

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

Економічний факультет

Кафедра економіки та менеджменту

Кваліфікаційна робота бакалавра

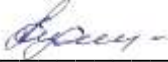
на тему: «ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОГО ПРОЄКТУ
КОМПАНІЇ»

Виконала: студентка 4 курсу,
групи ЕН-41

Спеціальності 073 «Менеджмент»
Освітньо-професійної програми «Мене-
джмент організацій»

_____ Катерина МАНУІЛОВА

Керівник наукової роботи: кандидат еко-
номічних наук, доцент

 _____ Ганна ЗАДНЄПРОВСЬКА

Рецензент:
доктор наук з державного управління,
професор
професор кафедри соціології і публічного
управління
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

_____ Віталій КРУГЛОВ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Факультет _____ економічний _____
Кафедра _____ економіки та менеджменту _____
Освітньо-кваліфікаційний рівень _____ бакалавр _____
Спеціальність _____ 073 «Менеджмент» _____
Освітньо-професійна програма _____ «Менеджмент організацій» _____

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри


Ганна ДОРОШЕНКО
(підпис) (ініціали, прізвище)

« 06 » червня 2025 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА**

Мануїлової Катерини Петрівни
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи «Оцінка ефективності девелоперського проекту компанії»
керівник роботи Заднепровська Ганна Ігорівна, кандидат економічних наук, доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
затверджені наказом вищого навчального закладу від 17.04.2025 року №2101-5/968
2. Строк подання студентом роботи « 05 » червня 2025 р.
3. Перелік питань, які потрібно розробити: дослідити сутність девелопменту, ДП щодо комерційної та житлової нерухомості; провести техніко-економічне обґрунтування ДП; провести оцінку ефективності реалізації ДП; розробити план зі зведення паркування на території багатофункціонального житлового комплексу ЖК «Німецький проект» для підвищення ефективності ДП.

4. План роботи

№ з/п	Назва етапів роботи
1	Розробка та узгодження плану кваліфікаційної роботи бакалавра, ознайомлення з літературними джерелами за темою.
2	Робота над теоретичним розділом.
3	Доопрацювання першого розділу згідно з рекомендаціями наукового керівника. Написання другого розділу кваліфікаційної роботи.
4	Доопрацювання другого розділу згідно з рекомендаціями наукового керівника.
5	Написання вступу, висновків кваліфікаційної роботи бакалавра; оформлення списку використаних джерел.
6	Доопрацювання кваліфікаційної роботи згідно з рекомендаціями наукового керівника, подання до рецензування.
7	Подання роботи на кафедру.

5. Дата видачі завдання « 02 » вересня 2024 р.

Здобувач вищої освіти

 Катерина МАНУІЛОВА
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи

 Ганна ЗАДНЄПРОВСЬКА
(підпис) (прізвище та ініціали)

Гарант освітньої програми

 Світлана БАБИЧ
(підпис) (прізвище та ініціали)

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ:

1. РН – ринок нерухомості.
2. РКН – ринок комерційної нерухомості.
3. КН – комерційна нерухомість.
4. ДП – девелоперський проєкт.
5. ПР – прийняття рішень.
6. ЖК – житловий комплекс.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ ЯК СФЕРИ ДЕВЕЛОПМЕНТУ	10
1.1. Девелопмент нерухомості: сутність та особливості	10
1.2. Структура та функції ринку нерухомості	13
1.3. Методи оцінки комерційної нерухомості на ринку комерційної неру- хомості	18
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОГО ПРОЄКТУ НА ПРИКЛАДІ ЖК «НІМЕЦЬКИЙ ПРОЕКТ»	21
2.1. Загальна характеристика ЖК «Німецький проект»	21
2.2. Економічна характеристика ЖК «Німецький проект»	25
2.3. Розрахунок ефективності девелоперського проекту ЖК «Німецький проект»	33
2.4. Розробка проекту зведення паркування на території ЖК «Німецький проект»	46
ВИСНОВКИ	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	54
ДОДАТКИ	58

ВСТУП

Розвиток економіки, як і окремого господарюючого суб'єкта, передбачає зростання економічного потенціалу на основі інвестицій у нове будівництво, а також модернізацію, перепрофілювання та реконструкцію діючих об'єктів. Підвищений інтерес до інвестицій в нерухомість в умовах переходу до ринкової економіки призвів до виникнення та активного розвитку нового виду інвестиційно-будівельної діяльності – девелопменту, пов'язаного з реалізацією інвестиційних проєктів у сфері нерухомості. Незважаючи на те, що вітчизняний ринок девелопменту вже інтегрувався в будівельний ринок, на сьогоднішній день він перебуває у перехідному стані. Від екстенсивного розвитку (переділення ринку, захоплення майданчиків та самоідентифікації) має відбутися перехід до інтенсивного, тобто якісного розвитку (сегментація сфер ринку, забезпечення умов ефективної самодостатності, що спираються на чітку правову базу, розвиток системи галузевих та економічних зв'язків тощо). Насамперед розвиток ринку девелоперських послуг має бути спрямований на усунення проблем у сфері девелопменту об'єктів комерційної нерухомості, до яких належать:

- затягування термінів будівництва та, як наслідок, збільшення термінів окупності ДП;
- низька або негативна віддача на капітал, обумовлена як надмірними витратами (викликаними, наприклад, нераціональними конструктивними рішеннями);
- корупційний характер відносини бізнесу та влади на РН.

В даний час представники ріелтерських, консалтингових та інвестиційних компаній пропонують потенційним інвесторам велику кількість ДП, однак професійно розроблених і інвестиційно привабливих проєктів на РН зовсім не багато. Більша їх частина є власне і не проєктами, а скоріше досить застарілими пропозиціями на проєктування об'єкта. У переважній більшості таких пропозицій немає навіть укрупнених показників, що характеризують

проект з боку понесених витрат, отриманих результатів та підсумкової комерційної привабливості для майбутнього інвестора. Відсутні вказівки про терміни та умови реалізації проєктів, їх ув'язування з фінансовим та виробничо-технічним забезпеченням.

У цій ситуації на перше місце після ПР про інвестиції виходить проблема розробки системної методики оцінки ДП. У загальному випадку під оцінкою ДП розуміється визначення його ефективності, проте слід зазначити, що оцінка ефективності ДП не представляється можливою без оцінки його доходної частини – доходів від експлуатації завершеного об'єкта, а також доходу від його продажу. Для реалізації цього етапу аналізу використовуються методи оцінки нерухомості.

Багатоплановість, складність та недостатня опрацьованість проблеми оцінки ДП, як в рамках проєктів оцінки об'єктів нерухомості, так і землі, об'єктивна необхідність її наукового осмислення, визначили вибір теми, мету та зміст цього дослідження.

Крім того, при виборі теми кваліфікаційної роботи бакалавра враховувалося, що найбільш привабливими в даний час є об'єкти РКН (що знайшло своє відображення у збільшенні обсягів торговельного та офісного будівництва), і саме дана сфера потребує якнайшвидшого вирішення проблем ефективного управління з боку девелоперів.

Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю оцінки та відповідно підвищення ефективності ДП в сучасних умовах кризової економіки.

Об'єктом дослідження є ДП ЖК «Німецький проєкт».

Предметом дослідження є фінансово-економічні відносини, що складаються між учасниками інвестиційно-будівельного комплексу щодо розробки та реалізації ДП, а також методичний апарат оцінки ДП.

Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є розробка нового підходу до просторового розвитку території та розробка критеріїв ефективності ДП за допомогою комплексу теоретико-методологічних положень оцінки ДП та способів маркетингових досліджень на РКН.

Для досягнення поставленої мети дослідження було сформульовано такі завдання, що знайшли своє рішення у роботі:

- дослідити сутність девелопменту, ДП щодо комерційної та житлової нерухомості;
- провести техніко-економічне обґрунтування ДП;
- провести оцінку ефективності реалізації ДП;
- розробити план зі зведення паркування на території багатофункціонального житлового комплексу ЖК «Німецький проект» для підвищення ефективності ДП.

Проблема, якій присвячено дослідження, є багатогранною. Внесок у її рішення протягом кількох останніх років внесли багато вчених та фахівців. Вперше про просторовий розвиток у густозаселених частинах великонаселеного міста заговорили багато вчених та фахівців. Вперше про неї заговорили такі вчені як Ільїн М.О, Красноп'ятов О.М, Беренс Дж., Вейс М., Майлс М, Моран Т., Пейзер Ст, Фрей А. та ін.. Ці автори приділяли основну увагу лише одному із важливих аспектів, а саме людському фактору.

Теоретична значимість результатів дослідження зумовлена універсальністю методологічних підходів до оцінки ефективності ДП.

Практична значимість бакалаврської роботи полягає у можливості застосування отриманих у роботі результатів та рекомендацій для підвищення ефективності вже існуючих ДП.

Інформаційною базою є матеріали періодичного видання, статистичні дані, статті, монографії та інші праці вчених, присвячені проблематиці кваліфікаційної роботи бакалавра.

Методи дослідження – польові та кабінетні методи збору та обробки інформації, а також статистичні методи виявлення середніх значень, аналітичні методи, у ролі системного підходу.

Наукова новизна роботи полягає в тому, що:

- зроблено оцінку ефективності існуючого ДП на прикладі багатофункціонального ЖК «Німецький проект»;

- розроблено план паркування на території багатофункціонального ЖК «Німецький проект» для підвищення ефективності ДП;
- запропоновано план редевелопменту існуючого ЖК «Німецький проект», шляхом будівлі на території об'єкта дворівневого паркування, що дозволяє підвищити ефективність ДП і збільшити продажі КН, що залишилася.

Апробація результатів роботи відображена у тезах VIII Всеукраїнської студентської конференції «Розвиток сучасної науки: актуальні питання теорії та практики», а саме: «FEATURES OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT IN DEVELOPMENT».

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ ЯК СФЕРИ ДЕВЕЛОПМЕНТУ

1.1. Девелопмент нерухомості: сутність та особливості

Термін «девелопмент нерухомості» був «імпортований» з англійської мови (real estate development) на початку 1990-х років, з появою в нашій країні цього нового, раніше відсутнього, виду діяльності. Він зазвичай використовується без уточнюючого визначення – просто як «девелопмент», оскільки в державній мові використовується тільки стосовно сфери нерухомості [4].

Суть такого бізнесу – розвиток нерухомості (головним, а іноді єдиним, елементом якої є земельна ділянка), що призводить до збільшення її вартості. В останньому процитованому визначенні напрямку девелопмент (що часто називається land development – девелопмент землі) полягає у підготовці земельної ділянки до забудови. Інший напрямок – будівництво на придбаній земельній ділянці (зазвичай вже підготовленій для забудови) нової будівлі. Ще один напрямок – придбання готової будівлі (із земельною ділянкою, на якій вона розташована, що у наведеному визначенні вважається само собою зрозумілою) та її реконструкція (реновація). Нині є досить велика кількість вітчизняної літератури, яка присвячена проблематиці девелопмента [3; 11; 24; 30] та ін. Дані в них визначення девелопменту, хоч і формулюються по-іншому, мало істотно відрізняються від процитованого вище. Однак у вітчизняних умовах розвиток отримали далеко не всі напрямки девелопменту, цей бізнес не настільки різнобічний, як за кордоном. Зумовлено це історичними причинами.

В Україні девелопмент як вид підприємництва виник на початку 1990-х років у результаті трансформації діяльності підрядних організацій, що переважно спеціалізувалися на житловому будівництві. Обвальне скорочення державних капітальних вкладень у житлове будівництво, що супроводжувало

перехід до ринкової економіки, поставило всю галузь житлового будівництва на межу зупинки. Колишні замовники, які користувалися переважно державними коштами, залишилися без фінансування, нових замовників майже не з'явилося. Тому, щоб вижити, підрядникам довелося замінити колишню роботу на замовлення роботою «на ринок», а державне фінансування житлового будівництва – виручкою від продажу житла на ринку, яке будується (що стало можливим в результаті виникнення в країні ринку житла); таким чином вони насправді і перетворилися з підрядників на девелоперів. При цьому їм довелося взяти на себе організацію всього життєвого циклу споруди, що зводиться: отримання земельної ділянки, забезпечення фінансування, будівельне проєктування, власне будівництво, маркетинг, реалізацію продукції будівництва (яка мимоволі виявлялася «роздрібною»: окремими квартирами в спорудженій будівлі).

