

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І
АРХІТЕКТУРИ**

Будівельно-технологічний
(факультет)

Товарознавства та комерційної діяльності в будівництві
(назва кафедри)

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
ДО АТЕСТАЦІЙНОЇ ВИПУСКНОЇ РОБОТИ НА ЗДОБУТТЯ
ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА**

на тему :

**ТОВАРОЗНАВЧА ХАРАКТЕРИСТИКА КОТЕДЖНОЇ
НЕРУХОМОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПРОСУВАННЯ НА РИНКУ**

АЗАРЕНКА АНДРІЯ ВОЛОДИМИРОВИЧА
(прізвище, ім'я та по батькові студента повністю)

Київ 2023

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ**

Будівельно-технологічний

(факультет)

Товарознавства та комерційної діяльності в будівництві

(назва кафедри)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Захарченко П.В.

« ___ » _____ 2023 року

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
ДО АТЕСТАЦІЙНОЇ ВИПУСКНОЇ РОБОТИ
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА**

**ТОВАРОЗНАВЧА ХАРАКТЕРИСТИКА КОТЕДЖНОЇ
НЕРУХОМОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПРОСУВАННЯ НА РИНКУ**

(назва)

Виконав студент групи зТКД-61

076 Підприємництво та торгівля

(спеціальність)

Товарознавство і комерційна діяльність

(освітня програма)

Азаренко Андрій Володимирович

Керівник: Романенко О.В., доцент, к.е.н.

Київ – 2023

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ**

Факультет: Будівельно-технологічний факультет
Кафедра: Товарознавства та комерційної діяльності в будівництві
Освітній рівень: «магістр за ОПП/ОНП»
Спеціальність: 076 «Підприємництво та торгівля»
Освітня програма: Товарознавство та комерційна діяльність

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету

„___” _____ 2023 року

З А В Д А Н Н Я

**ДО ВИКОНАННЯ АТЕСТАЦІЙНОЇ ВИПУСКНОЇ РОБОТИ
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА**

Азаренка Андрія Володимировича

(прізвище, ім'я та по батькові студента)

1. Тема роботи Товарознавча характеристика котеджної нерухомості та шляхи її просування на ринку

затверджена наказом ректора КНУБА № __ від «__» _____ 20__ року

2. Керівник роботи

Романенко Олеся Валеріївна, к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

3. Строк подання студентом роботи до захисту _____

4. Зміст пояснювальної записки за розділами:

Р. 1. Товарознавча характеристика котеджної нерухомості;

Р. 2. Об'єкт та методи дослідження;

Р. 3. Ринковий аналіз котеджної нерухомості в Києві та області (2018-2023)

Р. 4. Оцінка вартості котеджної нерухомості;

Р. 5. Маркетинг та збут котеджної нерухомості на прикладі ТОВ «Управління проектами плюс»;

Р. 6. Охорона праці та техніка безпеки при будівництві котеджів;

5. Графічний матеріал за розділами

Р. 1. Таблиці, діаграми;

Р. 2.

Р. 3. Таблиці, малюнки;

Р. 4. Таблиці, малюнки;

Р. 5. Таблиці;

Р. 6. Таблиці, графіки, діаграми;

7. Календарний план виконання роботи: а) наукова частина;

б) практична частина.

Види робіт та їх зміст	Дата виконання
Розділ 1.	10.10.2023
Розділ 2.	20.10.2023
Розділ 3.	31.10.2023
Розділ 4.	10.11.2023
Розділ 5.	20.11.2023
Розділ 6.	27.11.2023
Остаточне оформлення роботи	30.11.2023
Направлення роботи на рецензування, перевірку на плагіат	01.12.2023
Попередній захист роботи на кафедрі	13.12.2023

8. Консультанти розділів атестаційної випускної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Перевірив	
		дата	підпис
Розділ 1.			
Розділ 2.			
Розділ 3.			
Розділ 4.			
Розділ 5.			
Розділ 6.			

9. Дата видачі завдання _____

Зав. кафедри _____
(підпис)

Захарченко П.В.
(прізвище та ініціали)

Керівник _____
(підпис)

Романенко О.В.
(прізвище та ініціали)

Студент _____
(підпис)

Азаренко А.В.
(прізвище та ініціали)

РЕЗЮМЕ

Київський національний університет будівництва і архітектури

Азаренка Андрія Володимировича

Будівельно-технологічний факультет

Групи зТкд-61

Атестаційна випускна робота на тему «Товарознавча характеристика котеджної нерухомості та шляхи її просування на ринку»

Освітній ступінь: магістр

Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля

Науковий керівник: Романенко О.В., кандидат економічних наук, доцент.

Атестаційна випускна робота складається зі вступу, шести розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, що містять 64 джерел.

Основна частина роботи написана на 97 сторінках друкованого тексту, містить 2 рисунка, 14 таблиць.

Вступ роботи містить мету, об'єкт, предмет, завдання дослідження, наукову новизну, практичне значення отриманих результатів, апробацію. У першому розділі описано товарознавчі характеристики котеджної нерухомості. Другий розділ присвячено об'єкту, предмету та методам дослідження. У третьому розділі проведено ринковий аналіз котеджної нерухомості в Києві та області. Четвертий розділ присвячений дослідженню оцінки вартості котеджної нерухомості. У п'ятому розділі розглядається особливості маркетингової та збутової діяльності ТОВ «Управління проектами плюс» та пропозиції щодо її вдосконалення. Шостий розділ описує діяльність ТОВ «Управління проектами плюс» з охорони праці та техніки безпеки при будівництві котеджів.

Ключові слова: котеджна нерухомість, товарознавча характеристика, житлова нерухомість, ринок нерухомості, оцінка вартості нерухомості, ринковий аналіз, маркетинг нерухомості, збут нерухомості, конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість.

SUMMARY

Kyiv National University of Construction and Architecture

Azarenko Andrii Volodymyrovych

Faculty of Construction and Technology

gr. zTKD -61

Attestation dissertation on the theme « Merchandising characteristics of cottage real estate and ways of promoting it on the market »

Educational Degree: Master

Specialty: 076 Entrepreneurship and trade

Scientific supervisor: Romanenko O.V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Attestation final work consists of an introduction, six sections, conclusions and proposals, a list of sources used, containing 64 sources. The bulk of the work is presented on 97 pages of printed text, contains 14 tables and 2 drawings.

The introduction of the work contains the purpose, object, subject, task of research, scientific novelty, the practical value of the results obtained, testing of the results of work. The first section describes the commodity of cottage real estate. The second section is devoted to the object, subject and methods of research. In the third section a market analysis of cottage real estate in Kyiv and the region was carried out. The fourth section is devoted to the study of the assessment of the value of cottage real estate. The fifth section discusses the peculiarities of the sales activities of LLC "Upravlinnia proektami plus" and proposals for its improvement. The sixth section is devoted to the peculiarities of labor protection and safety of LLC "Upravlinnia proektami plus".

Key words: cottage real estate, commodity study characteristics, residential real estate, real estate market, real estate valuation, market analysis, real estate marketing, real estate sales, competitiveness, investment attractiveness.

ЗМІСТ

ВСТУП	9
РОЗДІЛ I. ТОВАРОЗНАВЧА ХАРАКТЕРИСТИКА КОТЕДЖНОЇ НЕРУХОМОСТІ.....	13
1.1. Поняття та класифікація житлової нерухомості.....	13
1.2. Споживні властивості котеджної нерухомості та порядок їх формування.....	22
1.3. Техніко-економічна характеристика котеджів з різних будівельних матеріалів.....	25
1.4. Характеристика земельної ділянки як невід'ємного елемента котеджної забудови.....	29
Висновки до розділу 1	32
РОЗДІЛ 2. ОБ'ЄКТ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	34
2.1. Об'єкт та предмет дослідження.....	34
2.2. Методи дослідження.....	35
Висновки до розділу 2	36
РОЗДІЛ 3. РИНКОВИЙ АНАЛІЗ КОТЕДЖНОЇ НЕРУХОМОСТІ В КИЄВІ ТА ОБЛАСТІ (2018-2023).....	38
3.1. Огляд попиту та пропозиції на ринку котеджної нерухомості, основні гравці	38
3.2. Тенденції цін котеджної нерухомості за період 2018-2023	49
3.3. Прогнози розвитку ринку котеджної нерухомості на 2024 рік.....	56
Висновки до розділу 3	58
РОЗДІЛ 4. ОЦІНКА ВАРТОСТІ КОТЕДЖНОЇ НЕРУХОМОСТІ	59
4.1. Основи оцінки вартості котеджів	59
4.2. Порівняльний аналіз вартості котеджної нерухомості в Україні	63
4.3. Методика визначення ринкової вартості котеджу	65
Висновки до розділу 4	69

РОЗДІЛ 5. МАРКЕТИНГ ТА ЗБУТ КОТЕДЖНОЇ НЕРУХОМОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПЛЮС».....	70
5.1. Огляд маркетингових та збутових стратегій компанії.....	70
5.2. Конкурентоспроможність компанії на ринку котеджної нерухомості .	75
5.3. Рекомендації для ТОВ «Управління проектами плюс»	80
Висновки до розділу 5	81
РОЗДІЛ 6. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА ТЕХНІКА БЕЗПЕКИ ПРИ БУДІВНИЦТВІ КОТЕДЖІВ	82
Висновки до розділу 6	86
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	87
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	91

ВСТУП

Актуальність дослідження. Ринок котеджної нерухомості є важливою складовою загального ринку нерухомості, особливо в контексті зростаючого попиту на приватне житло і зміни трендів у житловій політиці. Сучасні споживачі прагнуть до більшої індивідуальності та комфорту в житлі, що ставить нові вимоги до якості, дизайну та функціональності котеджних будинків. Вивчення ефективних шляхів просування котеджної нерухомості є важливим для розробки успішних маркетингових стратегій, що впливає на успіх продажів та рентабельність будівельних компаній. Котеджна нерухомість часто розглядається як інвестиційний актив, тому аналіз цього сегменту допомагає інвесторам краще розуміти ринок і приймати обґрунтовані рішення. Сектор котеджної нерухомості має значний вплив на економіку через створення робочих місць, залучення інвестицій, а також через взаємозв'язок з будівельною індустрією та іншими секторами. З урахуванням технологічного прогресу, дослідження може висвітлити новітні технічні рішення та інновації в будівництві та експлуатації котеджів.

У науковій літературі, різні аспекти конкуренції в сфері житлової нерухомості досліджуються в роботах таких вчених, як А. М. Асаул, Р.Р. Білик, Е. А. Божко, О. Т. Гриценко, З.І. Галушка, І. М. Клекотень, Л.Л. Ковальська, Л.Г. Ліпич, Т. Ю. Овсяннікова, В.І. Павлов, Ю.В. Пинда, О.Є. Россіхіна, Р. А. Фатхудінов, І.В. Чорнуха. Однак обсяг наявних досліджень від визначених авторитетних учених не є достатнім для розробки нового та цілісного підходу до регулювання конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості. Це підкреслює важливість та необхідність проведення подальших глибоких досліджень в цьому напрямі.

Об'єктом дослідження є котеджна нерухомість, яка будується компанією ТОВ «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПЛЮС».

Предметом дослідження є товарознавча характеристика та маркетингові стратегії просування котеджної нерухомості компанією ТОВ «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПЛЮС».

Метою дослідження є аналіз товарознавчих аспектів котеджної нерухомості, що розробляється або продається компанією ТОВ «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПЛЮС», та розробка рекомендацій щодо ефективних шляхів її просування на ринку. Основна увага при цьому приділяється визначенню ключових характеристик, які впливають на вибір покупців, а також вивченню найбільш ефективних маркетингових підходів для залучення цільової аудиторії і збільшення продажів.

Завдання дослідження:

1. Описати концепції та визначення житлової нерухомості, з фокусом на котеджі, включаючи їх різновиди та особливості.
2. Аналізувати ключові споживні якості котеджної нерухомості, включаючи архітектурні особливості, комфорт, екологічність та інші аспекти, які формують їх вартість.
3. Вивчити фактори, які впливають на вибір та оцінку земельних ділянок під котеджне будівництво.
4. Визначити та аналізувати методи оцінки вартості котеджної нерухомості.
5. Провести порівняльний аналіз вартості котеджної нерухомості на місцевому ринку.
6. Описати методику для визначення ринкової вартості котеджів.
7. Аналізувати динаміку попиту та пропозиції на ринку котеджної нерухомості, ідентифікувати ключових гравців.
8. Вивчити тенденції зміни цін на котеджну нерухомість протягом 2018-2023 років.
9. Сформулювати прогнози щодо розвитку ринку котеджної нерухомості на 2024 рік.
10. Аналізувати існуючі маркетингові та збутові стратегії ТОВ «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПЛЮС».

11. Визначити конкурентоспроможність продукції компанії на ринку котеджної нерухомості.
12. Описати стандарти та правила безпеки праці при будівництві котеджів, включаючи розробку та впровадження заходів щодо зниження ризиків на будівельному майданчику.

У дослідженні використовувалися наступні **методи**:

— Загальнотеоретичні методи індукції та дедукції, аналізу та синтезу, узагальнення та систематизації були застосовані для вивчення теоретичних аспектів управління споживацькою поведінкою.

— Спостереження та порівняння були використані при аналізі маркетингової діяльності компанії.

— Емпіричні методи контент-аналізу використовувалися для обробки результатів наукових досліджень компанії.

— Графоаналітичний метод був використаний для наочного представлення результатів розрахунків.

— Матричні методи застосовувалися для аналізу положення компанії на ринку нерухомості.

— Гіпотези та припущення використовувалися при формуванні очікувань від впровадження комунікативної стратегії ТОВ «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПЛЮС» в інтернет-середовищі.

Наукова новизна. Вперше проводиться глибокий аналіз товарознавчих характеристик котеджної нерухомості з точки зору споживних якостей, ціноутворення, та земельних ділянок, що надає всебічне уявлення про цей сегмент ринку. Проводиться детальний ринковий аналіз, зокрема оцінка попиту та пропозиції на ринку котеджної нерухомості в Україні, з урахуванням особливостей і тенденцій за період 2018-2023 років. Емпіричний аналіз конкретних об'єктів нерухомості, розроблених ТОВ «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПЛЮС», що дозволяє здійснити практичну перевірку теоретичних положень.

Практичне значення. Робота надає цінні вказівки щодо розробки і впровадження ефективних маркетингових та рекламних стратегій для просування котеджної нерухомості на ринку, що може бути використано не тільки ТОВ «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПЛЮС», але й іншими гравцями в цій галузі. Аналіз механізмів оцінки вартості котеджної нерухомості та порівняльний аналіз вартості на різних ринках допоможе компаніям точніше встановлювати ціни, що збільшить їх конкурентоспроможність та прибутковість.

Апробація результатів магістерської роботи: результати проведеного дослідження були оприлюднені на IV Міжнародної науково-практичної конференції “Дослідження передових горизонтів глобального прогресу: виклики та інноваційні концепції” (13 грудня 2023 Севілья, Іспанія) шляхом написання тез на тему: “Порівняльна оцінка техніко-економічних характеристик котеджів з різних будівельних матеріалів” (Додаток).

Структура та обсяги магістерської роботи: магістерська робота складається з п’яти розділів. Обсяг роботи – 100 аркушів.

Список використаної літератури містить 67 джерел.

РОЗДІЛ I. ТОВАРОЗНАВЧА ХАРАКТЕРИСТИКА КОТЕДЖНОЇ НЕРУХОМОСТІ

1.1. Поняття та класифікація житлової нерухомості

З XII століття і до кінця XIX століття поділ об'єктів житлової нерухомості, зокрема маєтків, відбувався на родове та благопридбане майно. Дефініцію благоприданого майна в законодавство внесла Катерина II через "Дворянську грамоту" та "Городове положення" від 1785 року. Цей вид майна існував до кінця XIX століття [1].

Родове нерухоме майно розглядалося як те, яке було отримане шляхом законного спадкування або за духовним заповітом. Також воно включало майно, куплене у родичів, викуплене, вислужене чи пожалуване милосердно. Обмеження для родового майна полягало в тому, що воно не могло відчужуватися без згоди найближчих родичів.

Д. І. Мейер вважав, що в родовому майні виявляється зв'язок з родом, вказуючи на свідомість зв'язків між членами роду, які складають живий союз.

Щоб розуміти значення житлової нерухомості для людини, важливо звертатися до історичного досвіду, який показує зв'язок родового нерухомого майна з родом. Це забезпечує біологічний та психоемоційний зв'язок людини з нерухомістю, зокрема з житлом.

Поняття житла, його функції та види не є постійними і змінюються під впливом умов історичного розвитку, соціальної, демографічної та етнічної культури суспільства. Сучасна житлова нерухомість виконує різні функції, такі як задоволення житлових потреб, об'єкт господарської діяльності та механізм реалізації соціальної політики держави [4].

Основною ознакою житлової нерухомості є те, що вона є основою особистого існування громадян і використовується для особистого споживання. Це означає, що житлова нерухомість задовольняє потребу в проживанні людини і є об'єктом особистого споживання.

Юридичне визначення нерухомості базується на економічному розумінні нерухомого майна, де основною ознакою є зв'язок із землею.

А.В. Борисенко вказує на те, що житлова нерухомість представляє собою будівлю або її частину, призначену для проживання людей. Ця будівля повинна бути завершеною будівництвом і прийнятою в експлуатацію відповідно до закону. Вона пов'язана із земельною ділянкою, має визначені кордони, підлягає кадастровому й технічному обліку, і включає житлові приміщення, які безпосередньо призначені для задоволення потреб у проживанні, а також допоміжні приміщення, обладнання, споруди та елементи інженерної інфраструктури, що обслуговують житлові приміщення [17].

Важливо відзначити, що дане визначення збігається з загальним поняттям "житло". Згідно з висловленням П.І. Седугіна, термін "житло" охоплює будь-яку спеціально призначену споруду або приміщення для проживання людей, такі як житловий будинок, квартира та інші житлові приміщення, разом із відповідною допоміжною площею, яка включає кухню, коридор, ванну кімнату, вітальню тощо. У широкому розумінні "житло" також охоплює різноманітні засоби щоденного обслуговування та прилеглу прибудинкову територію.

Визначення поняття "житло" включає соціальні та архітектурні аспекти, які взаємодіють між собою. Як наслідок, підходи А.В. Борисенко та іншого законодавця можуть виявлятися не завжди збіжними у законодавстві, хоча обидва вони визнають, що житло та житлова нерухомість є різновидами нерухомого майна [24].

В статті 10 Податкового кодексу України визначено, що об'єктом оподаткування є житлова нерухомість. Однак у цьому ж розділі використовуються два терміни - "житлова нерухомість" і "нерухоме майно", останнє з яких визначено в назві статті, але не роз'яснено або не визначено в тексті статті або інших нормативних актах. Також слід відзначити, що термін "нерухоме майно", відмінне від земельної ділянки, не передбачено Цивільним кодексом України та Житловим кодексом УРСР.

Згідно із Законом України "Про податок з доходів фізичних осіб", термін "нерухомість, відмінна від землі" і його класифікацію було встановлено, розподіливши його на будівлі (з приміщеннями, призначеними для постійного або тимчасового проживання людей) та споруди, що функціонально пов'язані з такими приміщеннями. Однак це визначення не логічне, оскільки не узгоджене з цивільним та будівельним законодавством, і створює проблеми при класифікації об'єктів за будівельними нормами.

