

*К.В. Павлов*

## **Формування конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості**

*Проаналізовано стан формування житлового фонду в країні. Розкрито динаміку вартості житла на первинному та вторинному ринках в обласних центрах України. Здійснено оцінку стану конкурентних відносин на ринку житлової нерухомості та виявлено їх фінансову складову. Запропоновано шляхи збільшення конкурентних можливостей на ринку житлового будівництва.*

*Ключові слова: житловий фонд, ринок житла, конкурентні відносини, нерухоме майно, житлова нерухомість.*

*Постановка проблеми.* Ринок житла займає важливе місце в структурі національного господарства. Зокрема, він визначає співвідношення між попитом на житло та його пропозицією, встановлює економічно виважені ціни на житлову нерухомість, забезпечує зв'язок між споживачем житла та його виробником – житлово-будівельною сферою, визначає соціальні орієнтири для державних житлових програм та перерозподілу житла між громадянами тощо. Взагалі, на сьогодні на ринку житла України спостерігається поступова стабілізація ситуації.

Однак доступність житла широким верствам населення стримують ціни на житло, які постійно зростають. Існує обмеженість ресурсів для житлового кредитування та розвалу інфраструктури ринку житлової нерухомості. Мають місце високий рівень монополізації житлового будівництва та адміністративних бар'єрів щодо отримання дозволів на будівництво житла.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Дослідженню проблем ринку житла присвячено увагу багатьох науковців, серед яких: О. Е. Бессонова, П. В. Гудзь, В. И. Жилина, Л. Ю. Руди, С. А. Ушацький, Н. В. Шкільова, О. Ю. Щеглова та ін. Узагальнені результати їх наукових напрацювань свідчать про відсутність комплексного бачення концептуальних засад регулювання конкурентних відносин на ринку житлової нерухомості як на державному, так і на регіональному ринках.

*Мета статті* оцінити стан житлового фонду в регіонах України.

*Виклад основного матеріалу.* Акцентуючи увагу на необхідності формування конкурентних відносин на ринку житла, слід зазначити, що саме подолання монополізму є одним з найважливіших напрямів економічної реформи в Україні. На жаль, здійснена в нашій країні приватизація не призвела до створення сприятливих умов для утворення конкурентного середовища. Сьогодні на ринку житла спостерігається явне

© К. В. Павлов, 2014.

протиріччя, яке полягає в зростанні цін на житлову нерухомість і зниженні активності покупців. Саме з цих причин метою статті обрано дослідження сучасного стану ринку житла та регулювання конкурентних відносин в процесі його функціонування у регіональному вимірі.

Слід зазначити, що після введення права приватної власності на нерухоме майно і проведення приватизації в Україні держава перестала бути єдиним власником значної кількості об'єктів нерухомості, що власне і стало основою формування ринку житлової нерухомості. До складу ринку житлової нерухомості України, входять квартири і кімнати в багатоквартирних будинках, а також одноквартирні будинки. Склад суб'єктів сучасного ринку житлової нерухомості України включає продавців, покупців і обслуговуючу інфраструктуру (державні організації і комерційні підприємства).

Сучасний ринок житлової нерухомості в Україні структурується на наступні основні сегменти: 1) первинний і вторинний ринки житла; 2) купівля-продаж й оренда житла; 3) ринок ізольованих квартир, кімнат, одноквартирних будинків; 4) ринок житла обласного центру, районного центру і т. ін.; 5) ринок житла з низькими якісними характеристиками, середнього та елітного класу. У свою чергу, кожен з них можна структурувати на кілька локальних ринків [5].

Можна стверджувати, що ринок житла в Україні є достатньо диференційований і гнучкий, оскільки в межах кожного з регіонів формуються власні локальні ринки, які пов'язані не стільки з якістю житла, скільки з попитом на житло. Ринок житла містить у собі два істотно різних елемента – житловий фонд і житлові послуги. Перший з них (будинки, квартири) у плані розмаїтості та високої вартості є унікальний. Другий – відноситься до будівництва та поточного функціонування житла. Кожен з об'єктів житла може породжувати безперервний потік споживчих послуг – засобом розвитку родини, місцем відпочинку тощо.