В заграничній практиці фінансування девелопменту не є проблемою, його джерелом служить, як правило, банківський кредит (або, набагато рідше, власні кошти фірми-девелопера). В українських умовах це дуже гостра проблема через недоступність банківського кредитування – як унаслідок високих відсоткових ставок, так і, найчастіше, відсутності предмета застави (зокрема, земельної ділянки). Рішення було знайдено у залученні коштів потенційних покупців квартир (співінвесторів, частіше просто званих інвесторам), що нині іменується пайовою участю в будівництві. Для цього в 1990-х роках було винайдено безліч схем, аж до випуску цінних паперів (житлових облігацій, забезпечених «квадратними метрами» тощо)) [24].

Ключову роль у девелопменті відіграє операційна діяльність, тобто безпосередня діяльність по здійсненню проєктів розвитку нерухомості.

Проте девелопмент має тут певну специфіку. Операційною діяльністю девелоперської фірми є здійснення інвестиційних проєктів. Зазвичай аналізовані інвестиційні проєкти спрямовані на створення деякого об'єкта, функціонування якого надалі приносить прибуток фірмі, що здійснює проєкт. На відміну від цього, інвестиційний проєкт девелоперської фірми спрямований

на створення її кінцевої продукції, а прибуток приносить продаж самого об'єкта, створеного в результаті здійснення проекту. Тривалість виробничого циклу призводить до необхідності створення великого розміру активів протягом тривалого часу (незавершене будівництво). А це потребує визначення джерел фінансування тимчасових активів, пов'язаних з виробничим циклом.

Слід підкреслити різницю між власне будівельною (підрядною) та девелоперською фірмами. Змістом діяльності підрядної фірми по суті є надання будівельних послуг. Розрахунок замовника з підрядником за збудований об'єкт проводиться після завершення будівництва об'єкта. Таким чином (якщо відволіктися від авансових платежів), підрядна фірма отримує дохід від об'єкта (і, відповідно, прибуток) одноразово та в повному обсязі. Для девелоперської фірми завершення будівництва не є моментом отримання доходу, воно відбувається вроздріб і розтягнуте в часі – у міру продажу квартир у збудованому об'єкті на ринку житла [5]. Внаслідок цього маркетинг та реалізація мають критично важливе значення для прибутковості девелоперської фірми, а її економічні показники дуже чутливі до кон'юнктури на ринку житла. Це знаходить відображення у відмінності характеру ризиків у підрядних та девелоперських фірмах. У підрядної фірми всі ризики пов'язані з будівельним виробництвом [6]. Вони ж притаманні і девелоперській фірмі, але відходять для неї на другий план, головними ж є ризики, пов'язані з кон'юнктурою ринку житла.

Ще одна (згадувана вище) особливість девелоперської фірми пов'язана з відносною автономністю її інвестиційних проектів: процесу підготовки будівництва, будівельного проектування, власне будівництва та реалізації збудованого об'єкта на ринку. Це уможлиблює локалізацію процесів управління операційною діяльністю в рамках окремого інвестиційного проекту (будівельного об'єкта).

Зі сказаного випливає, що управління операційною діяльністю девелоперських фірм можна звести до двох рівнів: управління портфелем об'єктів і управління цим об'єктом. Управління на першому рівні дозволяє фірмі забез-

печити очікувану рентабельність капіталу та фінансову стійкість. Воно складає основну частину стратегічної діяльності фірми згідно з наведеною вище цитатою. Управління на другому рівні дозволяє контролювати рівень прибутковості окремого проєкту, ліквідність та платоспроможність.

1.2. Структура та функції ринку нерухомості

Як незалежна економічна одиниця, зі своєю характеристикою, зі своїми особливостями та закономірностями РН став предметом вивчення в кінці двадцятого століття, в період загальної приватизації, що проходила в Україні.

Головними його особливостями в той момент формування були:

- малорозвинена інфраструктура РН України;
- тенденція перерозподілу коштів за зміни власників об'єкта РН, і навіть між різними верствами населення, які мають різні рівні доходу;
- слабе нормативно-правове поле РКН країни, яке впливало на збільшення комерційних угод на момент формування РН;
- мотиви споживачів, які формували попит на об'єкти РКН з інвестуванням.

В даний час навчальна і наукова література включає в себе величезну кількість визначень РН, які різняться між собою як глибиною відображення проблеми, і його сутності, так і акцентами, що розставляються. При цьому, слід зазначити, що вони відзначають можливість перерозподілу об'єктів РН, що сприяє обігу прав власності, і навіть зараховують об'єкти РН до категорії товарів, оборот яких пов'язані лише з мобілізацією капіталу й використанням різних ресурсів.

Таким чином, авторське визначення *РН* – *це економічно-правова система взаємовідносин, що виникає у момент передачі прав на власність від власника нерухомості до покупця, за заздалегідь обговореною ціною, сформованою під впливом попиту та пропозиції.*

Дане визначення найбільш точно розкриває сутність РН, оскільки ринок не може існувати без наявності в ньому системи взаємовідносин між різними суб'єктами цього ринку, які у обов'язковому порядку регулюються нормативно-правовими актами країни, а також схильні до впливу економічних тенденцій як світових, так і державних.

Відмінності РН від інших видів ринку, можна побачити на рис. 1.1.

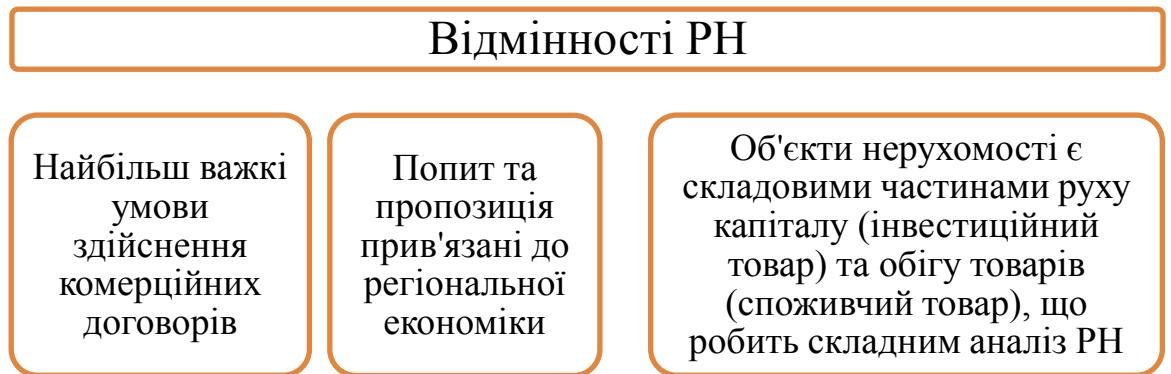


Рисунок 1.1. – Істотні відмінності РН від інших видів ринку. *Джерело: складено автором*

Система РН містить у собі такі види відносин:

1. Між безпосередніми користувачами об'єктів нерухомості у процесі їх створення, а також підрядниками, інвесторами та забудовниками.
2. Між орендарями та орендодавцями при оренді нерухомості, а також продавцями та покупцями при купівлі-продажу нерухомості.
3. При експлуатації об'єктів нерухомості між керуючими компанії та власниками.

Незважаючи на відмінності між вище переліченими відносинами, всіх їх поєднують нерухомі об'єкти, що, безсумнівно, є чільним чинником, що відбиває унікальність РН.

Суб'єкти РН мають фінансові відносини між собою, зумовлені тісним взаємозв'язком фінансового ринку та РН, тому ці відносини спрямовані на рух капіталу.

Також, капітал, який уречевлений у нерухомий об'єкт, здатний приносити дохід, якщо його використовують для виробництва послуг або товарів, також, якщо воно здається в оренду, перепродається. У разі він взаємодіє з ринком праці та товарів. Тому спостерігається взаємозв'язок між різними ринками: ринком нерухомості, ринком товарів та послуг, ринком праці та ринком фінансів. РН можна класифікувати за декількома ознаками (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. – Класифікація РН

Ознака	Види
За походження	1. Первинний ринок нерухомості, в яким продавцем виступає забудовник. 2. Вторинний ринок нерухомості, у якому продавцем виступає фізична або юридична особа
Види угод	1. Ринок нерухомості купівлі-продажу об'єктів 2. Ринок нерухомості дарування об'єктів 3. Ринок нерухомості передачі в оренду об'єктів 4. Ринок нерухомості передачі в безоплатне користування об'єктів
Форма власності	1. Приватний ринок нерухомості 2. Ринок нерухомості державних та муніципальних об'єктів
Функціональне значення	1. Житловий ринок нерухомості 2. Ринок нерухомості виробничих будівель (промисловий, сільськогосподарські виробництва) 3. Ринок нерухомості невиробничих будівель (готелі, офісна нерухомість, торгова нерухомість)
Географічне розташування	1. Місцевий ринок нерухомості 2. Регіональний ринок нерухомості 3. Державний ринок нерухомості 4. Світовий ринок нерухомості
Сутність нерухомості	1. Створення/розвиток ринку нерухомості 2. Сектор обороту прав на раніше створену нерухомість на ринку нерухомості 3. Сектор управління і експлуатації об'єктами ринку нерухомості
За ступенем готовності до експлуатації	1. Ринок нерухомості нового будівництва 2. Ринок нерухомості, який підлягає реконструкції 3. Ринок нерухомості незавершеного будівництва
Метод укладання угод	1. Ринок нерухомості он-лайн 2. Оф-лайн ринок нерухомості

Джерело: складено автором на основі джерел [13]

РН виконує різні функції (рис. 1.2).

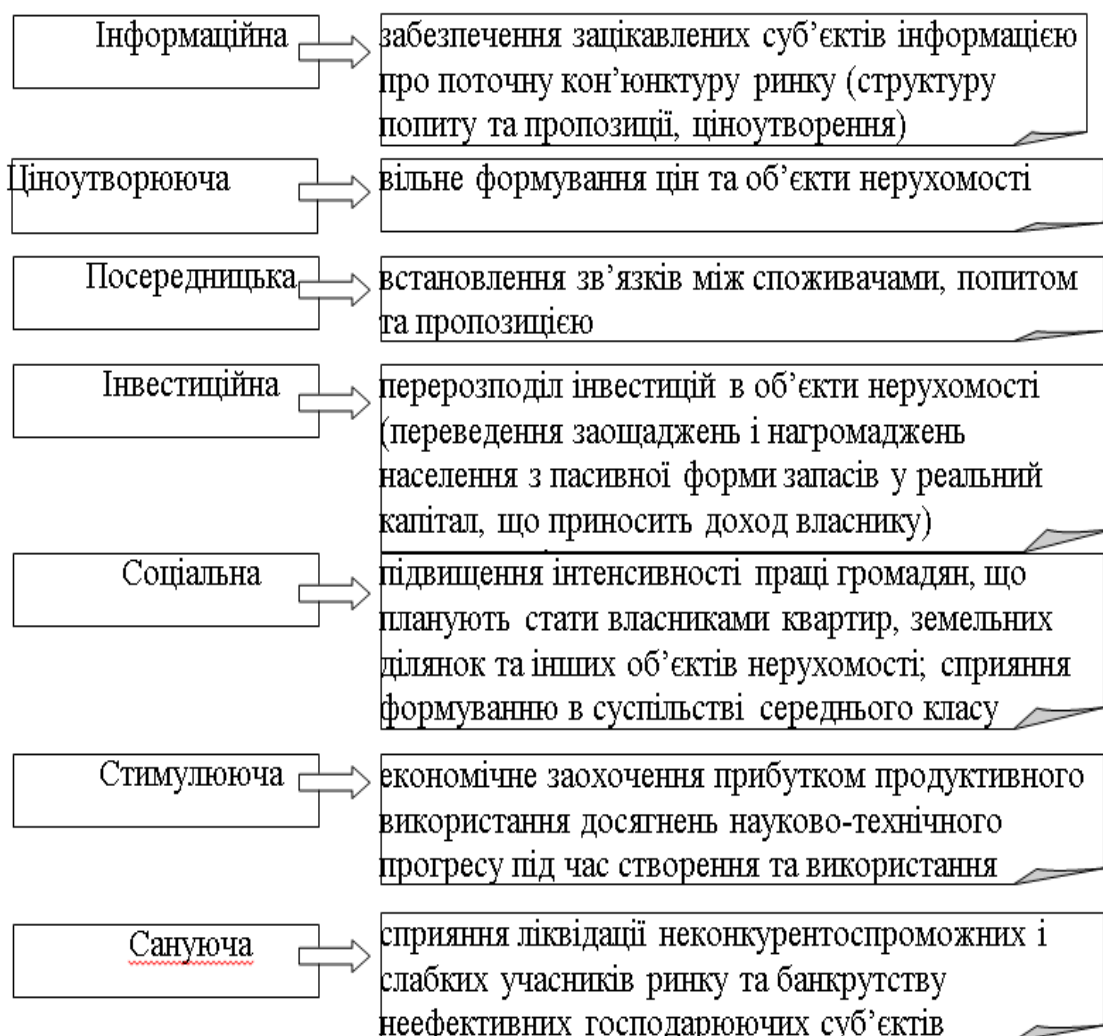


Рисунок 1.2. – Функції РН. Джерело: складено автором на основі джерел [23]

Специфічними характеристиками ринку нерухомості є [15]:

- низька ліквідність, у зв'язку із тривалими термінами збуту нерухомості, її купівлі;
- високі трансакційні витрати, так як угоди з нерухомим майном вимагають пошуку та залучення клієнта, подальше ведення переговорів, а також оформлення документів та сплати необхідних податків;

- циклічний характер та сезонність. Найкращими періодами на ринку нерухомості є весняний та осінній. Спад економіки країни передуює спад на ринку нерухомості, зростання економіки країни настає пізніше зростання економічної активності на ринку нерухомості;
- збільшення вартості нерухомих об'єктів через невизначене час;
- характер споживчого попиту. Попит та пропозиції на нерухоми об'єкти визначаються багатьма факторами: географічними, історичними (різні періоди будівлі будинків), станам інфраструктури поблизу району нерухомих об'єктів, а також його екологічним станом, а також наявністю об'єктів соціально – культурного.