Таким чином, визначення "нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки" ставить під сумнів його логічність та відповідність іншим законодавчим актам. З цього приводу більш обґрунтованим та практично доцільним є використання терміну "житлова нерухомість".

Класифікацію об'єктів житлової нерухомості визначено в Цивільному кодексі України, Житловому кодексі УРСР, Податковому кодексі України та інших нормативних актах. Здійснимо аналіз цих законів з метою встановлення єдиної класифікації житлової нерухомості [36].

В Цивільному кодексі в пункті 21 статті 21 визначено, що право власності на новостворене нерухоме майно (житлові будинки, будівлі, споруди тощо) виникає з моменту завершення будівництва. Статтею 21-1 Цивільного кодексу України регулюються відносини щодо самочинно збудованого нерухомого майна, вказуючи, що до об'єктів житлової нерухомості відносяться житлові будинки, будівлі, споруди і т.д.

У Податковому кодексі України, зокрема в статті 201, визначено об'єкти житлової нерухомості, такі як житловий будинок, житловий будинок садибного типу, прибудова до житлового будинку, квартира, котедж, кімнати у багатоквартирних жилих будинках, садовий будинок, дачний будинок.

Важливо відзначити, що ця класифікація не повністю узгоджена з Житловим кодексом УРСР. Зокрема, статтею 198-4 Податкового кодексу України вводиться розділена класифікація житлової нерухомості, що не збігається з чинним Житловим кодексом УРСР. Порівняно з останнім, підпункт "в" статті 201-4 Податкового кодексу України неправомірно

відносить прибудову до житлового будинку до типів об'єктів житлової нерухомості [38].

Додатково, Наказом Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України встановлено визначення об'єктів нежитлової та житлової нерухомості, вказуючи на їхню різницю за метою використання та властивостями.

Отже, аналіз законодавчих актів свідчить про розбіжність у класифікації житлової нерухомості, що вимагає узгодження та уніфікації цих положень.

Таблиця 1.1

Класифікація житлової нерухомості

Категорія	Особливості	Переваги
Квартири	Багатоквартирні будинки, може бути з балконом чи лоджією	Доступність, вибір розміру та планування
Окремі будинки	Індивідуальні житлові будинки, зазвичай з садом чи двориком	Приватність, більше житлового простору
Таунхауси	Будинки, що мають спільну стіну з сусідніми, але з окремим входом	Спільнота, менше обслуговування ніж в окремому будинку
Дуплекси	Будинки, поділені на дві окремі житлові частини з окремими входами	Вибір жити в одній частині та здавати іншу
Котеджі	Заміські будинки, часто в мальовничих місцях, з ділянкою	Спокій, близькість до природи

У "Державному класифікаторі будівель та споруд ДК", затвердженому Наказом Держстандарту України, житлові будівлі поділяються на різні типи, включаючи будинки одноквартирні садибного типу (міські, позаміські, сільські), вілли, дачі, будинки для персоналу лісового господарства, літні будинки для тимчасового проживання, садові будинки та інші. Будівлі одноквартирної та багатоквартирної масової забудови, котеджі, будинки

підвищеної комфортності, готелі, гуртожитки, будинки для біженців, притулки для бездомних та інші класифікуються залежно від їхнього призначення [28].

У визначеному Державним класифікатором розділі будівель на житлові та нежитлові, що має важливе значення для встановлення вимог до будівництва та технічних характеристик об'єктів нерухомості.

Аналіз цивільного, житлового та податкового законодавства вказує на відсутність єдиного визначення та класифікації житлової нерухомості в українському законодавстві. Отже, враховуючи досягнення юридичної науки та законодавства України, можна запропонувати таке визначення: житлова нерухомість – це різновид нерухомого майна, призначеного для проживання людини, яке поділяється на житлову нерухомість для постійного та тимчасового проживання. Це визначення є більш широким, ніж те, що міститься в понятті "житло", яке представляє собою лише один із компонентів житлової нерухомості.

Давайте розглянемо більш детально класифікацію житла, яке називається "котеджною нерухомістю". Котедж, в даному випадку, - це індивідуальний житловий будинок, який може розташовуватися як у міській, так і у сільській місцевості, і обов'язково має невелику прилеглу ділянку землі. Важливою характеристикою котеджу є його придатність для постійного проживання протягом всього року. Основною відмінністю між котеджем і заміським будинком є площа, яка в рази менша і не перевищує 100 м². Характерними ознаками котеджу є також підключення до основних комунікацій, таких як електромережа, водопостачання та каналізація. Важливо відзначити, що котедж може отримати статус повноцінного житла тільки тоді, коли ці системи підлягають контролю відповідних служб.

У випадку з конструкцією здвоєних котеджів, відомих також як таунхауси, передбачено наявність другого поверху. У звичайних котеджах прийнятно мати невелике мансардне приміщення з похилою стелею.

Традиційні проекти котеджів мають своє коріння в Англії, де такі будинки часто будуються з цегли або каменю [17].

В залежності від місця розташування, площі котеджу та земельної ділянки під ним, оздоблення та ландшафтного дизайну, наявної оточуючої інфраструктури котеджі діляться на класи (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Критерії поділу котеджів на класи

Клас	Розташування	Площа	Оздоблення	Зручності
Економ	За містом, стандартні локації	Стандартна площа	Базове, практичне	Основні зручності
Комфорт	Природні зони, близько до міста	Просторіші планування	Якісне, сучасне	Додаткові зручності, наприклад, сауна або басейн
Бізнес	Елітні райони, чудові краєвиди	Великі площі, можливо з додатковими будівлями	Висока якість, ексклюзивні матеріали	Розширені зручності, включаючи безпеку
Преміум	Ексклюзивні місця, виняткові краєвиди	Дуже великі площі, часто з додатковими спорудами	Вища якість, дизайнерські рішення	Преміальні зручності, включаючи спа-зону
Люкс	Унікальні місця, часто із історичним значенням	Екстра великі площі, унікальні проекти	Розкішне, з елементами ексклюзивного дизайну	Ексклюзивні зручності, часто з персональними послугами

Розглянемо концепцію котеджного містечка. Це організований житловий комплекс з невеликою забудовою та призначеною для кожного власною земельною ділянкою. Такий комплекс розташований в природі, оточений парканом і обов'язково має адміністративну будівлю, обслуговуючий персонал та охорону[40].

Поширення концепції котеджного містечка в Україні стало можливим, коли з'явилася можливість придбання земельних ділянок у великих обсягах. Незважаючи на те, що замські маєтки існують, вони ще не отримали повноцінного визнання як основне місце проживання в Україні. Українці поки що сприймають котеджі як об'єкти розкоші, вважаючи їх розкішними дачами.

Однією з ключових особливостей котеджних містечок є одночасне чи майже одночасне будівництво всіх будинків, втілення цілісного архітектурного проекту. Будівництво містечок ведуть професійні будівельні організації, а не ті, хто там буде проживати. Це створює потужну індустрію, яка охоплює весь процес, починаючи з придбання великих ділянок і закінчуючи організованим продажем будинків.

Основний недолік котеджних містечок полягає в їх ізоляції від зовнішнього світу, викликаній наявністю парканів. Це може стати перешкодою для вільного доступу до містечка. Щоб привернути та утримати покупців, інвестори розуміють, що перші 20-30% об'єктів потрібно будувати за свої кошти, і ці витрати передбачаються в бізнес-плані ще до початку активного продажу. Також важливо врахувати рівень готовності будинків при їх здачі, дозволяючи майбутнім власникам реалізувати свою індивідуальність та креативність [1].

Проект містечка стане більш привабливим, якщо використовувати ідентичні колірні рішення для фасадів котеджів і забезпечувати зовнішнє оздоблення та покрівлю однаковими матеріалами. Важливо зберігати єдиний стиль при оформленні дворових парканів, вулиць, а також дренажної та водостічної систем.

Одним з факторів, які значно впливають на привабливість містечка, є пейзажні характеристики. Ліс, озеро та цікавий ландшафт є улюбленими для багатьох, але знаходження їх не завжди легке.

Давайте розглянемо класифікацію котеджних містечок. Визначення приналежності конкретного містечка до певного класу базується на шести основних та декількох додаткових критеріях, кожному з яких призначається

оціночний бал. Відповідність обов'язковим критеріям, а також сума балів, визначає клас містечка. Чим вище підсумкова оцінка, тим вище його клас.

Котеджі, які є житловими будинками, можуть мати різний статус в залежності від місця розташування на земельних ділянках:

1. Індивідуальний житловий будинок (землі житлової та громадської забудови);
2. Садовий будинок (землі сільськогосподарського призначення);
3. Дачний будинок (землі рекреаційного призначення) [22].

Якщо законодавство України надає різний підхід до визначення та класифікації житлових будинків (котеджів), то будівельні норми включають різновиди житла, окрім індивідуального житлового будинку, в поняття "сільський садибний будинок". Це житловий будинок для однієї сім'ї загальною площею до 250 м. кв., розташований на земельній ділянці у сільській місцевості разом із господарськими спорудами, садом і городом.

Незважаючи на зростаючий попит на котеджі, котеджні селища залишаються поза законодавчим полем, що веде до ситуації, коли розвиток відносин у сфері будівництва та інвестування котеджів випереджає чинне законодавство.

На сьогодні котеджне селище - це група окремих або зблокованих будинків (таун-хаусів), розташованих на відокремлених територіях. Вони мають гарний під'їзд, охорону ділянок та всі необхідні міські комунікації. Попит на ці об'єкти виник близько 7 років тому, і тепер девелоперські компанії вибудовують цілі селища комфортабельних котеджів на різній відстані від столиці, забезпечуючи необхідні умови для комфортного життя та єдиний вигляд селища.

Таблиця 1.3

Обов'язкові та додаткові критерії оцінки котеджного містечка

Критерії	Безпека	Інфраструктура	Транспортна доступність	Екологія	Спільнота
Обов'язкові	Охоронювана територія, системи відеоспостереження	Основні комунікації (вода, світло, газ), дороги	Доступ до громадського транспорту, зручні під'їзні шляхи	Чисте повітря, відсутність заводів та шкідливих викидів поблизу	Наявність сусідів зі схожими інтересами та способом життя
Додаткові	Особистий охоронець для кожного котеджу, біометричні системи доступу	Розвинена інфраструктура (магазини, кафе, спортзали), дитячі та спортивні майданчики	Організовані трансфери до міських центрів, наявність гостьових парковок	Зелені зони в межах містечка, еко-технології в будівництві	Організація спільних заходів, клубів за інтересами, спільнота мешканців

Котеджні селища виявляють численні переваги порівняно з неорганізованою забудовою. По-перше, вони створюють специфічне життєве середовище, в якому можна відчувати себе безпечно та комфортно, перебуваючи серед людей свого кола. По-друге, у них існує єдиний план забудови і архітектурна концепція. По-третє, наявна інфраструктура для відпочинку і побуту дозволяє отримувати всі зручності без виходу за межі селища [23].

Заміські поселення можуть відрізнитися ступенем централізації їх проектування та облаштування. Є селища з єдиним планом забудови, з певним набором будинків, що будуються силами однієї фірми під єдиним керівництвом. Ці селища відзначаються високотехнологічною інфраструктурою, включаючи сучасні засоби зв'язку, оплачені ще на етапі покупки котеджів.

Існує інший, більш доступний варіант, коли продавець вирізає земельну ділянку, надає загальні комунікації, а покупець має право самостійного проектування. Мешканці таких селищ спільно фінансують лише охорону, під'їзні шляхи та вивіз сміття.

Щодо терміну "таунхаус", він може бути визначений як "багатоквартирний котедж, що представляє гібрид замиського будинку та квартири". Деякі види таунхаусів вже включені до термінології ДБН 2.2.2004, як "протяжний будинок", довжина якого у три і більше разів перевищує його висоту. Таунхаус складається з двох-трьох будинків з власними входами, гаражем та ділянкою землі. Зазвичай вони відносяться до категорії "бізнес-клас" і мають відповідну інфраструктуру.

У підсумку, розглядання визначення та різновидів житлової нерухомості, з фокусом на котеджах, допомагає краще зрозуміти ринок нерухомості та враховувати різні аспекти при виборі житла для різних потреб та умов.

1.2. Споживні властивості котеджної нерухомості та порядок їх формування

Властивості товарів, які визначають їх здатність задовольняти потреби населення під час експлуатації або споживання, отримали назву споживних [39].

Споживні властивості об'єкта нерухомості представляють собою здатність задовольняти конкретні вимоги споживача і відіграють важливу роль у визначенні вартості нерухомості. Незважаючи на їх абстрактну природу, ці характеристики реально впливають на загальну вартість об'єкта, оскільки вони відображають важливі умови та "споживну вартість" його використання.

Давайте розглянемо більш детально кожен споживну властивість та їх характеристики в контексті котеджної нерухомості.

1. Комфортність: стан затишку та задоволення під час перебування в котеджі, що викликає позитивні психологічні та фізіологічні відчуття людини.
2. Ергономічність: загальний рівень зручності, який забезпечує економію часу та енергії під час експлуатації котеджу.

3. Технічна досконалість і технологічність: сукупність конструкційних властивостей котеджу, що дозволяють йому ефективно обслуговуватися за найбільш оптимальною технологією.

4. Економічність в експлуатації: мінімізація вартості використання котеджу за допомогою енергоефективних технологій та матеріалів. Включає прибутковість, витрати на утримання, ціну та ліквідність.

5. Сучасність: відповідність котеджу сучасним громадським та культурним запитанням.

6. Надійність і довговічність: здатність котеджа зберігати встановлені значення всіх параметрів з часом, забезпечуючи виконання необхідних функцій.

7. Престижність: оцінка котеджу в соціальній картині суспільства.

Утворимо таблицю для порівняння цих споживних властивостей котеджної нерухомості.

Додатково, стаціонарність нерухомості вказує на її неможливість переміщення без фізичного руйнування, тоді як матеріальність визначається фізичними характеристиками об'єкта та впливом соціокультурних, економічних та природних факторів на його вартість.

Таблиця 1.4 (початок)

Споживні властивості котеджної нерухомості

Властивості	Опис	Вплив на вартість
Розташування	Міська околиця, передмістя, або сільська місцевість	Вища вартість за краще розташування
Площа	Загальна площа, площа ділянки	Більша площа збільшує вартість
Кількість кімнат	Зазвичай від 3 до 6 кімнат	Більша кількість кімнат збільшує вартість
Безпека	Охорона, огорожа, системи безпеки	Висока безпека збільшує вартість

Продовження таблиці 1.4

Властивості	Опис	Вплив на вартість
Екологічність	Наявність зелених насаджень, еко-матеріали	Екологічність може збільшити вартість
Інфраструктура	Близькість до шкіл, магазинів, медичних установ	Краща інфраструктура збільшує вартість

Котеджні містечка розподіляються за різними критеріями, враховуючи місце розташування, тип домоволодіння, архітектурне вирішення, кількість будинків, матеріали будівництва, декор, наявність інженерних комунікацій, площу ділянок та соціальну інфраструктуру, а також склад мешканців.

Найвищі ціни на котеджі фіксуються у Кончі Заспі. Ці об'єкти мають характеристики окремостоячих будівель, що не об'єднані в пари, як таунхауси.

Щодо архітектурного рішення, кожен будинок має індивідуальний проект. Котеджі повністю обладнані комунікаціями, включаючи телефон та газопостачання. Котеджі класу "Делюкс" характеризуються великими земельними ділянками (понад 20 га) та площею будинку понад 400 м². Тільки в розкішних котеджних містечках є сегрегація мешканців, які повинні належати до єдиного соціального середовища, такого як політична чи бізнес-еліта [16].

Навіть говорити про два ідентичні котеджі практично неможливо, оскільки вони обов'язково відрізнятимуться за розташуванням в порівнянні з іншими нерухомостями, інфраструктурою та навіть стороною світу. Це свідчить про різноманітність, унікальність та неповторність кожного об'єкта нерухомості.

Таблиця 1.5

**Порівняльна таблиця розподілу котеджних містечок за
визначеними споживними властивостями**

Критерії класифікації	Економ	Бізнес	Делюкс
Розташування	Периферія міста або село	Передмістя або сільська місцевість	Центральна частина міста або живописні місця
Площа	До 100 кв.м	100-200 кв.м	Від 200 кв.м
Кількість кімнат	2-3 кімнати	3-4 кімнати	4 кімнати та більше
Безпека	Стандартна охорона	Розширені системи безпеки	Преміум охоронні системи
Екологічність	Обмежені зелені насадження	Екологічні матеріали, середній рівень зелених насаджень	Високий рівень екологічності та зелених насаджень
Інфраструктура	Мінімальні зручності	Добра інфраструктура	Розширена інфраструктура

Формування цих характеристик визначається багатьма чинниками, такими як локація будинку, його проектування, вибір будівельних матеріалів, технології будівництва та особисті вподобання покупця. Важливо, щоб котедж відповідав потребам майбутніх власників та забезпечував комфортне життя.

1.3. Техніко-економічна характеристика котеджів з різних будівельних матеріалів

На фоні зростання інтересу до екологічно чистого та енергоефективного будівництва, обрання правильних будівельних матеріалів стає ключовим завданням. Розглянемо це питання в контексті котеджного будівництва.

Види будівельних матеріалів відрізняються різноманітністю і якістю. При їх виробництві використовують передові технології для забезпечення виробам конкурентоспроможності. Однак, перелік основних компонентів, в основному, не змінюється. Поліпшується тільки якість. На кожному етапі зведення котеджів використовуються свої види будівельних матеріалів та виробів. (табл. 1.6).

Таблиця 1.6





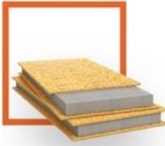
Основні види сучасних будівельних матеріалів, що використовують для будівництва котеджів

Фундамент	Стіни	Покрівля	Підлога
Бетон + арматура	Цегла	Ондулін	Деревина
Цегла	Керамічні блоки	Черепиця	Паркет
	Газобетон	Металочерепиця	Ламінат
	Деревина	Бітумна черепиця	Плитка
Залізо-бетонні плити (блоки)	SIP-панелі	Профнастил	Мармур
			Бетон

З метою визначення оптимальних рішень у сфері сталого будівництва, проведемо аналіз технічних, економічних та екологічних характеристик цегли, керамічних блоків, газобетону, деревини та SIP-панелей. Таблиця 1.7 надає загальний порівняльний огляд споживних властивостей котеджів, збудованих з різних будівельних матеріалів. Конкретні властивості можуть змінюватися залежно від конкретних брендів і технологій виробництва.

Таблиця 1.7

Порівняльна характеристика споживних властивостей котеджів із різних будівельних матеріалів





Характеристика	Цегла 	Керамічні блоки 	Газобетон 	Деревина 	SIP-панелі 
Теплоізоляція	Добра	Добра	Добра	Залежить від товщини та виду дерева	Добра
Міцність	Висока	Середня	Середня	Залежить від виду дерева та обробки	Висока
Маса	Важка	Легка	Легка	Легка	Легка
Вартість	Висока	Середня	Середня	Залежить від виду та обробки деревини	Низька
Монтаж	Трудомісткий	Легкий	Легкий	Залежить від виду дерева та конструкції	Легкий
Екологічність	Добра	Добра	Добра	Висока	Добра
Термін служби	Високий	Середній	Середній	Залежить від умов та обробки	Середній

Подана в таблиці 1.7 інформація показує, що кожний вид будівельного матеріалу має свої переваги та недоліки в розрізі товарознавчих характеристик порівняно з іншими матеріалами. Тому при виборі будівельного матеріалу для будівництва котеджів треба акцентувати увагу на вподобаннях замовників та їх платоспроможності.

