

СР

COMMERCIAL
PROPERTY

4

травень 2020

ВСЕ ПРО РИНОК КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ

ПІСЛЯ COVID

ЩО ЗМІНИТЬСЯ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

КУРС С. 2-3
«ДЕВЕЛОПМЕНТ
НЕРУХОМОСТІ»
РЕЄСТРУЙТЕСЬ!



КУПУЙ ТА УПРАВЛЯЙ.
ДМИТРО СЕННИЧЕНКО
ПРО СТРАТЕГІЮ ФОНДУ
ДЕРЖМАЙНА УКРАЇНИ

ЦІНИ НЕ СКЛАДЕШ:
ЩО БУДЕ З ВАРТІСТЮ
КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ

ДОГОВІР ОРЕНДИ:
ЧИ МОЖЛИВО ЙОГО
РОЗІРВАТИ

ДЕВЕЛОПМЕНТ НЕРУХОМОСТІ СЕРТИФІКАЦІЙНИЙ КУРС

ТРЕТІЙ НАБІР:
ЛЮТИЙ - ЧЕРВЕНЬ 2020

ЧЕТВЕРТИЙ НАБІР:
ЖОВТЕНЬ 2020 - СІЧЕНЬ 2021



school@c-p.com.ua
+38 (044) 592 12 29
ocenka@iib.com.ua
+38 (044) 585 00 40

ОРГАНІЗАТОРИ

SCHOOL CP


INTERNATIONAL
INSTITUTE OF BUSINESS
BUSINESS SCHOOL SINCE 1993

ПРОГРАМА

**МОДУЛЬ 1
СУТНІСТЬ
І НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ
ОСНОВИ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

**МОДУЛЬ 2
УПРАВЛІННЯ
ДЕВЕЛОПЕРСЬКИМ
ПРОЕКТОМ**

**МОДУЛЬ 3
ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ
ТА ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
В ДЕВЕЛОПЕРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

**МОДУЛЬ 4
ОСОБЛИВОСТІ ДЕВЕЛОПМЕНТУ
РІЗНИХ ТИПІВ НЕРУХОМОСТІ**

**МОДУЛЬ 5
УПРАВЛІННЯ ТА ЕКСПЛУАТАЦІЯ
ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ**



ЗМІСТ

- 6 **СЛОВО РЕДАКТОРА**
- 7 **ІНДЕКС**
- 8 **НОВИНИ**
- 8-11 **Новини компаній**
- 11 **Вихід з карантину – додаткове навантаження для ТРЦ**
Авторська колонка Сергія Козолупа, генерального директора групи компаній «Клінінг Про-CPG»
- 12 **Міжнародні новини**
- 13 **Комерційна нерухомість у період пандемії: як зміниться ринок і формати управління** ©
Авторська колонка Алени Галюти, генерального директора Activitis
- 14-21 **ТОП-ТЕМА**
Після COVID. Що зміниться на ринку нерухомості України
- 22-23 **ОРЕНДА/ПРОДАЖ**



Після COVID. Що зміниться на ринку нерухомості України
14



Дмитро Сенніченко:
«Купуй та управляй»
24

- 24-29 **ДЕРЖОРГАНИ**
Купуй та управляй. Дмитро Сенніченко про стратегію Фонду державного майна України
Інтерв'ю Голови Фонду державного майна України
- 30 **ІНВЕСТИЦІЇ**
- 30-33 **Ціни не складеш**
- 32 **Антикризовий план девелопера: три кроки від виживання до розвитку**
Авторська колонка Єгора Масленнікова, засновника компанії «Строй Сіті Development»
- 33 **Ключові підходи до реалізації інвестиційно-будівельних проєктів у нових умовах** ©
Авторська колонка Ольги Гавури, керуючого партнера проєктно-будівельної компанії 7CI Group
- 34 **ЖИТЛОВА НЕРУХОМІСТЬ**
- 34-37 **Пристоличне життя. Огляд ринку житлової нерухомості Київської області**
- 37 **Ринок вертикального транспорту: що принесе девелоперам «ідеальний шторм»** ©
Авторська колонка Наталії Ганопольської, заступника директора групи компаній «ФінЛіфт-К»
- 38 **ПРАВО**
- 38-39 **Договір оренди: чи можливо його розірвати?**
Стаття Олександра Буртового, партнера, та Василя Шеретька, старшого юриста юридичної фірми «Антика»
- 40-42 **Інтелектуальна власність, нерухомість і будівництво: точки дотику**
Стаття Вікторії Сопільняк, партнера патентно-юридичної агенції «Дубинський і Ошарова», адвоката
- 44-45 **БУДІВНИЦТВО Й ІНЖИНІРИНГ**
Фурнітура Schüco – безпека та комфорт у деталях ©
- 46 **ARCHITECTURE & DESIGN**
- 46-48 **«Де просто приємно перебувати»**
- 50 **KYB Architects®: «Втілення ідей потрібно довіряти професіоналам»** ©
Інтерв'ю Олександра Білоцького та Олексія Куцала, засновників KYB Architects®
- 52-55 **cube berlin: розумно й архітектурно**
- 55 **Успіх у деталях: історія реновації проєкту ТРЦ RETROVILLE** ©
Авторська колонка Андрія Яцентюка, засновника бюро архітектурних рішень Design Hub International
- 56-57 **РИТЕЙЛ**
Продати те, що не продається

ОСІНЬ 2020

OPEN MIND CONFERENCE

ЦЕНТРАЛЬНИЙ
ЗАХІД З ІНВЕСТИЦІЙ
У НЕРУХОМІСТЬ



Організатор

Premium Mineral Water



+38 (044) 592 12 29
commercialproperty.ua



Тетяна Антонюк,
головний редактор Commercial Property

Шановні читачі!

Від моменту введення карантину в Україні пройшло більше двох місяців. Із середини травня почалось послаблення обмежувальних заходів. Ситуація все ще незрозуміла та нестабільна, наразі багато говориться про те, що пандемія коронавірусу призведе до значних змін у різних бізнес-сферах і секторі нерухомості зокрема. «Світ не буде колишнім» – це, певно, найпоширеніший вислів сьогодні. Commercial Property звернувся до українських гравців бізнесу з проханням прокоментувати, чи підтримують вони таку думку та як все ж таки зміниться архітектура, функції, наповнення об'єктів нерухомості, які нововведення відбулись у самих компаніях тощо. Читайте коментарі представників ринку в рубриці «Топ-тема».

Проведення приватизації та залучення інвестицій – основне завдання Фонду державного майна України. Станом на травень у перелік приватизації входило понад 930 об'єктів – це диверсифікований портфель, у якому є чимало нерухомості. Про продаж таких активів, ринок оцінки, рейдерство та боротьбу з ним читайте в розгорнутому інтерв'ю Дмитра Сенниченка, Голови Фонду державного майна України, в рубриці «Держоргани».

Дохід від здачі приміщень в оренду є одним із головних показників, що визначає вартість об'єкта комерційної нерухомості. В карантинний період він суттєво просів, а період відновлення, за деякими прогнозами, займе рік чи більше. Попередні кризові періоди обвалювали ціну комерційної нерухомості в Україні приблизно на 50%. Як поточна криза вплине на вартість таких активів – докладніше в розділі «Інвестиції».

На тлі ситуації, що склалася в країні та світі через пандемію коронавірусу, все більшої актуальності для орендодавців та орендарів набуває питання можливості дострокового припинення або перегляду умов договорів оренди. Чи можливо достроково розірвати такі правовідносини – докладно в рубриці «Право». В цьому ж розділі пропонуємо ще один матеріал – він присвячений питанням інтелектуальної власності, які слід враховувати, здійснюючи діяльність у галузі нерухомості.

СЛОВО РЕДАКТОРА

Commercial Property, №4 (201), травень 2020 р.
Видається з вересня 2003 р.
Видання зареєстроване Державним комітетом
телебачення і радіомовлення України 17.02.2004 р.
Свідоцтво про реєстрацію: КВ №8450

Засновник і видавець: UCMGroup LLC

Головний редактор:

Тетяна Антонюк
t.antonyuk@c-p.com.ua

Комерційний директор:

Юлія Адеєва
y.adeyeva@c-p.com.ua

Редакційні матеріали:

Тетяна Антонюк, Оксана Бабенко,
Люсія Бондар, Єлизавета Молчанова,
Марина Паралюш

З питань реклами:

i.nasilnyeva@c-p.com.ua, v.sakhno@c-p.com.ua

З питань передплати та розповсюдження:

subscribe@c-p.com.ua

Новини та прес-релізи: news@c-p.com.ua

Журналістські матеріали та пропозиції:

editor@c-p.com.ua

Інтернет: www.commercialproperty.ua

Юридичний супровід:

юридична фірма «Антика»



Фото на обкладинці: бізнес-центр City Garden, Київ

Фото: FORUM

Тираж: 5000 примірників

Надруковано: ТОВ «Аванпост-Прім»

Адреса друкарні: вул. Сурикова, 3, корп. 3, Київ, Україна
Тел./факс: +38 (044) 251 27 68

Адреса редакції: 01030, м. Київ-30, а/с 265

Телефони: +38 (044) 461 90 52 (89)
+38 (044) 592 12 29

© UCMGroup LLC

© Commercial Property – щомісячний журнал про ринок комерційної нерухомості України. Концепція видання, його дизайн-проект, ідеї оформлення, тексти, фотографічні й інші матеріали є об'єктами авторського права. Відповідальність за достовірність і точність фактів, цитат, власних імен й інших даних, наведених у матеріалах видання, несуть автори публікацій. При використанні матеріалів видання, в тому числі частковому, оповіщення редакції та посилання на Commercial Property обов'язкові. Відповідальність за достовірність даних та інформації в рекламних оголошеннях несе рекламодавець.

КОМПАНІЇ ТА ПЕРСОНАЛІЇ

О

3XN Architects **53**
7CI Group **33**

А

Аксіома **11**
Алеф **8**
Антика **38**
Аранчій Дмитро **19**
Атлант **35**

Б

Березянюк Олена **46, 48**
Білоцький Олександр **17, 50**
Борисова Анжела **15**
Буртовий Олександр **38**
Буряк Володимир **9**

В

Вирлиця, ТРЦ **8**

Г

Гавура Ольга **33**
Галюта Алена **13**
Ганопольська Наталія **37**
Герасимчук Роман **37**
Гринько Олександр **11**
Гушель Влад **47**

Д

Дадошкіна Тетяна **16**
Даринок, маркет-мол **16**
Дніпро, готель **26, 27**
Доброград **35**
Дубинський і Ошарова **40**

Е

Екополіс ХТЗ **11**
ЕСТА Холдинг **9**

Є

Єрмолаєв Вадим **8**

Ж

Жустін Вінсент **56**

І

Іванов Станіслав **31-33**
Інтергал-Буд **35**

Й

Йереб Анже **47**

К

Каснад-Інвест **8**
Київміськбуд **35**
Київпассервіс **25**
Кличко Віталій **10**
Клінінг Про-CPG **11**
Козолуп Сергій **11**
Колесникова Олена **48**
Колос Андрій **21**
Колпаков Михайло **18**
Корягіна Ганна **18**
Кубометр, ТЦ **8**
Кулагін Олексій **36**
Куцало Олексій **50**

Л

Лоттманн Шарль **56**

М

Масленников Єгор **32**
МОСТ-сіті, ТРК **8, 15**

Н

НЕСТ **9**

Нові Метри **35**

Носаченко Олександр **15, 31-33**

О

Оверно Ігор **36, 37**
Олексенко Руслан **20**
Олійник Костянтин **16, 34-37**
ОМОКС **34, 36**

П

Перехрестя, ТДЦ **8, 15**
Президент Готель **26, 27**

С

Салмін Олег **8**
Сбітнев Ігор **11**
Сенниченко Дмитро **24**
Синергія **35, 36**
СІПРАС Україна **14, 18**
Смілянський Ігор **10**
Сонячна Галерея, ТРК **10**
Сопільняк Вікторія **40**
Стельмах Олександр **9**
Строй Сіті Development **14, 21, 32**

У

Укрпошта **10, 58**

Ф

Філімонов Сергій **8**
ФінЛіфт-К **37**
Фора **19**
Французький бульвар, ТРЦ **11**
Френсіс Карл **55**

Х

Хомутинник Віталій **8**

Ш

Шахновський Анатолій **8**
Шеретько Василь **38**
Школьник Ірина **17**
Шмідт Маттіас **53, 54**
Шюко Україна **45**

Я

Яцентюк Андрій **21, 55**

А

Activitis **13**
Alef Estate **8, 14, 15**
Arricano Real Estate **10**
ARTEL, ТЦ **15**
ASTREX DESIGN **8**

В

Baker & McKenzie **26**
BBDO Ukraine **46-48**
BD Holding **35**
Benoy **55**
Bjorg **57**
Bosch **15**
Budhouse Group **10**
Bureau International des Expositions **12**

С

CA Immo **52-54**
CBRE Ukraine **31, 32**
City Capital Group **14, 16**
Cityconsult Development **35, 36**
City Development Solutions **35-37**
City Mall, ТРК **10**
Colliers International **14, 15, 31, 32**
Comfort Life **35**
Concorde Capital **26**
cube berlin, БЦ **52-55**
Cushman & Wakefield **26**

Д

Danone **57**
DCH **11**
DELTA Engineering **26**
DEOL Partners **14, 20**
Design Hub International **14, 21**
Dibrova Park, ЖК **50**
DIM **35**
Dmytro Aranchii Architects **14, 19**
DOLNIK & CO **8**
Dragon Capital **33**
Dream Town, ТРЦ **13**
Drees & Sommer **54**

Е

EY **26**

Ф

FABRIKA, ТРЦ **10**
Flughafen Berlin Brandenburg **12**
FORUM **8, 14, 17**
FORUM Infinity, БЦ **8**

Г

Galleria, ТЦ **54**
GEOS **42**
Globe Runner Hotel & Hostel, готель **20**
Great, ЖК **50**

Н

HILLFORT Business Mansion **9**

І

IQ Business Center, БЦ **42**

К

KAN Development **42**
KYB Architects® **14, 50**

Л

Lubava, ТРЦ **10**

М

MANEZH **10**
Martynov Real Estate **35**

Н

NOUS anti-gaspi **56, 57**
NOVBUD **35**
Nuveen Real Estate **52, 53**

О

Ocean Plaza, ТРЦ **13**

Р

PecherSKY, ЖК **42**
Perfect Group **35**
Phenix **56**

Р

Respublika, ТРЦ **8**
RETROVILLE, ТРЦ **9, 55**
Riviera, ТРЦ **10**

С

Savoyen, готель **54**
Schüco **44, 45**
SENATOR, БЦ **42**
Smart Plaza, ТРЦ **42**
Stolitsa Group **9**
SunIndustry **14, 18**

Т

Tashkent City, ЖК **50**
TETRIS HALL, ЖК **42**

У

UNIT.City, інноваційний парк **46**

UTG **14, 16, 24, 34, 35**

W

West Side, БЦ **17**

X

XXI Століття **8**

Y

YODEZEEN **8**

Z

Zaha Hadid Architects **12**
ZTE Corporation **11**

НОВИНИ КОМПАНІЙ

КОМПАНІЯ ALEF ESTATE РОЗПОЧАЛА БУДІВНИЦТВО ТОРГОВО-ДІЛОВОГО ЦЕНТРУ



ВІЗУАЛІЗАЦІЯ: ALEF ESTATE

У квітні в Дніпрі стартувало будівництво торгово-ділового центру «Перехрестя». Девелопер проєкту – компанія Alef Estate. Зведення ТДЦ мало розпочатися ще в 2008 році, але було відкладено через кризу.

Проєкт розробило бюро DOLNIK & CO в 2008 році, проєктну групу очолював архітектор Сергій Філімонов. ТДЦ складатиметься з 6- та 18-поверхової будівель. На першому та другому рівнях шестиповерхової частини розмістяться торгові приміщення, з третього до п'ятого займуть офіси. У висотній будівлі на перших поверхах також будуть приміщення торгового призначення, а з четвертого до вісімнадцятого – офіси. ТДЦ «Перехрестя» буде з'єднаний із сусіднім ТРК «МОСТ-сіті» пішохідним мостом на другому рівні.

Проєкт «Перехрестя» розміщений на перехресті вулиць Глінки та Харківської, звідси і його назва. Зазначимо, що він розташовується на місці ТЦ «Кубометр», який був побудований компанією Alef Estate у 2016 році та став першим у нашій країні торговим об'єктом формату Pop-up Shipping Container Center. У березні поточного року ТЦ «Кубометр» було закрито та демонтовано.

Строк будівництва ТДЦ становить 36 місяців, його відкриття відбудеться у 2023 році. «Перехрестя» стане частиною багатофункціонального комплексу «Брама» загальною площею 200 000 м².

Alef Estate – девелоперська та керуюча компанія проєктів комерційної та житлової нерухомості. В її портфелі – такі об'єкти в Дніпрі, як ТРК «МОСТ-сіті», БФК Cascade Plaza, ДЦ «Призма», ТДЦ «Босфор» та інші. Alef Estate є учасником корпорації «Алеф», яка об'єднує різнопрофільні бізнеси з девелопменту, виробництва будівельних матеріалів, а також в аграрній сфері. Голова ради корпорації «Алеф» – Вадим Єрмолаєв.

ВЛАСНИК ТРЦ RESPUBLIKA ПОБУДУЄ ЩЕ ОДИН ОБ'ЄКТ У КИЄВІ

Віталій Хомутинник, колишній депутат Верховної Ради, має намір інвестувати в будівництво торгово-розважального центру «Вирлиця» по проспекту Бажана в Києві – повідомляє «НВ Бізнес».

Зокрема, він викупив частку в девелоперській компанії «XXI Століття», якій належить земельна ділянка під будівництво ТРЦ загальною площею близько 200 000 м², в Олега Салміна. Останній так і не зміг знайти фінансування для реалізації проєкту вартістю \$200 мільйонів.

КОМПАНІЯ FORUM РЕКОНСТРУЮВАЛА ГОТЕЛЬ ПІД БІЗНЕС-ЦЕНТР

У травні в Києві по вулиці Саксаганського відкриється бізнес-центр FORUM Infinity. Це проєкт редевелопменту готелю «Ко-оператор», будівля якого була зведена в 1975 році. В 2017 році її придбала компанія FORUM, у 2019 році почалися роботи з реконструкції та реновації.

Бізнес-центр складається з двох споруд (9000 м²), які з'єднує темний фасад. У ньому збережена інфраструктура колишнього готелю: тут буде облаштовано лобі-зону в холах, спортзал, басейн і SPA-центр. Окрім того, на території розташуються два кафе, конференц-зал на 40 осіб, обмін валют, магазини. На даху БЦ буде облаштована тераса для відпочинку та занять спортом, у дворі – зелена зона та місце для барбекю.

Над інтер'єром БЦ працювали студії YODEZEEN і ASTREX DESIGN.

Девелопер FORUM Infinity – компанія FORUM. Наразі в її портфелі 11 функціонуючих об'єктів; у нинішньому році компанія планує здати ще три бізнес-центри.



