

**В. І. Книш**

*канд. арх., доцент кафедри теорії архітектури КНУБА*

**І. О. Іщенко**

*магістр арх., кафедра теорії архітектури КНУБА*

## **ДИНАМІЧНО-ПАРАДОКСАЛЬНА КОНКУРЕНЦІЯ ТА СФОРМОВАНИЙ СИМБІОЗ НА РИНКУ БАГАТОКВАРТИРНОГО ЖИТЛА**

**Анотація:** Книш В. І. (канд. арх., доц. кафедри теорії архітектури КНУБА) та Іщенко І. О. (магістр арх., закінчив КНУБА у 2015 р.). В статті «Динамічно-парадоксальна конкуренція та сформований симбіоз на ринку багатоквартирного житла» розглядаються деякі аспекти ціноутворення на ринку створення та реалізації багатоквартирного житла в контексті штучно створеної парадоксальної конкуренції та сформованого симбіозу, а також розглядаються можливі варіанти динаміки до здорової конкурентної боротьби за підвищення якості та зниження вартості продажу багатоквартирного житла.

**Ключові слова:** динамічно-парадоксальна конкуренція, симбіоз, здорова конкурентна боротьба, багатоквартирне житло, песимістичний та оптимістичний сценарії.

У професійній кар'єрі будь-який практикуючий архітектор протягом власної активної проектної діяльності неодноразово стикається зі спокусою та бажанням втілити попередні творчі здобутки в наступних проектах новостворюваних об'єктів. Особливо це стосується проектування *багатоквартирних житлових будинків*, об'ємно-просторова структура яких, назагал, має певну типологічну схожість побудови на принципах певної компоновки квартир навколо типових для визначеної поверховості сходово-ліфтових вузлів. Начебто все просто – достатньо розробити вдалі проекти декількох різноповерхових широтних секцій, або аналогічних меридіональних коридорної структури, доповнити їх кутовими або поворотними модифікаціями. А далі – справа техніки: використовуй розроблені проекти в контексті забудови відповідних (наданих під будівництво житла) ділянок, у кращому випадку, змінюючи архітектурно-композиційне рішення фасаду. У вітчизняній проектній практиці вже протягом більш ніж чверті століття такі підходи у 90 % випадків були єдиним способом будівництва багатоквартирного житла, навіть у історично сформованому середовищі

центральних районів багатьох міст колишнього СРСР, включаючи міста на території сучасної України зокрема.

Для реалізації задачі масового будівництва багатоквартирного житла на теренах колишньої держави була створена ціла будівельна індустрія, яка складалася з мережі промислових підприємств, налагоджених на випуск уніфікованих будівельних конструкцій і матеріалів (у тому числі конструкцій зі збірного залізобетону); комплексних будівельних організацій та багаточисельних за фаховим складом проектних інститутів, які були запрограмовані на створення проектів типових серій житла різної поверховості і їх прив'язку на виділених під забудову територіях. Загальна кількість будинків в Україні, побудованих індустріальним способом в 60-і роки минулого століття за проектами перших масових серій, перевищує 25 тисяч загальною площею майже 72 млн. м<sup>2</sup>, з них 47 – панельних, 50 – цегляних і 3% – великоблочних будинків в основному трьох найбільш розповсюджених серій – 438-ї, 464-ї, 480-ї [1].

Деякі з існуючих у минулому підприємств будівельної індустрії збереглися й до нашого часу, зайнявши відповідну нішу на ринку створення житлової нерухомості в контексті забудови т. з. «вільних територій» на околицях міст та резервних майданчиків (призначених для будівництва об'єктів соціальної інфраструктури) в структурі «спальних» районів. Як правило, у великих містах і столиці забудова таких територій відбувається будинками типових серій зі збірного залізобетону, що випускають підприємства будівельної індустрії, які зуміли не тільки зберегтися, але й модернізувати власне виробництво шляхом залучення з цією метою деяких сучасних архітектурних майстерень або (в межах підприємства) створення спеціалізованих проектних бюро.