У Таблиці 1.8 представлений порівняльна оцінка цін на будівництво котеджів з різних матеріалів та у різній комплектації.

Таблиця 1.8

**Ціни на будівництво котеджів (плоска покрівля, 1 поверх) у межах
Київської обл.**

	Коробка	Коробка + фасад	Коробка під ключ
Будинки з цегли 	від 350 \$/м2	від 445 \$/м2	від 510 \$/м2
Будинки з керамоблоків 	від 315 \$/м2	від 410 \$/м2	від 480 \$/м2
Будинки із газобетону 	від 310 \$/м2	от 408 \$/м2	от 465 \$/м2
	Економ	Стандарт	Преміум
Будинки з SIP-панелей 	від 235 \$/м2	від 295 \$/м2	від 340 \$/м2

Як видно з таблиці 1.7 і таблиці 1.8, найкращі споживні властивості у котеджів з цегли, але у них найвища вартість будівництва. Найдешевшим варіантом серед представлених є котеджі, побудовані з SIP-панелей. При цьому їхні споживні властивості не поступаються котеджам з керамоблоків і газоблоків.

Швидкий розвиток будівельних технологій і поява нових і ефективних матеріалів, призвело до того, що сьогодні одночасно застосовується безліч

різних напрямків і стилів. Причому це однаковою мірою стосується як архітектури будівель, так і використовуваних інженерних систем. Будівництво будинків в сучасному стилі передбачає зведення будівлі, яке поєднує уявлення максимального комфорту мешканцям з оригінальним зовнішнім виглядом. Не менш важливими вимогами при цьому виступають розумна вартість будівництва і низький рівень експлуатаційних витрат.

У сучасному будівництві замських котеджів можна також побачити новітні технології, до яких відносяться:

- будівельна технологія RBS;
- монолітне будівництво “ЛЕГОСТРОЙ”;
- каркасні технології і будинки з конструкцією “сандвіч”;
- будівництво будинків за канадською технологією;
- технологія ТІСЕ;
- технологія Ізодом;
- технологія «НЕВЕЛ».
- будівельна технологія RBS.

1.4. Характеристика земельної ділянки як невід'ємного елемента котеджної забудови

Земля є об'єктом нерухомості, і будь-яке інше майно, що тісно пов'язане з нею, стає нерухомістю лише через свій зв'язок із землею [15]. Право власності на землю є умовною категорією, але на території колишнього Радянського Союзу земельна ділянка може перебувати у приватній, державній, комунальній чи колективній власності.

Земельні ділянки можуть бути незабудованими або забудованими. Незабудовані ділянки - це ті, на яких або під якими відсутні будівлі та споруди, що створює умови для їхньої забудови. Забудовані ділянки - це ті, на яких або

під якими розташовані підприємства, будівлі та споруди. Кожна земельна ділянка належить до конкретної категорії земель, як визначено Земельним кодексом. Україна, наприклад, класифікує землі за такими категоріями [6]:

- землі сільськогосподарського призначення;
- землі житлової та громадської забудови;
- землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення;
- землі оздоровчого призначення;
- землі рекреаційного призначення;
- землі історико-культурного призначення;
- землі лісового фонду;
- землі водного фонду;
- землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення.

Використання землі є платним, і в світовій практиці існує різноманіття форм оплати за землю. Загалом існує понад десять видів земельних податків та зборів, таких як податок на земельну власність, податок на збільшення вартості землі (земельні поліпшення), податок на прибуток від землі, податок на право забудови, податок на передачу прав на землю при її даруванні, мито за реєстрацію угоди купівлі-продажу землі та інші. У розвинених економіках плата за землю становить від 15% до 30% від усіх надходжень до міського бюджету. Нормативна ціна землі використовується для купівлі та викупу земельних ділянок, а також для отримання кредиту, який заставляється земельною власністю.

Нормативна ціна землі визначає вартість ділянки залежно від її якості та розташування, враховуючи потенційний дохід. Більшість вартості об'єкта, що розташований на земельній ділянці, формується вартістю самої ділянки, яка становить 60% від загальної вартості цього об'єкта.

Таблиця 1.8

Середня вартість землі в районах Київської області в 2022 р, \$/сотка

Район	Середня ціна (USD)/сотка
Біла Церква	5,000
Бориспіль	5,500
Буча	6,000
Вишгород	4,500
Обухів	5,200
Фастів	4,800
Бровари	5,300
Васильків	4,700
Ірпінь	6,200
Богуслав	4,900

Побудуємо діаграму на основі вищенаведених даних таблиці.



Рис.1.1. Діаграма середньої вартості землі в районах Київської області в 2022 р, \$/сотка

Аналізуючи представлену таблицю середніх цін землі в різних районах Київської області за 2022 рік за 1 сотку (100 квадратних метрів), можна зробити кілька висновків:

1. Розкид цін: Ціни варіюються від 4,500 до 6,200 USD за сотку. Це свідчить про значну варіабельність вартості землі в різних районах.
2. Найдорожчі райони: Найвищі середні ціни спостерігаються в Ірпені (6,200 USD) та Бучі (6,000 USD). Це може свідчити про високий попит, більш розвинену інфраструктуру, або інші привабливі фактори у цих районах.
3. найдешевші райони: Найнижчі ціни знаходяться у Вишгороді (4,500 USD) та Василькові (4,700 USD). Це може бути пов'язано з меншим попитом, віддаленістю від центральних районів або іншими чинниками, що впливають на вартість землі.
4. Середній діапазон цін: Райони як Біла Церква, Бориспіль, Обухів, Фастів, Бровари і Богуслав мають середні ціни в діапазоні від 4,800 до 5,500 USD. Ці райони, ймовірно, пропонують збалансоване співвідношення між вартістю і привабливістю локацій.
5. Можливі чинники впливу на ціни: Вартість землі може варіюватися залежно від таких факторів, як доступність транспортних засобів, близькість до великих міст чи природних ресурсів, рівень соціальної інфраструктури (школи, лікарні тощо), а також економічні та політичні умови в регіоні.

Ця аналітика надає загальне уявлення про ринок землі в Київській області, але для глибшого розуміння потрібно враховувати більше чинників та проводити детальніше дослідження.

Висновки до розділу 1

У цьому підрозділі було надано чітке визначення житлової нерухомості та розглянуто різновиди, зосереджуючись на особливостях котеджної нерухомості.

Аналізуючи характеристики котеджної нерухомості, були визначені та проаналізовані споживні якості, які визначають привабливість такого типу житла для покупців. Особлива увага приділена процесу формування цих якостей.

У даному розділі було вивчено та представлено огляд характеристик земельних ділянок, які призначені для будівництва котеджів. Це включає в себе різноманітні аспекти, такі як цільове призначення, розташування та інші параметри.

Загальний висновок з розділу полягає в тому, що ретельний аналіз котеджної нерухомості включає в себе не лише опис різновидів та характеристик, але й вивчення впливу земельних ділянок на загальну вартість та привабливість об'єктів. Ці дані є важливими для розуміння динаміки ринку та визначення оптимальних стратегій у сфері котеджної нерухомості.

РОЗДІЛ 2. ОБ'ЄКТ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

2.1. Об'єкт та предмет дослідження

Товарознавча характеристика котеджної нерухомості та шляхи її просування на ринку включають декілька ключових аспектів:

1. Об'єкт дослідження (Котеджна нерухомість):

- Місцерозташування: Визначає вартість та привабливість котеджу. Включає в себе географічне положення, доступність інфраструктури, природне оточення.

- Архітектура та дизайн: Унікальність та естетичність будівлі, використання сучасних матеріалів та технологій.

- Площа та планування: Загальна площа, кількість кімнат, наявність додаткових приміщень (наприклад, гараж, басейн).

- Комфорт та обладнання: Наявність сучасних зручностей, система опалення, вентиляції, безпеки.

2. Предмет дослідження (Просування на ринку):

- Маркетингові стратегії: Використання різних каналів та методів реклами, таких як інтернет-маркетинг, прямий продаж, реклама в мас-медіа.

- Цінова політика: Встановлення конкурентоспроможних цін, акції, спеціальні пропозиції.

- Цільова аудиторія: Визначення потенційних покупців, залежно від їхніх доходів, сімейного стану, способу життя.

- Співпраця з ріелторами та агентствами: Використання професійних послуг для збільшення охоплення потенційних клієнтів.

Загалом, ефективне просування котеджної нерухомості на ринку вимагає комплексного підходу, який враховує як внутрішні характеристики об'єкта, так і зовнішні фактори ринку.

2.2. Методи дослідження

В дослідженні використані наступні маркетингові методи:

1. Аналіз ринку: Дослідження поточної ситуації на ринку котеджної нерухомості, вивчення попиту, пропозиції та цінових тенденцій.

Аналіз ринку котеджної нерухомості - це комплексний процес, який включає декілька ключових етапів. Найперше, потрібно зібрати інформацію про поточний стан ринку котеджної нерухомості. Це може включати дані про кількість доступних котеджів, їх місцезнаходження, характеристики (площа, планування, наявність додаткових зручностей тощо), а також інформацію про реалізовані об'єкти в останні місяці чи роки. Визначте основні тенденції попиту та пропозиції на ринку. Це включає вивчення покупців котеджів: їхні демографічні характеристики, вподобання, потреби та фінансові можливості. Також важливо аналізувати загальний обсяг пропозицій на ринку, включаючи як новобудови, так і вторинний ринок. Дослідіть, як змінювались ціни на котеджну нерухомість протягом останнього часу. Важливо врахувати фактори, що впливають на ціноутворення, такі як місцезнаходження, якість будівництва, інфраструктура району, економічний клімат країни тощо. Оцініть загальний стан ринку, включаючи економічні індикатори (наприклад, рівень ВВП, ставки за іпотечними кредитами), політичну стабільність, законодавчі зміни, що можуть вплинути на ринок нерухомості. Порівняйте ринок котеджної нерухомості у вашому регіоні з іншими регіонами або навіть країнами. Це допоможе зрозуміти унікальні особливості та можливості вашого ринку. На основі зібраних даних і аналізу, спробуйте прогнозувати майбутні тенденції на ринку. Це може включати передбачення змін у попиті, цінах, а також впливу макроекономічних факторів. Для аналізу великих обсягів даних та складання прогнозів можна використовувати спеціалізоване програмне забезпечення, що дозволить виконувати складні аналітичні завдання та визначати тренди.

2. Сегментація ринку: Визначення цільових сегментів покупців котеджної нерухомості та аналіз їхніх потреб і переваг.
3. SWOT-аналіз: Визначення сильних та слабких сторін, можливостей та загроз для котеджної нерухомості на ринку.
4. Аналіз конкурентів: Вивчення стратегій та тактик конкурентів на ринку котеджної нерухомості.
5. Опитування та інтерв'ю: Проведення опитувань потенційних покупців та фахівців у галузі нерухомості для збору первинних даних.
6. Кейс-стаді: Аналіз конкретних прикладів успішного просування котеджної нерухомості на ринку.
7. Маркетинговий аналіз: Вивчення ефективності різних маркетингових стратегій і інструментів для просування котеджної нерухомості.
8. Економічний аналіз: Оцінка економічної ефективності інвестицій у котеджну нерухомість.
9. Аналіз законодавства: Дослідження законодавчих та нормативних актів, що регулюють ринок котеджної нерухомості.

Ці методи допоможуть вам глибше зрозуміти ринок котеджної нерухомості та розробити ефективні стратегії для її просування.

Висновки до розділу 2

Можна визначити такі об'єкти та методи дослідження:

Об'єкт дослідження:

1. Котеджна нерухомість: Дослідження фокусуватиметься на різних типах котеджів, їх характеристиках, особливостях, інфраструктурі, розташуванні, цінових категоріях тощо.
2. Ринок нерухомості: Аналіз поточного стану ринку котеджної нерухомості, виявлення тенденцій, попиту та пропозиції.

Методи дослідження:

1. Ринковий аналіз: Вивчення та аналіз даних про ринок котеджної нерухомості, включаючи ціни, попит, пропозицію та конкурентне середовище.
2. SWOT-аналіз: Оцінка сильних та слабких сторін, можливостей та загроз для котеджної нерухомості на ринку.
3. Аналіз споживачів: Вивчення потреб та переваг потенційних покупців або орендарів котеджної нерухомості.
4. Стратегії маркетингу: Розробка та аналіз ефективних стратегій просування котеджної нерухомості.
5. Кейс-стаді: Дослідження конкретних прикладів успішного просування котеджної нерухомості.
6. Експертні інтерв'ю: Проведення інтерв'ю з професіоналами у галузі нерухомості для отримання глибинних знань.

Ваша робота може включати як кількісні, так і якісні методи дослідження для всебічного аналізу теми.

РОЗДІЛ 3. РИНКОВИЙ АНАЛІЗ КОТЕДЖНОЇ НЕРУХОМОСТІ В КИЄВІ ТА ОБЛАСТІ (2018-2023)

3.1. Огляд попиту та пропозиції на ринку котеджної нерухомості, основні гравці

Враховуючи досвід вітчизняного розвитку ріелторських послуг, можна стверджувати, що ринок нерухомості представляє собою сукупність угод, пов'язаних з нерухомістю, та інформаційне забезпечення операцій управління та фінансування в галузі нерухомості. Ринок нерухомості і, отже, ріелторські послуги розглядаються як підсистема загального ринку, пов'язана із обігом прав на об'єкти нерухомості [19].

Ринок котеджної нерухомості, який є ключовим елементом цього ринку, представляє абстракцію фактичного потоку угод з нерухомістю з інтересами і правами, а також потоку інформації, пов'язаної з цими операціями. Важливо враховувати, що на ринку нерухомості:

- Покупці і продавці діють раціонально, але не мають повного знання. Це означає, що всі учасники ринку збирають інформацію про умови угод перед прийняттям рішень.
- Покупці і продавці діють незалежно один від одного, уникаючи змови чи шахрайства. В іншому випадку деякі ціни угод можуть бути серйозно спотворені.

Сучасний стан ринку котеджної нерухомості відображає всі економічні проблеми, оскільки він активно взаємодіє з іншими видами ринків (споживчих товарів, факторів виробництва, інвестицій, кредитів тощо) та впливає на них. Можна виділити деякі особливості сучасного ринку котеджної нерухомості [53]:

Таблиця 3.1

Особливості сучасного ринку котеджної нерухомості

Номер	Особливість	Опис
1	Раціональне поведінка учасників	Покупці і продавці на ринку котеджної нерухомості виявляють раціональну поведінку, проте не мають повного знання, що підкреслює необхідність збору інформації перед ухваленням рішень.
2	Незалежність дій учасників	Учасники ринку діють незалежно один від одного, уникаючи змов чи шахрайства для уникнення спотворення цін та угод.
3	Взаємодія з іншими ринками	Ринок котеджної нерухомості активно взаємодіє з іншими ринками, такими як споживчі товари, фактори виробництва, інвестиції, кредитні зобов'язання тощо.
4	Вплив на інші ринки	Стан ринку котеджної нерухомості впливає на інші ринки і може відображати загальні економічні проблеми.
5	Потік угод і інформації	Ринок котеджної нерухомості включає абстракцію фактичного потоку угод та інформації, пов'язаної з правами та інтересами учасників.

Фактори, які впливають на попит і пропозицію на ринку котеджної нерухомості, можна класифікувати за кількома напрямками:

1. Економічні фактори:

- Рівень доходів фізичних та юридичних осіб.
- Доступність фінансових ресурсів.
- Рівень орендної плати.
- Тарифи на комунальні послуги.
- Вартість будматеріалів та будівельно-монтажних робіт.

2. Соціальні фактори:

- Зміна чисельності населення та демографічна ситуація в країні.
- Міграція населення.

3. Адміністративні фактори:

- Зональні обмеження.

- Рівень оподаткування.

4. Екологічні фактори:

- Екологічне розташування об'єктів нерухомості.
- Погіршення чи покращення екологічної ситуації в регіоні.

У додаток до зазначених факторів, на попит і пропозицію також впливають:

- Історичні фактори: Включаючи час за будови об'єктів.
- Інфраструктура та об'єкти соціально-культурної сфери: Стан цих елементів впливає на привабливість регіону.
- Політичні, національні, культурні фактори: Традиції і стереотипи поведінки, що впливають на очікування та переваги учасників ринку.

Тенденції на ринку котеджної нерухомості у 2023 році можна узагальнити так:

- Зниження середніх цін у більшості котеджних містечок у I кварталі 2023 року.
- Позитивна цінова динаміка в II кварталі завдяки сезонному зростанню активності покупців.
- З'явлення нових котеджних містечок економ класу.
- Зсув пропозиції на ринку до продажу готових домоволодінь.
- Запуск дисконтних програм та маркетингових заходів для залучення покупців.
- Відновлення будівництва та розвиток раніше припинених котеджних містечок.
- Будівництво інфраструктурних об'єктів для комфорту жителів містечка та приваблення нових клієнтів.

Також, слід відзначити ряд причин, які ускладнюють ефективне функціонування внутрішнього ринку нерухомості.

Узагальнюючи наявні твердження, ринок житлової нерухомості можна визначити як сукупність взаємодії та паралельних відносин між учасниками ринку, що породжують попит та пропозицію на житлову нерухомість. Обмінні

відносини включають виявлення намірів щодо купівлі-продажу чи оренди між різними учасниками власності на житлову нерухомість, конфлікт інтересів, а також тендерний механізм, що включає переговори та угоди.

Сам ринок житлової нерухомості поділяється на два основних ринки: депозитний ринок, де відбувається передача власності та майнових прав (будівництво та інвестиції), і ринок оренди або продажу, де укладаються угоди, що визначають взаємні права та обов'язки стосовно володіння житловою нерухомістю (первинний та вторинний ринки).

Під час обговорення аспектів, пов'язаних із ринком нерухомості, важливо визначити кілька ключових особливостей цього ринку. Нерівномірність є важливою характеристикою ринку нерухомості, і відзначається наступними видами ринків: житлової нерухомості, комерційної нерухомості, промислової нерухомості та сільськогосподарської нерухомості.

Розділяючи ринок нерухомості за правами власності, виділяють ринки оренди (власник здає нерухомість в оренду) та інвестицій (інвестори купують нерухомість). Важливо зауважити, що ці ринки можуть перетинатися, оскільки інвестори спочатку можуть брати участь в інвестиційному процесі або купівлі готової нерухомості, а потім вибирають оренду для отримання доходу.

Для кращого розмежування цих ринків запропоновано поділ за диверсифікованою структурою, що включає ринок користувачів, ринок фінансових активів, ринок девелоперської діяльності та ринок землі. Цей умовний поділ створює взаємозалежність, впливаючи на еластичність попиту та пропозиції та сприяючи коливанням цін і вартості на ринку.