Відомо, що житловий фонд складає найбільшу частку національного багатства держави. На 1 січня 2013 р, житловий фонд країни становив 1094,2 млн. м. кв. загальної площі, в т. ч. міських поселень – 64,0%, включаючи житловий фонд (2,2 млн. м. кв.), що знаходився на балансі підприємств-банкрутів та тих, що припинили свою діяльність.

Майже весь житловий фонд (98,1%) розміщувався в житлових будинках квартирної типу, а 1,9% (20,1 млн. м. кв.) – площа гуртожитків та житлових приміщень у нежилых будівлях. Частка приватного житлового фонду в загальному обсязі становила – 93,4%, комунального – 5,2%, державного – 1,4%. Станом на 1 січня 2012 р. житловий фонд налічував 10161,8 тис. будинків [8, с. 3]. Динаміка основних показників житлового фонду України представлена у табл. 1 [3].

Таблиця 1

Динаміка формування житлового фонду України [11]

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Весь житловий фонд, загальної площі, млн. м. кв.	1046,44	1049,24	1057,64	1066,64	1072,24	1079,54	1086,04	1094,2
У середньому на одного жителя, м. кв.	22,0	22,2	22,5	22,8	23,0	23,3	23,5	23,7

\* Станом на 1 січня.

У середньому забезпеченість житлом в Україні за 2013 р. складає 23,7 м. кв. загальної площі на одного жителя. У той же час порівняння даного показника з іншими країнами засвідчує, що, незважаючи на його зростання, в Україні залишається все ще низька забезпеченість житлом. Слід значити, що середня забезпеченість житлом у Росії складає близько 22 м. кв. на людину, у Німеччині на кожного жителя припадає не менше 35 м. кв., у Швеції – 40, в Іспанії – 45, а у США – 68 м. кв., у КНР середня житлова площа на 1 людину складає 22,77 м. кв. Середній розмір житла в Україні складає 52 м. кв., в інших країнах колишніх республіках СРСР коливається в межах від 46 м. кв. у Білорусі до 110 м. кв., в Естонії. У Східній Європі даний показник складає 62 м. кв. (Болгарія), 118 м. кв. (Словенія). Найбільша середня площа житла у Європі складає 144 м. кв. на Кіпрі, а у США вона дорівнює 188 м. кв (табл. 1).

Аналізуючи дану проблему, варто звернути увагу на ту обставину, що задоволення житлової потреби має певну форму використання його властивостей. По-перше, наймання житла як варіант задоволення житлової потреби в основному для осіб з невисокими доходами. По-друге, оренда житла як варіант задоволення потреби, що залежить від величини доходу орендаря. По-третє, придбання житла у власність – це один з самих головних мотивів споживчої поведінки, він жорстко пов'язаний із платоспроможністю, рівнем доходів потенційного покупця.

На формування конкурентних відносин на ринку житлової нерухомості впливає можливість домогосподарств стати власниками житла (у тому числі і за допомогою держави). Це робить житло самим дохідним придбанням родин і підвищує соціальну свідомість населення, сприяючи реалізації цілей державної житлової політики.

Одним з основних показників, що характеризує стан конкурентних відносин на ринку житлової нерухомості є ціна на житло та її динаміка. Так, станом на початок II кварталу 2013 р. в обласних центрах України ціни на

житло на первинному та вторинному ринках складало 539-1058 дол. США за 1 м. кв. (рис. 1).

При цьому темп зростання цін на житло різні не тільки в окремих містах, але й у різних районах одного міста. У місті Рівне середні ціни на житло на вторинному ринку перебувають в діапазоні 741-892 дол. США за 1 м. кв. (рис. 2).