ВІЗУАЛІЗАЦІЯ: FORUM

Віталій Хомутинник придбав ТРЦ «Вирлиця» через свій фонд «Каскад-Інвест». Анатолій Шахновський, голова наглядової ради «Каскад-Інвест», повідомив, що наразі ведуться роботи з проєктування, які плануються завершити до кінця поточного року. «До того часу ми і визначимо терміни будівництва», – уточнив він.

«Вирлиця» – другий київський ТРЦ, у який інвестує Віталій Хомутинник. Він також є співвласником іще однієї столичної недобудови – ТРЦ Respublika, загальна площа якого становить близько 300 000 м². Будівництво ТРЦ «Вирлиця» почнеться після того, як буде завершено ТРЦ Respublika.

ДЕВЕЛОПЕР STOLITSA GROUP ЗБІЛЬШИТЬ ЧАСТКУ В РИНКУ «СТОЛИЧНИЙ»

Згідно з офіційним повідомленням група компаній Stolitsa Group протягом трьох місяців завершить придбання 54,25% статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю «Ринок сільськогосподарської продукції «Столичний». Через що звертається до Антимонопольного комітету України із заявою про надання дозволу на придбання контролю відповідно до вимог чинного законодавства.

У січні 2019 року група компаній Stolitsa Group підписала з Олександром Стельмахом, який є бенефіціарним власником 54,25% статутного капіталу «Ринку сільськогосподарської продукції «Столичний», угоду про викуп його частки. В лютому 2020 року Stolitsa Group придбала 22,5% статутного капіталу ринку «Столичний».

Таким чином, за результатами виконання домовленостей з Олександром Стельмахом група компаній Stolitsa Group володітиме 76,75% статутного капіталу підприємства.

Ринок «Столичний» у Києві – це об'єкт оптової торгівлі, реалізований у форматі багатофункціонального логістичного комплексу. Його площа становить 37 гектарів. Щорічно ринок відвідує 1,5 мільйона покупців.

Stolitsa Group – девелопер житлової та комерційної нерухомості в Україні. З 2003 року компанія реалізувала такі житлові комплекси, як ЖК Hoffmann Haus, ЖК Golden Park тощо. Stolitsa Group є девелопером ТРЦ і БЦ RETROVILLE у Києві.

НОВИЙ ТЕРМІНАЛ ЗАПОРІЗЬКОГО АЕРОПОРТУ ГОТОВИЙ ДО ВІДКРИТТЯ



ФОТО: ZPREGOV.UA

Новий пасажирський термінал Міжнародного аеропорту «Запоріжжя» практично готовий до відкриття та прийняття рейсів. «Технічно термінал готовий приймати пасажирів. Залишилося отримати деякі необхідні для запуску дозвільні документи. Після відновлення польотів новий термінал зможе приймати пасажирів», – сказав Володимир Буряк, міський голова Запоріжжя.

У терміналі вже працюють системи видачі багажу, ескалатори, ліфти, освітлення, підключені системи каналізації, холодного водопостачання. Є стійки для прийому багажу, контролю пасажирів, медпункт. Тривають пусконаладжувальні роботи систем кондиціонування, вентиляції, гарячого водопостачання.

Будівництво терміналу велось з 2017 року та було завершено в кінці 2019 року; очікувалося, що в березні 2020 року він почне роботу. Загальна площа терміналу становить понад 12 000 м², пропускна здатність – 400 пасажирів/годину, та є внутрішні резерви для збільшення цього показника.

ТРАНСПОРТНИЙ КОЛАПС НА ДОРОГАХ КИЄВА: ПАРКІНГИ ДОПОМОЖУТЬ ВИРІШИТИ ПРОБЛЕМУ

Транспортний колапс у центрі Києва – реальність сьогодення. У 2020 році про ситуацію на дорогах міста говорять із тривогою, ставлячи питання про раціональне й ефективне використання столичного простору.

Кількість автомобілів в українській столиці порівняно з 2018 роком збільшилася на 15%, тобто з'явилося понад 150 000 нових автомобілів, про що повідомили в Київській міській державній адміністрації. З огляду на активні темпи будівництва в центральній частині міста, найактуальнішою стає проблема наявності паркомісць.

На думку фахівців, при створенні нових об'єктів нерухомості необхідно закладати по одному машиномісцю на кожні 50-100 м² площі приміщень. На жаль, таких стандартів столичні девелопери не завжди дотримуються, однак є винятки.

Наприклад, у 2016 році після капітальної реконструкції відкрився київський ЦУМ, інвестором якого стала компанія «ЕСТА Холдинг». Головний універмаг країни пропонує автовласникам сучасний і комфортний підземний паркінг на 180 машиномісць.

У 2020 році компанія «НЕСТ» вводить в експлуатацію бізнес-центр HILLFORT Business Mansion класу А в історичному центрі Києва – по вул. Михайлівській, 12. Це дев'ятиповерхова будівля загальною площею близько 14 000 м²: офісний простір відкритого типу зайняв 8550 м², на трьох рівнях оснащено підземний паркінг на 93 машиномісця.



Зазначимо, що компанії, такі як «НЕСТ» і «ЕСТА Холдинг», не тільки створюють елітні об'єкти, багато з яких уже стали візитівками Києва, а й допомагають розвантажити столичні дороги.

Безумовно, Київ завжди приваблюватиме людей і, відповідно, буде змушений приймати величезну кількість автотранспорту. Однак сподіваємось, що вже найближчим часом девелопери наслідуватимуть приклад таких компаній, як «ЕСТА Холдинг» і «НЕСТ», та приділятимуть належну увагу створенню достатньої кількості паркомісць у нових проєктах у центрі столиці.

РЕГІОНАЛЬНІ ТОРГОВІ ЦЕНТРИ ВІДНОВЛЮЮТЬ РОБОТУ

З 11-12 травня регіональні торгові центри України почали відновлювати роботу.

Наприклад, відкриті ТРК компанії Arricano Real Estate у Запоріжжі та Кривому Розі. «Місцева влада в Запоріжжі та Кривому Розі зняла тимчасові обмеження в доступі відвідувачів до торгово-розважальних комплексів. Відсьогодні (12 травня – *ред.*) ТРК City Mall і ТРК «Сонячна Галерея» відновлюють роботу. За рішенням влади обмежена діяльність фуд-кортів і центрів розваг», – йдеться у повідомленні компанії Arricano Real Estate.

ТРЦ FABRIKA (Херсон) і ТРЦ Lubava (Черкаси) компанії Budhouse Group, ТРЦ Riviera (Одеса) й інші регіональні об'єкти також відновили роботу.

За даними Української Ради Торгових Центрів (УРТЦ), 11 травня відкрилися близько 90% орендарів торгових центрів.

З 11 травня Кабінет Міністрів України зняв низку карантинних обмежень, зокрема, дозволив роботу ТЦ/ТРЦ, при цьому заборонена робота кінотеатрів, спортзалів і фітнес-центрів, фуд-кортів, розважальних центрів.

У Львові робота магазинів із продажу одягу та взуття в ТЦ/ТРЦ була дозволена з 18 травня.

При цьому київські ТЦ/ТРЦ залишаються закритими до 27 травня. Як заявив Віталій Кличко, мер Києва, великі торгові центри в місті потрібно відкривати після відновлення роботи метрополітену, за умови зниження кількості хворих на коронавірус і дотримання власниками та відвідувачами суворих правил безпеки.

За даними Української Ради Торгових Центрів, за два місяці карантину ТЦ/ТРЦ втратили близько семи мільярдів гривень орендних надходжень, а орендарі – понад 50 мільярдів гривень товарообігу. Орендарі, які працювали під час карантину, втратили в оборотах від 15% (супермаркети) до 50% і більше (засоби зв'язку, побутова хімія тощо).

Згідно з прогнозами УРТЦ трафік у торгових центрах впаде на 30-50%; частка вільних площ у слабких об'єктах може вирости до 10-20%. Галузь очікує повільне відновлення з виходом на докризові показники навесні 2021 року.

«УКРПОШТА» ПРОДАЄ НЕПРОФІЛЬНІ АКТИВИ

ДП «Укрпошта» виставило на продаж 30 об'єктів (177 одиниць), які не використовуються в господарській діяльності підприємства. Це перша частина із тих, що плануються до продажу. Їхня загальна стартова ціна відповідно до незалежної оцінки становить 82,6 мільйона гривень.

На другому етапі державна компанія виставить на продаж ще 62 об'єкти, вартість яких оцінена в 189 мільйонів гривень.

У портфелі ДП «Укрпошта» – 12 730 об'єктів нерухомості, з них у власності 5237. «Тільки половина з тих, які належать підприємству, використовуються за призначенням і приносять прибуток. Решта – баласт: бази відпочинку, магазини, ангари, склади тощо», – зазначив Ігор Смілянський, генеральний директор ДП «Укрпошта». Всього «Укрпошта» планує продати близько 800 об'єктів нерухомості. За його словами, отримані від продажу кошти інвестують у ремонт, оренду кращих приміщень, будівництво нових сортувальних центрів тощо.

«Укрпошта» – національний оператор поштового зв'язку України. Його мережа об'єднує понад 11 000 відділень. Засновником та акціонером «Укрпошти» є держава в особі Міністерства інфраструктури України.

ФАСАДНІ СИСТЕМИ SUNSHIELD

SunShield («сонячний щит») – це система захисту від сонця фасадів і поверхонь із будь-якою нестандартною конфігурацією, наприклад, арка, еркер, коло, трапеція, трикутник, і будь-яким кутом нахилу.

Система виконана з екструдованого алюмінію. Її стійки кріпляться до стійок стійко-ригельного скління, а ламелі замикаються у спеціальні пази. Система працює на поворот, або ж ламелі кріпляться стаціонарно.

SunShield – архітектурний елемент фасаду, який підкреслює індивідуальність проєкту.

Система SunShield вирішує такі задачі:

- Знижує температуру в приміщенні на 7°C, що дає змогу економити на кондиціонуванні.
Для довідки: у спекотний сезон на охолодження приміщення витрачається вдвічі більше енергії, ніж на опалення.
- Завдяки повороту ламелей можна регулювати освітлення всередині простору та завдяки цьому використовувати менше штучного світла, що теж економить електроенергію. І позитивно впливає на внутрішній стан людини.
- Вітростійкість – 10 балів (за шкалою Бофорта), що дає змогу захищати від сонця простори та зимові сади за великої висотності будівель.

Команда MANEZH підтримує тренди енергоефективності, екологічності, «зроблено в Україні», тренд бізнесових організацій і тренд ощадливості – Кайдзен.

MANEZH впроваджує систему ощадливого виробництва понад 12 років. Нині – це стиль життя компанії.

Якість продукції підтверджено міжнародним сертифікатом якості ISO 9001:2015 і сертифікатом CE – «європейська відповідність».



Ресторан TREF Cinema Cafe, Одеса.
Реалізація – MANEZH

А місяць нашої компанії MANEZH – змінювати культурний рівень споживача, впливати на архітектуру міст та України загалом.

Ми більше, ніж наш продукт – ми створюємо свій світ!

MANEZH
Київ, ТЦ «Домосфера», Столичне шосе, 101
+38 (050) 447 50 99
Черкаси, вул. М. Залізняка, 146
+38 (050) 414 40 71



КИТАЙСЬКА КОМПАНІЯ – ПЕРШИЙ БІЗНЕС-РЕЗИДЕНТ ХАРКІВСЬКОГО ТЕХНОПАРКУ

14 травня українська група DCH і китайська корпорація ZTE Corporation уклали Меморандум про співпрацю в межах проекту «Екополіс ХТЗ».

Сторона підписання від імені DCH – керуюча компанія бізнес-парку «Екополіс ХТЗ», від імені ZTE Corporation – її український підрозділ ZTE Ukraine.

Завдяки укладенню Меморандуму корпорація ZTE Corporation стала першим бізнес-резидентом харківського парку «Екополіс ХТЗ». Серед перспективних напрямів співпраці визначені створення на території парку офісу, R&D-центру та виробничого майданчика компанії ZTE.

ZTE Corporation є постачальником телекомунікаційних систем, мобільних пристроїв і технологічних рішень для споживачів, телеком-операторів, приватних компаній тощо.

Бізнес-парк «Екополіс ХТЗ» – довгостроковий інвестиційний проєкт групи DCH. Він створюється на базі Харківського тракторного заводу (ХТЗ). Після редевелопменту території підприємства на вільних площах будуть розміщені індустріальний парк, IT-кластер, медичний центр, логістичний комплекс і торговий кластер, агротехнологічний кластер, дослідницький (R&D) та освітні центри. Також на території буде виробництво ХТЗ. Обсяг інвестицій у реалізацію парку оцінюється в \$1 мільярд.

КЕРІВНИЦТВО

ТРЦ «ФРАНЦУЗЬКИЙ БУЛЬВАР» ЗАЯВЛЯЄ ПРО РЕЙДЕРСЬКУ АТАКУ

13 травня в Харкові пройшли обшуки в офісі компанії «Аксіома», що володіє ТРЦ «Французький бульвар». Згідно з офіційним повідомленням підприємства обшуки проводили співробітники Головного слідчого управління Національної поліції України на підставі рішення Печерського районного суду міста Києва. Цим рішенням передбачено вилучення документів, печаток, комп'ютерної техніки. Крім того, обшуки проводилися в квартирах менеджерів компанії.

Як повідомили в «Аксіомі», це вже другий обшук за два місяці. Так, 6 березня обшуки проводили за 10 адресами, зокрема в офісі компанії та за місцями проживання її засновників і співробітників.

В «Аксіома» зазначають, що підставою для рішення суду стала заява одного з номінальних учасників компанії про невиплату дивідендів. Однак, як вважає Ігор Сбітнев, директор і співзасновник «Аксіома», насправді мета таких дій – паралізувати діяльність компанії, довести бізнес до збиткового стану та подальше рейдерське захоплення власності. На думку Ігоря Сбітнева, рейдерське захоплення намагається здійснити Олександр Гринько, харківський бізнесмен, ексдепутат міської ради.

Адвокат, що представляє інтереси компанії «Аксіома», планує подати заяву до Печерського районного суду щодо роз'яснення його ухвали, скарги в Генеральну прокуратуру України, бізнес-обмудсмену та в органи внутрішньої безпеки поліції.

ТРЦ «Французький бульвар» розташований по вул. Академіка Павлова в Харкові. Він був відкритий у березні 2013 року. Загальна площа об'єкта – понад 69 000 м², торгова – 40 350 м². Дворівневий паркінг ТРЦ розрахований на 1050 машиномісць.



ВИХІД З КАРАНТИНУ – ДОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ДЛЯ ТРЦ

АВТОРСЬКА КОЛОНКА СЕРГІЯ КОЗОЛУПА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ГРУПИ КОМПАНІЙ «КЛІНІНГ ПРО-СРГ»

Бізнес зупинився на два місяці. Падіння економіки в країні оцінюється в понад 7% у 2020 році. Більшість підприємців дуже важко переживає цей період. Відновлення бізнесів займатиме рік чи два, й то за умови, якщо не буде нових спалахів та карантинів. Звісно, всім хочеться допомоги від держави, але держава в такому стані, що сама шукає, де б її отримати. Тому залишається взяти себе в руки й із усією соціальною відповідальністю йти далі. Сила бізнесу в його гнучкості, тож потрібно адаптуватись і шукати оптимальні рішення в тих умовах, що склались.

З 11-12 травня в Україні почали відновлювати роботу торгові центри, і на їхніх керуючих компаніях лежить соціальна відповідальність – захист і збереження здоров'я та життя покупців.

Діяльність ТЦ/ТРЦ в нинішніх умовах передбачає низку обов'язкових заходів.

Найперше, це встановлення стійок із дезінфікуючими засобами на всіх входах і по всіх напрямках потоків відвідувачів, в галереях, санвузлах. Магазины повинні забезпечити наявність дезінфектантів біля кас. Також потрібно встановити автомати з продажу масок і рукавичок на вхідних зонах ТЦ/ТРЦ, щоб забезпечити відвідувачів засобами безпеки. Додатково на вхідних зонах можна постелити килимки з деззасобами.

Також потрібно нанести спеціальну розмітку на підлозі задля дотримання дистанції між відвідувачами та формування правильних потоків, що не перетинаються.

Особливу увагу слід приділити додатковому клінінгу всіх місць контакту рук: дверні ручки, кнопки ліфтів, бильця, диспенсери паперу, рідкого мила.

Обмеження кількості відвідувачів в одному магазині теж вимагатиме певних заходів із боку його персоналу, не кажучи вже про регулярну дезінфекцію кошків і візочків.

У ресторанах і кафе працюватимуть літні майданчики, також такі заклади мають право обслуговувати клієнтів, пропонуючи продукцію на винос. Тому відвідувачі, не маючи змоги спожити їжу на місці, носитимуть її з собою по території ТЦ/ТРЦ. Це вимагатиме залучення додаткового персоналу з клінінгу для прибирання та підтримання чистоти.

Задля правильної організації роботи торгового об'єкта на початкових етапах після зняття обмежувальних заходів варто залучити хостес, які допомагатимуть клієнтам дотримуватися нових правил.

Всі такі заходи принесуть додаткові витрати для ТЦ/ТРЦ. Але з іншого боку, після 2-місячної паузи можна розраховувати, що покупці швидко повернуться в торгові центри, щоб реалізувати відкладений попит і потребу в соціалізації.

МІЖНАРОДНІ НОВИНИ

АЕРОПОРТ БЕРЛІН-БРАНДЕНБУРГ: 14-РІЧНЕ БУДІВНИЦТВО ЗАВЕРШЕНО

Наприкінці квітня термінал T1 нового аеропорту Берлін-Бранденбург імені Віллі Брандта отримав підтвердження місцевих органів про завершення будівництва.

Цьому рішенню передували місяці перевірки документів – зазначає компанія Flughafen Berlin Brandenburg (FBB), яка управлятиме новим аеропортом. Вона ж керує двома іншими аеропортами в місті – Берлін-Шенефельд і Берлін-Тегель (другим – через дочірню компанію BFG).

Відкриття аеропорту Берлін-Бранденбург заявлено на 1 жовтня 2020 року. Загальна площа його території становить 1470 гектарів. Берлін-Бранденбург складатиметься з терміналів T1 і T2, а Берлін-Шенефельд увійде до його складу як термінал T5.

Загальна площа пасажирського терміналу T1 – 360 000 м². У ньому передбачено 150 магазинів, ресторанів, сервісів, які сукупно займуть 20 000 м².

Аеропорт Берлін-Тегель буде закритий у листопаді 2020 року.

Будівництво аеропорту Берлін-Бранденбург стартувало в 2006 році. Спочатку його відкриття планувалось у 2011 році, проте неодноразово переносилося, зокрема через проблеми в системі протипожежної безпеки й інші помилки в проєктуванні та будівництві. Вартість проєкту була істотно збільшена – з 2 до 6,5 мільярда євро.

МІЖНАРОДНА ВИСТАВКА EXPO 2020 DUBAI ПЕРЕНОСИТЬСЯ НА РІК

Дві третини держав-членів міжурядової організації Bureau International des Expositions, що відповідає за нагляд і регулювання міжнародних виставок, проголосували за зміщення термінів проведення Expo 2020 Dubai на один рік.