Однією з особливостей ринку нерухомості є його неповнота, головним чином пов'язана з деформацією. Навіть при наявності значної кількості інформації щодо стану та очікуваних тенденцій на ринку житлової нерухомості, визначення динаміки цін майже неможливе. Звичайно, дані про ціни на нерухомість здебільшого отримуються з аналізу цін пропозицій, а не з цін угод. Недосконалість ринку нерухомості проявляється також через наступні особливості [10]:

1. Статичний характер взаємодії між суб'єктами протягом короткого ринкового періоду.
2. Висока еластичність вартості нерухомості до змін у навколишньому середовищі.
3. З'ява спекулятивної та монопольної поведінки.
4. Угоди вимагають значного фінансового капіталу (позики), тому вони укладаються рідше, і отже, важко помітити зміни ринкових умов.
5. Нераціональна поведінка покупців і продавців, які приймають рішення не лише на основі цін, а часто керуються модою, рекламою, сусідством, традиціями і т.д.
6. Ускладнений доступ до інформації, оскільки транзакції часто є приватними, а їх хід і ціна залишаються секретними.
7. Дезінформація учасників угоди через конфіденційність і відсутність прозорості, що призводить до того, що багато покупців і продавців можуть не мати достатньої інформації про ціни на нерухомість на момент укладання угоди.
8. Відносна стабільність пропозиції нерухомості в короткостроковій перспективі, при цьому зростання попиту відстає від збільшення пропозиції.
9. Пропозиція нерухомості залишається сталою в короткостроковій перспективі навіть при зменшенні попиту.
10. Збільшення попиту на житло порівняно з попитом для комерційних цілей.

Іншою важливою особливістю ринку нерухомості є низька цінова еластичність попиту і пропозиції. Низька еластичність попиту обумовлена відсутністю альтернатив для нерухомості на ринку. З іншого боку, низьку цінову еластичність пропозиції на ринку пояснює, серед іншого, жорсткість цієї пропозиції, особливо в короткостроковій перспективі, через необхідність реалізації інвестиційного процесу, який триває декілька місяців. Ця низька

цінова еластичність попиту і пропозиції ускладнює досягнення рівноваги на ринку, і часто цю особливість описують як "запізнілість" ринкового механізму.

Також варто відзначити, що ринок нерухомості вимагає високого рівня професійного обслуговування. На багатьох європейських ринках, таких як у Франції, Німеччині та Великобританії, особа, яка працює професійно на ринку нерухомості, повинна мати відповідну освіту і професійну ліцензію. Локальний характер ринку нерухомості також визначається його чутливістю до демографічних, економічних, політичних і соціальних змін у конкретному регіоні. Важливі фактори для інвесторів включають демографію, зайнятість, схильність до заощаджень, доступність кредиту, розмір та вікова структура будівель на даній території, а також наявність землі та ціни.

На сьогоднішній день, ринок нерухомості відзначається низькою продуктивністю через наслідки війни в Україні. Крім того, виникла низька операційна ефективність через неділимість нерухомості, стабільність на місці, непрозорість ринку та низький рівень ліквідності нерухомості. Ринок також характеризується значним втручанням держави.

Практично можна виділити три аспекти державного втручання в ринок нерухомості: по-перше, державний сектор виступає як необхідна частина ринку, включаючи користувачів приміщень, забудовників, орендодавців, покупців і продавців; по-друге, уряд і місцева влада встановлюють закони, що регулюють ринок нерухомості; по-третє, державний сектор впливає на поведінку учасників ринку через податкову систему, регіональну політику, політику оренди і інше.

Ці характеристики ринку нерухомості є сталими та необмеженими, хоча не всі вони є винятковими лише для цього ринку. Особливості, що відрізняють ринок нерухомості, включають його локальний характер, високий рівень недосконалості, суспільне втручання та низьку ефективність. Для повного розуміння ринку необхідно класифікувати присутніх на ньому суб'єктів.

З точки зору законів і взаємозалежності ринку нерухомості важливо враховувати роль різних суб'єктів. Головні рішення на ринку приймає група

інвесторів і кредиторів. Інвестори прагнуть придбати чи побудувати нерухомість, зазвичай не використовуючи власні кошти, а отримуючи кредити від кредиторів. Різні типи інвесторів включають користувачів, власників, спекулятивних та акціонерів. Забудовники (девелопери) також грають важливу роль, залучаючи кошти для реалізації інвестицій з метою отримання прибутку.

Група брокерів нерухомості надає інформацію учасникам ринку, допомагаючи їм в прийнятті рішень, а орендарі та орендодавці стимулюють попит на конкретні види нерухомості.

Для розвитку ринку можна використовувати метод, який передбачає сім етапів. Перед початком цього процесу необхідно провести аналіз ринку

1. Етап об'єктивного, просторового і часового обсягу дослідження: Визначення об'єктивного обсягу дослідження, такого як сегмент ринку (наприклад, житлові приміщення, офісні приміщення), просторовий масштаб (географічна область) та часові рамки.

2. Етап мети дослідження: Визначення конкретної проблеми, яка потребує вирішення, та установлення цілей, які слід досягти в межах послідовності етапів.

3. Етап методів та засобів дослідження: Відбір методів дослідження, адаптованих до вирішуваної проблеми, включаючи якісні і кількісні методи.

4. Етап послідовності та особливостей дослідження: Виконання різноманітних дій, спрямованих на вирішення проблеми, з урахуванням особливостей дослідження.

5. Етап збору та обробки інформації: Важливий етап, який включає збір і обробку даних, що може займати значний час через специфіку ринку нерухомості.

6. Етап аналізу отриманих результатів: Проаналізування зібраних та перевічених даних для отримання конкретних результатів та висновків.

7. Етап реалізації отриманих результатів: Підготовка звіту з описом етапів та результатів дослідження, що допоможе учасникам ринку

нерухомості приймати обґрунтовані рішення та визначати оптимальні стратегії інвестування.

Аналіз ринку нерухомості включає в себе різні аспекти, такі як дії учасників ринку, економічна діяльність, механізми передачі прав на нерухоме майно та домовленості між покупцями та продавцями через ціни. Точний та об'єктивний аналіз є важливою основою для прийняття рішень у цій сфері.

Ринок котеджної нерухомості в Київській області почав свій розвиток недавно. Ще 15-20 років тому будівництво котеджів відбувалося безпорадно, і ці приміські об'єкти переважно використовувались як дачні будинки лише сезонно. В сучасний час будівництво заміських котеджів отримало організований характер і стало прерогативою будівельних компаній. Справжнє котеджне містечко повинно відповідати двом основним критеріям - бути розташованим неподалік від великого міста та мати єдиний архітектурний концепт. У деяких країнах Європи близько 20-30% населення великих міст проживають у передмістях. Україна залишається обмеженою у кількості класичних котеджних селищ.

Для ринку котеджів Київської області точкою відліку вважається початок цивілізованої забудови містечка "Золоті ворота" в районі Конча-Заспа у 1995 році. Це містечко досі залишається одним з найвідоміших брендів на ринку елітної заміської нерухомості. Також відомими будівельними проектами на ринку котеджів Київської області є містечка "Сосновий бор", "Французьке містечко", "Романово", "Михайлівський сад", "Вишгородська брама" та інші. Серед будівельних компаній, які професійно займаються будівництвом котеджів, експерти виділяють ХК "Київміськбуд", "КиївСоцБуд", "Київ-Донбас", "Градострой", "Еко дім", "Європейський стандарт" та інші.

Таблиця 3.2

Ціни у котеджних містечках, що будуються

Найменування котеджного містечка	Ціна (із землею), дол. США/м ²
Обухівський напрям	
«Французьке містечко», АТ «Київ гума»	1,800
«Сосновий бор», містечко «Молодіжний»	2,500
«Сосновий бор», житловий комплекс «Тріумф»	3,000
«Сосновий бор», житловий комплекс «Ренесанс», «Конвалія»	2,000-2,200
«Сосновий бор», житловий комплекс «Мальва»	2,000-2,500
«Романово»	2,000
«Дніпровська хвиля»	2,200
«Три ріки»	1,100-1,301
«Зелений гай»	1,100
Бориспільський напрям	
«Заповідний-1»	2,100
«Золоче»	1,550
«Вишневе містечко»	1,320
Житомирський напрям	
«Михайлівський сад»	900
СТ «Паритет-Сервіс»	1,000
«Петрушки»	995
«Ясноозерне»	1,050-1,150
«Северінова»	1,010-1,220
«Калинове містечко»	625
«Озерне»	1,500
«Лісне»	2,300-2,400
Вишгородський напрям	
«Містечко с. Нові Петрівці»	1,100
«Уютний»	1,070
«Вишгородська Брама»	910-1,000
Броварський напрям	
«Срібні проміні»	1,000
«Нова Богданівна»	650
Одеський напрям	
«Місто Сонця»	1,410
«Містечко с. Здорівка»	630
«Лазурний берег»	720

Вартість будинку в котеджному районі залежить від різних факторів, які можна розділити на дві основні групи: ті, що пов'язані з розташуванням об'єкту, і ті, що стосуються характеристик самого будинку. Розташування включає престижність району, географічний напрямок, природні умови, екологію, віддаленість від міста та транспортну доступність.

Щодо характеристик будинку, сюди входить ступінь готовності, технічні параметри, використані матеріали, розмір та облаштування земельної ділянки, наявність комунікацій і додаткової інфраструктури. В Україні наразі відсутня єдина класифікація котеджів, що ускладнює розподіл об'єктів за різними категоріями.

Зазначимо, що багато забудовників позиціонують свої проекти як житло елітного класу, хоча відсутні чіткі критерії для визначення таких класів. Щодо земельних ділянок, Обухівський напрямок, зокрема район Конча-Заспи, вважається найпрестижнішим і, відповідно, найдорожчим. Важливими факторами є не лише відстань від міста, але й доступність транспортних засобів та якість дорожнього покриття, ідеально - можливість доїзду до міста автомобілем за 40 хвилин.

Отже, в Київській області відзначається зростання вартості земельних ділянок і, відповідно, збільшення цін на замські будівлі. Найвищі ціни, згідно з інформацією від будівельно-інвестиційної компанії "Київ Житло-Інвест", зафіксовані на Обухівському напрямі, в районі Кончі-Заспи. Проте приріст цін не є значним, і можна вважати, що ціни тут практично досягли свого історичного піку. Загалом можна сказати, що ринок котеджів у Київській області знаходиться на етапі свого становлення.

Щодо цивілізованих котеджних містечок, тут спостерігається значна обмеженість пропозицій, що пояснюється нестачею земельних ділянок у престижних районах, відсутністю доступних та довгострокових фінансових ресурсів, а також великими обсягами необхідних капіталовкладень. Таким чином, майже монопольне становище забудовників в деяких випадках

призводить навіть до перевищення попиту над пропозицією, не зважаючи на утримання високих цін на замиську нерухомість.

Аналітики від Pro-Consulting провели дослідження ринку котеджного та модульного житла, охопивши всі області України. У роботі висвітлено тенденції на ринку за минулий рік, проаналізовано зміни в законодавстві будівельної галузі, враховано аспекти екології та порівняно з правовими нормами Європи, а також проведено аналіз трендів. Визначено фактори впливу на забудовників, виконано аналіз конкурентів за регіонами, видами забудови та ключовими параметрами. Проведено аналіз споживання на ринку через портрет споживача та статистику пошукових запитів з приводу приватної забудови, забудовників та котеджних містечок за їхнім розміром та оздобленням. Всі дані узагальнено в загальних висновках для кожної області.

Будівельна галузь прямо залежить від економіки та політичної ситуації в країні. Навіть при зростанні сектору приватної забудови під час коронавірусної кризи 2020-2021 років, у 2022 році спостерігалось різке зниження. Основним фактором цього спаду була війна, яка вплинула на всі галузі. Вплив на будівельну галузь включав:

1. Підвищення вартості енергії: Вартість палива зросла через війну, а запаси нафти в країні зазнали перебоїв через бойові дії.
2. Підвищення цін на будівельні матеріали: Багато підприємств обмежили виробництво чи були знищені війною, що призвело до дефіциту матеріалів.
3. Зменшення інвестиційної привабливості: Війна зменшила інтерес іноземних та внутрішніх інвесторів у будівельну галузь.

Ринок приватної забудови в Україні є різноманітним, і в ньому діє велика кількість різних забудовників, їхні проекти розповсюджені по всій країні. Однак є проблеми, такі як відсутність модульного виробництва в окремих областях та проблеми індивідуальної застройки. Загалом, ринок приватної забудови концентрується в околицях та передмістях, і робота на цьому ринку вимагає уважного врахування регіональних особливостей та факторів впливу.

3.2. Тенденції цін котеджної нерухомості за період 2018-2023

У 2018 році загальна тенденція цін на житлову нерухомість в Україні, включаючи котеджну нерухомість, показала поступове зростання. Загальний індекс цін на житло в 2018 році становив 105,1%, що вказує на невелике зростання порівняно з попередніми роками. Зокрема, в Київській області, яка часто служить орієнтиром для тенденцій на ринку нерухомості в Україні, спостерігалось помітне зростання вартості земельних ділянок для будівництва. Ціни на ці земельні ділянки значно варіювалися в залежності від місця розташування, причому ті, що знаходяться ближче до Києва, були дорожчими.

Наприклад, у Київській області мінімальний бюджет на покупку земельної ділянки починався приблизно з 10 000 доларів. Ці ділянки зазвичай мали площу близько 6 соток (місцева одиниця вимірювання площі, приблизно рівна 100 квадратним метрам) у віддалених районах, приблизно 40 км від Києва. Середній бюджет на покупку земельної ділянки в цьому регіоні становив близько 70 000 доларів. Ціни на земельні ділянки для приватного будівництва починалися від 400 доларів за сотку в сільських районах на відстані більше 50 км від Києва і досягали 5 000-6 000 доларів за сотку на відстані до 5 км від столиці. Найдорожчі земельні ділянки були в містах Київської області, з цінами в деяких районах, як-от Обухів, - 2 300 доларів за сотку, та в Ірпені та Білій Церкві - 3 000 доларів за сотку [2].

Ціни на котеджну нерухомість в Києві та області в 2018 році характеризувалися різними тенденціями. З одного боку, спостерігалось зниження цін на котеджі в Київській області. На початок жовтня 2018 року, середня вартість 1 кв.м у котеджних містечках становила 39,176 грн, що на 7% нижче, ніж на початку року. Найбільше зниження цін відбувалося в районах, що знаходяться близько до Києва.

З іншого боку, за останні п'ять років до 2018, ціни на нерухомість в передмісті Києва знижувалися щороку на 10% в середньому. Це пояснювалося

високими витратами на утримання будинку та складнощами добирання до столиці з передмістя. Через це багато хто продавав будинки та переїжджав до Києва. Однак, у 2020 році спостерігався значний зріст попиту на замське житло через карантин, хоча ціни в середньому не змінилися [47].

В цілому, ринок нерухомості, включаючи котеджні об'єкти, спостерігав зниження цін в середньому до 10% щорічно у роках, що передували 2018 року. Це зниження було пов'язане з високими витратами на утримання будинку та зростаючою складністю добирання до столиці з передмість. Однак попит на замське житло значно зріс у 2020 році, в основному через пандемію, хоча це не відразу призвело до зміни цін.

У 2019 році на ринку нерухомості України, зокрема у секторі котеджної нерухомості, спостерігалось значне зростання цін. Ця тенденція, ймовірно, була викликана різними факторами, включаючи економічні умови та зміни уподобань споживачів.

Загальний індекс цін на житло: загальний індекс цін на житло в Україні в 2019 році склав 107,9%, що свідчить про стабільне зростання протягом року. Ця цифра є продовженням поступового зростання цін на житло, спостереженого в попередні роки [15].

Після послаблення карантинних обмежень, пов'язаних з пандемією, попит на замське житло залишався вищим, ніж у 2019 році. Ціни на замське житло, включаючи котеджі, зросли приблизно на чверть в гривнях, а на деякі типи будинків - на 40%.

У Києві та навколишніх районах, одному з найважливіших ринків нерухомості в Україні, ціни на будинки та ексклюзивні клубні будинки, розташовані недалеко від столиці, різко зросли. Зокрема, середня вартість будинку становила близько 2 мільйонів гривень, а клубного будинку - близько 2,4 мільйонів гривень. Протягом 11 місяців середні ціни на будинки, котеджі та таунхауси зросли на 15% у Києві та на 35% у Київській області. Котеджі залишалися найдорожчим типом нерухомості, ціни на них зросли на 22% до 4 мільйонів гривень. Водночас ціни на таунхауси зросли на 12% до 1,5 мільйонів

гривень. Залежно від місця розташування, середня ціна на заміську нерухомість збільшилася на 12-15% [5].

У 2019 році на ринку котеджної нерухомості в Києві та області спостерігалися важливі зміни. На кінець травня 2019 року середні ціни на котеджі коливалися від 4,3 до 6,5 млн грн, що на 9,4% нижче порівняно з травнем 2018 року. Таке зниження цін відбулося незважаючи на зростання попиту. Варто зазначити, що основний пул пропозицій котеджів зосереджувався в ціновому діапазоні від 2,5 до 5 млн грн.

Станом на кінець травня 2019 року в Києві та Київській області було виставлено на продаж нерухомість у 200 котеджних містечках. Загальний обсяг котеджів і таунхаусів у цих містечках становив 11 825 юнітів, з яких у продажу знаходилося близько 3,5 тисячі котеджів і ділянок під котеджну забудову. Обсяг нової пропозиції за останній рік був незначним - всього 21 новий проект [43].

Ці тенденції свідчать про міцний попит на котеджну нерухомість в Україні в 2019 році, що частково було викликано початком пандемії та відповідною зміною уподобань в житлових перевагах на користь більш просторих та заміських умов проживання.

У 2020 році в Україні спостерігалось зростання цін на нерухомість, навіть попри кризу, пов'язану з коронавірусом. Ціни на житло в новобудовах виросли на 7,7% у період з липня по вересень 2020 року порівняно з аналогічним періодом минулого року. Найбільше зростання цін було зафіксоване на однокімнатні квартири (9,3% зростання) та трикімнатні квартири (8,1% зростання), тоді як двокімнатні квартири подорожчали менше — на 5,9% [64].

На вторинному ринку житло подорожчало ще більше — на 10,6%. Зокрема, однокімнатні квартири подорожчали на 11,9%, двокімнатні на 11,2%, а трикімнатні на 8,5%.

Також важливим прикладом є ринок нерухомості Києва. На початку червня 2020 року середня вартість одного квадратного метра в новобудовах

Києва становила 30 600 гривень, але до грудня вона піднялася до понад 34 200 гривень, і навіть досягла 35 000 гривень у листопаді.

У 2020 році ціни на будинки, котеджі та таунхауси у Києві та Київській області зросли значно. Згідно з даними ЛУН Місто, середні ціни на цей вид нерухомості з квітня 2020 року по лютий 2021 року зросли на 15% у Києві та на 35% у Київській області. Найдорожчими об'єктами залишилися котеджі, які подорожчали на 22% до 4 млн грн. За даними OLX Нерухомість, у 2020 році поруч з Києвом найбільше подорожчали будинки та клубні будинки – на 45% і 42% відповідно, з середньою вартістю 2 млн грн і 2,4 млн грн відповідно. Ціни на таунхауси зросли на 12% до 1,5 млн грн [58].

У 2021 році ринок нерухомості в Україні відзначився значним зростанням цін. Загалом, ціни на житлову нерухомість в Україні зросли на 10-20% в залежності від об'єктів. Таке зростання в першому кварталі 2021 року було пов'язане зі скороченням кількості нових об'єктів на ринку і високим попитом, який перевищував пропозицію.

Конкретно в Києві зростання цін на житлову нерухомість склало понад 13% та 8,8% відповідно. Це зростання було постійним протягом кількох останніх кварталів, демонструючи стабільний інтерес інвесторів до об'єктів на ринку первинної нерухомості. У Києві ціни на нерухомість зросли на 18%, а вартість квадратного метра в новобудовах збільшилася з 25,1 тис грн до 29,5 тис грн.