Фактори, визначальні РКН:

- економічне зростання чи його очікування. Ситуації над ринком нерухомості, коли створюються сприятливі короткострокові умови за відсутності зростання виникають рідко;
- вплив економічного розвитку регіону (криза, застій, безробіття) на можливість придбання нерухомості;
- взаємозв'язок вартості нерухомості і економічної перспективи району. За вищеописаними факторами, можна сказати, що РН залежить від багатьох факторів, які визначають соціально-економічний розвиток не тільки цілої країни, але й окремих регіонів.

1.2. Методи оцінки комерційної нерухомості на ринку комерційної нерухомості

Оцінка КН є збір та аналіз характеристик об'єкта з метою виявлення проблем та пошуку раціональних рішень для виключення або зменшення втрат доходу в майбутньому.

Щоб провести оцінку КН автором було розроблено її градацію за класами, тобто класифікація. У зарубіжній літературі об'єкти КН поділяються на клас А, В, С, D [23].

У зв'язку з РКН України, що розвивається, все більш уважно вивчається класифікація об'єктів КН з метою створення їх критеріїв і оцінки. У вітчизняній практиці на рівень орендних ставок та цін КН впливає: рік будівлі, його розташування та призначення, внутрішнє оздоблення та архітектура, планувальні та інженерні рішення, розвиненість інфраструктури і сервісу, наявність паркінгу і управління будівлі.

Оцінка комерційної нерухомості буде корисна [15]:

- аналітикам, які працюють з величезною кількістю даних для прогнозування та оцінки ймовірності різних ситуацій на РКН;
- інвесторам, яким необхідно знати наскільки доцільно вкладати кошти у той чи інший об'єкт РКН та на який рівень доходу можна розраховувати;
- власникам, які управляють нерухомістю та зацікавлені в тому, щоб їхня нерухомість могла бути конкурентоспроможною на ринку, та у тому, щоб збільшувати прибутковість по ній;
- покупцям та орендарам, які зацікавлені у купівлі або оренді на РКН за ринковою ціною та нижче.

Оскільки однією з головних цілей власника на РКН є отримання прибутку, виникає питання, як і за допомогою чого проводити оцінку об'єкта на РКН.

Існує кілька підходів (методів) оцінки комерційної нерухомості:

- порівняльний підхід;
- прибутковий підхід;
- витратний підхід.

Порівняльний підхід оцінки ринкової вартості заснований на порівняння об'єкта оцінки з аналогічними об'єктами нерухомості, які були продані або включені до Реєстру на продаж.

Основою застосування цього методу є те, що вартість об'єкта оцінки безпосередньо пов'язані з ціною продажу аналогічних об'єктів. Кожний порівняний продаж порівнюється з нерухомістю, що оцінюється. У ціну порів-

няного продажу вносять поправки, що відбивають суттєві різницю між ними [5].

Прибутковий підхід ґрунтується на розрахунку майбутніх потенційних доходів від використання даного об'єкту на РКН.

Витратний підхід передбачає розрахунок суми необхідної для того, щоб або відновити такий самий об'єкт, або для того, щоб відшкодувати можливі втрати по ньому [17].

Найбільш значущі критерії в оцінці об'єкта на РКН:

- порівняння об'єкта оцінки з аналогічними об'єктами нерухомості на ринку [7];
- на перший план виходить те, який прибуток можна буде отримати з конкретного об'єкта, який потенціал має те чи інше майно [12];
- скільки грошей знадобилося б вкласти для відновлення наявного майна, для відшкодування пов'язаних із ним втрат [10].

Об'єднуючи все вищезазначене, можна запропонувати метод оцінки об'єкта на РКН за допомогою певної моделі, яка матиме 3 основні блоки.

Авторська модель оцінки об'єкта на РКН представлена на рис. 1.3.

Таким чином, запропонована модель складається із 3 блоків, які допоможуть оцінити об'єкт на РКН.

Перший блок аналізує явні та приховані особливості, що впливають на господарську діяльність підприємства, а також дає загальну характеристику соціально-економічного середовища, з урахуванням змін, що виникають на макроекономічному рівні.

Другий блок – фінансовий аналіз. Призначенням фінансового аналізу є оцінка фінансових результатів та фінансового стану фірми, а також економічна діагностика майбутнього потенціалу.

Третій блок – аналіз конкурентів. Аналіз основних конкурентів фірми на РКН є невід'ємною частиною у проведенні оцінки об'єкта на РКН, так як за його допомогою можна виявити сильні і слабкі сторони фірми і прийняти важливі рішення, щоб не допустити незацікавленості потенційних орендарів.



Рисунок 1.3. – Модель оцінки об'єкта на РКН. Джерело: складено автором

Таким чином, можна зробити висновок, що у зв'язку з тим, що РКН України розвивається, все більш уважно вивчається класифікація об'єктів на РКН з метою створення їх критеріїв і оцінки. У зарубіжній літературі комерційні об'єкти нерухомості поділяються на клас А, В, С, D, тоді як у вітчизняній літературі існує близько 10 груп, що дозволяють охарактеризувати РКН. Оцінка РКН буде корисною для власників нерухомості, покупців, інвесторів, орендарів, аналітиків чи підприємців. Тому оцінка нерухомості є пріоритетним напрямом на РКН, оскільки вона дозволяє на основі отриманих даних прогнозувати та планувати подальші дії, пов'язані з об'єктом на РКН.

РОЗДІЛ 2.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОГО ПРОЄКТУ НА ПРИКЛАДІ ЖК «НІМЕЦЬКИЙ ПРОЕКТ»

2.1. Загальна характеристика ЖК «Німецький проект»

У 2023 році був зданий багатофункціональний ЖК «Німецький проект». Концепція ДП полягає у повному продажу всього комплексу (житлової частини та КН) у подальше продуктивне використання. Станом на 1 травня 2024 року розпродано всі житлові приміщення, частина нерозпроданого майна, що залишилася, – КН, яка займає перші поверхи з боку вулиці Клочківська:

1. Житловий комплекс 235 квартир – всі квартири продано.
2. КН – продано 70%.
 - торгові приміщення (311 кв.м.);
 - офісні приміщення (112 кв.м.);
 - приміщення під громадське харчування (441 кв.м.);
 - приміщення під фітнес-центр (281 кв.м.);
 - приміщення під дошкільну організацію (419 кв.м.);

На момент оцінки ДП має повністю продану житлову нерухомість та 70 % проданої КН, окупність проєкту порахована і склала 8 кварталів з початку інвестування, земля спочатку була у власності компанії і мала всі дозволи на будівництво, що вплинуло на терміни реалізації (табл. 2.1).

Основна концепція – повний продаж житлової та КН в максимально короткі терміни, даний метод роботи з нерухомістю зумовлений тим, що головна мета інвестора, повернути витрачені гроші та отримати свій прибуток за будівництво.

Інвестиційна привабливість об'єкта формується його місцезнаходженням.

Таблиця 2.1 – Стан об'єкта ЖК «Німецький проект» на момент аналізу

Показники	Значення
Інвестиції в проєкт	2860650000 тис. грн.
Продаж житловий нерухомості, %.	100 %
Продаж КН, %.	70 %
Підсумковий показник прибутку, грн.	3567091000 тис. грн.
Окупність, квартали РР	8 кварталів
Чистий дисконтований дохід NPV	455358304 тис. грн.
Індекс прибутковості інвестиції PI	1,159180013

Джерело: складено автором

Основні завдання концепції проєкту :

1. Оптимальний спосіб використання земельної ділянки.
2. Оптимальні конструктивні параметри об'єкта.
3. Аналіз розташування об'єкта.
4. Підбір формату об'єкта нерухомості, виходячи з потреб ринку.
5. Визначення плану ефективного управління об'єктом.

Об'єктом нерухомості є земельна ділянка, розташована в м. Харків, на вулиці Клочківська 93. Після проведення аналізу, можна зробити такі висновки:

1. Вдале місце розташування для будівництва багатофункціонального ЖК: земельна ділянка розташована в центральній частині міста.
2. Коротке транспортне плече. Ділянка розташована в самому центрі міста
3. Доступність трудових ресурсів.
4. Усі необхідні комунікації проходять в близькості з ділянкою.

Основні характеристики та аналіз земельної ділянки представлені у табл. 2.2.

Рельєф ділянки спокійний. Досліджуваний об'єкт знаходиться в центральній частині міста, по сусідству розташовуються житлові будинки та інженерні комунікації також присутні.

Інвестиційні цілі організація проекту багатофункціонального ЖК з площами житлового та торговельного призначення в центральній частині міста Харкова, для подальшого повного продажу всієї нерухомості.

Таблиця 2.2. – Характеристика земельної ділянки

Основні параметри	
Площа	4444 кв.м.
Ринкова вартість обраної ЗД	100000000000 грн.
Кадастрова вартість обраного земельної ділянки	109336000000 грн.
Дозволене використання	
За класифікатором (опис)	Багатоквартирні дома змішаного використання з квартирами на верхніх поверхах
За документом	Багатоквартирні будинки змішаного використання з квартирами на верхніх поверхах
Адреса: м. Харків, Клочківська 93	

Джерело: складено автором

ЖК «Німецький проект» розташований у Харків на вулиці Клочківська 93. У пішохідній доступності від ЖК знаходиться метро «Держпром» 16 хвилин, трамвайна 1 хвилина і автобусна зупинка 9 хвилин, що робить ЖК привабливим для інвесторів та розміщення на території КН.

Навколишня територія складається з ЖК та двох великих торгових центрів, головний акцент потрібно зробити на привабливість продажу КН для більш вузького сегмента, таких як фітнес-центри, громадське харчування або освітні послуги.

Зони охоплення з урахуванням соціально-економічних показників представлені у табл. 2.3.

Дані щодо кількості проживаючих у зонах охоплення дії торгової нерухомості, вік проживаючих та рівень заробітної плати були отримані польовим методом маркетингових досліджень. Метод отримання інформації – постійне житло у ЖК. У результаті ми бачимо, що найбільша кількість потен-

ційних покупців проживає у пішохідній зоні №5, яка розташована у п'ятнадцяти хвилинній пішохідній доступності.

Таблиця 2.3. – Зони охоплення з обліком соціально-економічних показників поряд з ЖК «Німецький проект»

Номер торгової зони	Радіус, м	Пішохідна доступність, хв.	Чисельність мешканців	Наявність соціально- значимих об'єктів (школа/дит. садок)	Середній вік мешканців	Середній рівень заробітної плати, грн.
1	500	10	7642	Супермаркет «КЛАС»	8-45 років	27813,50
2	750	12	7654	Гімназія (5)	8-40 років	27813,50
3	1000	15	64076	Супермаркет «РОСТ»	8-45 років	27813,50
4	1200	15	64076	Харків палас готель	8-45 років	27813,50
5	2000	16	100000	Метро Держ- пром	8-45 років	27813,50

Джерело: складено автором

З обліком розташування об'єкта, необхідно створити комплекс товарів та послуг з максимальним попитом споживачів.