Так, глобальна мегаподія тепер проходитиме в Дубаї (ОАЕ) з 1 жовтня 2021 року до 31 березня 2022 року, в той час як раніше виставка мала працювати з 20 жовтня 2020 року до 10 квітня 2021 року. Рішення про перенесення Expo 2020 Dubai має бути офіційно схвалено 29 травня.

Expo – міжнародна виставка, яка є майданчиком для демонстрації технічних і технологічних досягнень. Тема Expo 2020 Dubai – Connecting Minds, Creating the Future. Її площа становитиме 438 гектарів. В Expo 2020 Dubai візьмуть участь понад 190 країн.

БЮРО ZAHA HADID ARCHITECTS СТВОРИТЬ ГОЛОВНИЙ ОФІС ДЛЯ КИТАЙСЬКОЇ КОРПОРАЦІЇ



Міжнародне архітектурне бюро Zaha Hadid Architects було вибрано для реалізації проєкту нової штаб-квартири Китайської корпорації з енергозбереження та охорони навколишнього середовища (CESER) у Шанхаї.

CESER ініціює та фінансує проєкти з використання поновлюваних джерел енергії, які охоплюють сонячну,

гідроелектричну та вітряну енергетику; природоохоронні ініціативи, такі як збір і рециркуляція води; а також проєкти з розвитку інновацій для зниження споживання енергії та викидів у всій будівельній галузі.

Штаб-квартира CESER складатиметься з трьох будівель загальною площею 218 000 м². У них передбачені

офіси, магазини, ресторани, місця для відпочинку. Будівлі будуть з'єднані парком.

Нова штаб-квартира CESER у Шанхаї спроектована, щоб стати «найзеленішим» об'єктом у місті й отримати найвищу оцінку відповідно до китайської системи оцінювання «зелених» будівель.

Цей проєкт від Zaha Hadid Architects встановлює нові орієнтири для міста в сфері енергозбереження, енергоефективності та стійкості. Він передбачає збір дощової води, оптимізацію зовнішнього затінення, використання фотогальванічних елементів для виробництва енергії на місці. Проєктом нової штаб-квартири також передбачено зберігання термального льоду для охолодження. Широке використання збірних компонентів місцевого виробництва скоротить вуглецевий слід, а при закупівлі перевага надаватиметься вторинним матеріалам.

Інтелектуальна система управління буде збирати дані для оптимізації енергоспоживання, моніторити й автоматично реагувати на зміну внутрішнього середовища – температури, якості повітря, освітлення.

КОМЕРЦІЙНА НЕРУХОМІСТЬ У ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ: ЯК ЗМІНЯТЬСЯ РИНОК І ФОРМАТИ УПРАВЛІННЯ

АВТОРСЬКА КОЛОНКА АЛЕНИ ГАЛЮТИ,
ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ACTIVITIS



З моменту введення карантинних заходів через поширення пандемії COVID-19 український ринок нерухомості зазнає суттєвих змін. Як буде розвиватись комерційний сегмент та які дії допоможуть його гравцям активувати сили в умовах кризи?

ТОРГОВЕЛЬНА НЕРУХОМІСТЬ

ТРЦ першими опинились під замком карантину – нині частка площ, які приносять дохід власникам торгових центрів, становить 10-30%. Аналітики прогнозують, що після карантину потік продажів у сфері ритейлу стабілізується. Онлайн-торгівля хоч і переживає різке зростання в умовах режиму самоізоляції, проте навіть такі темпи не будуть достатніми для нарощення вагової частки в річному обороті ритейлерів.

Власникам чи компаніям, які керують торговельними центрами, варто переглянути доходи від оренди та умови договорів із ритейлерами. Столичні ТРЦ Dream Town та Ocean Plaza прийняли рішення скасувати орендну плату на період карантину. Та на такі кроки готові піти не всі – якщо будівництво нерухомості здійснювалось на залучені кошти, ТРЦ мають генерувати дохід. Щоб не довести себе до дефолту, керуючим компаніям ТРЦ необхідно продумати антикризову тактику. Поки функціонування об'єктів обмежено, у власників є час, щоб переглянути маркетингові плани, бюджети та продумати можливості адаптації простору під нові потреби операторів.

ГОТЕЛЬНА НЕРУХОМІСТЬ

Туризм виявився однією з найвразливіших сфер, яким через карантин довелося «законсервувати» свою діяльність. І поки міжнародні пересування жорстко обмежені, компаніям ресторанно-готельної сфери доведеться пристосуватися до нових умов тимчасової орієнтації на локального споживача.

На жаль, більшості готелів не вдасться уникнути таких антикризових заходів, як скорочення штату, неоплачуваних відпусток співробітників і консервації номерного фонду.

Міжнародні готелі переглянули свої продажі та розробляють опції, що дадуть змогу отримати кошти на рахунки вже сьогодні. Якщо об'єкт належить до меншої вагової категорії, варто задуматись над пошуком рішень разом з іншими гравцями своєї ніші. Наприклад, більше 30 американських готелів долучились до ініціативи Buy Now, Stay Later, пропонуючи на вигідних умовах придбати різні комбінації номерів в об'єктах-учасниках на майбутнє.

ОФІСНА НЕРУХОМІСТЬ

Ми стали свідками наймасштабнішого експерименту, коли мільйони людей у всьому світі перейшли на віддалений режим роботи. Експерти

ринку пророкують, що після закінчення пандемії офісний простір зазнає значних змін: автоматичне відкриття дверей, перегородки в коворкінгах, датчики руху та навіть спеціальна розмітка підлоги, щоб дотримуватись соціальної дистанції.

Попит на офісні квадратні метри збережеться і в посткризовий період, проте орендарі, ймовірно, захочуть переглянути можливість організації дистанційної роботи з частиною персоналу. Багато співробітників пристосувались працювати з дому та хотіли б у майбутньому зберегти таку можливість хоча б один день на тиждень. Це дасть поштовх розвитку популярного в Європі тренду hot desking, коли одне робоче місце використовується різними співробітниками в різні дні.

Для власників офісних центрів настав час реорганізувати офісні площі у гнучкіші формати та шукати взаємовигідні варіанти співпраці з орендарями, пропонуючи додаткові опції. Наприклад, на час карантину кілька українських коворкінгів запропонували доставку офісних крісел прямо додому.

СКЛАДСЬКІ ПЛОЩІ

Ринок складської нерухомості в Києві не перший рік перебуває на стороні орендодавця і може пройти без значних втрат цей карантинний період. Робота складів підживлюється попитом зі сторони продуктових, фармацевтичних ритейлерів і гравців ринку e-commerce.

При цьому тенденція залучення інвестицій для девелопменту площ під склади, яка почала розвиватись у 2019 році, у зв'язку з післякризовою девальвацією, ймовірно, стане на паузу.

Наразі ж власникам таких об'єктів варто взяти під приціл вузькі місця в моменти пікових навантажень і впровадити онлайн-рішення, що якісно автоматизують процеси.

Криза – це випробування для бізнесу, можливість знайти внутрішні сильні сторони та перспективи. За плечима управлінської експертизи компанії Activitis – не один проблемний об'єкт нерухомості. Спираючись на досвід, зазначу, що з'ясування потреб кожного орендаря та спільний пошук гнучких рішень – основні кроки, які допоможуть зберегти відносини навіть у непростий період.



Управління нерухомістю та фінансами
ukactivitis.com



ПІСЛЯ COVID. ЩО ЗМІНІТЬСЯ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

Текст: Марина Паралюш

**ВІД МОМЕНТУ ВВЕДЕННЯ
КАРАНТИНУ В УКРАЇНІ
ПРОЙШЛО БІЛЬШЕ ДВОХ
МІСЯЦІВ, ІЗ СЕРЕДИНИ ТРАВНЯ
ПОЧАЛОСЬ ПОСЛАБЛЕННЯ
ОБМЕЖУВАЛЬНИХ ЗАХОДІВ.
СИТУАЦІЯ ВСЕ ЩЕ НЕЗРОЗУМІЛА
ТА НЕСТАБІЛЬНА, ОДНАК
ДЕЯКІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ
НЕРУХОМОСТІ, СПРИЧИНЕНІ
ПАНДЕМІЄЮ КОРОНАВІРУСУ,
ВЖЕ ОЧЕВИДНІ.**

Наразі багато говориться про те, що пандемія коронавірусу призведе до суттєвих змін у різних бізнес-сферах і секторі нерухомості зокрема. «Світ не буде колишнім» – це, певно, найпоширеніший вислів сьогодні.

Commercial Property звернувся до українських гравців з проханням прокоментувати, чи підтримують вони таку думку та як все ж таки зміниться архітектура, функції, наповнення об'єктів нерухомості, які нововведення відбулись у самих компаніях, як трансформувалися їхні підходи до бізнесу тощо.

Ми опустимо те, як компанії підійшли до питання безпеки та гігієни на своїх локаціях – у торгових центрах, офісних будівлях, готелях тощо. Дезінфікуючі стійки, посилений клінінг з використанням дезінфікуючих засобів, можливість вимірювання температури, дистанціювання – наразі це стандарти, яких дотримується відповідальний бізнес.

Що, окрім цього, відбувається наразі та спостерігатиметься на ринку далі – читайте в коментарях представників компаній Alef Estate, Colliers International (Україна), FORUM, SunIndustry, DEOL Partners, KYB Architects®, «СІТРАС Україна», Dmytro Aranchii Architects, City Capital Group, UTG, Design Hub International, «Строй Сіті Development».



Анжела Борисова,
генеральний менеджер
комерційного центру Alef Estate

Пандемія внесла зміни в кожен сферу бізнесу. Для когось це період нових можливостей і різких змін у стратегії, а для деяких – початок кінця. Безумовно, більш за все постраждали сфери туризму, авіаперевезень, готельний бізнес. Для збереження лояльності клієнтів компанії йдуть на масові повернення коштів, зазнаючи величезних збитків, які буде дуже складно компенсувати в майбутньому.

Сфера нерухомості, особливо торговельна, істотно постраждає від пандемії. Це пов'язано з тим, що fashion-оператори, які є авангардом торгових комплексів, не зможуть повноцінно реалізувати весняну колекцію. Для ритейлерів «пропуск» сезону означає великі збитки та реалізацію товарів нижче собівартості. Наразі стартує літній сезон, що передбачає закупівлю нової колекції, а це витрати, які зможуть витримати тільки компанії, що мають фінансову подушку.

Після закінчення карантину деякі ритейлери припинять діяльність, а експансія торгових мереж істотно знизиться. Це вплине на ринок загалом. Торговим центрам доведеться мати гнучку позицію щодо операторів, а також приділити особливу увагу маркетинговому просуванню об'єктів і збереженню якісного тенант-міксу. Карантин дав поштовх стрімкому розвитку діджиталізації, але офлайн ніхто не скасовував. Торговим центрам доведеться більше уваги приділяти створенню максимального комфортних умов для покупців. Тут виграє той об'єкт, який зможе найбільшою мірою задовольнити споживчі настрої та надати широкий асортимент товарів і послуг.

Наразі відбувається справжній переворот звичних поглядів на бізнес у нерухомості; ринку важливо максимально швидко підлаштуватися до поточних умов. Висновок один: якщо ви продовжуєте діяти за старим сценарієм, то програєте. Будь-яка криза – це можливість. Думаю, що комунікабельність – найголовніша зброя в подоланні кризових проявів.

Що стосується компанії Alef Estate, пандемія та карантинні заходи не вплинули на поточні проекти – їх зведення триває. Ми почали будівництво ТДЦ «Перехрестя» і ТРЦ ARTEL у Дніпрі.

ТДЦ «Перехрестя» значно розширить пропозицію на ринку офісної нерухомості міста й збільшить торгову зону ТРК «МОСТ-сіті», з'єднавшись із ним надземним переходом. ТРЦ ARTEL буде представлений двома 2- і 4-рівневими будівлями та покриє потреби населення в шопінгу й розвагах у своїй зоні охоплення.



Олександр Носаченко,
керуючий директор
Colliers International (Україна)

Пандемія – безумовний виклик; проблеми, які вона оголила, стосуються всього соціуму. Але рішення будуть знайдені: бізнес загалом і комерційна нерухомість зокрема зміняться й адаптуються. Які тренди посилять пандемія, а які виведе з ринку, можна поки лише припускати. Однак, що вже очевидно у сфері нерухомості – приміщення ставатимуть безпечнішими та технологічнішими, здатними швидко перебудуватися залежно від зовнішніх факторів. Карантин підвищить запит на впровадження гнучких рішень, на поліпшення санітарних норм усередині будівель.

У секторі офісної нерухомості зміняться підходи до дизайну приміщень. Європейські компанії вже починають впроваджувати практику «соціального дистанціювання». Наприклад, наші колеги в регіоні EMEA працюють над новими проектами офісних приміщень, використовуючи «калькулятори відстані» для розміщення робочих станцій на відстані двох метрів одна від одної.

В офісній нерухомості може спрацювати рецепт готових приміщень, здатних швидко трансформуватися під запити резидентів. Для орендарів такий формат передбачає зрозуміліші умови: тільки ставка, операційні та комунальні платежі, ніяких витрат на ремонт і затримок у часі, підписуй договір і заїжджай. Власники будівель отримують ефективніше управління об'єктами, без ремонтних канікул.

Все більше компаній будуть змушені розробляти стратегії дистанційної діяльності та гнучких умов праці. На зміну фіксованим робочим місцям придуть хот-дескінги. Їх суть полягає в тому, що кілька співробітників працюють за одним столом по черзі. Така практика вже використовується у великих компаніях, наприклад, в офісі Bosch у Києві. Після завершення робочого дня всі столи чисті, оскільки особисті речі зберігаються у шафах-локерах, а простір дезінфікується.

У торгових центрах орендарі, ймовірно, розглянуть скорочення витрат на ремонт і дизайн приміщень. У структурі торгівлі виросте частка омніканальності, й усе більше магазинів трансформуватимуться, надаючи можливість видачі заздалегідь замовленого товару (click & collect).

У короткостроковій перспективі в переговорах щодо оренди всі питання продовжать вирішуватися в індивідуальному порядку. Орендодавці проявлятимуть більшу гнучкість при обговоренні умов співпраці з новими партнерами, зросте їхній інтерес до системних орендарів зі стійким бізнесом. Терміни оренди, ймовірно, скоротяться, оскільки компанії уникають підписання довгострокових договорів на тлі невизначеного майбутнього.



Тетяна Дадочкіна,
директор з маркетингу,
City Capital Group

Ринок комерційної нерухомості перебуває у стані невизначеності. Криза створює багато турбулентних зон у ділових відносинах. Взаємодія власників комерційної нерухомості з орендарями – одна з них. Наразі важливим завданням для кожного бізнесу є пошук точок дотику з партнерами, домовленість про нові правила гри, які допоможуть вижити в умовах кризи.

Пандемія коронавірусу пройде, криза – також. Але платоспроможність дуже постраждає. Через пандемію споживчий попит на деякі групи товарів різко знизився, що викликає банкрутство ритейлерів і рестораторів. Деякі малі та середні підприємства не зможуть відповідати реаліям сьогодення, і їхні ніші захоплять великі гравці. Ринок очікує хвиля звільнень площ. Що залишиться точно – активний цифровий розвиток. Пандемія прискорила процес переходу бізнесу в онлайн-простір і надання послуг дистанційно.

Зі свого боку, це призведе до збитків орендодавців. Ми побачимо зміну власників нерухомості, які не переживуть зниження ставок і відсутності платежів.

Більшість орендарів київського маркет-молу «Даринок» є малими чи середніми підприємцями. Ми як орендодавець звільнили всіх закритих орендарів від орендної плати. Але фінансові послаблення при продовженні карантину довше ніж середина травня не врятують ритейлерів від банкрутства.

Водночас частина наших орендарів, які мають право вести діяльність під час карантину, продовжують працювати. У зв'язку з цим маркет-мол підтримує всі технічні системи в робочому стані й багато часу на підготовку до повного запуску об'єкта нам не знадобиться. Крім того, ще в період першої хвилі карантину ми підготували план технічних робіт, за яким готуватимемося до прийому відвідувачів. Також наразі ми шукаємо нових орендарів з нішевою пропозицією і продумуємо подальші маркетингові ініціативи, шукаємо шляхи взаємовигідного співробітництва на посткризовий період.



Костянтин Олійник,
керівник Департаменту
стратегічного консалтингу, UTG

Зміни на ринку комерційної нерухомості неминучі.

В офісному сегменті ми очікуємо зростання вакантності, яке буде зумовлене декількома причинами. По-перше, це банкрутство та закриття низки національних і міжнародних компаній, що працюють на території України. По-друге, «згортання» представницьких офісів у провідних бізнес-центрах для раціоналізації орендарями видаткової частини. Це стосується, зокрема, IT-компаній – основного споживача офісних площ у 2016-2020 роках. По-третє, переведення персоналу українських корпорацій з орендованих приміщень у власні адміністративні будівлі, що є на балансі. Й по-четверте, зростання вакантності спостерігатиметься у «незговірливих» і не готових йти на компроміси девелоперів, через що орендарі вже почали розглядати альтернативні варіанти для зміни офісу. При найпесимістичнішому сценарії протягом найближчих місяців офісні будівлі можуть спорожніти на 40-70%, що викличе справжню катастрофу для ринку, який тільки-но почав демонструвати ознаки стійкого зростання. Також ми прогнозуємо очевидне коригування ставок оренди в бік скорочення та значне уповільнення девелоперської активності – нові об'єкти не будуть виведені в заявлені терміни.

У секторі торговельної нерухомості України у 2020-2021 роках очікується чергове скорочення наявних на ринку мережевих ритейл-операторів. Відсутність прийнятної кількості продажів протягом шести останніх і кількох наступних місяців при неминучих накладних витратах з утримання магазинів не пройде безслідно для орендарів. Крім того, ринок постане перед труднощами повернення покупців у торгові галереї, зокрема через зниження рівня доходів і падіння споживчих настроїв. Поряд із цим зміцниться лояльність до здійснення покупок онлайн. Такий канал торгівлі приверне споживачів старшого віку (50-60 років); розшириться попит на товари, які раніше не були особливо затребувані в мережі Інтернет. Також ми очікуємо нового витку розвитку українських товаровиробників – через тимчасове закриття сполучення з іноземними державами, здорожчання імпорту на тлі девальвації національної валюти. Як і в сегменті офісної нерухомості, в торговому секторі буде зростання вакантності, зокрема в тих ТЦ/ТРЦ, які проявили низьку лояльність до ритейл-операторів під час вимушеного карантину, та зниження фіксованих ставок оренди в наявних і перспективних об'єктах.



Ірина Школьник,
ідейний лідер компанії FORUM

У світлі останніх подій світ точно зміниться. Однак яким він стане, ми дізнаємося лише після зняття всіх обмежувальних заходів. І ще пізніше ми зможемо говорити про те, як же змінився ринок нерухомості. Єдине, що наразі очевидно: будь-яка криза швидко вбиває несистемних гравців, але також дає нові можливості тим компаніям, які ще до її початку мали грошові ресурси (іншими словами, перебували «в кеші»). Думаю, поточна криза не відрізнятиметься в цьому плані від минулих.