У 2021 році на ринку котеджної нерухомості в Києві та Київській області спостерігалися значні зміни, зумовлені зростанням попиту та збільшенням цін.

1. Зростання попиту та цін: Впродовж 2020 року, з квітня до лютого 2021 року, ціни на будинки, котеджі та таунхауси в Києві зросли на 15%, тоді як у Київській області - на 35%. Котеджі залишилися найбільш вартісними об'єктами, зростання цін на них склало 22%, досягнувши в середньому 4 млн грн. Ціни на таунхауси зросли на 12% до 1,5 млн грн. У загальному, залежно від місця розташування, середня ціна на заміську нерухомість збільшилася на 12-15%.

2. Повішення вартості земельних ділянок: Вартість земельних ділянок під забудову також зросла, особливо у районах, які знаходяться найближче до Києва. В Бородянському районі ціна у вересні 2021 на 13,8% вище, ніж в січні 2020 року, в Вишгородському - на 12%, а в Києво-Святошинському - на 15,8%. Ціни на земельні ділянки під приватне будівництво стартували від 400 доларів за сотку в сільській місцевості та досягали 5-6 тисяч доларів за сотку у ближніх до Києва районах.

3. Зміна сегменту покупців: Під час пандемії серед жителів столичного регіону з'явився новий сегмент покупців житла - ті, хто зважилися змінити проживання в місті на замське, і ті, хто вперше задумалися про замське житло як про друге. Це спричинило значне зростання попиту на будинки, котеджі і дачі під Києвом, яке пізніше стабілізувалося, але залишилося високим.

Таким чином, 2021 рік був визначений значним зростанням попиту та вартості на ринку котеджної нерухомості в Києві та Київській області, а також збільшенням цін на земельні ділянки для забудови [5].

Основними факторами, які вплинули на зростання цін, були збільшення собівартості будівництва та інфляція. Ціни на основні будівельні матеріали зросли на 7-12%, а кваліфікована робоча сила також стабільно дорожчала. Прогноз на 2021 рік передбачав подальше зростання цін на 15-20% [6].

За прогнозами експертів, середня ціна на квартири на первинному ринку Києва у 2021 році могла зрости на 15-20% до 1,3 тис дол за квадратний метр. До кінця 2023 року цей показник міг досягнути 2 тис дол.

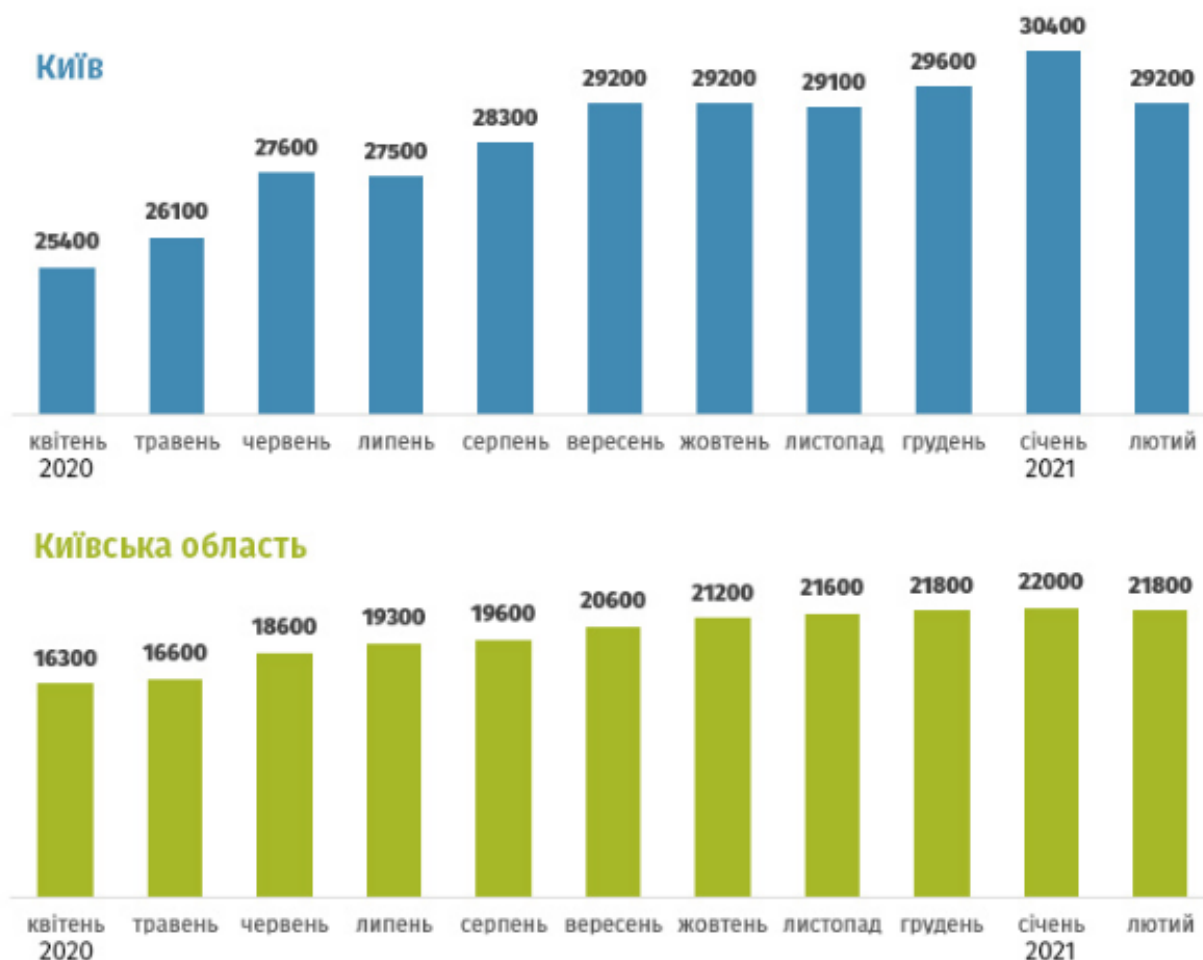


Рис.3.1. Ціни на котеджні будинки в 2020-2021 рр. [58]

У 2022 році ринок нерухомості в Україні відчув значні зміни через повномасштабне вторгнення Росії, що призвело до зупинки ринку на кілька місяців. З травня ринок почав поступово відновлюватися. Попри низький попит, ціни на нові квартири продовжували зростати через брак робочої сили, подорожчання логістичних витрат та вартості будматеріалів.

Щодо котеджної нерухомості, ринок котеджних містечок за час війни впав на 66%, але найбільший попит був спостережений на об'єкти під Києвом та на Івано-Франківщині поблизу гірськолижних курортів. Середня вартість одного квадратного метра в котеджних містечках в Україні у серпні становила 35 530 грн, що було на 42% дорожче за середню вартість у січні. Наприклад, ціни в Івано-Франківській області зросли майже удвічі (на 118%), в Києві - на 31%, а на Закарпатті - на 61% [33].

Ціни на котеджну нерухомість у Києві та Київській області у 2022 році продовжували зростати. Станом на серпень 2022 року, середня вартість одного квадратного метра в котеджних містечках по всій Україні становила 35 530 гривень, що на 42% дорожче за середню вартість "квадрату" в січні. Ціни зросли в залежності від розташування об'єкта, типу нерухомості та стану готовності об'єкта. У Києві ціни на квадратний метр зросли з 35 519 до 44 067 гривень за кв. м, а в Київській області — з 25 753 до 36 581 гривень за кв. м. В середньому, вартість котеджу в Україні становила 43 905 гривень за кв. м [33].

За даними OLX та ЛУН Місто, найдорожчими об'єктами залишалися котеджі, які подорожчали на 22% до 4 млн гривень. Ціни на таунхауси зросли на 12% до 1,5 млн гривень. Залежно від місця розташування, середня ціна на заміську нерухомість збільшилася на 12-15%. Середнє зростання вартості всіх типів будинків у передмісті Києва становило 26,6% в гривнях і 5% у доларовому еквіваленті [58].

Станом на серпень 2022 року середні ціни на різні типи нерухомості в Україні також відрізнялися: котеджі коштували 43 905 грн за кв. м, вілли - 39 626 грн за кв. м, квадрекси - 29 324 грн за кв. м, таунхауси - 27 080 грн за кв. м, а дуплекси - 26 821 грн за кв. м [33].

На стан ринку нерухомості в Україні у 2023 році значно вплинула війна, яка призвела до падіння ринку продажу нерухомості на 80%. За даними на початок 2023 року, ціни на квадратний метр залежать від перебігу війни, що безпосередньо впливає на кількість людей, готових і здатних придбати житло

Підвищення цін забудовниками частково компенсує збільшення собівартості будівництва. Втім, через відсутність попиту, забудовники готові йти на значні знижки для реальних покупців [54].

Ціни на котеджну нерухомість в Києві та Київській області в 2023 році варіюються залежно від локації та особливостей об'єкта. Ось деякі приклади цін, які можна знайти на ринку [34]:

- В Ходосівці ціни починаються від 11.91 млн грн або 318 тис. \$.
- В Лебедівці ціни стартують від 12.38 млн грн або 331 тис. \$.

- В Ірпені можна знайти котеджі за ціною від 3.33 млн грн або 89 тис. \$.
- В Осещині ціни починаються від 5.36 млн грн або 143 тис. \$.
- У Підгірцях є пропозиції від 674 тис. грн або 18 тис. \$.
- В Лісниках ціни на котеджі стартують від 15.52 млн грн або 414 тис. \$.
- В Ірпені також можна знайти пропозиції від 2.57 млн грн або 69 тис. \$.
- В Дмитрівці ціни починаються від 5.76 млн грн або 154 тис. \$.
- У Крюківщині ціни варіюються від 2.73 млн грн або 73 тис. \$ до 1.87 млн грн або 50 тис. \$.
- В Бобриці ціни стартують від 3.4 млн грн або 91 тис. \$.
- В Рославичах ціни починаються від 6.18 млн грн або 165 тис. \$.
- В Горі можна знайти котеджі за ціною від 5.14 млн грн або 137 тис. \$.
- У Вишгороді ціни стартують від 24.72 млн грн або 660 тис. \$.

Ціни залежать від багатьох факторів, таких як місцезнаходження, розмір, стан об'єкта, наявність інфраструктури тощо.

Експерти вказують на декілька факторів, які можуть позитивно вплинути на ситуацію у 2024 році, включаючи контрольований рівень інфляції, зниження собівартості будівництва та впровадження державних пільгових програм. Однак, загальне відновлення ринку може тривати від одного до двох років, а повернення до довоєнних показників — від двох до трьох років.

3.3. Прогнози розвитку ринку котеджної нерухомості на 2024 рік

Прогноз розвитку котеджної нерухомості в Києві та області на 2024 рік залежить від багатьох факторів, включаючи політичну і економічну ситуацію в Україні. На основі інформації станом на 2023 рік, вартість нерухомості в Києві продовжувала активно змінюватись в умовах війни, з коливаннями в ціні на квадратний метр на рівні 5-10%.

Весною традиційно спостерігається зростання попиту на заміську нерухомість, включаючи котеджі, що може призвести до зростання цін на цей

тип нерухомості. Також важливим чинником є підвищений попит на замські будинки через часті відключення електроенергії, що спонукає людей віддавати перевагу замським будинкам перед квартирами в місті.

Експерти відзначають, що ситуація на ринку нерухомості Києва тісно пов'язана з ситуацією на фронті, і успішні військові дії можуть надати більшої динаміки ринку. З огляду на ці фактори, можна передбачити, що ринок котеджної нерухомості в Києві та області в 2024 році буде продовжувати змінюватися, з можливими коливаннями в цінах і попиті, залежно від загальної ситуації в країні [47].

Прогноз розвитку котеджної нерухомості в Києві та області на 2024 рік включає наступні аспекти:

1. Зростання цін на нерухомість: Ціни на нерухомість в Україні у 2024 році падати не будуть, а навпаки, зростатимуть. Швидкість відновлення ринку буде залежати від ситуації на фронті.

2. Фактори, що впливають на ціноутворення: Важливими є настрої покупців, курс гривні до долара США, темпи відновлення будівництва, та віддаленість регіону від зони воєнних дій.

3. Зміна попиту на ринку: Є зміщення попиту на житло за межами міст-мільйонників, що може вплинути на ринок котеджної нерухомості у прилеглих до Києва районах.

4. Вплив іпотечного кредитування: Позитивний вплив може мати зниження облікової ставки НБУ, яка прогнозується на рівні 18% до кінця року. Суттєвіше зниження ставки може спричинити зростання обсягів іпотеки.

5. Збільшення вартості будматеріалів: Вартість будматеріалів зросла на 50-70% через зміну постачальників та припинення діяльності деяких українських виробників.

6. Впровадження проєктів та ініціатив: Наприклад, "єВідновлення" - проєкт, що об'єднує генпідрядників, виробників будматеріалів, архітекторів тощо, що може позитивно вплинути на розвиток котеджної нерухомості [55].

Ці інсайти надають комплексний погляд на поточні тенденції та прогнози на майбутнє для ринку котеджної нерухомості в Київському регіоні та навколишніх територіях, коли ми переходимо в 2024 рік.

Висновки до розділу 3

За період 2018-2023 років попит та пропозиція на ринку котеджної нерухомості в Києві та області демонстрували значні коливання, але загалом зберегли стабільний ріст. Важливу роль у розвитку ринку відігравали ключові гравці, серед яких великі забудовники та інвестиційні компанії, що вплинули на динаміку цін та якість пропонованих об'єктів.

Ціни на котеджну нерухомість з 2018 по 2023 рік зазнали зростання, зумовленого збільшенням вартості будівельних матеріалів, підвищенням затрат на будівництво та зміною споживчих уподобань. Значне вплив на ціноутворення мали також макроекономічні фактори, включно з коливаннями курсу національної валюти та загальною економічною ситуацією в країні.

Прогнози на 2024 рік вказують на продовження тенденції зростання попиту на котеджну нерухомість, зокрема завдяки впровадженню державних програм підтримки ринку нерухомості. Очікується, що ринок буде адаптуватися до змінених умов, пропонуючи більше варіантів житла з меншою площею, які будуть більш доступні для широкого кола покупців. Однак, з урахуванням передбачуваного зростання цін на нерухомість, доступність житла може стати серйозним викликом.

Цей аналіз дає зрозуміти, що ринок котеджної нерухомості в Києві та області продовжуватиме свій розвиток, пристосовуючись до змінюваних умов і потреб покупців, але залишається чутливим до зовнішніх економічних та політичних факторів.

РОЗДІЛ 4. ОЦІНКА ВАРТОСТІ КОТЕДЖНОЇ НЕРУХОМОСТІ

4.1. Основи оцінки вартості котеджів

Оцінювання має важливе значення для планування економіки на всіх рівнях та аналізу результатів управління об'єктами власності. Різні якості та параметри можуть бути предметом оцінки, але грошова оцінка вартості майна є особливо практично важливою.

Учасникам угод з майном, таким як потенційним покупцям, продавцям, кредиторам, орендодавцям, інвесторам та іншим, важливо мати чітку грошову оцінку для прийняття обґрунтованих рішень. Конфлікт інтересів між сторонами, які хочуть максимізувати свій прибуток чи зменшити витрати, може вирішити незалежний оцінювач. Він має здатність компетентно оцінити об'єкт, аргументувати свої висновки та переконати сторони у тому, що запропонована сума відображає об'єктивну вартість на ринку.

Світовий досвід підтверджує, що угоди з майном без участі незалежного професійного оцінювача можуть призвести до враження однієї із сторін, що вона ошукана. Оцінка вартості майна передбачає визначення його грошової вартості на певну дату з урахуванням мети та процедури, встановленої нормативно-правовими актами.

Отже, оцінка вартості об'єкта власності є упорядкованим процесом, що враховує потенційний та реальний дохід, який об'єкт може приносити на ринку в конкретний момент часу.

Оцінка майна представляє собою результат практичної діяльності суб'єкта оціночної роботи і відображає обґрунтовану думку незалежної сторони щодо ринкової вартості цього майна.

У кожній країні з розвинутими ринковими відносинами існує об'єктивна потреба у професійних та незалежних оцінювачах, і це не виключення і для України. Після отримання незалежності та постійної трансформації економіки до ринкових умов, в країні виникла, розвивалася та отримала законодавчу та

нормативну базу оціночна діяльність (в розвинених країнах професійна оцінка виникла ще в 30-х роках ХХ століття, а в Україні - на початку 90-х років).

З часів отримання Україною незалежності професійна оцінка вітчизняного бізнесу була пов'язана з проведенням приватизації. Основними об'єктами оцінки зазвичай були відкриті акціонерні товариства, що створювалися у процесі приватизації державних та комунальних підприємств. Зараз ситуація кардинально змінюється: відзначається постійне зростання потреби в професійному оцінюванні майна, і разом з цим впроваджуються норми, які регулюють правові аспекти оцінки різних об'єктів власності та професійної оціночної діяльності.

Основним законодавчим актом, який регулює процес оцінки майна та майнових прав в Україні на сьогоднішній день, є Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні," що був прийнятий у 2001 році. Важливо відзначити, що перед прийняттям цього Закону в країні вже існували певні законодавчі підстави для проведення оцінки. Зокрема, питання оцінки майна, що підлягало приватизації, були враховані в таких законах, як "Про приватизацію майна державних підприємств" (ст.20), "Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)" (ст.9) та "Про особливості приватизації об'єктів незавершеного будівництва" (ст.9).

Ці законодавчі акти в свій час сприяли розвитку професійної оціночної діяльності в Україні, а їх вплив знайшов відображення у "Методиці оцінки вартості майна при приватизації" (від 22.06.1998 року № 1114). Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" (далі - Закон про оцінку) регламентує основні аспекти оціночної діяльності в Україні, визначаючи професійну оціночну діяльність, форми її здійснення, випадки, коли обов'язково потрібно залучати експертів-оцінювачів, об'єкти оцінки, суб'єкти оціночної діяльності, їх права та обов'язки, а також вимоги до цих суб'єктів і багато іншого.

Згідно із цим законом, оцінка майна є обов'язковою у різних ситуаціях, таких як створення підприємств на базі державного чи комунального майна, реорганізація, банкрутство, ліквідація державних та комунальних підприємств, приватизація, оренда, обмін, страхування, оподаткування та інші випадки, визначені законом.

Щодо методик та інших нормативно-правових актів: нова "Методика оцінки майна" № 1891 була затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 10 грудня 2003 року. Цей документ призначений як нова редакція "Методики оцінки вартості майна під час приватизації," яка втратила чинність. Нова назва методики була обрана через те, що вона застосовується не лише для проведення оцінки майна під час його приватизації, а й в інших випадках, передбачених Законом про оцінку, які вимагають обов'язкової оцінки.

Окрім цього, нормативною базою оціночної діяльності є:

- Закон України "Про оцінку земель" (від 11 грудня 2003 року), який визначає правові засади професійної оціночної діяльності у сфері оцінки земель в Україні та регулює відносини, пов'язані з процесом оцінки (визначення вартості) земель.
- "Методика оцінки об'єктів оренди" (від 10 серпня 1995 року), яка визначає особливості оцінки майна, переданого в оренду, з метою визначення його вартості та використання результатів для розрахунку орендної плати.
- "Методика товарознавчої експертизи та оцінки дорожніх транспортних засобів," яка встановлює порядок визначення вартості дорожніх транспортних засобів, регламентує принципи, методи оцінки та вимоги до документування результатів оцінки та оціночних процедур.
- Інші відповідні нормативно-правові акти.