Головним фактором щодо визначення специфіки багаторазового використання одних і тих же типових проектів будинків у забудові міста є цілеспрямований пошук та використання значних за розміром територій, де паралельне будівництво великої кількості вищезгаданих об'єктів дозволяє максимально ущільнити забудову, скоротити об'єми прокладки інженерних і транспортних комунікацій, знизити середню вартість 1 м<sup>2</sup> загальної площі квартири до мінімального рівня, який задовольняє існуючі фінансові можливості населення. До того ж, налаштований менеджмент компаній, що комплексно забудовують цілі мікрорайони (і навіть декілька мікрорайонів одночасно), за рахунок раціонального перерозподілу коштів у внутрішньому господарстві дозволяє «точкове» вживлення окремих об'єктів (з розряду типових будівель) у забудову вже задовго до цього сформованих районів міста. При цьому зберігається відносно низька вартість загальної площі квартир, запропонованих до реалізації.

Головним важелем забудовника у грі «на пониження вартості» є конкуренція з компаніями, які в умовах демонополізації на ринку створення нерухомості використовують більш сучасні та прогресивні будівельні технології, які дозволяють будувати житло більш вищої якості – у плані різноманітності асортименту планувальних рішень, кращої енергоефективності (тепло- та енергозбереження в процесі експлуатації) та інших підвищених споживчих характеристик. Можна також включити наявні природньо спрощені процеси у формуванні архітектурно-художньої і об'ємно-просторової композиції, при необхідності, кожного новостворюваного об'єкта. Одним з таких конкурентоспроможних винаходів у сфері будівництва багатоквартирного житла є створення багатоквартирного житла з використанням монолітного безригельного каркасу зі стіновим заповненням штучними будівельними матеріалами і конструкціями на кожному поверсі. Огороджувальна стіна, що має самонесучу здатність у границях одного поверху, в каркасно-монолітних будинках є значно легшою в порівнянні з будь-якими іншими конструктивними системами, включаючи навіть багатопанельні навісні панелі (неодноразово модернізовані) пострадянських серій крупно-панельного будівництва. Не кажучи вже про огороджувальні стіни будівель з цегли та інших місцевих матеріалів, які традиційно сотні років поспіль повсюди використовувались для створення багатоповерхового житла. Згідно зі статистичними даними, у 2013 р. в Києві прийнято в експлуатацію цегляних житлових будинків загальною площею 569,5 тис.м<sup>2</sup>, що становить 39,3% від загального прийняття житла квартирної типу. Разом з тим, здійснюється будівництво житлових будинків з монолітного бетону (379,3 тис.м<sup>2</sup> або 26,1%), із змішаних матеріалів (212,8 тис.м<sup>2</sup> або 14,7%), панельних (137,3 тис.м<sup>2</sup> або 9,5%), блочних (115,5 тис.м<sup>2</sup> або 8,0%), з ніздрюватого бетону (27,4 тис.м<sup>2</sup> або 1,9%) та з інших стінових матеріалів (7,6 тис.м<sup>2</sup> або 0,5%) [2].

Взявши до уваги лише вищезазначений аспект серед переваг нової технології, не має необхідності бути досвідченим економістом для того, щоб дійти висновку про те, що значне зменшення ваги огороджувальних конструкцій неодмінно призводить до зниження вартості підземних робіт з улаштування фундаментів та зменшення інших витрат (скорочення матеріалоємності будівництва в цілому). Це, у конкурентному протистоянні, є одним з непоборних плюсів на користь будівництва житла з використанням конструкцій монолітного каркасу по відношенню до інших існуючих традиційних видів будівництва, застосування яких продовжується й до нині та має, як не дивно, відповідні перспективи подальшого розповсюдження у вигляді новобудов багатоквартирного житла. Навіть якщо з часом у країні поряд з технологією будівництва каркасно-монолітних будинків з'являться певні інші новітні технології (західні або

вітчизняні), що дозволить ще більш ефективно будувати комфортне житло, слід очікувати продовження процесу використання, умовно кажучи, традиційних підходів його створення. Для подібного ствердження є декілька підстав, котрі знаходяться не тільки у площині інерції розвитку будівельної галузі або існуючих традицій чи менталітету співвітчизників на ринку створення, продажу та придбання нерухомості, але й за її межами у сьогоденних принципах формування квартирного житла як товару на продаж за формулою: «на кожен товар знайдеться свій покупець». До тих пір, поки на ринку нерухомості попит буде перевищувати пропозицію [4], в Україні поряд із сучасними високоякісними технологіями будівництва багатоквартирного житла очікується існування анахронічних високозатратних (в плані енерго- і матеріалозатрат) виробництв минулого століття.