Український ринок досить специфічний, тут багато спекуляцій і політики, менше підтримки з боку уряду, кредитування, тому ми навряд чи підемо за загальносвітовим сценарієм. Але наразі ми навіть не знаємо, яким є цей загальносвітовий сценарій.

Що стосується компанії FORUM, її бізнес-модель, вибудована за попередні три кризи, досить стійка. Звісно ж, ми переглядаємо певні управлінські процеси, наприклад, оптимізуємо штатний розклад, більше часу і сил приділяємо навчанню персоналу. При всьому цьому, безумовно, посилюємо все, що стосується санітарної безпеки в наших бізнес-центрах.



Олександр Білоцький,
співзасновник компанії
KYB Architects®

Стан справ після карантину у більшості компаній буде гіршим, ніж до нього. Втім архітектурна сфера зможе більш-менш балансувати, якщо замовлення на проектування та будівництво не зупиняться.

В компаніях, чії співробітники можуть працювати дистанційно, ми спостерігаємо зміну моделі поведінки як самого підприємства, так і його клієнтів. Ті ж компанії, працівники яких повинні перебувати безпосередньо на робочому місці, впроваджують нові правила, завдяки цьому вони продовжують випускати свій продукт, при цьому мінімізуювши ризик зараження людей.

В умовах пандемії український ринок нерухомості зазнає змін. Будівництво в країні продовжується, проте тут введені нові правила для протидії COVID-19. Наприклад, наразі більшість зустрічей щодо авторського нагляду та вирішення певних питань з проектування та дизайну проходять в онлайн-форматі. На об'єктах будівельники також дотримуються запобіжних заходів.

Серед інших трендів спостерігається зниження цін на оренду офісних і житлових приміщень. Це пов'язане, передусім, з призупиненням діяльності багатьох підприємств і втратою джерела доходів через паузу в роботі.

Справжній ажіотаж спостерігається на ринку оренди нерухомості поза межами міста. Працюючи вдома та не маючи змоги через обмеження гуляти в парках, люди віддають перевагу приватним будинкам. Щодо жителів міст, у вигрші залишилися ті, чії квартири передбачають наявність балконів і терас. Не виключено, що відтепер попит на цю частину приміщення відіграватиме чималу роль при покупці житла у новобудовах і проектуванні житлових комплексів. Окрім того, в світлі поточних подій зміняться й інші запити щодо проектування будівель і комплексів від замовників. Зокрема, можуть бути розширені велодоріжки, алеї в парках і навіть тротуари в потенційних місцях скупчення великої кількості людей.



Бізнес-центр West Side (Київ)



Ганна Корягіна,
операційний лідер
«СІТРАС Україна»

Серед основних змін, які торкнуться галузі комерційної нерухомості, хотілося б відзначити наступні.

Насамперед – retail e-volution (цифрова еволюція ритейлу). На тлі наслідків пандемії COVID-19 електронна комерція зробить стрибок, що дорівнює декільком рокам розвитку за стандартних умов. При цьому в онлайн будуть розвиватися не лише ритейлери, а й оператори торгових центрів. Ми вже бачимо приклади: під час режиму ізоляції на «рейки» інтернет-комерції з різним ступенем успіху «поставили» свої ТЦ компанії в Південній Кореї, ОАЕ, Франції.

Однак об'єкти комерційної нерухомості нікуди не зникнуть. Вони є частиною омніканальних систем, включені в систему доставки, допомагають оптимізувати інфраструктуру й обробку повернень. Витрати, пов'язані зі створенням та обслуговуванням омніканальних систем, можуть сягати 30% вартості товарів, проданих онлайн.

Сервіси та клієнтський досвід доведеться переосмислити, поліпшити, щоб підтвердити важливий момент: онлайн – це один із каналів продажів, а ефективність ритейлу залежить, передусім, від якісної синергії фізичного та цифрового «світів».

Досвід закриттів вчить ТЦ, що необхідно диверсифікувати торгіву пропозицією та розвивати багатофункціональні профілі ритейлерів. Тому в майбутньому ми побачимо нестандартне сусідство та незвичний набір операторів. Мова не лише про тимчасові формати, але й про «нетипових» орендарів і партнерів, таких як готелі, медичні центри, автосалони, транспортні центри.

Також ринок очікує перегляд вимог до організації як приміщень загального користування, так і ритейл-просторів (зміна патернів руху відвідувачів, принципово новий підхід до роботи зони примірочних, встановлення додаткових температурних сканерів, дезінфекторів тощо).

Як ніколи актуальною стає роль торгово-розважальних центрів як просторів для підтримки соціального контакту, нехай і на «дистанції». Припускаю, що на нас чекає ще одна хвиля модернізації фуд-кортів, створення просторів культурного, соціального та розважального призначення, і головне, умов для безпечного форсування та підтримки соціальних зв'язків.

Наслідки пандемії, безумовно, вплинуть на наші об'єкти та роботу компанії. У своїх діях ми керуватимемося вимогами мінливого законодавства. Криза спонукала нас переглянути та переосмислити наявні бізнес-моделі, звичний уклад життя і діяльності. Нам належить розробити більш локальну модель діяльності, ще більше пов'язану з потребами й очікуваннями людей у конкретному місті чи районі. В «СІТРАС Україна» ми також аналізуємо можливість створення та надання альтернативних каналів продажів для орендарів наших торгових галерей.



Михайло Колпаков,
директор SunIndustry

2020 рік ознаменувався різкою зміною звичного укладу життя внаслідок пандемії COVID-19. Введення карантинних заходів майже в усьому світі різко позначилося на тих галузях бізнесу, так чи інакше пов'язаних із можливим поширенням вірусу. Незалежно від того, чи знайдеться коли-небудь вакцина від нього або ж пандемія зійде нанівець, суспільне життя зміниться на догоду новим вимогам соціальної гігієни. У стандартну модель поведінки вже назавжди увійде підвищене очікування чистоти, зокрема щодо місць, у яких неминуче велика кількість контактів людей. І в цьому питанні наша компанія готова допомогти, виробляючи системи комплексної дезінфекції, що можуть встановлюватися у таких об'єктах.

Принцип роботи дезінфекційних рамок, кабін і тунелів ґрунтується на місцевому розпиленні антисептичних розчинів у вигляді туману, який рівномірно покриває всю оброблювану поверхню. Рідина, що застосовується в таких контурах, має бути безпечною для людини – її шкіри та слизової очей. Розчин має бактерицидні, віруліцидні, фунгіцидні та спороцидні властивості. Для обробки рук як найзабрудненішої ділянки тіла використовується автоматичний розпилювач спиртовмісного антисептика. В комплектацію також можуть входити автоматичні безконтактні вимірювачі температури, дезінфектори для телефонів, автоматичні сигналізатори. Системи можуть бути виготовлені відповідно до індивідуальних вимог замовника – розмірів, дизайну, наповнення. Вони можуть бути як стаціонарні, так і пересувні.

Дезінфекційні системи відмінно підходять для всіх місць великого скупчення людей – торгових і офісних центрів, логістичних вузлів, виробництв, ресторанів та івент-майданчиків. Процес дезінфекції повністю автоматичний, для однієї людини займає 5-10 секунд і потребує невеликої кількості розчину. Пристрій встановлюється в місцях із постійним високим потоком відвідувачів і здатний пропускати до 700 осіб на годину. Наші установки не вимагають складного технічного обслуговування, необхідно лише підтримувати рівень розчину в баці та періодично проводити чистку форсунок, чим займаються наші фахівці післяпродажного обслуговування.

Системи дезінфекційних кабін використовуються вже в багатьох країнах світу – приклади реалізованих проєктів є в Китаї, США, Данії, Індії, Таїланді та багатьох інших країнах. Але не варто забувати, що дезінфекційні системи призначені доповнювати, а не замінювати інші заходи, такі як регулярне миття рук, дотримання належних правил гігієни, носіння маски та підтримка соціального дистанціювання. ©



Дмитро Аранчій,
засновник Dmytro Aranchii Architects

Пандемія коронавірусу й епідемії, які слідуватимуть за нею (а наукові дослідження свідчать про те, що вони відбуватимуться все частіше), призведуть до змін у багатьох галузях людської діяльності й нерухомості зокрема.

Серед таких змін – трансформація ланцюгів постачання, зокрема будівельних матеріалів. Цілком імовірно, що перевага надаватиметься локальній продукції задля уникнення збоїв у поставках, наприклад, з інших країн. І це добре, адже це приведе до розвитку місцевих спільнот, які прагнутимуть до самозабезпечення, щоб не відчувати дефіциту товарів чи послуг, які затримуються в інших кутках світу.

На мою думку, COVID-19 зміцнить позиції обчислювальної архітектури, одними з характеристик якої є адаптивність, трансформовуваність, певною мірою мобільність. Швидше за все, посиляться тренд проектування будівель й окремих просторів таким чином, аби їх можна було легко змінити відповідно до нових умов. Цілком імовірно, що вони стануть більш модульними для знову ж таки легкої адаптації.

Також відбуватиметься оновлення вже наявних будівель (лише тих, у яких це можливо) в плані організації просторів, збільшення дистанції, посилення гігієни. Звісно, що багатокритеріальне поняття комфорту також переосмислиться з огляду й на забруднення повітря, і на наявність мікроскопічних речовин на кшталт вірусів. Очищення повітря вийде на набагато вищий щабель, ніж воно є наразі.

Підхід нашої компанії до організації діяльності вже частково змінився тим, що команда спробувала дистанційний спосіб роботи, який проявив себе досить ефективно. Після завершення карантину можна буде винести корисні висновки з такого формату праці та продовжувати його практикувати.

Щодо проектування, то віднині в нас буде більше можливостей пропагувати ті речі, в яких ми ніколи не сумнівались – ефективну архітектуру, здатну до змін, яка буде йти в ногу із сучасним світом. Ми будемо намагатися, враховуючи нинішні загрози, перетворювати недоліки проєктів на їхні переваги за допомогою обчислювальних методів.



ФОТО: АЛІКСІС

Офіс компанії «Фора»



Руслан Олексенко,
засновник і керуючий партнер
DEOL Partners

Пандемія вже істотно позначилась на всіх бізнес-процесах і на приватному житті кожного з нас. Необхідно усвідомити, що світ не буде колишнім – навіть коли ми «ввійдемо в нормальну колію». Адаже під час глобальних потрясінь відбувається колосальна переоцінка цінностей. Переживши коронавірус, ми більше не прийматимемо подорожі, як належне. Люди засумують за живим спілкуванням і позитивними враженнями, й це саме те, що готельний сектор повинен буде надавати гостям – ще повніше, різноманітніше й креативніше. Можливо, в близькій колаборації з іншими сферами бізнесу, тур-агентами, представниками арт-індустрії, музики та моди.

Конкретні прогнози поки складно давати. За нашими розрахунками, ділові подорожі відновляться не раніше вересня, а туризм як такий – іще пізніше. Готельєри також говорять про необхідність перейти на розвиток внутрішнього туризму. Однак тут необхідно враховувати, що українські мандрівники надають перевагу апартаментам і більш бюджетному житлу, ніж готелям. І нижче точки беззбитковості готельєри працювати не будуть. Ціна формується запитом, і спрогнозувати її неможливо, особливо якщо у власників бізнесу немає альтернативних варіантів доходів.

Щоб знайти швидкий вихід із кризи, бізнес звертається до влади з пропозиціями, а влада запрошує бізнес до діалогу. Ми сподіваємося, що це дасть свої плоди. Нещодавно Міністерство культури та інформаційної політики спільно з профільним комітетом Верховної Ради оголосило про розробку пакета підтримки бізнесу в сфері культури, креативних індустрій і туризму. Завжди будуть спрямовані на збереження робочих місць, конкурентоспроможності українських компаній і малих підприємств. Окрім того, був підготовлений законопроект №3377, де серед іншого пропонується скасувати туристичний збір до кінця 2020 року, звільнити операції з надання туристичних послуг від сплати ПДВ, земельного податку та податку на нежитлову нерухомість, також передбачається низка інших пільг. Наразі він перебуває на розгляді.

Про конкретні плани нашої компанії поки говорити складно. Як зміниться підхід до управління готелями та взагалі вся структура бізнесу, ми зрозуміємо після того, як відкриють кордони й до нас знову почнуть приїжджати гості. Їхні нові запити диктуватимуть нам умови, а ми реагуватимемо та змінюватимемося відповідним чином.



ФОТО: DEOL PARTNERS

Готель Globe Runner Hotel & Hostel (Київ)



Андрій Яцентюк,
засновник Design Hub International

Я підтримую думку, що пандемія коронавірусу призведе до суттєвих змін. У галузі нерухомості, архітектури та дизайну, ймовірно, зможемо спостерігати такі тенденції.

Активнішим буде розвиток мультифункціональних комплексів, коли на одній території представлено кілька функцій, щоб диверсифікувати ризики зміни ринкової кон'юнктури. Й, можливо, як наслідок – мультитипологічність будівель, тобто впровадження таких рішень, які допоможуть відносно легко трансформувати й адаптувати їх під різні функції.

Зміниться підхід до організації простору. Можуть бути переглянуті норми щодо кількості метрів квадратних на людину, наприклад, у житлових будинках, в офісах, у зонах громадського харчування. Не виключено, що з появою нової тенденції віддаленої праці виникне потреба в зонах для роботи в житлових комплексах і безпосередньо в кожній квартирі. А це призведе до збільшення квадратури таких приміщень.

Швидше за все, буде посилена норма щодо розміщення робочих місць в офісах, у закладах громадського харчування для меншого перетину та скупчення людей.

Зміниться підхід до організації входів і вхідних груп у всіх місцях, де спостерігається велике скупчення людей. Йдеться про автоматизоване відкривання, установку дезінфекційних рамок, тепловізійних камер, збільшення кратності повітрообміну, поліпшення і контроль фільтрації та вологості повітря. Можливий тренд на збільшення частки природної вентиляції в будівлях.

В тренді проектування буде максимальна безконтактність і автоматизованість. Як було зазначено, це автоматичне відкривання, а також, наприклад, наявність кнопок для натискання ногою, а не рукою. Скрізь, де це можливо, будуть організовані зони самообслуговування.

Іншим буде й принцип підбору матеріалів для будівництва й оздоблення, перевага надаватиметься антибактеріальним поверхням, легким до очищення тощо. Можливо, будуть переглянуті норми з інсоляції та вентиляції в інших типах нерухомості, крім житлової.

Що стосується нашої компанії, то в нас уже змінився процес роботи. Ключовим співробітникам організований трансфер в офіс, діяльність ведеться з дотриманням необхідних запобіжних заходів. А частина команди працює віддалено, перебуваючи постійно в онлайн-режимі по відеозв'язку. На мій погляд, тенденція такої організації роботи посилиться, оскільки це суттєво економить час, і багато людей вже звикли до подібного режиму. Також ми проводитимемо більше зустрічей і презентацій в онлайн-форматі.

Не скажу, що це найкращий підхід, все-таки реальний людський контакт ніщо не замінить. Однак у тих умовах, які нам диктують реалії, тенденція віддаленої роботи нікуди не зникне.



Андрій Колос,
директор «Строй Сіті Девелопмент»

Я поділяю думку, що поки рано говорити про суттєві зміни, які відбуватимуться в бізнес-галузях. Фахівці стримані в прогнозах термінів завершення карантину; поки йдеться про поетапне послаблення заборон. Загалом незворотних змін в економіці не відбудеться. Пандемія стане природним відбором для бізнес-спільноти. З ринку, незалежно від сфери діяльності, підуть слабкі гравці. Менше шансів продовжити роботу в тих, хто не ефективний у менеджменті, мав ризиковану модель фінансування, відставав у активному використанні сучасних інструментів діджитал-маркетингу. Очевидно, що їхнє місце займуть прогресивніші та гнучкіші в управлінні компанії.

Ми уважно аналізуємо розвиток ситуації на ринках нерухомості країн, які першими постраждали від пандемії. З урахуванням місцевої специфіки можна стверджувати наступне. Перше – миттєве падіння продажів нерухомості всюди, де вводився карантин. Друге – після його зняття ринок нерухомості так само швидко відновлювався в цінах і обсягах завдяки відкладеному попиту та підвищеному інтересу інвесторів. Третє – ринок нерухомості не впаде та не зупиниться: люди можуть відмовитися від подорожі або візиту в ресторани, але житло куплять; однозначно зросте попит на багатофункціональні комплекси змішаного використання та складські площі для електронної торгівлі. Й четверте – ринок поверне позиції до осені, але це залежатиме, крім пандемії, від багатьох факторів: курсу гривні, співпраці України з МВФ, політичних ризиків місцевої виборчої кампанії.

На період пандемії ми відклали заплановані маркетингові кампанії нових проектів, продовжуючи при цьому їх будівництво. Після завершення карантину ми продовжимо реалізацію планів у повному обсязі без змін. Ймовірно, ми розширимо портфель власних проектів. Також розглядаємо можливість викупу привабливих об'єктів у забудовників, які мають проблеми з ліквідністю.

СР

ОРЕНДА

ВВЕДЕННЯ В ЕКСПЛУАТАЦІЮ
ВЕРЕСЕНЬ 2020

2-га черга офісно – складського комплексу Amtel
Загальна площа – 53 266,1 м²
Оренда від 1000 м²
Земельна ділянка 17,5 Га, з виходом фасаду на трасу Вишневе – Боярка
Комплекс розташований між двома автомагістралями (Одеська та Житомирська)
Віддаленість від Кільцевої дороги – 7 км
Висота стелі – 12 м
Навантаження на підлогу – 7 т/м²
Докові системи Crawford
Спринклерна система пожежогасіння
Автономна газова котельня
РП – 3,8 МВт
Артезіанська свердловина
Цілодобова охорона/доступ до об'єкту
Парковка 60 ТІР та 120 легкових автомобілів
Адміністративна будівля загальною площею – 3014,7 м²



ОЛЕКСАНДР ХОЛОДКОВ
моб.: +38(050)445-70-69
e-mail: holodkov@amtel-properties.com.ua
www.amtel-properties.com.ua

ОРЕНДА

В БІЗНЕС-ЦЕНТРИ
HORIZON OFFICE TOWERS

ОРЕНДА ПРИМІЩЕНЬ ПРЕДСТАВНИЦЬКОГО РІВНЯ З РЕМОНТОМ І МЕБЛЯМИ

Адреса: вул. Шовковична, 42-44, Київ

Розташування: 5-й поверх прибудови до основної будівлі БЦ

Загальна площа поверху: 415 м²

Офіс 1: приймальня, 2 кабінети, мінікухня, санвузол; офіс розрахований на 8-10 осіб

Офіс 2: приймальня, кабінет керівника з зоною відпочинку, кімната переговорів, два додаткових кабінети (раніше використовувались як зимові сади), мінікухня, кімната для охорони, водіїв, санвузол; можливе розміщення трьох керівників і двох секретарів

+380 (96) 349 88 08

horizontower.com.ua

ОЦІНКА ТА КОНСАЛТИНГ КОМЕРЦІЙНОЇ ТА ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

від провідної міжнародної консалтингової компанії

ПРОДАЖ ОБ'ЄКТА

ЯКА РИНКОВА ВАРТІСТЬ ОБ'ЄКТА?