Визначено, що найвищі ціни зберігаються в обласних центрах, у яких розвинута промисловість та соціальна інфраструктура. У селах, де відсутні

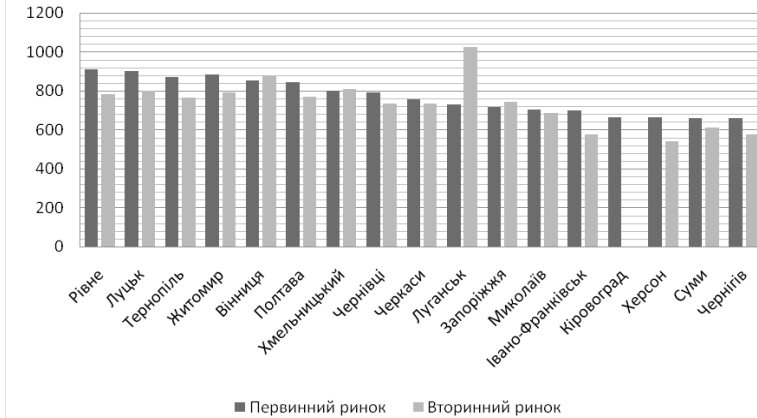


Рис. 1. Динаміка вартості житла на первинному та вторинному ринках в обласних центрах України станом на 01.04.2013 р. [11].

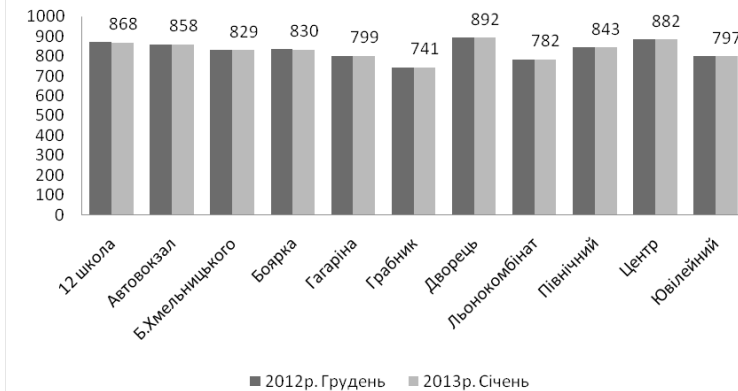


Рис. 2. Динаміка вартості житла на вторинному ринку у мікрорайонах м. Рівне (за грудень 2012 р. – січень 2013 р.) [11]

лікарні та школи, житлові будівлі майже не купуються, а мешканцями таких селищ зазвичай є люди похилого віку. І це має місце у наш час, коли гостро стоїть проблема виродження села. Все ще потребує пошуку шляхів підвищення рівня життєзабезпечення сільського населення.

За оцінками експертів, у період кризи 2008-2009 рр. ринок житлової нерухомості не досяг свого «цінового дна». Реальне падіння цін на житлову нерухомість виявилось значно меншим від очікуваного, що стало причиною входження ринку у стан депресивної стабілізації, в якому він перебуває досі. Починаючи з 2009 р. ціни купівлі-продажу об'єктів житлової нерухомості, попри окремих тимчасових коливань, залишаються майже незмінними.

Різні підходи до залучення коштів населення в житлову сферу мають перехідний характер та необхідні при становленні повномасштабної системи інвестування житлового забезпечення. При цьому вирішальне значення, поряд з обґрунтованістю й послідовністю дій органів управління регіонами (муніципальними утвореннями) в процесі фінансування житлового будівництва, має обґрунтованість вибору інструментів залучення позабюджетних інвестицій.

Як свідчать результати даного дослідження, механізм розв'язання житлової проблеми, який діяв раніше, продовжує застосовуватися дотепер. Він не дозволяє не тільки повністю забезпечити громадян житлом, але хоча б суттєво зменшити черги на одержання житла у країні. Нормативно – правові акти, котрі не зазнали відповідних змін, продовжують регулювати конкурентні відносини, які будуються за умов, коли у суспільстві домінує державна власність.

Дослідження фінансової складової формування конкурентних відносин на ринку житлової нерухомості свідчать, що світова практика забезпечення житлом через кредитування втілюється в умовах української економіки досить болюче. На жаль, очевидно, що доступність іпотечного кредиту в нашій країні мінімальна. При існуючих темпах зростання цін на нерухомість і рівні середньої заробітної плати необхідно заощаджувати гроші, навіть на первісний внесок близько 5-10 років.

Все це сприяє загостренню суперництва банків у сегменті послуг з іпотечного кредитування. Боротьба йде таким чином, що умови надання іпотеки у різних кредитних установах практично зрівнялися. В основному спостерігаються такі дві тенденції як відмова від доларових кредитів на користь гривневих і перехід до більш жорстких вимог для позичальників.

