веб-сайт. URL: <https://blog.youcontrol.market/tiendientsiyi-rinku-nerukhomosti-ukrayini/> (дата звернення 10.10.2024)
29. Торгонський С. М. Перспективи використання способу «безпечних кімнат» в Україні. Роль молоді у розвитку АПК : матеріали VIII міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 16-17 трав. 2024 р. Київ : НУБІП, 2024. С. 247-249.
30. Торгонський С.М. Особливості забезпечення інвестиційної привабливості українських підприємств. Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості України та роль агропродовольчого сектору : матеріали VII міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 16-17 лист. 2023 р. Київ : НУБІП, 2023. С. 207-209.
31. Шинкарук Л.В., Власенко Ю.Г., Геращенко В.О. Сучасні проблеми розподілу доходів і ринку праці в контексті інклюзивного зростання. Вісник Тернопільського національного економічного університету No 1, 2020 р., с. 21-33. URL : <http://visnykj.wunu.edu.ua/index.php/visnykj/issue/view/75>
32. Шинкарук Л.В., Деліні М.М., Суханова А.В., Алексеєва К.А. Управління бізнес-проектами: навчальний посібник для студентів зі спеціальності 073 «Менеджмент». Київ: НУБіП, 2021. 325 с. URL: https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u317/2021_posibnik_ubp.pdf

33. Шкурупій О.В., Білоброва Т.О. Циклічність розвитку ринку нерухомості: сучасний контекст : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2012. 190 с.
34. Що таке IRR? Дія Бізнес : веб-сайт. URL:<https://business.dii.gov.ua/handbook/impact-investment/so-take-vnutrisna-norma-pributkovosti-irr> (дата звернення 13.09.2024)
35. Як оподатковується дохід фізичної особи. Державна податкова служба України : веб-сайт. URL: <https://kyiv.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/print-478164.html> (дата звернення 13.09.2024)
36. Яку систему оподаткування вибрати для ТОВ? *Юридична компанія КФН* : веб-сайт. URL: <https://kfn.ua/faq/kakuyu-sistemu-nalogooblozheniya-vybrat-dlya-ooo/> (дата звернення: 06.09.2024)