ЯК ЗБІЛЬШИТИ РИНКОВУ ПРИВАБЛИВІСТЬ
ОБ'ЄКТА ДЛЯ ІНВЕТОРІВ?

ЯКА СТРАТЕГІЯ ВИХОДУ З ОБ'ЄКТА?

ЕКСПЛУАТАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ

НАЙБІЛЬШ ЕФЕКТИВНЕ
ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТА?

ЯК ЗБІЛЬШИТИ ДОХІД?

БУДІВНИЦТВО

ЯКА РИНКОВА ОРЕНДНА СТАВКА?

ЯК НАЙЕФЕКТИВНІШЕ ЗДАТИ ОБ'ЄКТ
В ОРЕНДУ?

ЧИ ПОТРІБНА АДАПТАЦІЯ ПРОЄКТУ
ВІДПОВІДНО ДО РИНКОВИХ УМОВ?

ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ

ЯКА РИНКОВА ВАРТІСТЬ ПРОЄКТУ?

ЯКІ ПРОГНОЗИ ПОКАЗНИКІВ
ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ?



ВИБІР І КУПІВЛЯ ДІЛЯНКИ

ДЕ ВИГІДНІШЕ РОЗМІЩУВАТИ
ПРОЄКТ?

ЯК НАЙЕФЕКТИВНІШЕ
ВИКОРИСТОВУВАТИ ДІЛЯНКУ?

ЯКА РИНКОВА ВАРТІСТЬ
ДІЛЯНКИ?

ПРОЄКТУВАННЯ ЩО БУДУВАТИ?

ЯКА КОНЦЕПЦІЯ
МАЙБУТНЬОГО ПРОЄКТУ?

ЧИ ЕКОНОМІЧНО ДОЦІЛЬНО
РЕАЛІЗОВУВАТИ ПРОЄКТ?

ПОПЕРЕДНЯ АРХІТЕКТУРНА КОНЦЕПЦІЯ ПРОЄКТУ

3-D ВІЗУАЛІЗАЦІЇ

ПОПЕРЕДНІЙ ПЛАН ПОВЕРХУ (СКЕТЧ)

ПРЕБРОКЕРІДЖ

ТЕСТУВАННЯ РИТЕЙЛ
КОНЦЕПЦІЙ

Чому Colliers?

- Відповідність Національним і Міжнародним стандартам, в тому числі RICS.
- Великий досвід роботи з банками, локальними і міжнародними девелоперами.
- Найактуальніша інформація про ринок.
- Найбільша база по укладених операціях, ставкам оренди, термінам договорів, рівню вакантності та ін.
- Сильна команда професіоналів.

КУПУЙ ТА УПРАВЛЯЙ. ДМИТРО СЕННИЧЕНКО ПРО СТРАТЕГІЮ ФОНДУ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА УКРАЇНИ

Текст: Тетяна Антонюк



Дмитро Сенніченко,
Голова Фонду державного майна України

ПРОВЕДЕННЯ ПРИВАТИЗАЦІЇ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ — ОСНОВНЕ ЗАВДАННЯ ФОНДУ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА УКРАЇНИ. СТАНОМ НА ТРАВЕНЬ У ПЕРЕЛІК ПРИВАТИЗАЦІЇ ВХОДИЛО ПОНАД 930 ОБ'ЄКТІВ — ЦЕ ДИВЕРСИФІКОВАНИЙ ПОРТФЕЛЬ, У ЯКОМУ Є ЧИМАЛО НЕРУХОМОСТІ. ПРО ПРОДАЖ ТАКИХ АКТИВІВ, РИНОК ОЦІНКИ, РЕЙДЕРСТВО ТА БОРОТЬБУ З НИМ РОЗПОВІВ ДМИТРО СЕННИЧЕНКО, ГОЛОВА ФОНДУ ДЕРЖМАЙНА.

Який портфель Фонду державного майна наразі? Чи можна оцінити портфель у грошовому вираженні?

Головна мета Фонду державного майна – приватизація надлишкових державних активів, зокрема нерухомості, щоб українські й іноземні інвестори, які в них вкладають, створювали додану вартість, робочі місця та базу для

«ГОЛОВНА МЕТА ФОНДУ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА — ПРИВАТИЗАЦІЯ НАДЛИШКОВИХ ДЕРЖАВНИХ АКТИВІВ, ЗОКРЕМА НЕРУХОМОСТІ, ЩОБ УКРАЇНСЬКІ Й ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИРИ, ЯКІ В НИХ ВКЛАДАЮТЬ, СТВОРЮВАЛИ ДОДАНУ ВАРТІСТЬ, РОБОЧІ МІСЦЯ ТА БАЗУ ДЛЯ ОПОДАТКУВАННЯ»

оподаткування. В Україні надзвичайно великий державний сектор – 3700 державних підприємств. Після указів Президента Володимира Зеленського в кінці минулого року Верховна Рада прийняла рішення про зняття заборони з великої кількості державних компаній, які уряд поступово передає до Фонду. Зі свого боку, ми розробили нові процедури виведення цих об'єктів на ринок. Якщо

раніше про їх продаж можна було дізнатись лише з газети з накладом у 400 примірників, то тепер вони представлені у віртуальних кімнатах даних, на вебсайті privatization.gov.ua. Таким чином ми створюємо новий ринок.

Серед об'єктів, які виставлені чи виставлятимуться на продаж, є нерухомість різного типу. Дуже некоректно було б намагатися оцінити в грошовому вираженні цей портфель. Згідно із законом про приватизацію стартова ціна аукціону – балансова вартість об'єкта, а вона далека від ринкової. Але завдяки безпрецедентно відкритим процедурам, які ми впровадили для приватизації, та електронним аукціоном ціна зростає до рівня ринкової. Україна, мабуть, остання країна в Європі, яка так і не провела свого часу повномасштабного роздержавлення. Цим ми наразі займаємось, і придбання активів на первинному ринку приваблює українських і міжнародних інвесторів.

Який обсяг нерухомості в портфелі Фонду?

Які це типи об'єктів?

Ми виводимо на ринок у новому форматі й об'єкти нерухомості, й товариства. Станом на травень у перелік приватизації входило 934 об'єкти, серед яких 42 пакети акцій, 218 єдиних майнових комплексів державних підприємств, 504 об'єкти окремого майна, 127 об'єктів незавершеного будівництва, 44 будівлі соціально-культурного призначення. Виходить досить диверсифікований портфель.

З початку 2020 року до 20 травня Фонд державного майна провів 149 успішних аукціонів, загальна сума продажів становила 405,8 мільйона гривень. У торгах взяли участь 656 учасників, середнє зростання вартості лотів становило 48%. Розкажіть про аукціони, які Ви вважаєте найуспішнішими за цей період і чому саме?

Насправді вже в травні Фонд перевиконав річний бюджет надходжень від приватизації! Перший показник, на який я звертаю увагу та збільшення якого ми намагаємось досягти, – кількість учасників аукціону. Більша кількість потенційних покупців створює справжню конкуренцію, а для нас це говорить і про те, що ринок сприймає інформацію, яку ми подаємо. А ми намагаємось досягти максимального розкриття деталей про кожен об'єкт, який виставляється на аукціон, і передаємо покупцям усю статистику, яку маємо.

У першому кварталі 2020 року опубліковано 230 аукціонів по об'єктах, які виставлялися вперше, у другому кварталі – вже 187. З осені минулого року, коли змінилась команда Фонду державного майна, показник кількості учасників подвоївся, відповідно, зросла середня ціна аукціонів. Таким чином підтвердилась теза, що чим більші прозорість і публічність, тим краще й учасникам ринку, й державі, яка отримує справедливую винагороду за продаж активів.

Найбільшим за обсягом єдиного лота, проданого з початку поточного року, був «Київпассервіс». Його остаточна ціна сягла 230 мільйонів гривень. Нещодавно були цікаві аукціони у Львові: в місті за дві ділянки боролись аж 38 учасників в одному аукціоні та 59 – в іншому. Ціна зросла в одному випадку з 7 тисяч до 7 мільйонів гривень, а в іншому – з 17 тисяч до 20 мільйонів гривень.

Тому конкретно підрахувати вартість портфелю державного майна немає змоги, оскільки справедлива ціна визначається на прозорих торгах. Згідно із законом ми стартуємо з балансової вартості, але для того, аби не відбувався розпродаж за безцінь, ми намагаємось забезпечити залучення максимальної кількості учасників і надання максимального обсягу інформації, тоді ціна зростає до ринкової.

Однак слід зазначити, що бувають аукціони й на зниження, їх називають голландськими. Вони проводяться, коли майно було переоцінене. Наприклад, якщо будівництво об'єкта велось із метою відмивання коштів – у такому випадку його балансова вартість перевищує ринкову. Цікавим прикладом є цьогорічний продаж бази відпочинку Національного банку України. Вона була побудована з перевикористанням державних коштів. У будівлю, розраховану на шість номерів, «вклали» аж 62 мільйони гривень. Звісно, підприємці, які брали участь в аукціоні, відвідували цей об'єкт, розуміли, що будівля площею 2000 м² функціонально побудована неефективно, немає необхідних мереж, підключення до газу тощо. Таким чином, якщо немає покупців за заявлену стартову ціну, то проводяться голландські торги на її зниження. Однак після зниження вона може знову йти вгору. Цей конкретний об'єкт – базу відпочинку Національного банку України – не могли продати декілька років. Ми, використовуючи наші онлайн-інструменти, завантажили більше 1500 сторінок інформації по ньому та надали доступ до цього об'єкта. На торгах склалася ринкова ціна – його придбав ресторатор-готельєр із Одеси, який вкладає в цей актив додаткові інвестиції. Ми розраховуємо не на отримання максимального обсягу коштів за той чи інший об'єкт нерухомості, а на подальші інвестиції покупця – в розбудову чи ремонт, залучення працівників, сплату податків тощо.

Є інші цікаві приклади. Спеціальний гараж на 50 автовок, фактично це була недобудова – лише фундамент, такий собі бункер площею 800 м², було продано за 30 мільйонів гривень. Звісно, що бізнес-модель, яку розробляє інвестор-покупець, не передбачає побудову тільки гаража. Ще до аукціону він створює план, концепцію, складає ціну, яку може заплатити на конкурентному електронному аукціоні за той чи інший лот, а після його придбання займається земельними питаннями й далі інвестує в уже свій актив.

Який відсоток відмов від придбаного майна після проведення аукціонів? І які основні причини відмов?

Згідно із законом підписання договору та сплата коштів повинні відбутися протягом двох місяців після аукціону. Звісно, це ринок, у підприємця може змінитись ситуація, щось може статись у країні, в світі. Тому є випадки, коли покупці відмовляються. Для того щоб мінімізувати такі випадки, законом передбачена застава. Ще до початку аукціону його учасники вносять кошти в обсязі 10% від стартової ціни лоту. У випадку, якщо переможець не сплатить решту суми в законні терміни, він втрачає заставну суму. Але, насправді, частина відмов невелика – лише декілька відсотків від загальної кількості аукціонів.

Чи може сам Фонд відмовити у продажу вже після проведення аукціону? Якщо так, з яких причин?

Якщо покупець не відповідає заздалегідь визначеним критеріям, про які йдеться в статті 8 Закону України «Про приватизацію державного комунального майна». Покупцями можуть бути українські чи іноземні компанії з прозорою структурою власності, які не зареєстровані в офшорних зонах і не походять із країни-агресора.

Тобто Фонд проводить перевірку покупців уже після проведення аукціону?

Так. Однак не лише Фонд. Наприклад, банки відслідковують походження грошей, у них є чітка регуляція. Також працює Міжнародна група з протидії відмиванню брудних грошей. Є випадки, коли спеціальні правоохоронні служби проводять розслідування. Тому всім покупцям необхідно розуміти,

що їхні кошти перевірятимуться на те, чи отримані вони злочинним шляхом або від держави-агресора.

У портфелі Фонду є два готелі на продаж – це «Дніпро» та «Президент Готель», обидва в Києві. Чи є інші готелі на продаж, адміністративні або офісні будівлі тощо?

У портфелі Фонду на цей рік дійсно заплановано два великі об'єкти з сектору готельної нерухомості – це київські «Дніпро» та «Президент Готель». Але є ще великий перелік із наших 934 об'єктів, які можна переобладнати під готель чи бізнес-центр тощо. Якщо говорити про готельно-туристичний сегмент, то в нашому переліку є бази відпочинку, санаторії, дитячі табори.

«У ПОРТФЕЛІ ФОНДУ НА ЦЕЙ РІК ЗАПЛАНОВАНО ВИСТАВИТИ НА ПРОДАЖ ДВА ВЕЛИКІ ОБ'ЄКТИ З СЕКТОРУ ГОТЕЛЬНОЇ НЕРУХОМОСТІ – ЦЕ КИЇВСЬКІ «ДНІПРО» ТА «ПРЕЗИДЕНТ ГОТЕЛЬ»

Продаж готелю «Дніпро» планувався в травні поточного року. Чи залишається в силі цей термін?

Стосовно готелю «Дніпро» – ми здійснюємо ґрунтовну підготовку його до аукціону. Наразі чекаємо подальшого послаблення карантинних заходів, щоб надати потенційним покупцям максимальний доступ до об'єкта. Ми залучили радників, щоб провести повний аудит готелю та викласти інформацію до віртуальної кімнати даних. Наприклад, залучили такі компанії, як Cushman & Wakefield, яка виконує feasibility study – техніко-економічне обґрунтування, Baker & McKenzie, яка проводить legal due diligence – юридичний аудит, та DELTA Engineering, яка працює над технічним аудитом будівлі. Крім того, фахівці EY готують загальний тізер об'єкта. Усього це 270 документів і додатків, які будуть представлені потенційному покупцю для розуміння юридичного та технічного стану готелю. Конкретний день аукціону наразі вказати не можемо, однак точно між датою, коли ми оголосимо про нього, і датою проведення торгів буде як мінімум місяць. Із днем аукціону ми визначимось тоді, коли побачимо, що покупці зможуть більш-менш вільно взяти в ньому участь. Я би хотів провести аукціон на початку літа.

«Президент Готель» належить до об'єктів великої приватизації. Яка актуальна ситуація по цьому об'єкту? Чи готується він до продажу?

Так, «Президент Готель» є об'єктом великої приватизації. Якщо вартість акцій готелю «Дніпро» менше 250 мільйонів гривень, і по цьому активу буде аукціон на підвищення для встановлення справедливої ринкової ціни, то балансова вартість «Президент Готелю» перевищує цю суму. По ньому має бути проведена та ж робота, що й по готелю «Дніпро», з повним розкриттям інформації. Радник з приватизації «Президент Готелю», який був затверджений у попередні роки, а це компанія Concorde Capital, на жаль, не надав Фонду жодних формальних документів стосовно інформації, яку він мав би підготувати в межах контракту – стратегію приватизації та пропозиції за ціною.

ПрАТ «Президент Готель» – це державна власність, 100% пакету акцій належать державі. В попередні роки підприємство здало весь комплекс готелю в довгострокову оренду, а директор цього акціонерного товариства зник разом із документами. Ми призначили нового очільника та відкрили справу за статтею 357 на пошук і відновлення цих документів. Наразі нам потрібно отримати доступ до цього об'єкта, описати всі його юридичні, технічні, податкові моменти й тоді вже виставляти на аукціон. Тому з чого ми почали – це отримання контролю над державним підприємством, яке зі свого боку здало цей комплекс в оренду.

Готель буде приватизований, і, сподіваюсь, що до кінця 2020 року буде підготовлено необхідний пакет документів і об'єкт буде виставлено на аукціон. До того ж, якщо буде прийнято закон про гральний бізнес, а «Президент Готель» підпадає під критерії, де можна буде розміщувати казино, це надасть об'єкту додаткову капіталізацію.

Перший квартал був успішним щодо продажу об'єктів і залучення коштів. Але які прогнози до кінця поточного року, враховуючи нинішню ситуацію?

Завдяки новим прозорим процедурам, особливо інтернет-магазину, який ми впровадили замість паперової газети, ми завершили перший квартал за результатами успішно проведених аукціонів із перевиконанням бюджетного плану, який був поставлений Фондом. До цього ми говорили, що кількість учасників аукціонів і зростання ціни є позитивним. Після початку карантину ми провели внутрішні й зовнішні консультації. Наразі ми не можемо оцінити масштаб цієї кризи попри те, що проходили кризи 2008 і 2014 років. Однак, маючи цей досвід, зробили наступні тези, якими зокрема керуватимемося у поточній роботі.

По-перше, поза межами банківської системи в українців є достатньо велика кількість грошей. За різними оцінками, сума становить близько \$30-40 мільярдів. По-друге, населення, на жаль, не звикло довіряти банкам. Хоча, я вважаю, що банківська система вже достатньо очищена, проте в людей ще залишилась звичка тримати заощадження «під матрацями». По-третє, ринок цінних паперів і фондовий ринок не зовсім розвинені в Україні, а з іншими інструментами, як то золото чи складні деривативи, населення і бізнес не звикли працювати. Тому наразі немає багато альтернатив, куди інвестувати кошти, окрім нерухомості. Через це в період коронавірусу ми переорієнтуємо об'єкти, що виставляються на аукціони, а саме виводимо більше нерухомості, недобудованого майна, ніж, скажімо, державних підприємств. Вона й стає певною мірою твердою валютою, в яку, як ми бачимо, інвестиції продовжують вкладатися. І знову ж таки, це є первинний ринок – те, що можна дуже добре капіталізувати після придбання на аукціоні.

Наші припущення-тези справдились. Протягом 40 днів жорсткого карантину електронні аукціони продовжувались, кількість учасників збільшувалась. Цікаво, що найбільша кількість учасників і зростання ціни припадають саме на квітень.

Стосовно прогнозів до кінця поточного року я дуже вірю, що відкладений попит є. Нам важливо донести інформацію до учасників ринку, що приватизація нарешті стала прозорою. Що тепер можна чесно, не домовляючись «під столом», прийти на аукціон та інвестувати в рідну країну, в рідне місто. Повертаючись до тези про наявність грошей поза банківською

системою, я вірю, що у міру зменшення карантинних заходів зростання попиту на державне майно триватиме. Ми ж зі свого боку будемо розширювати перелік активів, що виставляються на продаж: окрім об'єктів нерухомості будемо пропонувати акції підприємств тощо, намагаючись залучити для роботи на економіку України частину з тих фінансових ресурсів, що є поза банківською системою.

Наскільки активний інтерес іноземних інвесторів до придбання держмайна?

З моменту мого призначення головою Фонду державного майна наприкінці 2019 року я провів багато зустрічей і в Україні, і в Лондоні у Великій Британії, й у Давосі в Швейцарії на Світовому економічному форумі. Оскільки я працював раніше в приватному секторі на інвестиційному ринку, то дуже чітко розумію, що таке справжній інтерес, а що – проста ввічливість. Я можу сказати, що до України є справжній інтерес, який ґрунтується на тому, що Україна – остання країна Європи, де масштабне роздержавлення ще не відбулося.