Найбільш цікавим є те, що в активному існуванні конкурентів забудовників, які будують за застарілими технологіями (в кращому випадку – модернізованими), зацікавлені в першу чергу ті, що використовують надсучасний світовий досвід і здатні гнучко реагувати на будь-які примхи – постійно мінливі потреби на ринку нерухомості. Пояснення цьому логічно впливає з того, що на величезному ринку існуюча конкуренція навіть непомітна, бо всім достатньо роботи по тим грошам, що обертаються навколо будівельного бізнесу. Хай так, здорової конкурентної боротьби у звичному для Заходу форматі на теренах України не існує. Але чому високотехнологічні інвестиційні компанії навіть не намагаються знищити потенційних у майбутньому конкурентів та забезпечити для себе надупевненість в ефективності подальшої діяльності? Треба бути великим романтиком, щоб сподіватись на наявність шляхетності у вчинках цих підприємств, що діють на інвестиційному полі проектування і будівництва житла, де наявність інших гравців може призвести до недоотримання певної частини прибутку. Наприклад, хтось буде там, де міг будувати інший, а саме компанія, яка володіє надсучасною технологією. Або побудовані квартири чомусь купують у когось, хай навіть за меншу вартість, ніж у згаданій компанії, збільшуючи термін інвестиційного циклу від залучення грошей до отримання прибутку тощо. Ніякої шляхетності – все набагато простіше, але водночас і складно. Бо будівництво багатоквартирного житла у т.з. традиційний спосіб має більш високу собівартість з одного боку, і з іншого – недостатній рівень комфорту (у широкому сенсі) помешкання у порівнянні з житлом, що створене з використанням надсучасних будівельних технологій, конструкцій, матеріалів та оздоблення. Висока собівартість будівництва по застарілим (нехай навіть дещо модернізованим) технологіям призводить до визначення високої вартості продажу кожного квадратного метра житла, тобто піднімає цінову планку до

певного рівня – але саме для побудованих квартир, які завідомо мають недостатній рівень комфорту або обмеження щодо можливості їх перепланування чи іншої модернізації на смак власника придбаного житла. Дешевше собівартості ніхто реалізовувати житло не буде. У кращому випадку, забудовник навісить на плечі покупця, окрім понесених затрат, ще й необхідність сплати очікуваного прибутку та інші страхові витрати на розвиток подальшої бізнес діяльності власної компанії. Завдячуючи усім цим маніпуляціям, забудовник визначить вартість продажу 1 м<sup>2</sup> загальної площі квартир, кожного машино-місця в паркінгу та 1 м<sup>2</sup> офісних та нежитлових приміщень на перших поверхах будівлі.

Таким чином на ринку з'явиться пропозиція на недосить комфортабельне житло доволі високої вартості. Тобто сформується нижній рівень у ціновій політиці продажу. Все, що краще побудоване, в порівнянні з цим рівнем, природньо повинно бути дорожчим. Тобто визначена вартість від «низькотехнологічних» виробників багатоквартирного житла у певному сенсі допомагає «високотехнологічним» виробниками отримувати додаткові кошти за рахунок природньо значно нижчої собівартості низькотехнологічного будівництва та збільшення на цьому фоні вартості продажу створених за високими технологіями комфортабельних квартир зокрема та якісно побудованого будинку в цілому.

Виходячи з вищенаведеного, для прогресивних інвестиційно-будівельних компаній, які використовують у власній діяльності надсучасні технології створення багатоквартирного житла, немає ніякого сенсу у жорсткій конкурентній боротьбі знищувати малоефективні підприємства, які, з причини використання застарілих технологій, для збереження мінімальної рентабельності вимушені на значній висоті утримувати планку вартості продажу квартир. Штучно створений *симбіоз* на недосконалому ринку нерухомості з його майже необмеженими потребами щодо необхідності задоволення попиту на нове багатоповерхове житло дозволяє одним потроху виживати, за рахунок чого створювати для інших тепличні умови ведення бізнесу, навіть у порівнянні з гіпотетично уявленим варіантом монопольного ведення будівельного бізнесу.