Поряд з цим в процесі іпотечного кредитування мають місце такі прояви: відмова багатьох банків від обмежень за обсягом кредитування та відповідно, продовжено термін кредитування до 30 років. Відходить

у минуле практика застосування штрафних санкцій при достроковому погашенні позик. Щомісячні комісії замінено збором за видачу в розмірі 1% від суми кредиту. Деякі банки пропонують таку схему розрахунків: позичальник протягом двадцяти п'яти років виплачує тільки 60% тіла кредиту та відсотків за нього, а після цього одноразово вносить всю суму, що залишилася. Завдяки цій програмі виходить досить мала сума щомісячного платежу, що її робить досить привабливою. Існує кредитування, за яким банк нараховує не фіксований, а плаваючий відсоток.

В цілому ж ситуація на іпотечному ринку складається таким чином, що через посилення умов кредитування в сегменті новобудов позичальники змушені шукати нові варіанти. Одні купують вторинне житло в містах – супутниках, а інші вибирають придбання землі. На жаль, ризик за таким видом кредитування вище, ніж на житловому ринку. Як наслідок, кількість банків, що пропонують має тенденції до зростання [7].

Сьогодні надання кредитів на придбання нерухомості на первинному ринку є напрямком кредитування з надзвичайно високим ступенем ризику. Такий стан речей обумовлено перш за все тим, що до моменту введення збудованої нерухомості в експлуатацію та оформлення права власності на об'єкт на конкретну фізичну чи юридичну особу банк практично не має ліквідного предмета застави, на який може бути звернено стягнення [1].

Рівень конкурентних відносин на ринку житла України тісно пов'язаний з реалізацією послуг будівельних організацій. Невідповідність між потребою в збільшенні будівельних організацій і пропозицією на них може призвести до того, що український ринок будівництва житла отримають іноземні фірми. І це тоді, коли Україна має всі об'єктивні передумови, щоб стати однією з розвинених будівельних держав світу. Адже на сьогоднішній день частка будівельних підприємств складає 6,6% від загальної кількості підприємств країни, а це близько 73093 зареєстрованих компаній.

На нашу думку, подальший розвиток ринку житлової нерухомості можливий лише за умов розширення внутрішнього ринку житлового будівництва на основі підвищення конкурентоспроможності будівельних організацій, яка майже завжди досягається в результаті успішного використання наступальної стратегії. Формування стратегії неможливе без дослідження будівельного ринку, яке обумовлює знання майбутніх споживачів продукції, а також конкурентів, місць їх розміщення, видів послуг, ступеня новизни передбачуваних послуг порівняно з традиційними, тенденцій розвитку системи послуг, можливостей пристосування конкретних послуг до потреб, які змінюються [10].

У сучасних умовах на будівельному ринку житла переважне положення мають підприємства, які можуть гарантувати будівництво об'єктів у стислі

терміни, мінімальну, проте реальну вартість і високу якість. В цьому плані маркетингова діяльність повинна враховувати не тільки потреби клієнтів, але також і стратегії конкурентів. Першим кроком в цьому напрямку є аналіз їх діяльності, а наступним – розробка своєї стратегії [8].

Однією з перешкод розвитку конкурентних відносин на ринку житла є відсутність надійної і достовірної інформації про стан ринку будівельних послуг. Наслідком цього є зниження конкуренції на ринку будівництва, яке ще більше погіршує стан житлового господарства і затримує вихід України на світовий будівельний ринок житла. Гостро стоїть проблема і збору інформації про конкурентів. Для будівельних підприємств найлегше отримувати первинну інформацію, яка збирається від споживачів, посередників та з інших джерел. Велика роль і неформальних методів збору даних, які здійснюються, найчастіше, шляхом проведення технічної та комерційної розвідки.

Що стосується конкурентоспроможності будівельних матеріалів, то на даний час український споживач не так часто віддає перевагу вітчизняній продукції. Має попит тільки те, що є оптимальним та високоякісним товаром. Один з ефективних методів просування своєї продукції в умовах конкуренції, яка посилюється, – це вкладення у свій імідж, у свій бренд, котрий постійно підтримується. А імідж компанії це, в першу чергу, висока якість та після продажне обслуговування, відмінний сервіс і «чесні» ціни.