Причини необхідності оцінки котеджної нерухомості:

1. Купівля або продаж нерухомості: Оцінка необхідна для визначення реальної вартості нерухомості перед її купівлею чи продажем.

2. Отримання кредиту під заставу нерухомості: Банки та фінансові установи вимагають оцінки нерухомості, щоб визначити її вартість як застави.

3. Страхування нерухомості: Для визначення суми страхового покриття потрібно знати точну ринкову вартість нерухомості.

4. Податкове планування та облік: Оцінка важлива для правильного визначення податкових зобов'язань, пов'язаних з володінням і експлуатацією нерухомості.

5. Юридичні справи (наприклад, розлучення, спадщина): В ситуаціях, коли нерухомість стає предметом юридичних спорів, оцінка допомагає встановити її справедливую ринкову вартість.

6. Інвестиційний аналіз: Для інвесторів, які розглядають нерухомість як інвестицію, оцінка важлива для аналізу потенційної дохідності та ризиків

Особливістю оцінки котеджу є той факт, що, як правило, при проведенні оцінки необхідно також здійснити експертну грошову оцінку земельної ділянки, на якій розташований цей котедж. Документи, необхідні для оцінки котеджу, включають:

— Копія правовстановлюючого документа на будинок (договір купівлі-продажу, свідоцтво на право власності, договір дарування тощо).

— Технічний паспорт будинку від БТІ.

— Державний акт на земельну ділянку (за наявності).

— Договір оренди землі (якщо земельна ділянка перебуває в оренді).

— Копія паспорта і коду Замовника для укладення договору.

— При вступі у спадок (свідоцтво про смерть та запит від нотаріуса).

При використанні терміну "вартість" під час проведення оціночної діяльності вказується конкретний вид вартості, який визначається ймовірним використанням результатів оцінки.

4.2. Порівняльний аналіз вартості котеджної нерухомості в Україні

Аналіз ринку котеджних містечок в Україні в 2022 році виявив наступні тенденції [61]:

1. Збільшення кількості проєктів: Станом на вересень 2022 року в Україні було 1877 котеджних містечок, що на 6% більше, ніж у січні того ж року. За цей період на ринок вийшло 107 нових проєктів.

2. Географічне розміщення: Найбільша кількість котеджних містечок знаходиться у Київській області (1061 містечко), за нею слідує Львівська (164 містечка) та Одеська області (124 селища).

3. Типи нерухомості: Основні типи нерухомості у котеджних містечках – це таунхауси (42%), котеджі (39%), дуплекси (13%), вілли та квадrekси (по 1%). Таунхауси випереджають котеджі за кількістю нових проєктів на 3%, оскільки вони дешевші та менші за обсягом будівництва.

4. Стан проєктів: 46% містечок в Україні побудовано та введено в експлуатацію, 31% селищ будується, а 11% містечок перебувають у стадії проєкту.

5. Попит на ринку: Попит на котеджні містечка знижується через війну, особливо у східних та південних регіонах України, де спостерігається падіння на 20-70%. Однак у деяких областях, таких як Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, попит поновився. Найбільшим попитом користуються недорогі таунхауси з ремонтом, які вибирають переселенці.

6. Інвестиційні тенденції: Клієнти прагнуть інвестувати в відомі містечка з розвиненою інфраструктурою і комунікаціями. Передбачається, що попит зросте у березні-квітні 2024 року.

Таблиця 4.1

Порівняльний аналіз вартості котеджів в Україні (за регіонами)

Регіон	Середня ціна (за котедж (150-200 м²) (USD)	Діапазон цін (USD)	Популярні особливості
Київ	250,000	200,000 - 300,000	Близькість до центру міста, Сучасний дизайн
Львів	150,000	120,000 - 180,000	Історичні райони, Живописні краєвиди
Одеса	200,000	160,000 - 240,000	Близькість до моря, Розкішні зручності
Харків	120,000	100,000 - 140,000	Промислові райони, Просторі ділянки
Дніпро	110,000	90,000 - 130,000	Набережна, Тихі райони
Закарпаття	130,000	100,000 - 160,000	Гірські краєвиди, Екологічно чистий дизайн
Чернігів	90,000	70,000 - 110,000	Історичні місця, Доступні варіанти
Івано-Франківськ	100,000	80,000 - 120,000	Культурні пам'ятки, Тихі райони
Полтава	80,000	60,000 - 100,000	Сільськогосподарські райони, Великі простори
Херсон	85,000	65,000 - 105,000	Близькість до річки, Спокійне оточення

Найвищі середні ціни на котеджі спостерігаються в Києві (250,000 USD), що може бути пов'язано з його статусом столиці та великого економічного центру. На протилежному полюсі знаходиться Полтава з найнижчою

середньою ціною в 80,000 USD. Діапазон цін показує різноманітність ринку нерухомості в кожному регіоні. Наприклад, у Києві діапазон цін є дуже широким (200,000 - 300,000 USD), що вказує на великий вибір відносно дорогих котеджів. Водночас, у містах із нижчою середньою ціною, таких як Чернігів та Полтава, діапазони цін є вузькими, що може свідчити про меншу різноманітність у вищому ціновому сегменті. Кожен регіон має свої унікальні особливості, які можуть впливати на вартість нерухомості. Наприклад, котеджі в Одесі мають високу ціну, що може бути пов'язано з близькістю до моря та розкішними зручностями. В той час як у Закарпатті популярні екологічно чисті дизайни та гірські краєвиди, що також може збільшувати вартість. Ціни на котеджі варіюються залежно від місцевих особливостей та попиту. Великі міста і туристичні регіони, як правило, мають вищі ціни через вищий попит та кращі зручності.

Ці дані відображають динаміку ринку котеджних містечок в Україні в умовах війни, з акцентом на зміни в попиті та типах нерухомості.

4.3. Методика визначення ринкової вартості котеджу

Для визначення вартості нерухомості можна використовувати різні методи та методологічні підходи, які базуються на різних економічних принципах і використовують різноманітні моделі розрахунків вартості. Ми розглянемо порівняльний підхід до оцінки вартості котеджу та земельної ділянки, на якій розташований цей об'єкт.

Найбільш універсальним методологічним підходом до визначення вартості нерухомості є порівняльний (ринковий) підхід. Цей метод ґрунтується на порівнянні оцінюваного об'єкта з іншими, схожими об'єктами, які продаються на відкритому ринку, і їхні ціни відомі. У цьому випадку сам ринок визначає вартість об'єкта або умовну одиницю, в якій вимірюється об'єкт, наприклад, за 1 квадратний метр.

Давайте розглянемо конкретний приклад застосування цього підходу при оцінці котеджу (заміського будинку).



Рис.4.1. Зовнішній вигляд досліджуваного котеджу

Щоб оцінити ринкову вартість котеджу з землею за допомогою порівняльного підходу в оцінці нерухомості, нам потрібно врахувати ціну за кожен квадратний метр та площу власності.

Середня ціна за квадратний метр:

Діапазон цін за квадратний метр був вказаний у розмірах від 850 до 950 доларів. Отже, середня ціна за квадратний метр складає $(850+950) / 2 = 900$ (850+950)/2=900 доларів.

Середня площа котеджів:

Діапазон площі був вказаний у межах від 63 до 80 квадратних метрів. Середня площа складає $(63+80) / 2 = 71.5$ (63+80)/2=71.5 квадратних метрів.

Обчислення ринкової вартості:

Ринкова вартість розраховується шляхом множення середньої ціни за квадратний метр на середню площу. Отже, ринкова вартість складає 900×71.5

$64350 \times 900 \times 71.5 = 64350$ доларів. Отже, приблизна ринкова вартість котеджу становить приблизно 64,350 доларів.

Згідно з веб-сайтом Little Italy, площа котеджів коливається від 63 до 80 квадратних метрів, а ціна знаходиться в діапазоні від \$850 до \$950 за квадратний метр.

Для розрахунку ринкової вартості ми можемо використовувати середню ціну за квадратний метр та середню площу. Давайте розрахуємо це зараз.

Приблизна ринкова вартість котеджу в комплексі Little Italy, розрахована за середньою площею та середньою ціною за квадратний метр, становить приблизно \$64,350. Ця оцінка базується на середній площі котеджів (від 63 до 80 квадратних метрів) та ціновому діапазоні від \$850 до \$950 за квадратний метр. Пам'ятайте, що це загальна оцінка, і реальні ціни можуть варіюватися в залежності від конкретних характеристик та місця розташування кожної окремої власності.

Аналіз найбільш ефективного використання нерухомості допомагає визначити оптимальне за прогнозами використання, яке призведе до найвищого загального доходу від інвестованого капіталу. Потенційні варіанти використання включають:

1. Будівництво нового об'єкту.
2. Проведення ремонту або реконструкції.
3. Продовження поточного використання без змін.

Припускаючи, що всі три варіанти юридично та фізично можливі, фінансова доцільність визначається тим, що обране використання повинно приносити прибуток, рівний або вищий за суму, необхідну для покриття операційних, фінансових та капітальних витрат.

Знесення поліпшень: Оцінка показує, що знесення недавно побудованого житлового будинку неекономічне.

Реконструкція та капітальний ремонт: Оцінка вказує на те, що будинок вже придатний для використання, і реконструкція не є необхідною.

Продовження поточного використання: Збереження житлового призначення об'єкта є оптимальним, оскільки попит на житло високий, і використання в даному стані є юридично можливим та ефективним.

Вибір методів оцінки вартості котеджу:

Для оцінки використовується порівняльний підхід (метод порівняльного аналізу продажів і метод порівняльної одиниці), оскільки ринок житлових будинків в Київській області розвинений.

Прибутковий підхід не є оптимальним, оскільки об'єкт не призначений для прибуткового використання, і застосування його може призвести до неправильної оцінки вартості. Врахування порівняльних методів є більш обґрунтованим, оскільки вони відображають реальні угоди на ринку.

Для здійснення оцінки за порівняльним підходом ми вибираємо метод порівняльного аналізу продажів з таких причин:

- Оцінка базується на прямій ринковій інформації, яка публікується у відкритих джерелах.
- На ринку існує значна кількість пропозицій щодо продажу, що дозволяє вибрати аналогії з достатньою точністю та у великій кількості.
- Структура інформації дозволяє здійснювати параметричне порівняння об'єктів за основними ціноутворюючими параметрами.
- Представлена інформація може бути перевірена через інтерв'ю з представниками ріелторських компаній та аналіз доступних фотоматеріалів.

При визначенні ринкової вартості оцінюваного будинку з прилеглою земельною ділянкою ми користуємося цінами пропозицій щодо продажу схожих будинків з ділянками, які на момент оцінки наведені в агентствах нерухомості в Києві.

Висновки до розділу 4

В ході вивчення основ оцінки вартості котеджів, було виявлено ключові аспекти, що впливають на формування цін на дану категорію нерухомості. Важливим етапом в оцінці вартості виявився порівняльний аналіз, який дозволив визначити відмінності в ціновій динаміці на різних ринках.

Порівняльний аналіз вартості котеджів на місцевому ринку розкрив важливі фактори, такі як географічне розташування, інфраструктура, та інші аспекти, які можуть впливати на визначення ціни на нерухомість. Це дозволяє отримати більш об'єктивне уявлення про ринкову вартість котеджів в різних контекстах.

Методика визначення ринкової вартості котеджу виявилася ключовою для точності оцінки. Врахування різних факторів, таких як площа, матеріали будівництва, інженерна інфраструктура, та інші аспекти, встановлює фундаментальні основи для обґрунтованої оцінки вартості котеджної нерухомості.

РОЗДІЛ 5. МАРКЕТИНГ ТА ЗБУТ КОТЕДЖНОЇ НЕРУХОМОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПЛЮС»

5.1. Огляд маркетингових і збутових стратегій компанії

Товариство з обмеженою відповідальністю «Управління проектами плюс» - це компанія, що займається будівництвом житлових і нежитлових будівель, а також іншими видами діяльності.

ТОВ «Управління проектами плюс» знаходиться за адресою: 04116, місто Київ, ВУЛИЦЯ БОГДАНА ГАВРИЛИШИНА, будинок 13, корпус 1, ЛІТЕРА А [13].

Організаційно-правова форма – товариство з обмеженою відповідальністю. Код ЄДРПОУ 40929283.

Компанія є юридичною особою зі своїм власним балансом, рахунком в банку, печаткою та фірмовим знаком. Товариство вправі володіти, використовувати та розпоряджатися майном, яке знаходиться в його власності, відповідно до цілей, визначених у статуті, та призначення цього майна відповідно до законодавства.

ТОВ «Управління проектами плюс» зареєстрована 01.11.2016.

Основною метою діяльності товариства є задоволення потреб населення та юридичних осіб у послугах, а також реалізація соціальних та економічних інтересів учасників на основі отриманого прибутку. Компанія забезпечує повну інформаційну підтримку клієнтам, допомагає у виборі об'єктів нерухомості у передмісті м. Києва.

Товариство здійснює різні види діяльності, такі як будівництво житлових та нежитлових будівель, надання інформаційних послуг, юридичний супровід операцій з нерухомістю, консультування з питань комерційної діяльності та управління, комплексне обслуговування об'єктів нерухомості, грошове посередництво та інші види професійної, наукової та технічної діяльності.

Основний вид діяльності - 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель.

Інші види діяльності:

- 42.99 Будівництво інших споруд, н.в.і.у.
- 43.12 Підготовчі роботи на будівельному майданчику
- 43.21 Електромонтажні роботи
- 43.22 Монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування
- 43.29 Інші будівельно-монтажні роботи
- 43.31 Штукатурні роботи
- 43.33 Покриття підлоги й облицювання стін
- 43.34 Малярні роботи та скління
- 43.39 Інші роботи із завершення будівництва
- 43.91 Покрівельні роботи
- 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у.
- 71.11 Діяльність у сфері архітектури
- 71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах
- 71.20 Технічні випробування та дослідження

Крім послуг із вибору нерухомості, компанія надає повний супровід клієнтам, включаючи розробку дизайну інтер'єру та ремонт "під ключ", що відрізняє її від конкурентів.

Товариство з обмеженою відповідальністю " Управління проектами плюс " самостійно планує свою економічну діяльність та розвиває соціальні аспекти колективу через укладення договорів на надання та оплату відповідних послуг. Місією ТОВ " Управління проектами плюс " є сприяння розвитку національного будівництва та забезпечення населення якісним та доступним житлом для житлових та комерційних потреб.

Унікальний досвід, набутий протягом багатьох років практики, дозволяє ефективно вирішувати різноманітні житлові питання, мінімізуючи всі можливі ризики.

Основною метою створення Товариства є отримання прибутку через участь у формуванні товарного ринку та ринкової інфраструктури. Цілі досліджуваної компанії та шляхи їх досягнення представлені в табл. 5.1.

Таблиця 5.1

Цілі ТОВ «Управління проектами плюс» та шляхи їх досягнення

№	Цілі	Заходи досягнення цілей
1	Задоволення потреб споживачів.	1. Стимулювання попиту споживачів. 2. Вивчення мотивації покупок та закономірностей поведінки споживачів. 3. Досягнення запланованих обсягів продажу.
2	Формування асортименту та якості.	1. Вивчення та прогнозування ринкової кон'юнктури; 2. Удосконалення товарної пропозиції; 3. Вивчення потреб споживача відносно асортименту та якості; 4. Виявлення поточних та перспективних потреб населення; 5. Сегментація ринку; 6. Типологія потреб.
3	Досягнення запланованих обсягів продажу.	1. Ефективність управління персоналом. 2. Ефективність стимулювання попиту, реклами, обґрунтування замовлень.
4	Ефективність каналів реалізації.	1. Встановлення оптимальних господарчих зв'язків; 2. Комплексне застосування інструментів діджитал – маркетингу для просування послуг компанії.

Для досягнення своїх цілей компанія реалізує стратегічні та тактичні завдання, включаючи:

1. Вивчення ринку, пошук потенційних партнерів для укладання довгострокових угод співпраці та забезпечення постачання високоякісних об'єктів нерухомості.

2. Надання якісних інформаційних та посередницьких послуг, розробка дизайну, проведення ремонтних робіт у приміщеннях та забезпечення супровідних послуг.

3. Підвищення рівня та якості обслуговування клієнтів.

Відбір об'єктів нерухомості відіграє ключову роль у формуванні асортименту послуг компанії, тому керівники систематично здійснюють пошук нових, більш надійних та вигідних партнерських відносин. Ринок нерухомості має свою особливу специфіку у формуванні попиту, і в цьому контексті цінові фактори не є вирішальними при прийнятті остаточного рішення споживачем. Для підвищення ефективності підприємства важливо більш ретельно відбирати партнерів, звертаючи увагу на такі аспекти, як вартість та умови передачі об'єктів в експлуатацію, репутація і імідж будівельної компанії, територіальна привабливість об'єкту нерухомості, рівень спеціалізації, досвід роботи в даній галузі, дотримання укладених контрактів з клієнтом та інші важливі аспекти.

Сучасні компанії в галузі нерухомості повинні активно позиціонувати себе в онлайн просторі, Проведений аналіз діяльності компанії в цифровому маркетингу показує значні можливості для привертання нових клієнтів. Навіть при наявності веб-сайту та сторінок у соціальних мережах, є резерви для подальшого розвитку, особливо в сфері соціальних медіа та месенджерів, які наразі майже не використовуються для просування послуг компанії.

Для досягнення поставлених цілей компанії слід впроваджувати комплексну стратегію SMM-просування, враховуючи специфіку ринку нерухомості. Ефективне позиціонування компанії в Інтернеті повинно бути узгодженим з існуючими offline стратегіями бізнесу, щоб зміцнити сприйняття агенції серед користувачів Інтернету. Однак, враховуючи особливості Інтернет-каналу, слід узгоджувати позиціонування, зокрема фокусуючись на емоційній складовій сприйняття.

Інформаційний обмін в Інтернеті обмежується лише даними про конкретний об'єкт нерухомості, без можливості повноцінного візуального та

тактильного сприйняття. Такі аспекти можна отримати тільки офлайн, відвідавши місце розташування нерухомості. Позиціонування компанії в Інтернеті повинно враховувати ці обмеження та надавати ефективну інформацію, яка викличе емоційну реакцію та позитивне сприйняття у цільової аудиторії.

Для досягнення успіху, компанія повинна розробити комплексну стратегію просування на ринку нерухомості, визначити ключові метрики ефективності та робити акцент на побудові довіри та позитивного іміджу.

Однак відсутність чіткого фокусу на певних напрямках роботи (огляд новобудов, демонстрація дизайн-проектів компанії, готові котеджі і т.д.) призводить до певної "розгубленості" серед аудиторії та викликає емоційне відторгнення від ресурсу.

Для ефективного уміщення компанії в соціальних мережах слід розробити комплексну стратегію просування, виконуючи кілька етапів:

1. Визначення фокусу на кількох стратегічних галузях господарювання та розробка відповідних стратегій просування для кожного сегменту, оскільки ринок і цільова аудиторія значно відрізняються.

2. Сформування спільного тону спілкування (TOV - tone of voice) - основного стилю спілкування з аудиторією, який буде впізнаваний на всіх платформах і слугуватиме своєрідною "візитівкою" компанії. Контент повинен бути високої якості, щоб проявляти повагу до споживача.

3. Визначення ключових характеристик типових представників цільової аудиторії, на яких буде зосереджено основний цифровий контент. Стратегія просування в соцмережах буде залежати від особливостей і характеристик цих типажів.