В межах 1 кілометра від об'єкту знаходяться об'єкти соціальної інфраструктури, такі як лікарня, школа, університет тощо, що безумовно є лише плюсом для формування груп відвідувачів

У табл. 2.4 дано оцінку пішохідної, транспортної та візуальної доступності об'єкта дослідження.

Результати дослідження були отримані завдяки живому опитуванню як мешканців будинку, так і гостей ЖК.

Таким чином, ми бачимо, що візуальну доступність можна оцінити на відмінно, так як об'єкт розташований на першій лінії проїжджої частини, транспортна доступність на власному автомобілі добра, як і громадський транспорт.

Таблиця 2.4. - Оцінка пішохідної, транспортної і візуальної доступності ЖК «Німецький проект»

Найменування об'єкта	Транспортна доступність		Показник кількості потенційних покупців у радіусі 15 – хвилинної доступності	Візуальна доступність
	Показник доступності на особистому автомобілі	Показник доступності на громадському транспорті		
ЖК «Німецький проект»	++++	++++	++++	++++
примітка	Так як це центр міста, проблема виникає лише в 17:00-18:30 вечора	Так як це центр міста, проблема виникає тільки о 17:00-18:30 вечора	Навколо дуже багато ЖК	Відмінне розташування у центрі міста

Примітка: відсутня + незадовільний ++ задовільний +++ гарний ++++ відмінний.

Джерело: складено автором

Транспортні потоки в залежності від часу доби в будні – переважання у вечірній час (після роботи) та у ранкові години, у вихідні дні – денний час, що пов'язане з особливістю розташування об'єкта, яка полягає в тому, що житлові квартали, що забудовуються навколо, є спальними.

2.2. Економічна характеристика ЖК «Німецький проект»

Основна перспектива розвитку розташування об'єкта пов'язана з розвитком житлової забудови території, таким чином, головний акцент ставимо на розвиток і будівництво мікрорайонів біля ЖК.

Ділянка забудови має як переваги, так і недоліки з точки зору розвитку на ньому об'єкта торгової нерухомості.

Можна зробити висновок, що зазначені фактори говорять про те, що район розташування проєкту, а також його характеристики земельної ділянки забудови в цілому припускають доцільність створення житлового центру з КН центру, але виявлені складності та деякі особливості розташування стримують розвиток проєкту.

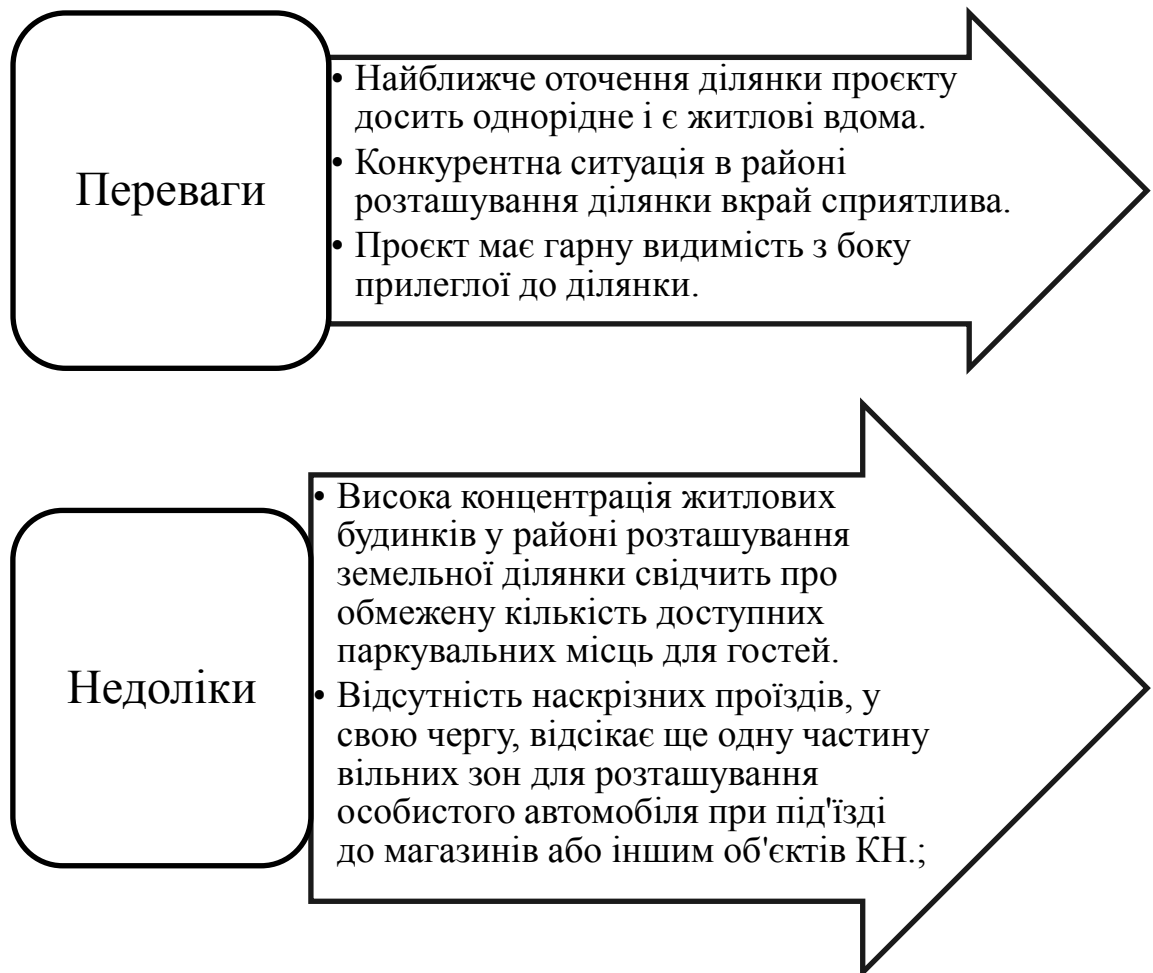


Рисунок 2.1. – Переваги та недоліки концепції ЖК «Німецький проєкт». Джерело: складено автором

Можна виділити конкурентів у сегменті житлової нерухомості, навколо ділянки на якому розташовується наш ДП, таких як ЖК «Фелічіта», «ЖК «Фламінго» та ЖК «Будинок на Сумській» дані житлові комплекси являють собою елітні будинки з ціновою політикою набагато вище ніж у ЖК «Німецький проєкт», що дозволяє на їхньому фоні бути абсолютно конкурентосп-

роможними та інвестиційно-привабливими, але на момент здачі проєкту, були розпродані вже всі квартири

На території зони охоплення дії торгової нерухомості серед потенційних конкурентів може виступати тільки стріт рітейл (магазини перших поверхів житлових будинків), якого складно назвати прямим конкурентом для об'єкта, оскільки централізація розміщення товарів та послуг у торговому центрі, організує потоки клієнтів, набагато більші, ніж притягує стріт рітейл, завдяки своїй цілісності та органічності. покупців. І другим значущим конкурентом є РОСТ «Центральний», який в кроковій доступності надає повний спектр товарів і послуг

Для визначення портрета потенційного покупця було проведено польові маркетингові дослідження, шляхом опитувального анкетування. В опитуванні взяло участь близько 200 осіб, які проживають у зоні охоплення діяльності досліджуваного об'єкта, за підсумками було зроблено висновки, що це місце розташування багатофункціонального ЖК ідеально підходить для створення продуктових магазинів та покупки офісів, але проблема з розташуванням власного автотранспорту залишається значною.

Основні техніко-економічні показники ЖК «Німецький проєкт» представлені у табл. 2.5.

З даних табл. 2.5 видно, що, у 2023 році ЖК «Німецький проєкт» розірвав 5 договорів оренди, отже, кількість орендарів порівнювала 34, до 2024 року ЖК «Німецький проєкт» уклав кілька нових договорів оренди і на 31.12.2024 кількість орендарів дорівнювала 37.

Так, фактично зайнята площа, призначена для здачі в оренду, у 2022 році була 1823 м², у 2023 році – 1613 м², а 2024 року – 1683 м².

Загальний фонд заробітної плати за весь досліджуваний період не змінився. Поточні витрати (не включаючи заробітну плату) змінювалися за досліджуваний період, так як вони залежать від фактично зайнятої площі орендарями.

Таблиця 2.5. – Основні техніко-економічні показники ЖК «Німецький проект» за період 2022-2024 рік

Показник / рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Кількість площ, для здачі в оренду / фактично зайнята площа	1998м ² /1823м ²	1998м ² /1613м ²	1998м ² /1683м ²
Число орендарів	39	34	37
Загальний фонд заробітної плати	276850,00 грн.	276850,00 грн.	276850,00 грн.
Кількість паркувальних місць	75	75	75
Поточні витрати (не включаючи заробітну плату)	470000,00 грн.	440000,00 грн.	450000,00 грн.
Прибуток до оподаткування	528000,00 грн.	183000,00 грн.	226000,00 грн.
Поточний податок на прибуток	188000,00 грн.	172000,00 грн.	165000,00 грн.
Чистий прибуток	340000,00 грн.	11000,00 грн.	61000,00 грн.

Джерело: складено автором

Прибуток до оподаткування і поточний прибуток змінювалися за весь досліджуваний період, вони також залежать від кількості зайнятої площі.

Так, в 2023 року чиста прибуток ЖК «Німецький проект» знизилася в 30 раз, це стало наслідком розірвання договорів оренди з великими орендарями, в 2024 році вдалося здати порожню комерційну площу, і тим самим підняти чистий прибуток до 61000,00 грн., однак рівень чистого прибутку 2022 року не було досягнуто.

Був проведено аналіз економічних показників діяльності ЖК «Німецький проект» за допомогою таких компонентів, як: горизонтальний аналіз балансу фірми, вертикальний аналіз балансу фірми, аналіз ліквідності балансу, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт автономії, рентабельність активів.

Горизонтальний аналіз балансу ЖК «Німецький проект» представлено у табл. 2.6..

Таблиця 2.6. – Горизонтальний аналіз баланс ЖК «Німецький проект» за 2022-2024 рр.

Назва індикатора	2018 рік, тис. грн.	2023 рік, тис. грн.	2024 рік, тис. грн.	Абсолютна зміна 2022-2023 рік, тис. грн.	Абсолютна зміна 2023-2024 рік, тис. грн.	Відносна зміна 2022-2023 рік, %	Відносна зміна 2023-2024 рік, %
БАЛАНС (Актив)	6000	8937	12196	2937	3259	48,95	36,47
БАЛАНС (пасив)	6000	8937	12196	2937	3259	48,95	36,47
Запаси	450	1276	2132	826	856	183,56	67,08
Дебіторська заборгованість	5405	7586	10050	2181	2464	40,35	32,48
Кошти та грошові кошти еквіваленти	145	75	14	- 70	- 61	-51,72	-18,67
Разом оборотних активів	6000	8937	12196	2937	3259	48,95	36,47
РАЗОМ капітал	3134	3096	3119	- 38	23	- 1,21	0,74
Короткострокова кредиторська заборгованість	2866	5841	9077	2975	3236	103,80	55,40
РАЗОМ короткострокових зобов'язань	2866	5841	9077	2975	3236	103,80	55,40
Виторг	18101	18119	17418	18	702	0,10	3,87
Собівартість продажів	17467	17907	17167	440	- 740	2,52	- 4,13
Валовий прибуток (збиток)	634	212	251	- 422	39	- 66,56	- 18,40
Прибуток (збиток) від продажів	634	212	251	- 422	39	- 66,56	18,40
Інші витрати	106	29	25	- 77	- 4	- 72,64	- 13,79
Прибуток (збиток) до	528	183	226	- 345	43	- 65,34	23,50

Оподаткування							
Поточний податок на прибуток	188	172	165	- 16	- 7	- 8,51	- 4,07
Чистий прибуток (збиток)	340	11	61	- 329	50	- 96,76	454,55

Джерело: складено автором

Таблиця 2.7. – Вертикальний аналіз балансу ЖК «німецький проект» за 2022-2024 рр.