Конкуренто стійке підприємство має ряд переваг для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вище конкурентоспроможність підприємства, тим більше воно незалежне від несподіваної зміни кон'юнктури ринку, тим менше ризик опинитися на краю банкрутства.

*Висновки.* Взагалі, відповідність або невідповідність суб'єкта ринкового суперництва умовам конкурентного середовища свідчить про рівень його інвестиційної привабливості, тобто характеризує реальні можливості економічного благополуччя. Відсутність сильного конкурентного тиску та низький рівень платоспроможності населення виступають обмежувальними факторами для розвитку ринку житлової нерухомості.

#### Список використаних джерел

1. Галаган Д. В. Взаємозв'язок цінової динаміки на ринках житлової нерухомості в період економічного зростання та кризи [Електронний ресурс] / Д. В. Галаган // Економіка та підприємництво: зб. наук, праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ, нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. І. В. Луняк. – 2010. – Вип. 24. – С. 304-312.
2. Гудзь П. В. Ціновий фактор розподілу регіонального ринку житла / П. В. Гудзь, С. В. Шарова // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 104-109.



3. Житловий фонд України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zf/zf\\_u/2006\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zf/zf_u/2006_u.htm).
4. Житловий фонд України у 2011 р. : стат. бюлетень / відп. за вип.. І. В. Качачова. – К. : Державна служба статистики України. – 2012. – 351 с.
5. Йолкіна В. А Ринок нерухомості в структурі перехідної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [ttp://dissua.com/obnl/istl-63-pk-37527-1-ua~st-276~s-2~p-2.htm](http://dissua.com/obnl/istl-63-pk-37527-1-ua~st-276~s-2~p-2.htm).
6. Інформаційно-аналітичний центр досліджень ринку нерухомості «V векон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uvecon.com/services/realty-market-rcsearch.html>
7. Конкуренція в іпотечному сегменті зростає [Електр. ресурс]. – Режим доступу : <http://groschi-v-kredit.org.ua/konkurentsija-v-ipolcchnomu-sehmenti.html>
8. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сандерс, В. Вонг ; пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.-СПб.-К. : Вильямс, 1998. – 1056 с.
9. Павлов К. В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні : монографія / К. В. Павлов. – Рівне : НУВГП, 2013. – 250 с.
10. Портер М. Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / пер. з англ. А. Олійник., Р. Скільський. – К. : Основи, 1998. – 31 с.
11. Рынок недвижимости (январь 2013, г. Ровно) (сравнительные характеристики) [Електр. ресурс] // Статистика рынка недвижимости г. Ровно. – Режим доступу : [http://www.asnu.net/files/xinha/Anastasiya/partner/rovnoJanuary\\_2013.pdf](http://www.asnu.net/files/xinha/Anastasiya/partner/rovnoJanuary_2013.pdf).
12. Сафонов Ю.М., Житлова сфера в Україні: стан та тенденції розвитку [Електронний ресурс] / Ю. М. Сафонов, В. Г. Євтєєва. – Режим доступу : <http://www.economy.паука.com.ua/?op=1&z=2102>

**Pavlov K. V. Formation of competitive relations in the regional real estate market.**

*This paper analyzes the formation of the housing stock in the country. Reveals the dynamics of housing in the primary and secondary markets in regional centers of Ukraine. The assessment of the state of competition on the national real estate market and found their financial component. Ways of increasing competitive opportunities in the market housing.*

*Keywords: housing stock housing market, competitive relations, real estate, residential real estate.*

**Павлов К. В. Формирование конкурентных отношений на региональных рынках жилой недвижимости.**

*Проанализировано состояние формирования жилищного фонда в стране. Раскрыто динамику стоимости жилья на первичном и вторичном рынках в областных центрах Украины. Осуществлена оценка состояния конкурентных отношений на рынке жилой недвижимости и выявлены их финансовую составляющую. Предложены пути увеличения конкурентных возможностей на рынке жилищного строительства.*

*Ключевые слова: жилищный фонд, рынок жилья, конкурентные отношения, недвижимое имущество, жилая недвижимость.*