4. Систематичний моніторинг ставлення аудиторії до компанії, вимірювання лояльності до бренду та використання різних інструментів маркетингу для створення позитивного іміджу серед споживачів.

5. Розробка послідовного медіа-плану для системної взаємодії з діджитал-споживачем та формування довіри до компанії.

6. Створення механізмів протидії негативним відгукам у соцмережах та постійний моніторинг думок на різних платформах, де є інформація про компанію, з метою системного управління дискусією для підсилення репутації компанії.

Впровадження запропонованої стратегії дозволить досягти зростання показників продажу послуг компанії " Управління проектами плюс " на ринку нерухомості Київської області.

5.2. Конкуреноспроможність компанії на ринку котеджної нерухомості

Нерухомість належить до галузей, які тісно взаємодіють із змінами вимог зовнішнього середовища, тому аналіз підприємницького середовища стає особливо важливим. Діяльність будь-якого підприємства підпорядкована сукупності зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на цей процес і вимагають прийняття рішень для усунення їх негативного впливу або адаптації до них.

Ринкову кон'юнктуру зазвичай аналізують шляхом сегментації та визначення ключових факторів успіху. Метод сегментації ринку дозволяє уникнути надмірних витрат на рекламу, оскільки компанія вже на етапі планування орієнтується на свою цільову аудиторію. Цей метод широко використовується серед малих та середніх підприємств, які постійно стикаються з обмеженими обіговими коштами.

При сегментації ринку нерухомості слід враховувати такі фактори, як:

- розповсюдженість посередництва, іноді маскування його характеру для збільшення прибутків;
- відмінність між споживачем послуг та фактичним покупцем;

- вирішення про придбання послуги, що залежить від об'єктивних та суб'єктивних факторів, які часто формуються під впливом емоційно-психологічної складової;
- значущий вплив правового регулювання галузі на формування попиту на ринку.

Операторів послуг на ринку нерухомості можна сегментувати за такими ознаками:

- географічні (область, місто, район);
- цільові (оренда, купівля, обмін);
- стадії будівництва (первинний, вторинний ринок).

Аналіз свідчить, що попит на київську нерухомість активно росте і не залежить від політичної та економічної ситуації в країні. За даними Google Trends, інтерес до цього напрямку практично не зазнав значних коливань протягом 2010-2020 років, за винятком піку у червні 2010 року. Після впровадження системи обов'язкової реєстрації всіх операцій з нерухомістю інтерес до цієї теми різко знизився, зберігаючи стабільність до грудня 2020 року.

В результаті проведеного семантичного аналізу за допомогою платформи <https://serpstat.com/uk/signup/> було визначено, що в середньому щомісячно пошукова система Google обробляє понад 720 тис. запитів з нерухомості тільки в Києві, що становить близько 24 тис. запитів на день. Слід зазначити, що Google є найпопулярнішим майданчиком для користувачів. Крім того, запити також можуть надходити з інших тематичних майданчиків, таких як Facebook, Instagram, LUN, DOM.RIA та інші. Загалом, структура попиту в 80% випадків включає операції з нерухомістю, такі як оренда, купівля-продаж, обмін, і лише 20% становить попит на інші тематичні майданчики.

Крім прямих пошукових запитів у Google, користувачі також використовують сторонні тематичні сайти, такі як LUN, DOM, RIA, OLX і інші. Після аналізу семантики в цьому сегменті можна висновити, що

користувачі формулюють запити за назвою відповідних сайтів або за видами операцій з нерухомістю. Серед популярних сайтів абсолютним лідером є LUN.ua - платформа з продажу та оренди нерухомості.

Висновки, отримані в результаті аналізу семантики на ринку житлової нерухомості в Києві та Київській області, вказують на наступні тенденції:

- Основний попит у сфері нерухомості формується переважно трудовими мігрантами, які активізують переважно сегмент оренди житла.
- Щомісячно до Google надходить понад 750 000 запитів по нерухомості, свідчачи про жвавий розвиток ринку.

Прогнозуючи перспективи розвитку ринку, можна припустити стабільне зростання. Це підтверджує аналіз динаміки популярності теми "Нерухомість" в Google Trends за останні 5 років, де спостерігаються невеликі позитивні зміни без різких коливань. Не зважаючи на це, можливі соціально-політичні та економічні турбуленції не впливають серйозно на ринок, завдяки традиційно високій ліквідності столичної нерухомості. Проте, правовий аспект може суттєво змінити розклад сил на конкурентній мапі галузі, як показав ретроспективний аналіз.

Оцінка конкурентного середовища включає в себе позиціонування компанії на ринковому сегменті та визначення загроз та можливостей від конкурентів. Конкурентний профіль формується на основі інформації з відкритих джерел та внутрішньої аналітики. Використовуючи метод SWOT-аналізу, визначаються сильні та слабкі сторони компанії, які визначають її конкурентні переваги та вразливість.

Сильні сторони включають в себе унікальні особливості, які надають конкурентні переваги, а слабкі сторони вказують на вразливість компанії. Застосування матриці "сильні і слабкі сторони" дозволяє визначити концентрацію зусиль у розвитку та покращенні просування послуг у цифровому просторі.

Щодо рекомендацій, компанії доцільно виявити основні джерела інформації для клієнтів та оцінити їх важливість для ухвалення рішень. Також

важливо зробити інформацію про компанію та її послуги максимально доступною для потенційних клієнтів.

Вивчення споживачів, виявлення основних мотивів придбання послуг і аналіз їх споживчої поведінки є ключовими для успішної діяльності на сучасному ринку. Правильне розуміння споживачів відкриває компанії можливості:

- прогнозувати їхні потреби;
- визначати послуги, які користуються найбільшим попитом;
- покращувати взаємини з потенційними споживачами;
- здобувати довіру споживачів, розуміючи їхні запити;
- розуміти фактори, якими керується споживач при прийнятті рішення про придбання послуг;
- визначати джерела інформації, які найчастіше використовуються при ухваленні рішення про покупку;
- встановлювати, хто і яким чином впливає на ухвалення рішення про покупку;
- розробляти відповідну стратегію маркетингу і конкретні елементи найбільш ефективного комплексу діджитал-маркетингу;
- створювати систему зворотного зв'язку зі споживачами та налагоджувати ефективну роботу з клієнтами.

SWOT-аналіз визначає конкурентну стратегію фірми за допомогою матриці сильних та слабких сторін, можливостей та загроз. Це включає висновки щодо здатності підприємства покращувати свою позицію враховуючи конкурентний тиск та дії суперників. Результати SWOT-аналізу можуть бути представлені у вигляді таблиці 5.2.

Таблиця 5.2

SWOT - аналіз ТОВ «Управління проектами плюс»

Можливості	Загрози
1. Розширення товарного портфелю шляхом укладання договорів з відомими забудовниками;	1. Попит на послуги компанії носить нестабільний характер
2. Залучення інвестицій у будівництво та формування довгострокових активів;	2. На ринку присутні гравці, які «грають поза правилами», що створює негативний вплив на імідж всіх компаній-конкурентів;
3. Розробка та впровадження репутаційної стратегії для підвищення іміджу компанії;	3. Кон'юнктура ринку суттєво залежить від законодавства, яке має характер нестабільності та непередбачуваності;
4. Активізація використання каналів діджитал-маркетингу та реалізація комплексної SMM-стратегії;	4. Високий рівень юридичних та фінансових ризиків, шахрайства в галузі.
Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Резерви каналів діджитал-маркетингу підприємства використовуються не в повному обсязі;	1. Резерви каналів діджитал – маркетингу підприємства використовуються не в повному обсязі;
2. Відсутня комплексна стратегія просування послуг у Інтернет-середовищі;	2. Відсутня комплексна стратегія просування послуг у Інтернет-середовищі;
3. Позиціонування компанії відрізняється розмитістю та широким охоптом, що унеможливорює фокусування на потребах споживачів.	3. Позиціонування компанії відрізняється розмитістю та широким охоптом, що унеможливорює фокусування на потребах споживачів.

Аналізуючи фактори зовнішнього та внутрішнього впливу, можна виявити переваги та недоліки зовнішнього середовища в сфері нерухомості. В

умовах висококонкурентного ринку основною задачею є використання наявних можливостей для досягнення стійких конкурентних переваг і пошук нових напрямків діяльності.

5.3. Рекомендації для ТОВ «Управління проектами плюс»

Інвестиційна привабливість проектів котеджів і котеджних містечок залежить від багатьох факторів, таких як економічна ситуація, інфраструктура, доступність ресурсів, політична стабільність, та потенційні ринкові можливості.

Наявність попиту на житло, особливо серед молодих сімей та професіоналів, є важливим фактором. Зростаючий інтерес до проживання у передмісті може збільшити попит на котеджі. Загальна економічна ситуація в Україні, інфляція, кредитні ставки, та інвестиційний клімат значно впливають на інвестиційну привабливість будь-якого проекту, включаючи будівництво котеджного містечка. Заміські котеджі відомі своїми зеленими зонами та парками, що може привернути бажаючих жити в екологічно чистому та спокійному районі. Наявність розвиненої інфраструктури, такої як школи, дитячі садочки, магазини, та медичні установи, підвищує привабливість котеджного містечка. Умови отримання дозволів на будівництво, земельні питання, та місцеве законодавство також відіграють важливу роль у визначенні інвестиційної привабливості проекту. Потрібно також враховувати потенційні ризики, такі як політична нестабільність, економічні коливання, та можливі зміни в законодавстві, які можуть вплинути на проєкт.

Перед повномасштабним вторгненням РФ передмісто Київ славилось швидким розвитком та високим рівнем життя. Його також високо оцінювали за показниками безпеки, транспортної доступності, екологічної ситуації, бізнес-активності та регіональних критеріїв ведення бізнесу.

Війна в Україні значно позначилася на передмісті Києва, призводячи до знищення частини інфраструктури. Незважаючи на це, спостерігається

значний прогрес у реконструкції, включаючи відновлення соціальної інфраструктури, такої як лікарні, школи та дитячі садки.

Висновки до розділу 5

У даному розділі було ретельно розглянуто маркетингові та збутові стратегії ТОВ «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПЛЮС». Зокрема, було визначено, що компанія планує активно використовувати інтернет-платформи та соціальні мережі для просування своєї котеджної нерухомості. Здійснено акцент на створенні унікального бренду та привабливому веб-сайті. Важливою частиною стратегії є прямий зв'язок із покупцями через організацію заходів та презентацій.

Аналіз конкурентоспроможності показав, що продукція ТОВ «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПЛЮС» має свої унікальні особливості та переваги, які визначають її привабливість для цільової аудиторії. Враховуючи попит на ринку котеджної нерухомості, компанія займає сильну конкурентну позицію завдяки якісному плануванню та інфраструктурі.

Ретельний аналіз інвестиційної привабливості проектів у передмісті Києва вказує на перспективність та стабільність інвестицій у котеджну нерухомість в даному регіоні. Застосування ефективних маркетингових та збутових стратегій сприяє залученню інвесторів, що підтверджує високий рівень інвестиційної привабливості проекту.

Узагальнюючи, розділ 5 глибоко проаналізував маркетингові аспекти та конкурентоспроможність продукції компанії, а також підтвердив інвестиційну привабливість проекту в обраному регіоні. Ці висновки визначають основні стратегічні напрямки для успішного впровадження та розвитку бізнесу в сфері котеджної нерухомості.

РОЗДІЛ 6. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА ТЕХНІКА БЕЗПЕКИ ПРИ БУДІВНИЦТВІ КОТЕДЖІВ

Основний документ, що регулює безпеку праці в Україні, включає закони, які встановлюють права та обов'язки працівників і роботодавців, а також норми і процедури, спрямовані на забезпечення безпеки робочого місця.

Закон України "Про охорону праці" є основним законодавчим актом, який регулює питання безпеки та охорони праці в Україні. Цей закон визначає основні положення щодо реалізації конституційного права громадян на охорону їх життя і здоров'я у процесі трудової діяльності. Він регулює відносини між власником підприємства, установи або організації та працівником з питань безпеки, гігієни праці та виробничого середовища, встановлюючи єдиний порядок організації охорони праці в Україні [13].

"Державні будівельні норми України" і відноситься до системи стандартів безпеки праці, зокрема до охорони праці та промислової безпеки у будівництві.

Документ містить різні розділи, які охоплюють такі теми:

1. Сфера застосування.
2. Нормативні посилання.
3. Терміни та визначення понять.
4. Загальні положення.
5. Організація управління охороною праці.
6. Організація будівельних майданчиків робочих ділянок і робочих місць.
7. Експлуатація засобів виконання будівельно-монтажних робіт.
8. Транспортні вантажно-розвантажувальні роботи на будівельному майданчику.
9. Електрозварювальні та газополуменеві роботи.
10. Земляні роботи.

Ось деякі ключові аспекти:

- Норми поширюються на загальнобудівельні і спеціальні будівельні роботи під час нового будівництва, розширення, реконструкції, технічного переоснащення, капітального ремонту та реставрації будівель та споруд.
- Включають вимоги щодо безпеки праці та виробничого середовища в сфері будівництва, охорони довкілля під час виконання будівельно-монтажних робіт.
- Організація та виконання будівельно-монтажних робіт повинні відповідати законодавству України про охорону праці, природоохоронному законодавству, нормативно-правовим актам, що містять вимоги з охорони праці, державним стандартам системи стандартів безпеки праці, державним будівельним нормам, правилам безпечного ведення та безпечної експлуатації будинків і споруд, галузевим правилам і типовим інструкціям з охорони праці, гігієнічним нормативам, санітарним правилам і нормам, затвердженим Міністерством охорони здоров'я України.

Державні будівельні норми (ДБН) України є нормативно-правовими актами, затвердженими центральним органом виконавчої влади з питань будівництва та архітектури. Вони охоплюють всі галузі народного господарства держави та регламентують діяльність різноманітних сфер життєдіяльності людини. Офіційний видавець більшості будівельних нормативів України — Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України (Мінрегіонбуд). Наразі в Україні діє 190 державних будівельних норм [9].

Одним із ключових документів у цій сфері є ДБН А.3.2-2-2009 "Охорона праці і промислова безпека в будівництві". Ці норми набули чинності з 1 квітня 2012 року і вводяться вперше. Вони є частиною системи стандартів безпеки праці та встановлюють основні положення щодо охорони праці та промислової безпеки в будівництві [8].

Ці норми включають детальні вимоги до проектування, будівництва, реконструкції та експлуатації будівель і споруд, з акцентом на необхідні заходи безпеки. Вони охоплюють широкий спектр аспектів, від загальних принципів безпеки та гігієни праці до конкретних вимог до будівельних матеріалів, обладнання, технік безпеки при роботі на висоті, електробезпеки, а також вимог до робочого середовища та умов праці.

Безпека праці в Україні регулюється нормативними документами, об'єднаними в Систему Стандартів Безпеки Праці (ССБП), яка охоплює всі основні види праці. ССБП включає ряд стандартів, які охоплюють різноманітні аспекти безпеки праці, від загальних вимог безпеки до конкретних вимог для певних типів обладнання, процесів та робіт.

Наприклад:

- ДСТУ 2189-93 стосується загальних вимог безпеки до сільськогосподарських машин.
- ДСТУ 2256-93 регулює виробництво меблів, зокрема облицювання та склеювання деревини.
- ДСТУ 7237:2011 встановлює загальні вимоги та номенклатуру видів захисту в електробезпеці.
- ДСТУ 7238:2011 та ДСТУ 7239:2011 визначають вимоги до засобів колективного та індивідуального захисту працюючих.

Ці та інші стандарти в ССБП охоплюють широкий спектр вимог, включаючи засоби індивідуального захисту, управління охороною праці, безпеку у різних галузях промисловості, а також конкретні технічні вимоги для різного обладнання та процесів [3].

Інструкції з охорони праці в Україні — це специфічні документи, розроблені для різних видів робіт, які визначають правила поведінки на робочому місці, використання засобів захисту та дії у випадку надзвичайних ситуацій. Ці інструкції містять обов'язкові для дотримання працівниками вимоги з охорони праці при виконанні ними робіт певного виду або за певною професією. Інструкції розробляються на основі нормативно-правових актів з

охорони праці, технологічної документації підприємства, з урахуванням конкретних умов виробництва та вимог безпеки, що містяться в експлуатаційній та ремонтній документації устаткування, яке використовується на підприємстві.

Затвердження інструкцій здійснюється роботодавцем і вони є обов'язковими для дотримання працівниками. Інструкції розробляються відповідно до переліку, складеного службою охорони праці підприємства, з участю керівників підрозділів, головних спеціалістів. Загальне керівництво розробленням інструкцій покладається на роботодавця [10].

Правила безпечного ведення будівельних робіт в Україні охоплюють конкретні правила і заходи безпеки, призначені для різних етапів будівельного процесу. Ці правила включають:

- Навчання працівників у формі інструктажів з питань охорони праці, першої допомоги та дій у аварійних ситуаціях.
- Забезпечення високої трудової дисципліни і вимог до дотримання правил безпеки праці.
- Усунення умов, що сприяють виникненню нещасних випадків, через ретельне планування та технічну підготовку.
- Розроблення детальних питань безпеки праці в технологічних картах на всі будівельно-монтажні роботи, які включають земляні, цегляні, залізобетонні, монтажні та інші види робіт.
- Правильна організація будівельного майданчика і створення безпечних умов роботи для зниження виробничого травматизму і професійних захворювань.
- Забезпечення безпеки вантажно-розвантажувальних робіт шляхом правильної розстановки робітників, інструктажу, вибору вантажопідіймальних механізмів та такелажних пристроїв [7].

Висновки до розділу 6

На основі представленої інформації можна зробити наступні висновки:

1. Ідентифікація потенційних ризиків: Важливо систематично визначати можливі ризики та небезпеки, які можуть виникнути під час будівельних процесів. Це дозволяє забезпечити адекватні заходи безпеки для зменшення ймовірності нещасних випадків.

2. Організація робочого місця: Ефективна організація робочого місця грає ключову роль у запобіганні травм та нещасних випадків. Це включає в себе правильне розміщення матеріалів, безпечне зберігання інструментів та устаткування, а також забезпечення доступу до необхідних засобів захисту.

3. Використання засобів індивідуального захисту (ЗІЗ): Ретельне використання засобів індивідуального захисту є обов'язковим для всіх працівників на будівельному майданчику. Це включає в себе захист від пилу, шуму, високих температур та інших можливих небезпек.

4. Проведення навчань та інструктажів: Регулярні тренінги та інструктажі з питань безпеки дозволяють підтримувати високий рівень усвідомленості серед працівників щодо правил та процедур безпеки праці.

5. Контроль за виконанням правил: Забезпечення постійного контролю за виконанням правил та норм безпеки гарантує, що всі члени бригади дотримуються стандартів, що зменшує ризик виникнення нещасних випадків.

6. Співпраця з органами безпеки: Важливо співпрацювати з відповідними органами безпеки та дотримуватися всіх нормативних вимог, щоб забезпечити високий стандарт безпеки праці.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

В роботі було надано чітке визначення житлової нерухомості та розглянуто різновиди, зосереджуючись на особливостях котеджної нерухомості.

Аналізуючи характеристики котеджної нерухомості, були визначені та проаналізовані споживні якості, які визначають привабливість такого типу житла для покупців. Особлива увага приділена процесу формування цих якостей.