Найменування показника	2022 рік, тис. грн.	2023 рік, тис. грн.	2024 рік, тис. грн.	2022 рік, %	2023 рік, %.	2022 рік, %
БАЛАНС (актив)	6000	8937	12196	100	100	100
Акції	450	1276	2132	7,5	14,3	17,5
Дебіторська заборгованість	5405	7586	10050	90,07	84,86	82,4
Грошові кошти і грошові еквіваленти	145	75	14	2,43	0,84	0,1
БАЛАНС (пасив)	6000	8937	12196	100	100	100
РАЗОМ капітал	3134	3096	3119	52,2	34,6	25,6
РАЗОМ короткострокових зобов'язань	2866	5841	9077	47,8	65,4	74,4

Джерело: складено автором

Таким чином, виходячи з даних табл. 2.6 можна зробити висновок, про те, що за весь період видно стабільну динаміку до зростання, як в активах, так і в пасивах фірми, в 2024 року ЖК «Німецький проект» збільшив свої активи і пасиви у порівнянні з 2022 і 2023 роком на 2937 тис. грн. та 6196 тис. грн. відповідно. Так, загалом за досліджуваний період 2022-2024 рр. активи зросли на 6 196 тис. грн. і склали 12196 тис. грн. 48,95 %), ніж у 2022 році, у 2024 році в порівнянні з 2023 роком – зросли на 3259 тис. грн. (на 36,47 %).

Пасиви ЖК «Німецький проект» зросли на таку ж величину, тобто за досліджуваний період 2022-2024 рр.. Пасиви зросли на 6196 тис. грн. і становили 12196 тис. грн. – це також найвище значення за весь досліджуваний період. У тому числі, у 2023 році активів було більше на 2937 тис. грн. (на 48,95%), ніж у 2022 році, у 2024 році порівняно з 2023 роком – зросли на 3 259 тис. грн. (на 36,47 %).

Що стосується запасів, то за весь досліджуваний період спостерігається позитивна динаміка, збільшення запасів говорить про позитивну тенденцію розвитку, оскільки паралельно відбувається збільшення оборотних активів, це говорить про збільшенні інвестицій. У цілому за досліджуваний період 2022-2024 р. запаси зросли на 1682 тис. грн. Так, у 2022 році у ЖК «Німецький проект» запаси становили 450 тис. грн., а у 2023 році вони збільшилися ще на 826 тис. грн. (на 183,56 %), в 2024 року даний показник виріс ще на 856 тис. грн. (на 67,08%) в порівнянні з 2023 роком і склав 2132 тис. грн.

За весь аналізований період ЖК «Німецький проект» має дебіторську заборгованість, яка має стабільну динаміку. У 2022 р. вона була найнижче, у 2024 році цей показник перевищив значення 2023 року, це означає, що послуги реалізовані, а кошти за них ще не отримані. Загалом за досліджуваний період 2022-2024 рр. дебіторська заборгованість виросла на 4645 тис. грн.. Так, дебіторська заборгованість у 2022 році становила 5405 тис. грн., а у 2023 р. становила 7586 тис. грн., тобто виросла на 2181 тис. грн. (на 40,35 %).

У 2024 році дебіторська заборгованість зросла на 2464 тис. грн. (на 32,48 %) порівняно з 2023 роком та становила 10050 тис. грн..

За весь період відзначається тенденція до зниження такого рядка балансу як грошові кошти і грошові еквіваленти. Таким чином, можна судити про те, що «грошова подушка» у фірми на погашення незапланованих витрат зменшується. У цілому за досліджуваний період 2022-2024 рр. кошти та грошові еквіваленти знизилися на 131 тис. грн.. Так, у 2023 році вони були меншими, ніж у 2022 р. на 70 тис. грн. (на 51,72 %), а з 2024 року зменшилися ще на 61 тис. грн. (на 18,67 %) порівняно із 2023 роком.

В оборотних активах за досліджуваний період також спостерігається позитивна динаміка, у 2024 р. оборотних активів у ЖК «Німецький проект» було більше всього. Це значить, що у фірми більше фінансової свободи для оплати поточних витрат, загалом за досліджуваний період 2022-2024 рр. оборотні активи вирости на 6196 тис. грн. і склали 12196 тис. грн. у тому числі, у 2023 році активів було більше на 2937 тис. грн. (на 48,95 %), ніж у 2022 році, у 2024 році порівняно з 2023 роком – зросли на 3259 тис. грн. (на 36,47 %).

За рядом капітал спостерігається нестабільна динаміка. Найбільше значення спостерігається у 2024 році. Збільшення цього показника говорить про те, що фірма «заробляє більше, чим витрачає», тобто зростає вартість бізнесу та інвестиційна привабливість організації. У цілому за досліджуваний період 2022-2024 рр. капітал знизився на 15 тис. грн. і склав 3119 тис. грн. У том числа, у 2023 р. був менше, чим у 2022 р. на 38 тис. грн. (на 1,21 %), а у 2024 року збільшився порівняно з 2023 роком, на 23 тис. грн. (на 0,74 %). За весь досліджуваний період за рядком короткострокові зобов'язання відзначається динаміка до зростання. Це каже про те, що фірма набуває заборгованості шляхом купівлі в кредит, грошових запозичень або тим, що несе витрати, дана стаття служить для узагальнення всіх понесених і неоплачених витрат на час підготовки звіту. Загалом за досліджуваний період 2022-2024 рр. короткострокові зобов'язання збільшилися на 6211 тис. грн. у тому числі у 2023 р. короткострокові зобов'язання збільшилися на 2975 тис. грн. (на 103,80 %), у порівнянні з 2022 роком, а у 2024 р. збільшилися на 3236 тис. грн. (на 55,40 %) у порівнянні з 2023 роком.

За рядком валовий прибуток (збиток) спостерігається нестабільна динаміка, у 2023 році цей показник був найменшим, але у 2024 році вдалося збільшити цей показник порівняно з 2023 роком, однак рівня 2022 року досягти не вдалося. У цілому за досліджуваний період 2022-2024 рр. валовий прибуток знизився на 383 тис. грн.. Таким чином, у 2023 р. валовий прибуток був менший, ніж у 2022 році на 422 тис. грн. (на 66,56 %), у 2024 році цей показник становив 251 тис. грн.

У період з 2022 по 2024 спостерігається зниження інших витрат. Це свідчить про те, що відбувається оптимізація витрат і як результат, збільшення рентабельності. витрати зменшились на 81 тис. грн.. Так, інші витрати у ЖК «німецький проект» у 2023 р. були менше на 77 тис. грн. (на 72,64 %), ніж у 2022 р., а у 2024 р. знизилися ще на 4 тис. грн. (на 13,79 %) у порівнянні з 2023 роком.

За рядком прибуток (збиток) до оподаткування спостерігається нестабільна динаміка, це зумовлено тим, що у 2023 році ЖК «Німецький проект» розірвав договір з одним з своїх великих орендарів. Далі, у 2024 року частину звільненої площі знову зайняли орендарі, і внаслідок цього сталося збільшення прибутку. Загалом за досліджуваний період 2022-2024 рр. прибуток до оподаткування зменшився на 302 тис. грн. у том числі, у 2022 році прибуток склав 528 тис. грн., у 2023 році прибуток до оподаткування становив 183 тис. грн., це на 345 тис. грн. (на 65,34 %), менше, чим у 2022 р.. У 2024 р. даний показник склав 226 тис. грн., що у 43 тис. грн. (на 23,50 %) більше за показник 2023 року.

Наслідком даної ситуації є стрибок і за рядком чистий прибуток. У цілому за досліджуваний період 2022-2024 рр. чистий прибуток знизився на 279 тис. грн.. Так, у 2023 року чистий прибуток склав 11 тис. грн., що на 329 тис. грн. (на 96,76 %) менше, ніж у 2022 році, у 2024 році прибуток збільшився на 50 тис. грн. (на 454,55 %) порівняно з 2023 роком, та становив 61 тис. грн.

Вертикальний аналіз балансу ЖК «Німецький проект» представлено у табл. 2.7.

Загалом за досліджуваний період 2022-2024 рр. можна спостерігати, що в активах фірми найбільшу частку займає дебіторська заборгованість.

Наступним показником за структурою активів за 2022-2024 рр. є запаси.

Загалом за досліджуваний період 2022-2024 рр. кошти займають найменшу частку у загальному обсязі активів фірми. У 2022 році грошові кошти і грошові еквіваленти становили 2,43 % всіх активів фірми, у 2023 році – 0,84 %, а у 2024 році – 0,1 % усіх активів фірми.

Загалом за досліджуваний період 2022-2024 рр. можна спостерігати, що структура пасивів змінюється. У 2022 року капітал займав найбільшу частку у пасивах фірми – 52,2 %, тоді як у 2023 та 2024 роках він знизився та становив 34,6 % та 25,6 % відповідно від усіх пасивів фірми. Щодо короткострокових зобов'язань, то в структурі пасивів в 2022 року вони становили 47,8 %, а у 2023-2024 рр. вирости і займали – 65,4 % і 74,4 % відповідно до всіх пасивів фірми.

Для визначення ступеня платоспроможності та рівня фінансової стійкості фірми розрахуємо коефіцієнт поточною ліквідності ЖК «Німецький проект» за роками:

$$K_{\text{(пот.лікв.)}} 2022 = 6000/2866 = 2,09$$

$$K_{\text{(пот.лікв.)}} 2023 = 8937/5841 = 1,5$$

$$K_{\text{(пот.лікв.)}} 2024 = 12196/5841 = 1,3$$

Нормативним значенням даного коефіцієнта на практиці рахують $\text{Current ratio} > 2$. Виходячи з розрахунку видно, що з 2022 по 2024 рік у ЖК «Німецький проект» даний коефіцієнт зменшився на 0,79 пунктів. У 2022р. значення даного коефіцієнта одно 2,09, що задовольняє норматив і навіть перевищує його на 0,09, однак у 2023 і 2024 році коефіцієнт став меншим за норматив і склав 1,5 і 1,3.

Причиною зниження цього коефіцієнта за період з 2022 по 2024 рік є те, що зросла короткострокова кредиторська заборгованість 68,4 %, тобто відбулося зростання боргів фірми перед третіми особами.

Для визначення частки оборотних активів, що фінансуються за рахунок власних коштів фірми, розрахуємо коефіцієнт забезпеченості власними коштами ЖК «Німецький проект» за роками:

$$Д (\text{вл.рес.}) 2022 = 3134/6000 = 0,5$$

$$Д (\text{вл.рес.}) 2023 = 3096/8937 = 0,3$$

$$Д (\text{вл.рес.}) 2024 = 33119/12196 = 0,3$$

Нормативним значенням показника вважається $Д \text{вл.рес.} > 0,1$. З розрахунку видно, що з 2022 по 2024 рік у ЖК «Німецький проект» цей коефіцієнт зменшився на 0,2 пункт. Так, у 2022-2024 рр. значення цього коефіцієнта у ЖК «Німецький проект» відповідає нормативному значенню. У 2022 році значення даного коефіцієнта дорівнювало 0,5, це значення перевищує норматив на 0,4 пункт. У 2023 та 2024 році значення дорівнювало 0,3, це значення теж перевищує норматив на 0,2 пункт. Це свідчить, що у фірми досить власних коштів для покриття оборотних активів.

Причиною зниження даного коефіцієнта за період з 2022 по 2024 рік є те, що поряд з зростанням оборотних активів за досліджуваний період, зростання капіталу відбулося незначно, отже, значення наблизилося до мінімально допустимого значення нормативу.

Для визначення ступеня незалежності від кредиторів розрахуємо коефіцієнт платоспроможності ЖК «Німецький проект» за роками:

$$Д (\text{плат.}) 2022 = 3134/2866 = 1,09$$

$$Д (\text{плат.}) 2023 = 3096/5841 = 0,5$$

$$Д (\text{плат.}) 2024 = 3119/9077 = 0,3$$

Нормальне значення цього коефіцієнта – Дплат. $>0,5$. З розрахунку видно, що з 2022 по 2024 рік у ЖК «Німецький проект» цей коефіцієнт зменшився на 0,79 пункт. У 2022, 2023 році значення даного коефіцієнта у ЖК «Німецький проект» відповідає нормативному значенню, у 2024 році значення не досягло нормативу та стало 0,3. Так, у 2022 значення даного коефіцієнта 1,09, що задовольняє норматив і навіть перевищує його на 0,59, у 2023 значення коефіцієнта знизилася і склало 0,5, що відповідає межі норми, а у 2024 р. значення не досягло нормативу і було меншим за його на 0,2 пункти.