Виступаючи в Давосі зимою цього року, я назвав свій виступ «Україна – місце сили Європи», оскільки наш потенціал – природні ресурси, розумні люди, політичне положення – багато років лишається недовикористаним. Нам завжди не вистачало політичної волі позбутися внутрішньої корупції, яка й стримувала зовнішні інвестиції. Те, що до Фонду держмайна було передано близько 600 підприємств протягом чотирьох місяців (порівняно з 93, які були передані за останні 15 років), показує політичну волю до позбавлення від надлишкових державних активів і зменшення бази для корупції.

Державний сектор економіки в Україні завеликий, і він, на жаль, є найбільшим джерелом корупції. Такі підприємства чи активи завжди ставали ласим шматком для «нечистих на руку» приватних осіб. Тепер ми кажемо: якщо хочете цим користуватися, то придбайте.

Україна залишається цікавою для певного типу закордонних інвесторів. Надалі ми будемо спостерігати, як швидко світ оговтуватиметься від цієї світової економічної кризи. Поки ж ми створили в Фонді держмайна спеціальну позицію Investment Relations Officer – менеджера зі зв'язків з інвесторами – для того щоб

кожен, хто звертається, завжди вчасно отримував зворотний зв'язок, необхідну інформацію різними мовами. Тобто ми намагаємось робити комфорт для інвестора в тому, за що відповідаємо, – в процесах приватизації.

Чи є інтерес інвесторів саме до нерухомості? Якими активами іноземні інвестори цікавляться найбільше?

Так, інтерес до нерухомості є. Зокрема до готелів «Дніпро» та «Президент Готель». Цікавляться й іншими активами великої приватизації. Серед них, наприклад, Об'єднана гірничо-хімічна компанія, яка займається видобутком титану, технологічні машинобудівельні підприємства, як «Електроважмаш», енергетичні підприємства, зокрема Центренерго, Харківобленерго, Хмельницькобленерго, Дніпровська ТЕЦ, Криворізька ТЕЦ та інші. Також є значний інтерес до об'єктів малої

«НАРАЗІ НЕМАЄ БАГАТО АЛЬТЕРНАТИВ, КУДИ ІНВЕСТУВАТИ КОШТИ, ОКРІМ НЕРУХОМОСТІ. В ПЕРІОД КОРОНАВІРУСУ МИ ПЕРЕОРІЄНТОВУЄМО ОБ'ЄКТИ, ЩО ВИСТАВЛЯЮТЬСЯ НА АУКЦІОНИ, А САМЕ ВИВОДИМО БІЛЬШЕ НЕРУХОМОСТІ, НЕДОБУДОВАНОГО МАЙНА, НІЖ, СКАЖІМО, ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ»

приватизації. Нам надходять запити про Скадовський, Білгород-Дністровський та Усть-Дунайський порти; цікавляться сільськогосподарськими підприємствами та комбінатами хлібопродуктів, як, наприклад, Новопокровським; є інтерес і до підприємств НАНУ, таким як, наприклад, Центр анкерного кріплення у Дніпрі.

Як часто Фонд стикається з рейдерством?

Це те, до чого ми були готові, розуміючи всю ситуацію, що склалася з державними підприємствами в Україні. Як я вже казав, велика кількість таких підприємств і є найбільшим джерелом корупції. Олігархи «пустили корені» майже в кожную велику державну компанію:



ФОТО: IS

Готель «Дніпро» (Київ)



«Президент Готель» (Київ)

навіщо купувати її, якщо можна призначити свого директора? В таких випадках підприємства зазвичай залишаються якщо не збитковими, то працюють на рівні беззбитковості, але без модернізації, без інвестицій, тому що прибуток виводиться і на закупівлях, і на продажу товарів.

З рейдерством ми стикаємося постійно в процесі заміни менеджменту державних підприємств, які використовуються різними групами впливу для задоволення своїх інтересів. Іншими словами, компанії працюють не в інтересах акціонера, тобто держави, а в інтересах груп осіб або власних керівників. Встановлення державного контролю над державними підприємствами – це щоразу серйозні корпоративні війни, а зміна менеджменту компаній, особливо великих, стає процесом із багатьма невідомими: коли, використовуючи суди та реєстраторів, управлінці створюють протидію своїй заміні. В цей час підприємство відверто потерпає фінансово, оскільки саме в такий період керівництво намагається вивести фінансові потоки, що стає можливим через довгі судові процеси. Це часте явище. За останні декілька місяців у нас було п'ять таких випадків, де рейдерство проявляється не в захопленні компанії, а у вигляді супротиву заміні менеджменту.

Але в кожному випадку ми отримуємо перемогу, а повернувши компанії – виставляємо на аукціон із метою продажу. Держава повинна контролювати та володіти своїми підприємствами, а бізнес повинен або купити та управляти ними, або на конкурентних основах постачати їм чи купувати в них продукцію.

Які Ви бачите способи вирішення проблеми рейдерства?

З метою забезпечення проведення приватизації Фонд провадить кадрові зміни на підприємствах, де ми бачимо ознаки неефективного управління. Однак, як я зазначив, під час проведення зміни менеджменту ми постійно стикаємось із протидією старого керівництва – так майже в кожному підприємстві, щодо якого прийняті рішення про зміну керівного складу. Наприклад, шляхом подання безпідставних позовів і заяв про забезпечення через суди блокуються рішення Фонду про зміну менеджменту та забороняється внесення будь-яких відомостей до Єдиного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань.

«ВСТАНОВЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ НАД ДЕРЖАВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ – ЦЕ ЩОРАЗУ СЕРЬОЗНІ КОРПОРАТИВНІ ВІЙНИ, А ЗМІНА МЕНЕДЖМЕНТУ КОМПАНІЙ, ОСОБЛИВО ВЕЛИКИХ, СТАЄ ПРОЦЕСОМ З БАГАТЬМА НЕВІДОМИМИ»

Під час роботи Фонд зіткнувся і з повним нівелюванням права корпоративного управління з боку суддівської влади й органів юстиції – державних реєстраторів. Одним із прикладів є той факт, коли судді районних судів, до підсудності яких взагалі не належать спори щодо припинення повноважень директорів та інших членів дирекцій, членів правління тощо, блокують своїми ухвалами про забезпечення позову дію прийнятих рішень Фонду та блокують реєстр щодо внесення змін про керівника до нього. В цьому випадку судді, достеменно розуміючи наслідки завідомо неправосудних рішень, перешкоджають здійсненню Фондом одного з основних завдань – управління корпоративними правами держави. Фонд у межах процесуального законодавства надалі скасовує такі рішення суду, однак під час їх реалізації «народжуються» нові, що породжує нескінченне коло боротьби.

Також великий супротив під час зміни менеджменту йде від деяких недобросовісних державних реєстраторів. Наприклад, Фонд зіткнувся з внесеним записом державного реєстратора про накладення арешту на корпоративні права підприємства та заборону внесення відомостей про зміну керівника на підставі ухвали суду в межах кримінального провадження, яке взагалі не має стосунку до питання накладення арешту на корпоративні права.

Такі дії Фонд розцінює як елементи рейдерського захоплення з боку колишнього менеджменту за допомогою суддівської влади та державних реєстраторів внаслідок корупційних складових.

Виходом з такої ситуації є:

- вдосконалення законодавства з питань корпоративного управління, чітке розмежування між трудовим законодавством і корпоративним;

- законодавче вдосконалення диспозиції статті 375 Кримінального кодексу України, притягнення до кримінальної відповідальності суддів за постановлення завідомо неправосудного рішення;
- законодавче визначення моменту набуття повноважень членів виконавчого органу саме з моменту прийняття рішення суб'єктом управління, а не з моменту внесення відомостей до реєстру;
- належна реалізація Вищою радою правосуддя повноважень щодо притягнення до дисциплінарної відповідальності суддів за безпідставні та незаконні прийняті ними рішення.

Раніше Ви повідомили, що працюєте над законом про оціночну діяльність. Що не так з оцінкою в Україні та що Ви хочете змінити?

Як відомо, Закон «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» було прийнято у 2001 році. Відтоді він не зазнав значних змін. Слід розуміти, що в 2001 році професійна оцінка лише зароджувалась у нашій державі, й закон на той час мав відповідну парадигму. Наразі ми бачимо необхідність у розвитку та вдосконаленні професії, і першим кроком до цього має бути новий закон.

Перше, на чому слід наголосити, що концептуально закон не повинен створювати ринок оцінки, а повинен його регулювати, встановлюючи справедливі та прозорі правила для всіх його учасників. Для впровадження єдиних правил професійної діяльності в цій галузі необхідно, щоб її регулювання, зокрема сертифікація фахівців, було відповідальністю єдиного органу. Наявність декількох регуляторів ринку оцінки, що наразі існує в нашій країні, перешкоджає цілісному й узгодженому регулюванню професійної діяльності в цій галузі.

Також одне із найважливіших завдань, що стоять перед нами при роботі над новим законом, – це покращення і дотримання якості оцінки та правил етичної поведінки учасниками ринку. Адже саме дотримання цих принципів забезпечить чесну конкуренцію. Задля цього, як один із кроків, ми вбачаємо необхідність у посиленні ролі саморегулювних організацій оцінювачів, які повинні взяти на себе частину функцій контролю якості оцінювання і, як наслідок, нести відповідальність за своїх членів.

Розуміючи, що професійна оціночна діяльність дотична до багатьох галузей і ринків, у новому законі ми плануємо передбачити створення Консультативного комітету. До його складу ввійдуть не тільки представники саморегулювних організацій, а й зацікавлених державних інституцій, які обговорюватимуть нові ініціативи та проблематику професії.

В межах системної реформи наступними кроками ми передбачаємо перегляд Національних стандартів оцінки щодо приведення їх у відповідність до сучасних міжнародних стандартів, а також вдосконалення професійної підготовки таких фахівців. Завдяки підтримці та допомозі Світового банку в реформуванні галузі ми маємо змогу залучати для консультацій найкращих європейських фахівців у сфері оцінки.

Окрім того, серед змін, які вже проведені в цій галузі, варто зазначити зміни до Податкового кодексу, що अनुлювали зайві майданчики-посередники, які існували між оцінювачами та Фондом держмайна. З 1 лютого цього року створена безкоштовна онлайн-платформа для внесення інформації до Єдиної бази звітів про оцінку. Наступним етапом буде Big Data – це наша база оціночної діяльності; вона поповнюватиметься результатами оцінки та пропонує частково автоматизовану оцінку активів. Звісно, не всі об'єкти можна оцінити автоматизовано, оскільки

є специфічні цілісні майнові комплекси, умови та стан, у якому вони перебувають. Тому у випадках, коли автоматизована система не відбиває та не враховує ці дані, оцінювачі робитимуть апеляцію.

Також ми розробили законопроект про об'єднання оцінки землі та будівель. Наразі Україна залишилась передостанньою країною у світі, де бізнес і громадяни змушені при придбанні чи продажу домогосподарства звертатись окремо до оцінювача об'єктів нерухомості, а потім окремо до оцінювача земельних ділянок. Це буде зведено в єдину оцінку об'єкта, який розташований на земельній ділянці.

«НАРАЗІ В УКРАЇНІ І БІЗНЕС, І ГРОМАДЯНИ ЗМУШЕНІ ПРИ ПРИДБАННІ ЧИ ПРОДАЖУ ДОМОГОСПОДАРСТВА ЗВЕРТАТИСЬ ОКРЕМО ДО ОЦІНЮВАЧА ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ, А ПОТІМ ДО ОЦІНЮВАЧА ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК. ЦЕ БУДЕ ЗВЕДЕНО В ЄДИНУ ОЦІНКУ ОБ'ЄКТА, ЯКИЙ РОЗТАШОВАНИЙ НА ЗЕМЕЛЬНІЙ ДІЛЯНЦІ»

Які плани Фонду до кінця поточного року?

Я поінформований оптиміст. Ми робимо все можливе в нинішній ситуації для того, щоб вихід з економічної кризи був легшим і швидшим. Ми багато працюємо, щоб не обмежувати учасників аукціонів. Єдине, наразі ми не проводимо продаж об'єктів великої приватизації, однак продовжуємо їх підготовку. Щойно буде можливість, ми виводитимемо такі активи на ринок: і щоб залучати кошти від приватизації в бюджет, і щоб створювати додану вартість, перетворюючи непродуктивні активи в продуктивні. Адже згідно зі статистикою одна вкладена гривня чи євро генерує додаткові 4-6 гривень чи євро інвестицій.

Ми поглиблюємо реформу ринку оцінки нерухомого майна й оренди державної комунальної власності. Все державне майно тепер орендуватиметься за новими процесами через електронні майданчики. Також розробляємо багато підзаконних актів, які повинні забезпечити чіткіші, логічніші та справедливіші процеси для бізнесу при взаємодії з державними органами.

Країні, які свого часу пройшли через роздержавлення, кажуть, що немає кращого чи гіршого часу для цього. Якщо є політична воля – треба робити. Інколи на цьому шляху деякі країни, серед них і Німеччина, виставляли ті об'єкти, які мали негативну вартість продажу, лише за 1 одиницю національної валюти для того, щоб приватний інвестор отримав цей актив і далі займався його розвитком. Наша мета – досягнення справедливої ціни завдяки прозорим аукціонам, продаж державного майна, щоб сама держава займалася своєю основною справою – вона має бути арбітром зі свистком, який регулює ринки, встановлює податки, займається зовнішньою і внутрішньою політикою, має монопольне право на силу. Держава має бути суддею на полі, а не бігати за м'ячем, тобто не управляти господарюючими об'єктами, тому що і те, й інше добре не виходить. Треба виконувати якісно свою роль – бути справедливим суддею та встановлювати чесні та логічні правила, а учасники ринку, я впевнений, у здоровій конкуренції при здорових правилах створюватимуть цю додану вартість, якої ми прагнемо.

СР



ЦІНИ НЕ СКЛАДЕШ

Текст: Тетяна Антонюк

ПОПЕРЕДНІ КРИЗОВІ ПЕРІОДИ ОБВАЛЮВАЛИ ЦІНУ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ ПРИБЛИЗНО НА 50%. НАРАЗІ ЗРОЗУМІЛО ОДНЕ: НА РИНОК ОЧІКУЄ ЧЕРГОВЕ ПАДІННЯ ВАРТОСТІ ТАКИХ АКТИВІВ. ОДНАК НАСКІЛЬКИ ВЕЛИКИМ ВОНО БУДЕ — СТАНЕ ЗРОЗУМІЛО ЛИШЕ ПІСЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ ЗВИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ ОБ'ЄКТІВ.



На фото: ТЦ GLOBUS (Київ)

Коронакриза паралізувала роботу майже всіх сегментів комерційної нерухомості в Україні: робота торговельних центрів опинилась під тимчасовою заборонаю; багато готелів були вимушені призупинити діяльність або функціонують із мінімальною заповнюваністю через падіння попиту, зумовлене, зокрема, неможливістю здійснювати ділові й туристичні подорожі; фінансові показники бізнес-центрів страждають через те, що орендарі просять про зниження орендних ставок. У ситуації, що склалася, найбільшу стабільність поки демонструє сектор складської нерухомості.

Дохід від здачі приміщень в оренду є одним із головних показників, що визначає вартість об'єкта нерухомості. В карантинний період він суттєво просів, а період відновлення, за деякими

прогнозами, займе рік чи більше. Це свідчить про наступне: падіння ціни комерційної нерухомості. «Наразі очевидно лише одне – вартість активів знижуватиметься», – каже **Станіслав Іванов, директор департаменту оцінки та консалтингу компанії CBRE Ukraine.**

КРИЗА 2008 РОКУ ОБВАЛИЛА ЦІННИК НА КОМЕРЦІЙНУ НЕРУХОМІСТЬ В УКРАЇНІ НА 40-60%, В 2014-2015 РОКАХ – ПРИБЛИЗНО НАПОЛОВИНУ ЩОДО ПІКОВИХ ПОКАЗНИКІВ 2013 РОКУ

Наразі ринок перебуває у стані невизначеності, на адаптацію та розуміння його перспектив потрібен час. Тому, за словами фахівців, рівень зниження вартості поки що неможливо передбачити, необхідні триваліші спостереження за цим сектором, коректну оцінку можна буде дати за підсумками роботи протягом декількох місяців із моменту повернення до звичної діяльності. Наприклад, як кажуть у консалтинговій компанії Colliers International (Україна), в торговому секторі поки незрозумілий ступінь просідання та що відбуватиметься з купівельною спроможністю споживачів й успішністю функціонування ритейлерів по факту завершення карантину. «Всі ці фактори впливають саме на рівень орендної плати і як наслідок – на вартість об'єкта», – пояснює **Олександр Носаченко, керуючий директор Colliers International (Україна).**

КРИЗОВА ДИНАМІКА ВАРТОСТІ

«Ціна комерційного об'єкта залежить від рівня прибутку, який отримує власник від здачі приміщень в оренду, та від рівня ризиковості ринку, що відбивається ставкою капіталізації. Чим вище прибуток від здачі в оренду приміщень і нижче ставка капіталізації, тим вище вартість нерухомості», – пояснює Олександр Носаченко. За його прогнозами, по факту завершення карантину може спостерігатись зниження прибутку та підвищення ставок капіталізації, тобто підвищиться ризиковість ринку загалом і, як наслідок, можливе зниження вартості активів. Проте рівень просідання ринку не буде таким драматичним, як у 2008 році, наприклад.

За даними компанії Colliers International (Україна), на ринку нерухомості Києва до початку кризи «вилка» вартості якісних офісів становила \$1500-2500/м². Наприклад, професійні об'єкти, що заповнені орендарями та розташовані в межах центрального ділового району, було важко придбати нижче \$2000/м².

До коронакризи високоякісні складські приміщення у київському регіоні можна було придбати за \$450-500/м². Донедавна в цьому сегменті спостерігалась наступна тенденція: ціна будівництва таких проектів була набагато вища, ніж вартість продажу вже побудованих об'єктів (через низьку ставку оренди). «Тому досить багато гравців були зацікавлені придбати вже наявні складські приміщення, ціна метра квадратного яких була нижче, ніж інвестиції в первинне будівництво», – говорить Олександр Носаченко.



АНТИКРИЗОВИЙ ПЛАН ДЕВЕЛОПЕРА: ТРИ КРОКИ ВІД ВИЖИВАННЯ ДО РОЗВИТКУ

АВТОРСЬКА КОЛОНКА ЄГОРА МАСЛЕННИКОВА, ЗАСНОВНИКА «СТРОЙ СІТІ DEVELOPMENT»

Відмінність поточної кризи від попередніх у тому, що вона не пов'язана з затижною економічною рецесією, перегрівом ринку або закредитованістю. Продажі нерухомості зупинилися миттєво з введенням карантину на тлі інформаційної паніки. В окремих забудовників касовий розрив може викликати проблеми з ліквідністю.