В ході дослідження було проведено об'єктивну та комплексну оцінку техніко-економічних характеристик котеджів, побудованих з різних будівельних матеріалів, з метою визначення їхньої конкурентоспроможності та привабливості для клієнта. Відображена в таблицях інформація вказує на сильні та слабкі сторони кожного матеріалу. Порівняльна оцінка котеджів з різних будівельних матеріалів є важливим кроком у напрямку розвитку сталого будівництва. Враховуючи технічні, економічні та екологічні характеристики, можна зробити обґрунтований вибір матеріалу для конкретного будівельного проєкту.

У першому розділі було вивчено та представлено огляд характеристик земельних ділянок, які призначені для будівництва котеджів. Це включає в себе різноманітні аспекти, такі як цільове призначення, розташування та інші параметри.

Загальний висновок з розділу полягає в тому, що ретельний аналіз котеджної нерухомості включає в себе не лише опис різновидів та характеристик, але й вивчення впливу земельних ділянок на загальну вартість та привабливість об'єктів. Ці дані є важливими для розуміння динаміки ринку та визначення оптимальних стратегій у сфері котеджної нерухомості.

В ході вивчення основ оцінки вартості котеджів, було виявлено ключові аспекти, що впливають на формування цін на дану категорію нерухомості.

Важливим етапом в оцінці вартості виявився порівняльний аналіз, який дозволив визначити відмінності в ціновій динаміці на різних ринках.

Порівняльний аналіз вартості котеджів на місцевому ринку розкрив важливі фактори, такі як географічне розташування, інфраструктура, та інші аспекти, які можуть впливати на визначення ціни на нерухомість. Це дозволяє отримати більш об'єктивне уявлення про ринкову вартість котеджів в різних контекстах.

Методика визначення ринкової вартості котеджу виявилася ключовою для точності оцінки. Врахування різних факторів, таких як площа, матеріали будівництва, інженерна інфраструктура, та інші аспекти, встановлює фундаментальні основи для обґрунтованої оцінки вартості котеджної нерухомості.

За період 2018-2023 років попит та пропозиція на ринку котеджної нерухомості в Києві та області демонстрували значні коливання, але загалом зберегли стабільний ріст. Важливу роль у розвитку ринку відігравали ключові гравці, серед яких великі забудовники та інвестиційні компанії, що вплинули на динаміку цін та якість пропонованих об'єктів.

Ціни на котеджну нерухомість з 2018 по 2023 рік зазнали зростання, зумовленого збільшенням вартості будівельних матеріалів, підвищенням затрат на будівництво та зміною споживчих уподобань. Значне вплив на ціноутворення мали також макроекономічні фактори, включно з коливаннями курсу національної валюти та загальною економічною ситуацією в країні.

Прогнози на 2024 рік вказують на продовження тенденції зростання попиту на котеджну нерухомість, зокрема завдяки впровадженню державних програм підтримки ринку нерухомості. Очікується, що ринок буде адаптуватися до змінених умов, пропонуючи більше варіантів житла з меншою площею, які будуть більш доступні для широкого кола покупців. Однак, з урахуванням передбачуваного зростання цін на нерухомість, доступність житла може стати серйозним викликом.

Цей аналіз дає зрозуміти, що ринок котеджної нерухомості в Києві та області продовжуватиме свій розвиток, пристосовуючись до змінюваних умов і потреб покупців, але залишається чутливим до зовнішніх економічних та політичних факторів.

Можна визначити такі об'єкти та методи дослідження:

Об'єкти дослідження:

1. Котеджна нерухомість: Дослідження фокусуватиметься на різних типах котеджів, їх характеристиках, особливостях, інфраструктурі, розташуванні, цінових категоріях тощо.
2. Ринок нерухомості: Аналіз поточного стану ринку котеджної нерухомості, виявлення тенденцій, попиту та пропозиції.

Методи дослідження:

1. Ринковий аналіз: Вивчення та аналіз даних про ринок котеджної нерухомості, включаючи ціни, попит, пропозицію та конкурентне середовище.
2. SWOT-аналіз: Оцінка сильних та слабких сторін, можливостей та загроз для котеджної нерухомості на ринку.
3. Аналіз споживачів: Вивчення потреб та переваг потенційних покупців або орендарів котеджної нерухомості.
4. Стратегії маркетингу: Розробка та аналіз ефективних стратегій просування котеджної нерухомості.
5. Кейс-стаді: Дослідження конкретних прикладів успішного просування котеджної нерухомості.
6. Експертні інтерв'ю: Проведення інтерв'ю з професіоналами у галузі нерухомості для отримання глибинних знань.

Ваша робота може включати як кількісні, так і якісні методи дослідження для всебічного аналізу теми.

Було ретельно розглянуто маркетингові та збутові стратегії ТОВ «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПЛЮС». Зокрема, було визначено, що компанія активно використовує інтернет-платформи та соціальні мережі для

просування своєї котеджної нерухомості. Здійснено акцент на створенні унікального бренду та привабливому веб-сайті. Важливою частиною стратегії є прямий зв'язок із покупцями через організацію заходів та презентацій.

Аналіз конкурентоспроможності показав, що продукція ТОВ «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПЛЮС» має свої унікальні особливості та переваги, які визначають її привабливість для цільової аудиторії. Враховуючи попит на ринку котеджної нерухомості, компанія займає сильну конкурентну позицію завдяки якісному плануванню та інфраструктурі.

Ретельний аналіз інвестиційної привабливості проектів у передмісті Києва вказує на перспективність та стабільність інвестицій у котеджну нерухомість в даному регіоні. Застосування ефективних маркетингових та збутових стратегій сприяє залученню інвесторів, що підтверджує високий рівень інвестиційної привабливості проекту.

Узагальнюючи, розділ 5 глибоко проаналізував маркетингові аспекти та конкурентоспроможність продукції компанії, а також підтвердив інвестиційну привабливість проекту в обраному регіоні. Ці висновки визначають основні стратегічні напрямки для успішного впровадження та розвитку бізнесу в сфері котеджної нерухомості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аврамова О.Є. Поняття та класифікація житлової нерухомості. Форум права. [Електронний ресурс] URL: <https://dspace.univd.edu.ua/server/api/core/bitstreams/ecd18154-2db0-4f52-afdc-fc090e65ec9d/content>
2. Аналіз ринку котеджних містечок Київської області в 2020 році. [Електронний ресурс] URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-kottedzhnyh-gorodkov-v-kievskoj-obl-v-2020-1-pol-2021-gg>
3. Безпека праці. [Електронний ресурс] URL: <https://uk.wikipedia.org>
4. Білих П.П. Формування портфеля нерухомості / Фінансова акад. При уряді РФ. Інститут професійної оцінки. / Білих П.П. - М.: Фінанси і статистик Кобиляцький Л. С. Управління конкурентоспроможністю : навч. посіб. / Л. С. Кобиляцький. – Київ : Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.
5. Будинки, котеджі, таунхауси: чому попит на замиську нерухомість не падає і ціни зростають. [Електронний ресурс] URL: [Купити будинок, котедж чи таунхаус: як змінився ринок замиської нерухомості | Економічна правда \(epravda.com.ua\)](http://epravda.com.ua)
6. Будувати під обстрілами: як змінювався ринок первинної нерухомості під час війни в Україні. [Електронний ресурс] URL: <https://thepage.ua/ua/real-estate/rinok-neruhomosti-ukrayini-2022-ta-cini-na-novobudovi-u-kinci-2022>
7. Вимоги безпеки під час виконання будівельних робіт. [Електронний ресурс] URL: <https://oppb.com.ua/news/vymogy-bezpeky-pid-chas-vykonannya-budivelnyh-robot>
8. ДБН А.3.2-2-2009. [Електронний ресурс] URL: https://dbn.co.ua/load/normativy/dbn/dbn_a322_2009/1-1-0-945
9. Державні будівельні норми України. [Електронний ресурс] URL: <https://uk.wikipedia.org>

10. Держпраці пояснює, що повинна містити інструкція з охорони праці. [Електронний ресурс] URL: <https://sud.ua/uk/news/ukraine/286245-gostruda-obyasnyaet-hto-dolzhna-soderzhat-instruktsiya-po-okhrane-truda>
11. За 9 місяців під Києвом з'явилося 46 котеджних містечок: огляд ринку. [Електронний ресурс] URL: <https://www.zagorodna.com/uk/analitika/za-9-misyaciv-pid-kiyevom-z-yavilosya-46-kotedzhnih-mistechok-oglyad-rinku.html>
12. Заіченко В. І. Конспект лекцій з курсу «Безпека праці в будівництві» (для студентів 4 курсу денної і 5 курсу заочної форм навчання за напрямом підготовки 6.060101 – «Будівництво», спеціалізація «Охорона праці в будівництві») / В. І. Заіченко; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х.: ХНУМГ, 2014. – 98 с
13. Закон України «Про охорону праці»
14. Закону України. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень ВВР України
15. Індекс цін на житло. [Електронний ресурс] URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index>
16. Кобзан С.М. Практичні питання оцінки об'єктів нерухомості: конспект лекцій (для студентів 5 курсу денної форми навчання спеціальності 193 – Геодезія та землеустрій) / С. М. Кобзан ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 85 с.
17. Коваленко М. А. Ринок нерухомості: фінансові аспекти : навч. посіб. / М. А. Коваленко, Л. М. Радванська. – Херсон : ОЛДПлюс, 2002. – 160 с.
18. Коваль Я. В. Регіональна економіка: Навчальний посібник / Коваль Я.В., Антоненко І.Я. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 272 с.
19. Ковальська Л. Л. Значення конкурентних переваг регіону у формуванні стратегії його розвитку та забезпеченні конкурентоспроможності / Л. Л. Ковальська // Регіон. бізнесекономіка та упр. – 2006. - № 10. – С. 13-21.

20. Ковальська Л. Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення : монографія / Л. Л. Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 419 с.
21. Ковальська Л.Л. Сутність поняття конкурентоспроможності в трансформаційний період // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Луцький державний національний університет. Випуск 2(5). Редкол.: відп. ред. д.е.н. професор Герасимчук З.В. – Луцьк, 2005. – С. 158-163.
22. Ковтун М. В. Становлення та розвиток ринку житла України в умовах ринкових перетворень / М. В. Ковтун // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – Ужгород, 2014. - Вип. 1. - С. 282-286.а, 2016. - 263 с.
23. Козак С. В. Проблеми ціни та доступності ринку нерухомості / С. В. Козак // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. / редкол.: О. Г. Осауленко [та ін.] ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – Київ, 2007. – Вип. 1. – С. 312 – 318.
24. Козак С. В. Ринок житла в Україні: аналіз, характеристика, проблеми та перспективи / С. В. Козак // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. / редкол.: О. Г. Осауленко [та ін.] ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – Київ, 2010. – Вип. 6. – С. 238–243.
25. Козак С. В. Статистичне оцінювання ринку житлової нерухомості України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.10 / Козак Світлана Володимирівна – Київ, 2014. – 20 с.
26. Козак С. В. Статистичне спостереження за зміною цін на ринку житла / С. В. Козак // Наук. вісн. Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – 2011. – № 2. – С. 19–24.
27. Козик В. В. Соціальне та доступне житло: проблеми формування та фінансування / В. В. Козик, Л. І. Дончак // Регіон. економіка. – 2009. – № 3. – С. 169–174.

28. Колодій Ю. С. Основні напрям сприяння розвитку житлового будівництва у моделі індикативного управління будівельною галуззю // Наук. вісн. НЛТУ України. – Львів, 2010. – № 20. – С. 300–304.
29. Конкуренстоспроможність економіки України в умовах глобалізації / за ред. Я. А. Жаліла. – Київ : НІСД, 2005. – 388 с.
30. Конкуренстоспроможність національної економіки / за ред. д-ра екон. наук Б. Є. Квасюка. – Київ : Фенікс, 2005. – 582 с.
31. Конкуренційне законодавство України : юрид. зб. / Антимонопольний комітет України ; [голова редкол. О. О. Костусєв]. – Київ : Антимонопольний комітет України, 2002. – 296 с.
32. Котеджі Ірпеня. [Електронний ресурс] URL: <https://nerukhomi.ua/ukr/novostrojki-m-irpin/kottedzhi/>
33. Котеджні містечка в січні — серпні 2022 року: попит і пропозиція. [Електронний ресурс] URL: <https://thepage.ua/ua/real-estate/cini-na-kottedzhni-mistechka-v-ukrayini-na-serpen-veresen-2022>
34. Котеджні містечка Києва. [Електронний ресурс] URL: [ЛУН — Котеджні містечка та селища Києва \(lun.ua\)](http://lun.ua)
35. Котеджні містечка Київської області. [Електронний ресурс] URL: <https://vsekottedzhi.com.ua/ua/catalog/kievskaja-oblast>
36. Котляр, М. І. Конспект лекцій з курсу «Технологія зведення будівель та споруд і технологія реконструкції» (для студентів 5 курсу денної і заочної форм навчання спеціальності 7.06010101, 8.06010101 «Промислове та цивільне будівництво» та слухачів другої вищої освіти спеціальності 7.06010101 «Промислове та цивільне будівництво») / М. І. Котляр, Т.В. Рапіна; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х.: ХНУМГ, 2015. – 109 с
37. Крекотень І. М. Методика оцінки інвестиційної привабливості регіональних ринків нерухомості / І. М. Крекотень // Науковий вісник / Одес. держ. екон. ун-т, Всеукр. асоц. молодих науковців. – Одеса, 2009. – № 12. – С. 53–64.

38. Кречотень І. М. Розвиток нерухомості: світовий досвід та українська практика (регіональний вимір) / І. М. Кречотень // Прометей : регіон. зб. наук. пр. з економіки / Донец. економікогуманітар. ін.-т МОН України, Ін-т економіко-прав. дослідж. НАН України. – Донецьк, 2007. – Вип. 1. – С. 62–66.

39. Кречотень І. М. Термінологічне визначення категорії «нерухомість» у регіональному вимірі світової практики господарювання / І. М. Кречотень // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ, 2007. – Вип. 223, т. 2. – С. 568–574.

40. Кречотень І. М. Формування ринку нерухомості на регіональному рівні в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / Кречотень Ірина Михайлівна ; Полтав. нац. техн. ун-т ім. Ю. Кондратюка. – Полтава, 2009. – 19 с.

41. Кривов'язюк І. В. Механізм регулювання конкурентних відносин на регіональних сировинних ринках : монографія / І. В. Кривов'язюк, І. О. Цимбалюк. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2009. – 2015 с.

42. Кривов'язюк І. В. Трансформація сутності та суб'єктна структура регіональних ринків нерухомості на сучасному етапі / І. В. Кривов'язюк, Н. Ю. Смолярчук // Регіон. економіка. – 2009. - № 1. – С. 233-241.

43. Купівля котеджу під Києвом: ціни приємні, а пропозиція зростає. [Електронний ресурс] URL: <https://100realty.ua/uk/articles/kupivla-kotedzu-pid-kievom-cini-priemni-propozicia-zrostaе>

44. Кучеренко В.Р., Квач Я.П., Сментина Н.В., Улибіна В.О. Оцінка бізнесу та нерухомості. Навч. пос. / Кучеренко В.Р., Квач Я.П., Сментина Н.В. та ін.. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 200 с.

45. На Київщині кардинально подешевшало житло: скільки доведеться платити. [Електронний ресурс] URL: <https://kyiv.comments.ua/ua/news/society/developments/20831-na-kiivschini-kardinalno-podeshevshalo-zhitlo-skilki-dovedetsya-platiti.html>

46. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10 вересня 2003 року № 1440.

47. Обухівський район - один з найбільш популярних для котеджної нерухомості в Київській області. [Електронний ресурс] URL: [Обухівський район - один з найбільш популярних для котеджної нерухомості в Київській області \(obukhiv.info\)](http://obukhiv.info)

48. Огляд нерухомості у Києві 2023: як змінилися ціни у різних районах, основні тенденції. [Електронний ресурс] URL: [Огляд нерухомості у Києві 2023 – як змінилися ціни у різних районах, основні тенденції — Ексклюзив ТСН \(tsn.ua\)](http://tsn.ua)

49. Окрепкий Р. Б. Методичні аспекти використання кількісних індикаторів концентрації товарного ринку та ступеня його монополізації / Р. Б. Окрепкий, О. Ф. Мигаль // Укр. журн. приклад. економіки. – 2016. – Т. 1, № 4. – С. 81-88.

50. Оцінка та управління нерухомістю: навчальний посібник / [В. Р. Кучеренко, М. А. Заєць, О. В. Захарченко, Н. В. Сментина, В. О. Улибіна]. – Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013. – 272 с.

51. Павлов К. В. Оцінка конкурентоспроможності регіональних ринків житлової нерухомості України : монографія / К. В. Павлов. – Луцьк : ПрАТ «Волинська обласна друкарня», 2018. – 482 с

52. Податковий кодекс України

53. Правила вигідного продажу котеджу. [Електронний ресурс] URL: <https://remontbp.com.ua/pravila-vigidnogo-prodazhu-kotedzhu/>

54. Ринок нерухомості України-2023: ціни, угоди, покупки. [Електронний ресурс] URL: [Ринок нерухомості України-2023: ціни, угоди, покупки \(minfin.com.ua\)](http://minfin.com.ua)

55. Стало відомо, чи зменшаться ціни на квартири в Україні і де буде найбільший попит. [Електронний ресурс] URL: [Ринок нерухомості в Україні 2024 - що буде з цінами на квартири | Стайлер \(rbc.ua\)](http://rbc.ua)

56. Стрішенець О. М. Чинники впливу на попит і пропозицію на ринку нерухомості / О. М. Стрішенець, С. О. Мельничук, О. В. Панівська // Молода наука Волині: пріоритети та перспективи досліджень : матеріали XI Міжнар. наук.-практ. конф. студ. і асп. (16–17 травня 2017 року) / М-во освіти і науки України, Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, Наук. т-во студ. і асп. ; [оргком. конф.: І. Я. Коцан та ін.]. - Луцьк, 2017. - С. 741-744.

57. Фонд відновлення м.Ірпінь. [Електронний ресурс] URL: <https://irpinhelp.com/en/irpin-reconstruction-summit/>

58. Ціни на будинки під Києвом суттєво зросли. [Електронний ресурс] URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/03/3/671600/>

59. Ціни на житло стрімко летять вгору: що відбувається на ринку нерухомості. [Електронний ресурс] URL: [Ціни на житло стрімко летять вгору: що відбувається на ринку нерухомості | Економічна правда \(epravda.com.ua\)](https://www.epravda.com.ua/news/2021/03/3/671600/)

60. Ціни на житлову нерухомість у 2021 році. Ринки зростають. [Електронний ресурс] URL: <https://incohome.ua/mediacenter/tsini-na-zhitlovu-neruhomist-u-2021-rotsi-rinki-zrostayut/>

61. Чи виживуть котеджні містечка України в умовах війни? [Електронний ресурс] URL: <https://www.zagorodna.com/uk/analitika/chivizhivut-kotedzhni-mistechka-ukrajini-v-umovah-viyni.html>

62. Чи можна продати недобудований котедж? [Електронний ресурс] URL: <https://vsekottedzhi.com.ua/ua/news/mozhno-li-prodat-nedostroennij-kottedzh>

63. Як живе ринок нерухомості сьогодні: прогноз на 2024-ий [Електронний ресурс] URL: <https://remont.kr.ua/build/iak-jive-rinok-neruhomosti-sogodni-prognoz-na-2024-ii>

64. Як змінилися ціни на нерухомість та оренду житла у 2020: інфографіка https://24tv.ua/economy/tsini-na-neruhomist-orendu-zhitla-2020-infografika-zmin_n1481582