Причиною зниження даного коефіцієнта за період 2022-2024 рр. є те, що відбулося стрімке зростання короткострокової кредиторської заборгованості, тоді як власний капітал зріс незначно, це говорить про те, що у фірми недостатньо власного капіталу для покриття короткострокових кредитів і фірма стала більш залежною від зовнішніх джерел.

Для визначення частки довгострокових джерел фінансування розрахуємо коефіцієнт фінансової стійкості ЖК «Німецький проект» за роками:

$$Д(\text{фін.}) 2022 = 3134/6000 = 0,5$$

$$Д(\text{фін.}) 2023 = 3096/8937 = 0,3$$

$$Д(\text{фін.}) 2024 = 3119/12196 = 0,3$$

Чим ближче його значення до 1, тим стабільніше становище компанії, оскільки частка довготривалих джерел фінансування набагато вище, ніж короткострокових. Виходячи з розрахунку видно, що з 2022 по 2024 рік у ЖК «Німецький проект» даний коефіцієнт зменшився на 0,2 пункт. Так, у 2022 році значення даного коефіцієнта у ЖК «Німецький проект» становить 0,5, що менше нормативу на 0,5 пункт.

Причиною зниження даного коефіцієнта за період 2022-2024 рр. є те, що поряд зі зростанням оборотних активів за досліджуваний період, зростання капіталу відбулося незначно, отже, і значення ще більше віддалилося від оптимального.

Таким чином, нами був проведено горизонтальний і вертикальний аналіз балансу для оцінки тенденцій зміни показників бухгалтерського балансу і вивчення структури кінцевих даних в вигляді відносних величин.

Також було проведено аналіз економічних показників ЖК «Німецький проект», з результатів якого можна зробити такі висновки:

1. Коефіцієнт поточною ліквідності ЖК «Німецький проект» з 2022 по 2024 рік у ЖК «Німецький проект» зменшився на 0,79 пункт. Причиною зниження цього коефіцієнта у період із 2022 по 2024 рік є те, що зросла короткострокова кредиторська заборгованість на 68,4 %, тобто, відбулося зростання боргів фірми перед третіми особами.
2. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами ЖК «Німецький проект» з 2022 по 2024 рік зменшився на 0,2 пункт. Виходячи з розрахунків в 2022, 2023 і 2024 року значення даного коефіцієнта у ЖК «Німецький проект» відповідає нормативному значенню, це означає, що фірма має достатню частку оборотних активів, які вона фінансує за рахунок власних коштів.
3. Коефіцієнт платоспроможності ЖК «Німецький проект» з 2022 до 2024 року зменшився на 0,79 пункт. У 2022, 2023 році значення даного коефіцієнта у ЖК «Німецький проект» відповідає нормативному значенню, у 2024 році значення не досягло нормативу та стало 0,3. Причиною зниження даного коефіцієнта за період з 2022 по 2024 рік є те, що стався стрімкий зростання короткостроковій кредиторській заборгованості, в то час як власний капітал виріс незначно, це говорить про те, що у фірми недостатньо власного капіталу для покриття короткострокових кредитів і фірма стала більш залежною від зовнішніх джерел фінансування.
4. Коефіцієнт фінансової стійкості ЖК «Німецький проект» з 2022 по 2024 зменшився на 0,2 пункт.

З проведеного аналізу основних показників ЖК «Німецький проект», можна дійти невтішного висновку, про те, що підприємство перебуває в до-

силь хорошому рівні, деякі показники відхиляються від нормативу, але незначно, це, що загроза банкрутства цьому підприємству, найближчим часом, не загрожує.

Основне завдання професійного управління КН – це розвиток об'єкта на користь власника. Для цього важливо розуміти, як діють конкуренти на РКН, тому слід, що аналіз конкурентного середовища на РКН необхідний.

2.3. Розрахунок ефективності девелоперського проекту ЖК «Німецький проект»

У зв'язку з проведеними дослідженнями наступним фактором аналізу для нас настає оцінка техніко-економічних показників таких, як SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз багатofункціонального ЖК «Німецький проект» представлений у табл. 2.8.

Після проведеного SWOT-аналізу можна зробити висновок, що даний ЖК має як низку недоліків, так і позитивних сторін, щоб мінімізувати ризики, девелоперській компанії слід звернути особливу увагу на проблему паркувальних зон в області розташування ЖК, на даний момент часу, як і до задачі будинку, ця проблема була актуальною, але до неї необхідно:

- створення додаткових паркувальних місць для гостей та мешканців і покупців;
- залучення великих компаній заповнення непроданої КН.

Таблиця 2.8. – Сильні, слабкі сторони, можливості і погрози, визначальні ЖК «Німецький проект»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Сприятливе розташування об'єкта (у центральній частині міста). 2. Унікальність проектних рішень (будівництво на стилобаті). 3. Бізнес клас. 4. Відповідність всім стандартам, що пред'являються в галузі якості будівельних конструкції та планування. 5. Повний склад інженерно-технічні комунікації. 6. Залучення професійної керуючої компанії на об'єкт. 7. Наявність повного комплексу технічних та правостановлюючих документів на об'єкт. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обмежена кількість паркінг-місць. 2. Висока ціна на житлову нерухомість.
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Зростання ділової активності та реальних доходів населення міста. 2. Сприятливе інвестиційне середовище в регіоні. 3. Можливе зростання орендної ставки. 4. Зацікавленість стратегічних партнерів – західних девелоперів та фондів. 5. Розвиток середнього класу і близьких до нього груп населення за своєю споживчою поведінкою. 6. Збільшення споживчого кредитування. 7. Динамічний розвиток будівельної галузі в місті. 8. Максимальне заповнення комерційних приміщень орендарями. 9. Своєчасне повернення вкладених грошових коштів і одержання стабільного високого доходу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Спад в світовий економіці. 2. Нестабільність податкового законодавства країни. 3. Можливе підвищення ставок за кредитами. 4. Високий рівень конкуренції. 5. Нові вимоги до якості будівель. 6. Продаж/здача в оренду за більш низькими цінами від планових (до 10 %). 7. Погіршення екологічної ситуації в районі будівництва. 8. Погіршення транспортної ситуації (поява пробок).

Джерело: складено автором

Наявність реальних загроз та слабких сторін дозволяють визначити нові орієнтири діяльності, позначити завдання, цілі та пріоритети на довгостро-

ковий період, а саме створення додаткової автостоянки на території ЖК «Німецький проект».

Враховуючи проведені маркетингові дослідження, необхідно відзначити наступне:

1. По-перше, враховуючи розташування об'єкта передбачити формат комерційної нерухомості як спрямованої на задоволення потреб повсякденного попиту, таким чином, враховуючи нестачу торгових площ, а відповідно і широкого асортименту груп товарів та послуг, представленому в зонах охоплення, об'єкт на найближчі кілька років повністю займе цю нішу за рахунок споживачів із найближчих житлових будинків.
2. По-друге, враховуючи значущість організації клієнтського потоку у магазинах вибору якісного оператора.
3. По-третє, передбачити достатню кількість машиномісць.

Перейдемо до підготовки розрахунку ефективності проекту (табл. 2.9)

Таблиця 2.9. – Розрахунок вартості проекту ЖК «Німецький проект»

№ п.н.	Найменування статті витрат	Загальна вартість, грн.
1	2	3
1.	Проектна і роб. документація	11177
2.	Витрати на техприєднання у т.ч.	3083
3.	Мережі водопостачання	39884
4.	Мережі водовідведення	1945
5.	Електропостачання	3083
6.	Теплопостачання	3083
7.	Винос існуючих інж.мереж (водівник	6500
8.	Тимчасове електропостачання	1945
9.	Робота ДДУ	7500
10.	Компенсація за знос зелених насаджень, витрати на знос	3000
11.	БМР – чорнове оздоблення	1419817
12.	Зовнішні мережі (у т.ч. ТПнов. і ДДУ)	59632
13.	Благоустрій	37437

Продовження табл. 2.9

1	2	3
14.	Страхування ризиків Дудс (0,28%)	9988
15.	Винагорода Замовника 4%	63599
16.	Авторський нагляд 0,2% від БМР	2 840
17.	Резерв 2%	33328
РАЗОМ		2774729

Джерело: складено автором

Для подальшого проведення оцінки даного ЖК, необхідно скласти план реалізації збудованої житлової та КН.

Крім того, було укладено договір з агентством нерухомості. Оплата ріелтерських послуг не фіксована, а становила 1,5 % від кількості проданих квартир.

Усі понесені витрати враховані в табл. 2.10.

Використовуючи цю модель прорахунку можна назвати, що термін окупності власні кошти, вкладених у реалізацію проєкту, становить 8 кварталів. Чистий дисконтований грошовий потік наколеним ефектом при використанні моделі становить 455358304 грн.

Позикові кошти, одержані за допомогою кредитування, були введено у 4 кварталі будівництва. Сума позики склала 178645100 грн. Передбачається, що платежі за кредитом відраховуватимуться поквартально. Квартальна процентна ставка складає 3% (14,5% - річна). Позикові кошти видані банком на 2 роки та 3 місяці, тобто. на 9 кварталів. При прорахунку ефективності проєкту за допомогою моделі змішаного фінансування змінюється термін окупності, внутрішня норма прибутковості та індекс прибутковості. Чистий дисконтований грошовий потік не змінився, і становив 455358304 грн.

Таблиця 2.10. – Графік продажів житлової та нежитлової нерухомості у ЖК «Німецький проект»

№ п.п.	Найменування параметрів		2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	ВСЬОГО
1	Об'єм продажів							
1.1	Житловий будинок	Тис. грн.	0,0	3400,0	4400,0	4564,0	0,0	12364,0
1.2	Житловий будинок	Тис. грн.	0,0	2600,0	4300,0	4345,0	0,0	11245,0
1.3	Офіси, торгівля	Тис. грн.	0,0	1400,0	2900,0	1108,0	0,0	5408,0
1.4	Офіси + ДОП(ЖД)	Тис. грн.	0,0	320,5	1043,1	326,4	0,0	1691,0
1.5	Торгівля	Тис. грн.	0,0	197,0	591,0	0,0	0,0	788,0
1.6	Офіси	Тис. грн.	0,0	0,0	425,0	0,0	0,0	425,0
1.7	Офіси (Адм.)	Тис. грн.	0,0	0,0	1210,0	605,0	0,0	1815,0
1.8	Торгівля,Общепит, тренаж.зал.(Адм.)	Тис. грн.	0,0	479,0	1916,0	958,0	0,0	3353,0
1.9	Паркінг (ЖД)	Тис. грн.	0,0	53,0	53,0	53,0	0,0	159,0
1.10	Паркінг (Адм.)	Тис. грн.	0,0	29,7	29,7	29,7	0,0	89,0
2	Ціна продажів	Тис. грн.					0,0	
2.1	Житловий будинок	Тис. грн.		83,2	90,9	95,5	0,0	90,5
2.2	Житловий будинок	Тис. грн.		83,2	90,8	95,5	0,0	90,9
2.3	Апартаменти, офіси, торгівля	Тис. грн.		80,4	84,9	89,6	0,0	84,7
2.4	Офіси + ДОП(ЖД)	Тис. грн.		86,0	88,4	70,0	0,0	84,4
2.5	Торгівля	Тис. грн.		86,0	90,0		0,0	89,0
2.6	Офіси (ЖД)	Тис. грн.			90,0		0,0	90,0
2.7	Офіси (Адм.)	Тис. грн.			91,6	96,7	0,0	93,3
2.8	Торгівля, тренаж.зал.(Адм.)	Тис. грн.		84,0	88,9	93,8	0,0	89,6
2.9	Паркінг (залізниця)	Тис. грн.		1000,0	1000,0	1000,0	0,0	1000,0
2.10	Паркінг (Адм.)	Тис. грн.		1000,0	1000,0	1000,0	0,0	1000,0
3	Дохід (загальний)	Тис. грн.	0,0	778946,2	1584142,7	1204002,4	0,0	3567091,3
3.1	Житловий будинок	Тис. грн.	0,0	282739,9	399934,7	435893,0	0,0	1118567,7
3.2	Житловий будинок	Тис. грн.	0,0	216283,1	390384,0	414977,0	0,0	1021644,2