Для нашої компанії аналіз і коригування дій стали стимулом до розвитку. Поділюся деякими кроками щодо стабілізації ситуації.

Менеджмент. У нашій компанії працює більше 150 співробітників, яких ми ретельно відбирали протягом багатьох років. Тому, передусім, ми вжили заходів щодо захисту та збереження штату. Криза також відмінний час для пошуку нових фахівців: за час карантину прийнято кілька нових співробітників.

Маркетинг. Робота на будмайданчиках продовжується в штатному режимі, а ось виведення на ринок нових проєктів призупинено до кінця карантину. Кожен наш проєкт займає конкретну нішу та максимально ліквідний, тому ми очікуємо швидко надолужити втрачений час після зняття обмежень.

Були поставлені на паузу зовнішні рекламні кампанії. В цей же час ми посилили та розширили онлайн-присутність. Окрему увагу приділено переводу в онлайн-режим відділу продажів: сьогодні існує безліч сервісів, які дають змогу проводити операції без особистої присутності клієнтів.

Фінанси. Весняний сезон був провальним для всіх. З огляду на план уряду про поетапне зняття обмежувальних заходів, швидше за все, ринок почне відновлюватись у другому півріччі 2020. Це залежить не тільки від термінів закінчення карантину, а й від майбутніх реалій економіки. В будь-якому випадку, для виживання запас міцності забудовника повинен забезпечити його діяльність на найближчі 3-6 місяців.

«Строй Сіті Development» виросла з інвестиційної компанії, ми від самого початку формували бізнес-модель на самофінансуванні. Це дало змогу безперервно продовжувати будівельні роботи та забезпечувати роботу всіх підрозділів. Завдяки цьому ми змогли залучити до співпраці зарубіжні інвестиційні фонди, а це дає змогу проводити агресивнішу політику на ринку. Основні пріоритети наразі – розширення шляхом поглинання, а також викуп з подальшою реконцепцією перспективних об'єктів у девелоперів, які втратили ліквідність.

Висновки прості: ми живемо в епоху низки форс-мажорів, готуватися до них необхідно в періоди стабільності, тоді криза стане часом нових можливостей, а не кінцем бізнесу.

Щодо готелів, то, як розповідають у компанії Colliers International (Україна), цей сегмент і досі не вирівняв показники після 2015 року. З того часу не було великої кількості угод купівлі-продажу через загальний рівень доходу, який генерують такі об'єкти. Власники не були готові продавати функціонуючі готелі за ринковою ціною, оскільки при капіталізації доходу вартість такого активу з непоганими показниками заповнюваності виходила лише на рівень будівельних витрат. Тому в сегменті готельної нерухомості на той момент попит мали недобудовані об'єкти або будівлі, які мали потенціал зростання (наприклад, під реконструкцію).

РИНОК НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ ВКРАЙ ІНЕРТНИЙ, І СУТТЄВІ ЗМІНИ ВАРТОСТІ ТАКИХ АКТИВІВ СПОСТЕРІГАТИМУТЬСЯ ЩЕ НЕ СКОРО. ПРОТЕ РІВЕНЬ ПРОСІДАННЯ НЕ БУДЕ ТАКИМ ДРАМАТИЧНИМ, ЯК У 2008 РОЦІ

Втім, кожен об'єкт має свою специфіку: розміщення, відношення комерційних і допоміжних площ, рівень управління, тенант-мікс тощо. Тому, як каже Станіслав Іванов, у таких видах нерухомості лише індивідуальна оцінка може дати відповідь на питання, скільки коштує актив.

Не може пролити світло на те, як зміниться ціна комерційної нерухомості України, й досвід криз 2008-2009 і 2014-2015 років. Фахівці кажуть: не зовсім коректно проводити аналогію між попередніми кризами та поточною, оскільки їхня природа різна. У 2008-2009 роках – світова фінансова криза, у 2014-2015 роках – внутрішня соціально-політична й економічна криза в Україні. «А нині – пандемічна глобальна хвиля, яка може зійти нанівець, а може спровокувати наступні спалахи та хвилі. Тому й наслідки для ринків комерційної нерухомості можуть бути відмінні від тих, які були раніше, – каже Станіслав Іванов. – А були вони суттєвими». Так, за даними компанії CBRE Ukraine, криза 2008 року обвалила цінник на комерційну нерухомість в Україні на 40-60%, в 2014-2015 роках – приблизно наполовину щодо пікових показників 2013 року.

Щодо ставок оренди, наприклад, згідно з даними Colliers International (Україна) в сегменті офісної нерухомості вони просіли з \$74/м²/місяць у 2008 році до \$30/м²/місяць у 2009 році, а ставки капіталізації зросли майже вдвічі: з 9% до 16%. У 2014 році просідання орендних ставок і зростання ставок капіталізації було не таким різким: перший показник знизився з \$36/м²/місяць у 2013 до \$28/м²/місяць у 2015, а другий зріс з 11% у 2013 до 13% у 2015.

Однак, як зазначає Станіслав Іванов, не варто проводити чіткі паралелі й чекати такої ж динаміки в 2020 році.

Олександр Носаченко впевнений, що попри ризики, які постали перед сектором комерційної нерухомості наразі, є шанс, що деякі сегменти зможуть пройти кризу з досить стійкими позиціями. Він пояснює це тим, що, по-перше,

вартість позикового фінансування наразі значно нижча, ніж у 2008-2009 роках, і по-друге, кредитори достатньо капіталізовані. До того ж, ринок не перевантажений, а інвестори вже мають досвід регування на кризові ситуації.

КУПУЙ НА СПАДІ, ПРОДАВАЙ НА ЗРОСТАННІ

Зниження ціни комерційної нерухомості може стати сприятливим часом для тих інвесторів, хто планував придбати такі активи. Адже, як вважається, краще купувати на спаді ринку й продавати на його зростанні.

Втім, у попередні кризові періоди такої динаміки в нашому комерційному секторі не було помічено. «За всю історію в Україні я лише раз спостерігав подібний підйом, – згадує Станіслав Іванов. – І то навіть не підйом, а хвилю 2005-2007 років». За його словами, у 2008-2009 та 2014-2015 роках активність була практично нульовою. Це було обумовлене як відсутністю інтересу з боку закордонних інвесторів, так і малою активністю національних через недостатній обсяг власного капіталу й «мертву» систему кредитування – пояснює Станіслав Іванов.

Проте, як згадує Олександр Носаченко, саме в період 2014-2015 років на ринку активізувалась компанія Dragon Capital із великим обсягом коштів, яка з того часу купувала дешевші професійні активи в Києві та регіональних містах – офісні, торговельні, складські – з потенціалом їх зростання. Така стратегія, за його словами, викликала позитивну реакцію з боку інших інвесторів, переважно локальних. Втім, цей тренд спостерігався вже в стабільніші посткризові роки.

ЯКЩО В НАЙБЛИЖЧІЙ ПЕРІОД І БУДУТЬ УКЛАДЕНІ УГОДИ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ, ТО ВОНИ, ШВИДШЕ ЗА ВСЕ, БУДУТЬ ВИМУШЕНИМИ, НІЖ ДОБРОВІЛЬНИМИ

Говорячи про перспективи, Станіслав Іванов зазначає, що ринок нерухомості України вкрай інертний, і суттєві зміни вартості таких активів спостерігатимуться ще не скоро.

Не слід чекати й на інвестиційний підйом – кажуть фахівці. Якщо в найближчий період і будуть укладені угоди купівлі-продажу, то вони, швидше за все, будуть вимушеними, ніж добровільними. «Ймовірно, покупців багато не буде, так що підйому теж не варто очікувати. Максимум – це посилення активності восени та взимку», – прогнозує Станіслав Іванов.

Олександр Носаченко підтверджує: наразі на ринку комерційної нерухомості України не спостерігається інвестиційного підйому. Проте є гравці, які зацікавлені придбати distressed assets. За його словами, власники, яким необхідно погашати кредитну заборгованість або яким потрібні активи у грошовому еквіваленті, ймовірно, продаватимуть об'єкти за заниженою вартістю, однак більшість обиратимуть стратегію очікування відновлення ринку.

CP



КЛЮЧОВІ ПІДХОДИ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО- БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЄКТІВ У НОВИХ УМОВАХ

АВТОРСЬКА КОЛОНКА ОЛЬГИ ГАВУРИ, КЕРУЮЧОГО ПАРТНЕРА ПРОЄКТНО-БУДІВЕЛЬНОЇ КОМПАНІЇ 7CI GROUP

Окрім актуального наразі питання, як зміниться ринок нерухомості та в які об'єкти будуть інвестуватися кошти, не менш важливим постає те, яким чином та з ким реалізовувати інвестпроекти.

Поділимося нашим баченням найпріоритетніших вимог інвесторів і стратегією, яку ми обрали, щойно з'ясували, що є цінним для інвесторів при виборі проектно-будівельної компанії для створення та реалізації проекту.

Мінімальний термін повного циклу проекту. В нашій компанії на стадії проектування перебуває кілька інвестиційних проектів комерційної нерухомості, й інвестори зазначають, що через зменшення горизонту планування та зростання невизначеності необхідно скоротити на 20% загальний термін проектування, отримання дозвільної документації, будівництва та введення об'єкта в експлуатацію. 7CI Group була першою компанією в Україні, яка стала прикладом із впровадження автоматизованої системи управління проектом на базі ПЗ Microsoft, а два роки тому стала співзасновником школи управління будівельними проектами PRO PM.

Технологічність компанії та здатність створювати ефективні проектні рішення, які забезпечать оптимальний інвестиційний бюджет і максимальну адаптивність будівлі чи приміщень під зміну ситуації на ринку. Без високої технічної експертизи цю вимогу задовольнити неможливо. Тому ми створили команду Research & Development, яка займається дослідженням технологій, генерацією технологічних рішень для проектів і підвищенням технічної експертизи команди інженерних спеціалістів 7CI Group.

Бути компанією повного циклу інвестиційно-будівельного проекту, що дає змогу мінімізувати ризики для інвестора щодо дотримання бюджету та термінів, а також забезпечує наскрізну відповідальність за відповідність проектних рішень бізнес-моделі проекту, а реалізацію будівельної частини проекту відповідно до проектних рішень.

Наявність простої онлайн-системи моніторингу актуальної ситуації та прогнозування термінів, бюджету, фінансування проекту. Керувати ризиками, приймати своєчасно правильні рішення без бази актуальної аналітики проекту неможливо. Тому ми налаштували за допомогою Power BI систему онлайн-звітів, які доступні інвестору, команді проекту та дають відповіді на питання щодо стану та трендів проекту.

Можна зробити висновки, що компаніям сегменту нерухомості доведеться змінювати підхід до багатьох аспектів, оскільки сам ринок трансформуватиметься. Слід бути адаптивнішими та знаходити нові шляхи досягнення цілей.

P



ЖК «Чайка» (Чайки, Київська область)

ПРИСТОЛИЧНЕ ЖИТТЯ. ОГЛЯД РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Текст: Єлизавета Молчанова

**БЕРЕЗЕНЬ 2020 РОКУ
«ПЕРЕЛОМИВ» ТРЕНД ЗРОСТАННЯ
В СЕКТОРІ ЖИТЛА КИЇВСЬКОЇ
ОБЛАСТІ – НАЙБІЛЬШОМУ РИНКУ
КРАЇНИ ЗА ОБСЯГОМ ВВЕДЕНИХ
У 2019 РОЦІ МЕТРІВ КВАДРАТНИХ
ТА ОДНОГО З НАЙБІЛЬШИХ
РЕГІОНІВ ЗА КІЛЬКІСТЮ ПРОДАЖІВ
ТАКОЇ НЕРУХОМОСТІ.**

Л ОКАЛЬНІ ГРАВЦІ ЛІДИРУЮТЬ

Торік, за даними Головного управління статистики Київської області, в цьому регіоні було прийнято в експлуатацію 1 861 046 м² у житлових будинках – це найбільший показник в Україні. На другому місці після нього йдуть Львівська область з 1 292 196 м² (дані Головного управління статистики Львівської області) та Київ з 1 113 986 м² (дані Головного управління статистики Києва). Серед міст-лідерів Київської області за обсягом введеного житла найбільші показники були зафіксовані в Ірпені (234 966 м²), Борисполі (100 671 м²) і Броварах (88 704 м²).

Відповідно, Київська область лідирує й за кількістю квартир, прийнятих в експлуатацію в 2019 році – 22 639. У Києві за цей період було введено 17 353 квартири, а на третьому місці – Одеська область з 16 819 введеними квартирами за минулий рік.

У Київській області житло в основному будується силами локальних девелоперів, і, як зазначає **Костянтин Олійник, керівник Департаменту стратегічного консалтингу компанії UTG**, такі гравці працюють переважно в одному населеному пункті. Рідше забудовники ведуть діяльність у декількох напрямках або районах регіону. Наприклад, компанія «ОМОКС», яка веде будівництво в с. Чайки Київської області, в 2019 році ввела в експлуатацію 15 000 м² житлових та інфраструктурних об'єктів. Наразі девелопер зводить будинок на 580 квартир, це 36 000 м². Будівництво

ПЛОЩА ЖИТЛА ТА КІЛЬКІСТЬ КВАРТИР, ВВЕДЕНИХ В ЕКСПЛУАТАЦІЮ В КИЄВІ ТА КИЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ, 2018-2019 РОКИ

Регіон	Рік	Обсяг введеного в експлуатацію житла, м ²	Кількість введених в експлуатацію квартир
Київська область	2019	1 861 046	22 639
	2018	1 541 015	19 108
Київ	2019	1 113 986	17 353
	2018	1 255 854	19 902

Джерела: Головне управління статистики Київської області, Головне управління статистики Києва

проходитиме двома чергами, й у 2020 році компанія планує ввести 20 000 м² житлових та інфраструктурних об'єктів. Компанія Cityconsult Development працює над проектами у Києві та Броварах. За 2019 і перший квартал 2020 року вона побудувала в Київській області 50 000 м² – це 651 квартира.

Серед найбільших девелоперів житла в Київській області консультанти називають NOVBUД (ЖК «Петрівський квартал» у с. Святопетрівське, «Нові Теремки» в с. Новосілки, «Квартал Крюківщина» в с. Крюківщина, ін.), Martynov Real Estate (ЖК «Софія» в с. Софіївська Борщагівка, ін.), «Атлант» (ЖК «Одеський бульвар» і «Вудлайн» у с. Новосілки, «Атлант» у смт Коцюбинське, ін.), BD Holding (ЖК «Львівський» та Echo Park у с. Петропавлівська Борщагівка, «Європейка» в с. Софіївська Борщагівка, ін.), «Синергія» (ЖК «Синергія», «Синергія Сіті», Green Side у м. Ірпін, ін.), Comfort Life (ЖК «На Прорізній» у м. Гостомель, «Ірпінські Липки» в м. Ірпін, ін.), «Нові Метри» (ЖК «Нові Метри Club», ЖК «Нові Метри Center» у м. Ірпін, ін.), «Доброград» (ЖК «Піонерський квартал» і «Чорновола» в м. Вишневе, ін.) тощо.

Згідно з рейтингом, підготовленим порталом «Мінфін», компаніями, які ввели в експлуатацію найбільшу кількість будинків у 2019 році, стали Martynov Real Estate і «Синергія». Як повідомили в будівельній групі «Синергія», за 2019 рік вона здала в експлуатацію дев'ять будинків у трьох житлових комплексах в Ірпені, посівши друге місце в рейтингу «Мінфіну». Всього торік вона завершила 1204 квартири або 75 252 м². Нині девелопер зводить в Ірпені чотири житлові комплекси та має намір до кінця 2020 року здати в експлуатацію сім будинків сукупно на понад 30 000 м².

Окрім того, в Київській області ведуть діяльність такі столичні девелопери, як «Інтергал-Буд», DIM, «Київміськбуд», Perfect Group, ін.

НА ЧВЕРТЬ ДЕШЕВШЕ

За даними компанії City Development Solutions, у Київській області наразі ведуться продажі в 255 житлових комплексах. Більшість із них представлені в класі економ і комфорт. У компанії приводять докладну структуру пропозиції на ринку: 27% проектів позиціонуються в економ-класі, 54% – у комфорт-класі, 16% – у бізнес-класі та 3% належать до преміумкласу.

Згідно з даними City Development Solutions середня вартість 1 м² житла на первинному ринку Київської області на чверть (25%) нижча, ніж у столичних новобудовах. При цьому, як зазначають у компанії UTG, ціна в комплексах, що споруджуються, визначається та

суттєво варіюється саме від місця розташування населеного пункту. «А ось індивідуальні переваги проектів практично не беруться до уваги при ціноутворенні, а є переважно елементами додаткової лояльності при залученні платоспроможного попиту», – уточнює Костянтин Олійник.

Як проаналізували в компанії UTG, у 2019 році ціна 1 м² первинної житлової нерухомості в Київській області зросла в національній валюті на 3,85%, а в доларовому вираженні – на 23,4% (через зміцнення курсу гривні). В першому кварталі 2020 року ціни продемонстрували наступну динаміку: вартість у національній валюті зросла на 6,67%, а в доларовому вираженні опустилася на 6,9% (через девальвацію гривні).

На перший квартал 2020 середня вартість 1 м², за даними City Development Solutions, у Київській області становила:

- економ-клас: 14 400 гривень/м² (\$530/м²);
- комфорт-клас: 15 200 гривень/м² (\$560/м²);
- бізнес-клас: 16 500 гривень/м² (\$610/м²);
- преміумклас: 19 800 гривень/м² (\$730/м²).

Для порівняння в City Development Solutions наводять статистику цін у Києві в першому кварталі 2020 року: економ-клас – 17 500 гривень/м² (\$640/м²), комфорт-клас – 21 900 гривень/м² (\$790/м²), бізнес-клас – 37 900 гривень/м² (\$1400/м²), преміумклас – 68 200 гривень (\$2530/м²).

СТРУКТУРА ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ ПЕРВИННОЇ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ: 27% ПРОЄКТІВ ПОЗИЦІОНУЮТЬСЯ В ЕКОНОМ-КЛАСІ, 54% – У КОМФОРТ-КЛАСІ, 16% – У БІЗНЕС-КЛАСІ ТА 3% НАЛЕЖАТЬ ДО ПРЕМІУМКЛАСУ

Якщо говорити конкретніше, то, наприклад, нині середня вартість у проектах компанії Cityconsult Development, що споруджуються в Броварах, становить 17 300 – 17 700 гривень/м². Це ціна на житло класу бізнес. Девелопер повідомив, що в одному з його ЖК вартість за минулий рік зросла на 11%; підвищення обумовлене зовнішніми факторами, такими як здорожчання будівельних матеріалів і робіт, а також прогресом будівництва.

У проектах групи «Синергія» зростання вартості було ще вище. «Найнижчий» показник – 18% (збільшення



ВІЗУАЛІЗАЦІЯ: «СИНЕРГІЯ»

ЖК «Синергія Сіті» (Ірпінь, Київська область)

ціни з 11 600 гривень/м² у 2019 році до 13 675 гривень/м² у 2020 році), а найвищий – 54% (з 11 800 гривень/м² у 2019 році до 18 125 гривень/м² у 2020 році). В різних проектах компанії було зафіксовано зростання і на 32%, і 50% тощо. «Підвищення ціни обумовлене передусім вищою готовністю окремих житлових комплексів, а також зростанням вартості комплектуючих будматеріалів», – пояснив таку динаміку **Ігор Оверко, генеральний директор БГ «Синергія»**.