Для громадян, що потребують нове житло, ситуація, яка склалася на ринку, навіть ще гірша від тої, коли б їх задоволення залежало б від діяльності обмеженої кількості потужних монополістів, що саме по собі є не неприйнятним з огляду на запрограмоване монополією свавілля. Свавілля проявляється: у визначенні вартості товару (квартир) на продаж; у зниженні якості будівельних матеріалів, конструкцій, оздоблення та інженерних комунікацій; у зменшенні собівартості будівництва за умов спрощення технологій виробництва і скорочення нормативних термінів виконання тих чи інших робіт, а також

залучення низькокваліфікованих і навіть випадкових будівельників на всіх стадіях будівництва житла та економії оплати їх праці. Все вищенаведене, а також багато неперерахованих негативів в переліку можливих дій монополіста, нажаль має місце на вітчизняному ринку навіть за умов співіснування значної кількості конкурентів. Але слід визнати, т. з. конкуруючі інвестиційно-будівельні компанії в Україні є, проте конкурентної боротьби між ними немає. Створений десятиліттями *симбіоз*, при умові дотримання установлених ринком умов, дозволяє виживати усім: і технічно-розвиненим, і дещо технічно-відсталим.

*Здорова конкуренція* в усьому цивілізованому світі призвела до зростання економіки, створення нових робочих місць для висококваліфікованих працівників, зниження вартості товарів та покращення їх якості, підвищення життєвого рівня усіх верств населення та до інших переваг існування кожної сучасної людини. Замість здорової конкуренції в Україні діє *динамічно-парадоксальна конкуренція*, динамічність якої обумовлена високою активністю кругообігу інвестицій в будівництві і реалізації багатоквартирного житла, а парадоксальність – поступовим зниженням якості новостворюваного житла в контексті утримання на певному рівні (а то і підвищення) його вартості за начебто існуючої конкуренції. При цьому незначні коливання вартості квартир, котрі час від часу потроху призводять до її зменшення, ні в якому разі не залежать від конкурентної боротьби на ринку, а лише визначають реакцію на періодичне зменшення попиту через тимчасову відсутність платоспроможності більшості населення.

Так чи інакше, діючи в країні *динамічно-парадоксальна конкуренція* та сформований *інвестиційно-будівельно-виробничий симбіоз* поміж гравцями на ринку створення і реалізації багатоквартирного житла створили умови для додаткового стягнення коштів з частини населення, що створює попит, тобто спроможне придбати житло. Для цього ринок новостворюваної житлової нерухомості умовно розділився на дві основні категорії (якщо не брати до уваги місце розташування об'єкта, переваги та недоліки його оточення). При придбанні нерухомості в межах першої з цих категорій, фізична особа значно переплачує інвестуючи в побудоване по застарілим або неефективним технологіям житло. А в межах другої – переплачує ще більше (не зважаючи на відносно низьку собівартість будівництва), купуючи житло по віртуальній ціні і створюючи завищену рентабельність побудованого.

Виникає питання: навіщо боротися з «парадоксальним» конкурентом, завдяки якому можна значно підняти рентабельність, перекладаючи головну біль на потенційного покупця житлової нерухомості, тобто на нас – громадян України – або на тих, хто бажає жити в нашій країні.

Для визначення реальної вартості на квартири у багатоквартирному будинку існує як *песимістичний*, так і *оптимістичний сценарій* виходу вартості житла на обґрунтований оптимальний рівень в перспективі подальшого економічного розвитку країни. Таким чином, у разі погіршення економічної ситуації в країні, подальшого зубожіння населення, різкого зниження купівельної спроможності громадян, очікується поступове зниження вартості призначених для реалізації м<sup>2</sup> загальної площі в новостворюваних об'єктах житлової нерухомості. При зниженні цієї вартості до рівня (або нижче) собівартості будівництва, багато підприємств, що утримують цей бізнес лише заради виживання, працюючи по застарілим технологіям, повинні будуть визнати власну конкуренто-неспроможність і залишити ринок нерухомості. Їх місце займуть діючі технологічно-розвинені та економічно-потужні компанії, здатні, за рахунок зниження високої рентабельності, піти на суттєве зменшення вартості продажу квартир – навіть до рівня обґрунтованого оптимуму. Але при цьому песимістичному сценарію виграє лише той прошарок суспільства, який зумів вижити і дочекатися від забудовника «вимушеної благодаті». Решта суспільства залишиться «за бортом»: в очікуванні кращих часів чи в процесі довготривалого накопичення необхідних для придбання нового житла коштів.