3.3	Апартаменти, офіси, торгівля	Тис. грн.	0,0	112505,0	246257,5	99285,6	0,0	458048,0
3.4	Офіси + ДОП(ЖД)	Тис. грн.	0,0	27563,0	92247,0	22848,0	0,0	142658,0
3.5	Торгівля (ЖД)	Тис. грн.	0,0	16942,0	53190,0	0,0	0,0	70132,0
3.6	Офіси (ЖД)	Тис. грн.	0,0	0,0	38250,0	0,0	0,0	38250,0
3.7	Офіси (Адм.)	Тис. грн.	0,0	0,0	110867,0	58479,3	0,0	169346,3
3.8	Торгівля, тренаж.зал. (Адм.)	Тис. грн.	0,0	40246,5	170345,8	89852,7	0,0	300445,1
3.9	Паркінг (ЖД)	Тис. грн.	0,0	53000,0	53000,0	53000,0	0,0	159000,0
3.10	Паркінг (Адм.)	Тис. грн.	0,0	29666,7	29666,7	29666,7	0,0	89000,0
4	Загальні витрати	Тис. грн.	73,4	44912,6	132001,1	108872,7	213,6	286065,5
4.1	Реклама (1,5%) від обсягу продажу)	Тис. грн.	0,0	11684,2	23762,1	18060,0	0,0	53506,4
4.2	Агентське винагорода (1,5%) від обсягу продажів)	Тис. грн.	0,0	11684,2	23762,1	18060,0	0,0	53506,4
4.7	Земельний податок	Тис. грн.	73,4	337,9	388,5	335,1	0,0	1135,0
5	Прямі інвестиції, в т.ч.	Тис. грн.	489603,9	967455,5	1150304,3	99139,4	0,0	2706503,0
8	Відсотки по кредитах 18,0%	Тис. грн.	691,6	43659,4	22378,5	0,0	0,0	66729,5
9	Загальна вартість проєкту	Тис. грн.	490369,0	1056027,4	1304683,9	208012,1	213,6	3059298,0
11	NPV (наростаючим підсумком на кінець)	Тис. грн.						166823,0
12	IRR							0,3
13	Чистий грошовий потік	Тис. грн.						507793,4

Джерело: складено автором

Використання позикових коштів підвищує ефективність проекту, аналізуючи модель змішаного фінансування, можна відзначити, що за інших рівних умов, термін окупності проекту знижується приблизно на 1 квартал. Індекс прибутковості збільшується з 1,1 (при використанні моделі 100% СК) до 2,6 (при використанні моделі змішаного фінансування). Приблизно на 1% зменшується внутрішня норма доходності, але заодно вона залишається на досить високому рівні. Дані представлені у табл. 2.11.

Таблиця 2.11. – Порівняння моделей фінансування для ЖК «Німецький проект»

	100 % СК	ЗК	WACC
ЧДДП, грн.	455 358 304	455 358 304	385 136 920
Ток, кварт.	7,4	6,6	7,6
ІД	1,20	2,68	1,88
ВНД, %	0,135	0,128	0,118

Джерело: складено автором

Виходячи з розрахунків, на поточний момент часу, можна зробити висновки, що девелоперська компанія, що займається реалізацією даного ДП, вибрала правильну методику фінансування, яка принесла максимальний прибуток без збитків, які б виплачувала компанія банку протягом 12 кварталів реалізації проекту. На даний момент залишилося більше 5 приміщень комерційної нерухомості на загальну вартість 216000000 гривень, які не можуть продати.

Необхідно відзначити, що для ефективного функціонування необхідна паркувальна зона як для клієнтів, так і для персоналу, яка на вулиці Клочківська майже відсутня. Для більш точного з'ясування проблеми - відсутності продажів комерційної нерухомості, що залишилася в ЖК «Німецький проект» було опитано 15 потенційних покупців, опитування складалося з 3 питань:

1. Питання 1: «Влаштує чи вас ціна за квадратний метр ?»
2. Питання 2: «Влаштує чи вас місце розташування ?»

3. Питання 3: «Влаштовує чи вас паркувальна доступність?» Дані щодо опитування занесені до табл. 2.12.

Таблиця 2.12. – Результати польового опитування

Потенційний клієнт	Ціна за кв.	Місце розташування	Паркувальні зони
1	++++	+++	+
2	++++	++++	+
3	+++	++++	+
4	++++	++++	+
5	++	++++	+
6	++++	+++	+
7	+++	++++	+
8	++++	++++	+
9	+++	+++	+
10	++++	++++	+
11	+++	++++	+
12	++++	+++	+
13	++	++++	+
14	++++	++++	+
15	++++	++++	+

Примітка : + незадовільний ++ задовільний +++ гарний ++++ чудовий. Джерело: складено автором

Виходячи з проведеного опитування можна виділити, що для потенційних покупців основною проблемою є відсутність зон для паркування, як для потенційних клієнтів, так і для персоналу. Ціль ДП продати всю комерційну нерухомість, що неможливо зробити без задоволення основних потреб покупців.

Припарковані вздовж доріг машини різко знижують пропускну спроможність міських трас, а колись затишні міські двори заставлені автомобілями так, що там важко пройти навіть пішоходу. Вирішення цієї проблеми — будівництво централізованих гаражів та парковок.

На території міста сьогодні зареєстровано 2,641 млн. автомобілів.

У м. Харкові забезпечення потреби у парковках становить лише 9 %. А щорічний приріст нових автомобілів сягає 80 тисяч.

Подальші підрахунки є малоутішними, адже для забезпечення Європейських стандартів до 2025 року потрібно буде щороку відбудовувати до 230 тисяч місць зберігання автомобілів, а також 170 тисяч місць для паркування, що в сумі становить приблизно 400 тисяч.

Тому необхідно розглянути можливість забезпечення ЖК та його ділової частини паркувальними місцями.

Стоянка на 160 місць для паркування вирішує цю проблему, що створює привабливість для розміщення власного бізнесу, що підвищить продаж залишилася комерційної нерухомості і принесе ДП 216 мільйонів гривень і працюючий бізнес-проект, який окупиться протягом 3 років.

2.4. Розробка проекту зведення паркування на території ЖК «Німецький проект»

Вихідна земельна ділянка знаходиться у власності компанії з уже отриманим дозволом на будівництво багатопверхових житлових будівель, що дає великий плюс, оскільки оформлення земельної ділянки займає багато часу. Об'єкт знаходиться за адресою м. Харків, вул. Клочківська 93.

Мета проекту – звільнення дворових та прилеглих територій від автотранспорту.

Конструкція стоянки має відповідати європейським кліматичним умовам.

Вартість будівництва одного машиномісць повинно бути мінімальною, щоб забезпечити доступний рівень цін клієнтам автостоянки.

Розміщення стоянки має бути компактним, що дозволяє розмістити на одиниці площі максимальне кількість машиномісць, так як кількість вільних земель на території центру міста Харкова обмежена та вартість землі досить висока.

1. Інвестиції в розмірі 16500000 гривень.
2. Очікувана фінансова ефективність проєкту 15-20 %.
3. Внесок проєкту в економіку: зникнення дефіциту місць для зберігання автомобілів, кількість викрадень значно зменшиться за рахунок будівництва багаторівневої автостоянки

Кількість ярусів в автостоянці – 2. Місткістю – 250 машиномісць. Площа автостоянки 1500 кв. Графік роботи: цілодобово. Середньодобове завантаження автостоянки 95%, на малюнку 10 ескіз передбачуваного паркування. Опис проєкту у табл. 2.13.

Таблиця 2.13. – Короткий опис проєкту

Критерії	Проектована автостоянка
Вартість проєкту	17 606000 грн.
Розташування	Клочківська 93
Якість	Відкрита
Очікувана фінансова ефективність проєкту	15-20 %.
Кількість ярусів в автостоянці	2
Місткістю	160 машиномісць
Площа автостоянки	3000 кв.м
Середньодобове завантаження автостоянки	95%

Джерело: складено автором

Сегмент автостоянки, що будується: клієнти із середнім рівнем доходу, оскільки саме в цьому сегменті спостерігається гостра нестача місць для автомобілів.

Загальна величина попиту:

$$K_{cm} = K_{ok} * 6/3 = 284 \text{ автомобілі,}$$

де K_{cm} – кількість сімей із машинами;

Y_k – загальна кількість квартир в 1 будинку.

Автомобілі при цьому попиті у кожної третьої родини. Після запуску в експлуатацію, заплановані розцінки на послуги:

— вартість оренди одного машиномісця в рік «Річний абонемент» 23000 гривень;

— вартість оренди за 1 місяць «Місячний абонемент» 3000 гривень;

— вартість оренди за 1 добу «Денний Абонемент» 100 гривень

Прогноз обсягу продажу на 1 рік розрахований у табл. 2.14.

Таблиця 2.14. – Прогнозований обсяг продажів паркомісць при ЖК «Німецький проект»

Місяць	Кількість куплених абонементів (шт)			Кількість куплених абонементів (грн.)			Разом
	Денний	Місячний	Річний	Доба	Шт/міс	шт/рік	
1	155		4	465000	0	92000	557000
2	155		5	465000	0	115000	580000
3	155	5	6	465000	15000	138000	618000
4	155	5		465000	15000	0	480000
5	155		7	465000	0	161000	626000
6	155	8		465000	24000	0	489000
7	155		7	465000	0	161000	626000
8	155	10		465000	30000	0	495000
9	155	14		465000	42000	0	507000
10	155	15		465000	45000	0	510000
11	155		6	465000	0	138000	603000
12	155			465000	0	0	465000
КІНЕЦЬ				5580000	171000	805000	6556000
				6556000			

Джерело: складено автором

З даних, проєкт автостоянки просто необхідний як мешканцям ЖК «Німецький проєкт», і приїжджим до комерційної нерухомості, що у межах житлового комплексу, оскільки поставити машину зараз вже проблематично, а з кожним роком кількість автомобілістів зростає. За даними соціопитування, у якому взяли участь 1600 осіб із 153 населених пунктів країни за останні чотири роки кількість машин збільшилася на третину – з 25 до 37 %. 34 % сімей мають хоча б одну машину, а 3 % навіть кілька автомобілів. З таким збільшенням, через чотири роки автомобілі будуть у кожній другій родині. Це

просто змусить населення паркуватись на газонах, дитячих майданчиках то-що, а цього допустити не можна.

Спочатку запланована вартість автостоянки 100 грн./сут, 3000 грн./міс, 23 000 грн./рік за одне машино-місце. Це середні ціни для споживачів середнього класу, яких у Харкові мешкає близько 70 %. Надалі планується зробити знижки для постійних клієнтів – 3 % на добу; 5 % на рік.

Послуга надається так: клієнт під'їжджає до воріт автостоянки, на яких розташований шлагбаум. Якщо це постійний клієнт, у нього є електронний ключ, яким він сам відкриє шлагбаум і поставитиме свій автомобіль на зарезервоване за ним місце. Якщо клієнт разовий, то шлагбаум йому відкриє охоронець на в'їзді, і він зробить розрахунок з клієнтом і вкаже, куди потрібно поставити автомобіль.

Амортизаційні відрахування зазначені у табл. 2.15..

Таблиця 2.15. – Основні інвестиції в проєкт ЖК «Німецький проєкт»

Найменування основних коштів	Ціна одиницю	Кількість одиниць	Загальна вартість грн.	Строк служби, років.	Амортизація рік, грн.	Амортизація місяць, грн.
Будівля	15000000	1	15000000	100 років	150000	12500
Шлагбаум	21000	1	21000	10	2100	175
Пост	30000	1	30000	25	1200	100
Туалет	15000	1	15000	30	500	42
Стіл	4000	1	4000	20	200	17
Крісло-ліжка	8500	1	8500	25	340	28
ККМ	11500	1	11500	15	767	64
Всього:	15090000	7	15090000	0	155107	12926

Джерело: складено автором

Технічне обслуговування та ремонт шлагбауму здійснюватиме фірма – установник. Ціна на сервісне обслуговування за договором залежить від пакету послуг і в середньому становить 12000 гривень на рік. Технічне обслуговування ККМ становитиме 600 грн./рік.

Робоча сила і вартість робочої сили вказано у табл. 2.16.

Таблиця 2.16. – Розрахунок витрат на заробітну плату

Різновид робочої системи	Кількість робітників, чол.	Зарплата в місяць одного робітника, грн.	Пенсійні виплати місяць, грн.	Загальна сума місяць на 1 працюючого	Загальні витрати на рік на зарплату, грн.
Директор	1	35000	10500	45500	546000
Керуючий	1	20000	6000	26000	312000
Охоронець	3	15000	4500	19500	702000
Електрик	1	10000	3000	13000	156000
Двірник	1	12000	3600	15600	187200

Джерело: складено автором

Загальновиробничі накладні витрати вказано у таблицях 2.17-2.18.