В разі покращення економічної ситуації в країні, відновлення банківської системи іпотечного кредитування, зростання економіки і надходження інвестицій у створення та модернізацію промисловості та сільського господарства – тобто в разі реалізації оптимістичного сценарію, – слід очікувати значне розширення будівельного бізнесу, включаючи появу на ринку створення і реалізації житлової нерухомості нових вітчизняних та іноземних технологічно-потужних компаній. Активна діяльність цих компаній дозволить створити здорову конкуренцію з тими бізнес структурами, що збереглися б до того часу, та витіснити з ринку підприємців, які досі будують по застарілим технологіям. Від підвищення якості житла в новобудовах та зниження його вартості у першу чергу виграє громадське суспільство в цілому та зокрема кожна окрема родина, яка зможе придбати квартиру і покращити умови власного життя на фоні загального зростання добробуту в Україні.

В будь-якому разі, штучно діюча парадоксальна конкуренція і сформований симбіоз на ринку багатоквартирного багатоповерхового житла у недалекому майбутньому вийде на рівень діючої у цивілізованому світі здорової конкуренції в процесі задоволення попиту або частково (за песимістичним сценарієм), або повністю (за оптимістичного перебігу подій).

## Література

1. Стаття: УДК 365.644 Г.І.ОНИЩУК, д-р екон. наук, Державний науково-дослідний та проектно-вишукувальний іститут «НДІпроектреконструкція», м.Київ – РЕКОНСТРУКЦІЯ ЖИТЛА В УКРАЇНІ: ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ ТАШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ
2. Головне управління статистики м.Києва [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://kiev.ukrstat.gov.ua/>
3. Информационно-аналитический портал «Столичная недвижимость» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://100realty.ua/>
4. Портал новин LB.ua [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://economics.lb.ua/business/2014/12/05/288231\\_chi\\_kupuyut\\_zhitlo\\_pid\\_chas\\_vi\\_uni.html](http://economics.lb.ua/business/2014/12/05/288231_chi_kupuyut_zhitlo_pid_chas_vi_uni.html)
5. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://minregion.gov.ua/>

**Annotation:** Knysh V. I. (Ph.D. in Architecture, docent of the Theory of Architecture Department of KNUCA) and Ishchenko I. O. (The Master of Science in Architecture (M.Arch.), graduate of KNUCA, 2015). In the article "**The Dynamic and Paradoxical Competition and Formed Symbiosis in the Apartment Housing Market**" authors consider some aspects of price formation in the market of apartment housing creation and realization within the context of the artificially created dynamic and paradoxical competition and formed symbiosis, and also considers possible variations of movement to a healthy competition for improving the quality and price reduction of the apartment housing.

**Keywords:** dynamic and paradoxical competition, symbiosis, healthy competitive struggle, apartment housing, pessimistic and optimistic scenarios.

**Аннотация:** Кныш В. И. (канд. арх., доц. кафедры теории архитектуры КНУБА) и Ищенко И. А. (магистр арх., завершил КНУБА в 2015 г.). В статье «**Динамично-парадоксальная конкуренция и сформированный симбиоз на рынке многоквартирного жилья**» рассматриваются некоторые аспекты ценообразования на рынке создания и реализации многоквартирного жилья в контексте искусственно созданной парадоксальной конкуренции и сформированного симбиоза, а также рассматриваются возможные варианты динамики к здоровой конкурентной борьбе за повышение качества и снижения стоимости продажи многоквартирного жилья.

**Ключевые слова:** динамично-парадоксальная конкуренция, симбиоз, здоровая конкурентная борьба, многоквартирное жилье, пессимистический и оптимистический сценарии.