Таблиця 2.17. – Накладні витрати проекту

	Прямі матеріальні витрати, грн.	Прямі трудові витрати, грн.	Загальновиробничі витрати, грн.	Виробнича собівартість, грн.
Витрати на електроенергію			259891	259891
Оплата водопроводу			6300	6300
Технічне обслуговування			12600	12600
З/пл робітників		1045200		1045200
Виготовлення магнітних ключів для клієнтів	2000			2000
Лампи			3920	3920
Амортизація			155107	155107
Разом:	2000	1045200	437818	1485018

Джерело: складено автором

Таблиця 2.18. – Підсумкові показники витрат проекту

Вид витрат	Витрати в місяць, грн.	Витрати в рік, грн.
Витрати на електроенергію	21658	259891
Оплата водопроводу	525	6300
З/пл робітників	87100	1045200
Амортизація	12926	155107
Технічне обслуговування	-	12600
Разом:	122209	1479098

Джерело: складено автором

Прогнозований звіт про прибутки та збитки було пораховано та подано у табл. 2.19.

Таблиця 2.19. – Звіт про прибутки та збитки ДП ЖК «Німецький проєкт»

Статті звіту	Сума, грн.
Виторг від реалізації продукції (обсяг продажів)	6556000
Чиста виторг від реалізації	6556000
Прямі матеріальні витрати	2000
Прямі трудові витрати	1 045 200
Загальновиробничі витрати:	1 457 818
Валовий прибуток	4050982
Загальні і адміністративні витрати:	75 100
Комерційні витрати:	9300
Операційний прибуток (прибуток від основної діяльності)	3966582
Чистий прибуток / збиток / до сплати податків	3966582
Податок на прибуток (20%)	515655,66
Чистий прибуток / збиток після сплати податків	3450926,34

Джерело: складено автором

Період окупності даного ДП приходить на 15 квартал, надалі цей бізнес може існувати автономно. За рахунок будівництва паркування біля багатофункціонального ЖК прогнозуємо зростання продажів непроданої КН за рахунок збільшення привабливості даного ДП.

Період окупності даного ДП приходить на 18 квартал, надалі цей бізнес може існувати автономно. За рахунок будівництва паркування біля функ-

ціонального ЖК прогнозуємо зростання продажів непроданої КН за рахунок збільшення привабливості даного ДП. Впроваджуючи до вже існуючого ДП додаткову паркувальну зону, ми збільшуємо привабливість КН для майбутніх власників. При вкладення в 16,5 мільйонів на виході ми отримуємо повноцінно працюючий бізнес з щорічним прибутком в 3,45 мільйона і продану КН на суму 216 мільйонів гривень, що повністю покриває витрати на реалізацію додаткового ДП, основні показники для порівняння винесемо у табл. 2.20..

Таблиця 2.20. – Порівняння показників

	ЖК «Німецький проект»	ЖК «Німецький проект» + проект паркування	Зміна	
			Абсолютне, грн.	Відношення, %.
Інвестиції в проект, грн.	2860650000	2877150000	16500000	0,57 %
Продаж житлової нерухомості, %.	100	100	Не змінилося	Не змінилося
Продаж КН, %.	70	100	30	42,86
Підсумковий показник прибутку, грн.	3567091000	3783091000	216000000	5,71
Окупність, квартали РР	Не змінилося	Не змінилося	Не змінилося	Не змінилося
Чистий дисконтований дохід NPV, грн.	455358304	671358304	216000000	47,44
Індекс прибутковості інвестиції РІ	1,159180013	1,233341433	0,07416142	6,4

Джерело: складено автором

Виходячи з прогнозованих результатів можна дійти невтішного висновку, що вкладення 16,5 мільйона гривень підвищення ефективності вже існуючого ДП абсолютно слушні. Також не варто забувати про те, що крім інвестиційної частини ДП має на увазі і соціальну значущість.

ВИСНОВКИ

З розвитком нових технологій і покращенням будівельної діяльності до об'єктів нерухомості зростають вимоги до якості конструкцій, що зводяться, і звичайно до економічної ефективності ДП. Не можна не врахувати, що на терміни реалізації всіх трьох основних етапів ДП витрачається достатньо часу. Підхід до контролю над проєктами змінився на краще, зараз у пріоритеті йде опрацювання та планування.

Головною проблемою вітчизняного ринку ДП є недостатнє розуміння, як надалі реалізувати максимальний потенціал отримати весь прибуток з проєкту. Навіть серед об'єктів житлової нерухомості існують труднощі з реалізацією квартир та паркувань, не кажучи вже про комерційну нерухомість, для якої потрібно створювати свої умови. Створення багатофункціональних ЖК ускладнює роботу в десятки разів і часом вихід для отримання максимального прибутку лежить у створенні стороннього ДП, який прямо впливатиме.

За підсумками кваліфікаційної роботи бакалавра можна сказати, що ми за рахунок порівняно невеликих витрат збільшили ефективність вже існуючого ДП на прикладі об'єкта нерухомості багатофункціонального ЖК «Німецький проєкт». Тенденція ринку нерухомості постійно змінюється і потрібно завжди перебувати в «тренді» для цього у кожного ДП потрібно виділити слабкі та сильні сторони, погрози та можливі помилки, обов'язково порахувати всі ризики проєкту.

При редевелопменті ЖК «Німецький проєкт» було обрано практичний метод, створення додаткової зони паркування на території ДП, що, в прогнозованому варіанті істотно підвищило ефективність всього проєкту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреева В.А. Фінансування девелоперських проєктів як механізм функціонування ринку нерухомості. Вчені записки Університету «КРОК». 2020. № 3 (59). С. 24-29.
2. Беленкова О.Ю. Теоретичні передумови формування поняття «соціально відповідальний девелопмент». Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2018. № 38. С. 79
3. Білоброва Т.О. Девелопмент на ринку нерухомості України. Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. 2008. № 4 (31). С. 54-59.
4. Білоконь А.І. Організаційні аспекти підготовки та реалізації проєктів девелопменту. Управління проєктами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2008. № 2 (26). С. 50-56.
5. Білоконь А.І., Кислиця Л.В., Наумов В.О. Девелопер – визначальні критерії та його місце у бізнесі. Металознавство та термічна обробка металів. 2022. № 4 (99). 71 с. URL: doi: 0.30838/J.PMNTM.2413.271222. 7.906
6. Білоконь А.І., Ковтун-Горбачова Т.А. Обґрунтування змісту і меж проєктів девелопмент на основі єдиної системи цілей.
7. Білоконь А.І., Несевря П.І., Наумов В.О. Предметна галузь демонтажу будівель і споруд і передумови подальших досліджень. Український журнал будівництва та архітектури. 2022. Вип. 1. С. 21-30.
8. Бляхарський Я.С. «Девелопмент нерухомості» та «девелоперська діяльність»: зіставлення понять та їхні характерні ознаки. Університетські наукові записки. 2018. № 2. С. 111-124.
9. Бляхарський Я.С. Види девелоперського договору у будівництві. III International Scientific and Practical Conference GLOBAL AND REGIONAL ASPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT (May 4-5, 2021 Copenhagen, Denmark). 2021. с. 253-261.

- 10.Бондаренко Є.В., Яценко І.В. Підвищення ефективності інвестиційно-будівельного процесу за рахунок використання концепції та послуг девелоперських компаній. Вісник Національного транспортного університету. 2015. Вип. 3 (33). С. 65-69.
- 11.Венгріна О.С. Моделі та методи управління змістом проекту редевелопменту з урахуванням інтересів стейкхолдерів: дис. ... канд. техн. наук: 05.13.22. Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків, 2018. 173 с.
- 12.Венедіктова І.В. Договір довірчого управління майном в Україні. Харків : Консум, 2004. 216 с.
- 13.Гоц В.В. Управління інформацією по фазах життєвого циклу девелоперського проекту. Управління розвитком складних систем. 2012. Вип. 9. С. 30-35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2012_9_9.
- 14.Грінченко Р.В. Цільові облигації при фінансуванні будівництва житла в Україні. Вісник соціально-економічних досліджень. 2009. № 35. С. 327-331.
- 15.Державний класифікатор будівель та споруд: ДК 018-2000: наказ Держстандарту України від 17.08.2000 р. № 507. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va507565-00>
- 16.Запатріна І.В. Шляхи фінансування програм будівництва та експлуатації соціального житла // Соціальне житло в Україні: проблеми і перспективи / І.В. Запатріна, О.Б. Лотоцький, О.В. Макухін та ін. – Київ : Профі, 2007. 262 с.
- 17.Іванов А.В. Дві моделі девелопменту нерухомості в Україні. Часопис цивілістики. 2014. Вип. 17. С. 46-49.
- 18.Іванов А.В. Девелопмент нерухомості в Україні як базовий механізм забезпечення прогресивного розвитку ринку нерухомості: поняття, ознаки, необхідність і перспективи цивільно-правового регулювання. Часопис цивілістики. 2014. Вип. 16. С. 197-200.

- 19.Іванов А.В. Поняття та ознаки девелоппменту нерухомості. Правове життя сучасної України: матеріали Міжнар. наук. конф. проф.-викл. та аспірант. складу / відп. за вип. В.М. Дрьомін; НУ ОЮА, Півд. регіон. центр НАПрН України. Одеса: Фенікс, 2014. Т. 1. С. 346-349.
- 20.Іванов А.В. Співвідношення понять «девелопмент нерухомості» і «девелоперська діяльність у сфері нерухомості». Часопис цивілістики. 2016. Вип. 21. С. 60-63.
- 21.Ігнатенко А.В. Залучення фінансування в проєкти девелоппменту нерухомості / А.В. Ігнатенко, Р.А. Ігнатенко, В.Г. Кабанов, О.І. Харченко./ Актуальні проблеми економіки. 2008. № 8. С. 194–206.
- 22.Качала Т.М. Територіальна організація житлово-комунального господарства України: методологія, практика та механізм регулювання [Текст] : Дис... д-ра екон. наук: 08.10.01; НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. – Київ, 2002. 554 с.
- 23.Кириченко І.О. Правове регулювання інжинірингової діяльності у сфері будівництва : дис.. ... к.ю.н. 12.11.04. Х., 2021. 246 с
- 24.Мгбере Чинви Обари. Мобільні системи управління девелопперськими проєктами. Східноєвропейський журнал передових технологій. 2010. № 3/5 (45). С. 56–60 URL : <https://dx.doi.org/10.15587/1729-4061.2010.2835>
- 25.Наумов В.О., Поваляєв І.С., Білоконь А.І., Несевря П.І. Альбом технічних рішень : принципіві технічні рішення при виконанні демонтажу будіель і споруд. Дніпро: ПДАБА, ТОВ ВК «ОЛЬВІЯ», 2023. 28 с.
- 26.Ніколаєва Т.В. Науково-методичні основи управління господарськими системами домоволодіння: автореф. ... канд..екон. наук: 08.00.04; НДЕІ Мінекономрозвитку України. – Київ : 2013. 20 с.
- 27.Олійник Н.І. Зарубіжний досвід управління житловим фондом // Держава та регіони. Серія: Державне управління. 2009. №3. С. 212-216.
- 28.Ярошенко Ф.А., Бушуєв С.Д., Танака Х. Управління інноваційними проєктами і програмами на основі системи знань Р2М. Київ, 2011. 268 с.

29. Flanagan R., Jewell C., Norman G. Whole life appraisal for construction / John Wiley and Sons, 2005. 182 p.
30. Georg Fröch. Sustainability issues in the valuation process of project developments. Energy and Buildings, Volume 100, 1 August 2015, Pp. 2–9.
31. Horne R., Verghese K., Grant T. Life cycle assessment: principles, practice, and prospects / Csiro Publishing, 2009. 175 p.
32. Svistun L., Glushko A., Shtepenko K. Organizational aspects of development projects implementation at the real estate market in Ukraine // International Journal of Engineering & Technology, 7 (3.2) (2018). Pp.447-452
33. Wohlfart L. Step-by-step development of facility management services / L. Wohlfart, L. Bilan, S. Schimpf. – Stuttgart: Fraunhofer IRB publishing house, 2010. 69 p.

ДОДАТКИ