КАРАНТИН, ВАЛЮТНІ КОЛИВАННЯ ТА ПОПИТ

У 2019 спостерігався стабільно високий попит на житло в Київській області. За даними Міністерства юстиції України, в цьому регіоні торік було продано 22 749 квартир і будинків, це приблизно на 18,5% перевищує показник у 2018 – 19 108. Більше за 2019 рік було продано тільки в Києві (41 499), Дніпропетровській (30 010) і Харківській (29 003) областях.

Позитивний тренд продажів змінився з введенням карантину в середині березня нинішнього року – попит знизився в рази. В City Development Solutions, посилаючись на дані девелоперів, зазначають, що попит в окремих компаніях у квітні скоротився в 5-8 разів із моменту введення обмежувальних заходів через пандемію коронавірусу. На прикладі своїх проектів у компанії «ОМОКС» зазначили, що через коронапандемію попит знизився на 2/3. У Cityconsult Development також підтверджують тенденцію: з початку карантину зменшилась відвідуваність відділів продажів, проте збільшилась кількість звернень із інших каналів.

В умовах слабо прогнозованої ситуації не підтримало попит навіть зростання курсу іноземних валют (яке мало тимчасовий характер), що в звичайній ситуації провокувало збільшення кількості угод купівлі-продажу.

«Зростання курсу завжди викликало різке збільшення продажів, бо воно на 2-3 місяці випереджає поступове зростання цін, і це вигідно інвесторам», – прокоментував

Олексій Кулагін, керуючий власник девелоперської компанії «ОМОКС». Однак нині потенційні покупці притримують заощадження до кращих часів. «Відсутність реальних заходів із відновлення економіки України робить подальшу динаміку попиту непрогнозованою», – додає Олексій Кулагін.

А ось у Cityconsult Development стверджують, що не побачили зниження інтересу з боку потенційних покупців, комунікація з якими наразі діджиталізувалась: велика частина спілкування відбувається онлайн, зростла кількість онлайн-заявок на понад 45%, збільшився час спілкування з клієнтами по телефону. «Все це – нові тренди в ситуації, що склалася», – кажуть у Cityconsult Development. У компанії повідомили: попри те, що в перші тижні обмежувальних заходів навіть ті, хто планував здійснити покупку з дня на день, адаптувалися, кількість охочих уже повернулася на докризові показники. В City Development Solutions додають, що з початку травня попит дійсно збільшився, зокрема завдяки маркетингу забудовників у квітні, який сформував достатню кількість нових звернень у відділі продажів.

МІСТО VS ПЕРЕДМІСТЯ

Девелоперські компанії неохоче порівнюють сектори житла в Києві та передмісті. Це два абсолютно різні ринки нерухомості – кажуть вони, стверджуючи, що столичні проекти не відчувають конкуренції з боку приміських. Логістика, інфраструктура та комфортність проживання, якість будівництва – ці фактори відносять до конкурентних переваг житла в місті. Проте, факт залишається фактом: частина попиту реалізується не в столиці, а розташованих поблизу неї містах і селах Київської області.

Наприклад, у групі «Синергія» кажуть, що її цільова аудиторія – це, передусім, жителі Києва, які орендують житло або хочуть поліпшити житлові умови, а також жителі регіонів України, які працюють у столиці, а для життя обирають передмістя. Основні клієнти компанії «ОМОКС» – це мешканці Києва й області, є також покупці з інших областей. «Дуже активно продовжують купувати жителі самого нашого комплексу», – зазначив Олексій Кулагін.

СЕРЕДНЯ ВАРТІСТЬ 1 М² ЖИТЛА НА ПЕРВИННОМУ РИНКУ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА 25% НИЖЧА, НІЖ У СТОЛИЧНИХ НОВОБУДОВАХ

Доступніша цінова пропозиція робить житло в передмісті привабливим для багатьох столичних покупців, і вони готові миритися з відсутністю різноманітної соціально-культурної інфраструктури та далекими поїздками в місто – на роботу або задля розваг.

Втім, як зазначають у City Development Solutions, основним трендом для приміської житлової нерухомості стала поява проектів, девелоперами яких є гравці київського ринку. Такі компанії приділяють увагу комплексній пропозиції та її якості. А Костянтин Олійник зазначив серед тенденцій на ринку первинної житлової нерухомості Київської області в минулому та на початку поточного року впровадження сучасних концептуальних рішень і співробітництво з консалтинговими компаніями. Як наслідок – зростання якості будівельно-монтажних

робіт, впровадження нових технологій (панорамне скління, навісні вентилявані фасадні системи, технологія «розумний дім»), поліпшення внутрішнього оздоблення громадських зон і квартир. Також усе більше уваги приділяється розвитку внутрішньої інфраструктури. Ігор Оверко, наприклад, відмічає зростаючий тренд на стріт-ритейл – проектування торгових приміщень на перших поверхах житлових будинків.

Серед додаткових позитивних характеристик приміської нерухомості в компанії City Development Solutions називають менший масштаб забудови – мається на увазі її щільність і поверховість. Перевагою такого житла називають також екологічність, і чимало проєктів у Київській області дійсно розташовані поруч із парком, озером або річкою, лісом. Однак необхідно розуміти, що на тлі позитивних прикладів є й негативні. Масштабна та не завжди продумана забудова, зростаюче навантаження на інженерні мережі, невиконання девелоперами зобов'язань з благоустроєм територій у деяких локаціях і проєктах мають мало спільного з екологічністю та комфортом.

ПРОГНОЗИ

За даними Головного управління статистики в Київській області, в січні-березні 2020 року порівняно з аналогічним періодом 2019 у регіоні зафіксовано зростання обсягів зведення будівель на 9%, а житлових – на 25%. Ці показники ще не відбивають трендів, що намітились у секторі в світлі поточних подій: пандемії коронавірусу, карантину, зниження бізнес-активності, падіння доходів населення.

Так, фахівці прогнозують уповільнення темпів зведення житла, зміщення термінів введення в експлуатацію проєктів, що будуються, та старту реалізації нових. «Старт більшості нових майданчиків, швидше за все, буде перенесений на кінець 2020 року – початок 2021 року», – говорить **Роман Герасимчук, директор City Development Solutions.**

У компанії також прогнозують зниження обсягу угод купівлі-продажу як мінімум у другому кварталі, й, у кінцевому підсумку, гірші фінансові результати за весь 2020 рік.

Через те що більшість потенційних покупців зайняли вичікувальну позицію до закінчення карантину та нормалізації економічної ситуації, а в деяких категоріях населення знизились або зовсім відсутні гарантовані джерела доходу, приплив коштів для фінансування робіт на будівельних майданчиках скоротився. Як наслідок, Костянтин Олійник не виключає банкрутство окремих забудовників.

Втім, Роман Герасимчук зазначає, що в карантинний період один тип житлової нерухомості все ж відчув зростання попиту – це малоформатні проєкти з невеликою щільністю населення. Звісно, з огляду на масштаби ринку, на загальну поточну його ситуацію цей тренд не вплине. Але в майбутньому він збережеться: за прогнозами Ігоря Оверко, попит матиме маловисотне житло в екологічних зонах передмість, зокрема котеджі, таунхауси та дуплекси, а в більших проєктах девелопери переорієнтуються на зменшення кількості квартир на поверхах і збільшення площі квартир.

СР



РИНОК ВЕРТИКАЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ: ЩО ПРИНЕСЕ ДЕВЕЛОПЕРАМ «ІДЕАЛЬНИЙ ШТОРМ»

АВТОРСЬКА КОЛОНКА НАТАЛІЇ ГАНОПОЛЬСЬКОЇ, ЗАСТУПНИКА ДИРЕКТОРА ГРУПИ КОМПАНІЙ «ФІНЛІФТ-К»

Найстабільнішим явищем на українському будівельному ринку є кризи – раз на п'ять років відбувається цей традиційний струс, пов'язаний із політичними подіями, які змінюються економічним колапсом. Не дивно, що чергова криза була зустрита основними гравцями відносно спокійно.

Поки всі спостерігають за вільним падінням, прислухаючись, коли ж знайдеться дно, деякі компанії ринку вертикального транспорту вже почали активно пропонувати значні знижки на обладнання за умови купівлі «до кінця карантину».

Досвідчених учасників будівельного ринку це навряд чи підкупить, оскільки все, що стосується інженерних систем, вимагає ґрунтовної підготовки, проєктування, інакше ціна помилки перекриє всі можливі фінансові вигоди. Найбільш не вигідна нині купівля – це придбати дешево те, що взагалі не варто купувати.

Які ж справжні переваги наразі може отримати той, кому потрібні ліфти чи ескалатори?

По-перше, стане простішим зрозуміти, хто є хто на ринку. Криза виштовхне тих, хто прийшов за швидкими та великими грошима, але не готовий встановлювати довгострокові відносини з клієнтами. Якість технічного обслуговування на вже побудованих об'єктах, лояльність до замовника в разі тимчасової зупинки бізнесу, швидкість реагування на проблеми під час карантину – це риси компаній, що вже пройшли стрес-тести. Для нас криза показала надійність обраних постачальників: понад 80% комплектуючих ліфтів ORONA виготовляється на заводі на півночі Іспанії, тому в період карантину затримок із поставками ми не відчули; складнощі з доставкою елітної полірованої нержавіючої сталі з Італії для деяких кабін були вирішені протягом 10 днів; ескалатори на заводах у Китаї були виготовлені та відправлені вчасно.

По-друге, можна просити більший термін гарантії та більше додаткових послуг у постачальника. Якщо він був обраний на початковому етапі та супроводжує будівництво як один із учасників проєктної групи, це дає низку переваг. Зокрема, база готових рішень і якісний склад проєктних груп такого партнера допомагають заощадити більше, ніж ситуативне падіння цін. Нині постачальники обладнання будуть готові дати більше за ті ж гроші – дорожчий дизайн кабін, низку спеціальних опцій, розширену гарантію тощо.

По-третє, є надія на зменшення вартості монтажних робіт. Поки закриті кордони, конкуренція з боку сусідів відсутня, ринок поступово знижуватиме ціни на будівельно-монтажні роботи. Хороші фахівці все одно залишаться в ціні, зате знайти їх буде легше, ніж рік тому.



Олександр Буртовий



Василь Шеретько

ДОГОВІР ОРЕНДИ: ЧИ МОЖЛИВО ЙОГО РОЗІРВАТИ?

Текст: Олександр Буртовий, партнер юридичної фірми «Антіка»,
Василь Шеретько, старший юрист юридичної фірми «Антіка»

**НА ТЛІ СИТУАЦІЇ,
ЩО СКЛАЛАСЯ В КРАЇНІ
ТА СВІТІ ЧЕРЕЗ ПАНДЕМІЮ
КОРОНАВІРУСУ, ВСЕ БІЛЬШОЇ
АКТУАЛЬНОСТІ НА РИНКУ
КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ
УКРАЇНИ НАБУВАЄ ПИТАННЯ
МОЖЛИВОСТІ ДОСТРОКОВОГО
ПРИПИНЕННЯ АБО ПЕРЕГЛЯДУ
УМОВ ДОГОВОРІВ ОРЕНДИ.
ЦЕ ПИТАННЯ Є АКТУАЛЬНИМ
ЯК ДЛЯ ОРЕНДОДАВЦІВ,
ТАК І ДЛЯ ОРЕНДАРІВ,
ПОЗАЯК КОЖЕН НАМАГАЄТЬСЯ
МІНІМІЗУВАТИ СВОЇ ВТРАТИ,
ЩО Є ЦІЛКОМ ЗРОЗУМІЛИМ
І ЗАКОНОМІРНИМ.**

Тож чи можливо достроково розірвати договір оренди будівлі, споруди, приміщення, його окремої частини? Значною мірою така можливість залежатиме від умов підписаного договору оренди. Водночас, на практиці досить часто трапляються ситуації, коли окремі положення договорів оренди не відповідають імперативним положенням закону, відступати від яких навіть за наявності обопільної згоди сторін не можна. Дійсність відповідних положень можна оскаржити в судовому порядку та як наслідок – врегулювати правовідносини сторін за правилами, встановленими законом.

**ЧИННЕ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ
НЕ ПЕРЕДБАЧАЄ МОЖЛИВОСТІ
ОДНОСТОРОННЬОЇ ВІДМОВИ (ЯК ДЛЯ
ОРЕНДОДАВЦЯ, ТАК І ДЛЯ ОРЕНДАРЯ)
ВІД ДОГОВОРУ ОРЕНДИ НЕРУХОМОСТІ**

ВИПАДКИ РОЗІРВАННЯ ДОГОВОРУ ОРЕНДИ

Пропонуємо ґрунтовно розглянути основні передумови припинення орендних правовідносин, що встановлені в чинному законодавстві.

Нормативно-правову основу регулювання орендних правовідносин у сфері комерційної нерухомості становить Цивільний кодекс України (Глави 58, 59),

Господарський кодекс України (параграф 5 Глави 30) і, в окремих випадках, Закон України «Про оренду державного та комунального майна».

Одразу варто зазначити, що чинне законодавство України не передбачає можливості односторонньої відмови (як для орендодавця, так і для орендаря) від договору оренди нерухомості, укладеного у сфері господарювання. Про це прямо зазначено в частині 1 статті 291 Господарського кодексу України, відповідно до якої одностороння відмова від договору оренди не допускається.

Водночас, частиною 2 вказаної статті встановлено перелік обставин, внаслідок виникнення яких договір оренди припиняється. До таких обставин, зокрема, належать:

- закінчення строку, на який було укладено договір оренди;
- викуп (приватизація) об'єкта оренди;
- ліквідація суб'єкта господарювання – орендаря;
- загибель (знищення) об'єкта оренди.

За правилами, що містяться у частині 3 статті 291 Господарського кодексу України, договір оренди може бути розірваний як за згодою сторін, так і на вимогу однієї з них. При цьому правові підстави для розірвання договору оренди на вимогу однієї сторони та наслідки його припинення визначаються відповідними положеннями Цивільного кодексу України, що регулюють відносини найму.

Підстави для розірвання договору найму з ініціативи наймодавця та наймача встановлені в статтях 783 і 784 Цивільного кодексу України відповідно.

Так, частиною 1 статті 783 Цивільного кодексу України встановлено, що наймодавець має право вимагати розірвання договору найму, якщо наймач:

- користується річчю всупереч договору чи призначенню речі;
- без дозволу наймодавця передав річ у користування іншій особі;
- своєю недбалою поведінкою створює загрозу пошкодження речі;
- не приступив до проведення капітального ремонту речі, якщо обов'язок проведення капітального ремонту був покладений на наймача.

Зі свого боку наймач згідно з частиною 1 статті 784 Цивільного кодексу України має право вимагати розірвання договору найму, якщо:

- наймодавець передав у користування річ, якість якої не відповідає умовам договору та призначенню речі;
- наймодавець не виконує свого обов'язку щодо проведення капітального ремонту речі.

ПРОЦЕДУРА РОЗІРВАННЯ ДОГОВОРУ ОРЕНДИ

Розірвання договору оренди за ініціативою однієї зі сторін згідно з положеннями частини 3 статті 291 Господарського кодексу України відбувається у порядку, встановленому статтею 188 Господарського кодексу України.

Зокрема, сторона договору, яка вважає за необхідне змінити або розірвати його, повинна надіслати пропозиції про це другій стороні. Сторона договору, яка одержала пропозицію про його зміну чи розірвання, в 20-денний строк після одержання пропозиції повідомляє другу сторону про результати її розгляду. В разі, якщо сторони не досягли згоди щодо зміни (розірвання) договору, або в разі недержання відповіді у встановлений строк з урахуванням часу поштового обігу, зацікавлена сторона має право передати спір

на вирішення суду. Якщо судовим рішенням договір змінено чи розірвано, він вважається зміненим або розірваним із дня набрання чинності цього рішення, якщо іншого строку набрання чинності не встановлено за рішенням суду.

ЗАГАЛЬНІ ПІДСТАВИ, НА ЯКИХ МОЖЕ БУТИ ЗМІНЕНИЙ АБО РОЗІРВАНИЙ БУДЬ-ЯКИЙ ДОГОВІР, – ЦЕ ІСТОТНЕ ПОРУШЕННЯ ЙОГО УМОВ ЧИ ІСТОТНА ЗМІНА ОБСТАВИН

ЗАГАЛЬНІ ПІДСТАВИ РОЗІРВАННЯ ДОГОВОРУ

Не варто також забувати й про загальні підстави, на яких може бути змінений або розірваний будь-який договір. До таких підстав відповідно до статей 651 і 652 Цивільного кодексу України, зокрема, належать:

- істотне порушення договору його стороною, внаслідок чого іншій стороні завдано шкоди, що значною мірою позбавляє таку сторону того, на що вона розраховувала при укладенні договору;
- істотна зміна обставин, якими сторони керувались при укладенні договору. Зміна обставин є істотною, якщо вони змінилися настільки, що, якби сторони могли це передбачити, то не уклали б договір або уклали б його на інших умовах.

При цьому необхідно враховувати, що у зв'язку з істотною зміною обставин договір може бути розірваний (а у виняткових випадках – змінений) за рішенням суду за заявою зацікавленої сторони та за наявності одночасно наступних умов:

- в момент укладення договору сторони виходили з того, що така зміна обставин не настане;
- зміна обставин зумовлена причинами, які зацікавлена сторона не могла усунути після їх виникнення при всій турботливості й обачності, які від неї вимагалися;
- виконання договору порушило б співвідношення майнових інтересів сторін і позбавило б зацікавлену сторону того, на що вона розраховувала при укладенні договору;
- із суті договору або звичаїв ділового обороту не випливає, що ризик зміни обставин несе зацікавлена сторона.

Втім, домогтися зміни чи розірвання договору в зв'язку з істотною зміною обставин у судовому порядку є вкрай непростою задачею, реалізація якої на практиці може не принести очікуваних результатів, оскільки суди досить скрупульозно ставляться до питання доказу умов, які свідчать про істотну зміну обставин.

Підсумовуючи, можна констатувати, що за відсутності порушень умов договору оренди, розірвання його з ініціативи однієї зі сторін може виявитись вкрай непростою, якщо не неможливою задачею. І чи не єдиним дієвим та, на наш погляд, правильним способом досягнення поставленої мети в такому випадку є адекватний прорахунок і розумний компроміс, який враховуватиме інтереси кожної сторони. Адже навіть поступки, які спочатку здаються надмірними, врешті можуть виявитись мінімальною ціною із усіх можливих. Тож добросовісність, розумність і справедливість – це ті три «кити», на яких повинні ґрунтуватись взаємовідносини сторін. А в нинішній непростій ситуації це є особливо актуальним.



ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ, НЕРУХОМІСТЬ І БУДІВНИЦТВО: ТОЧКИ ДОТИКУ

Текст: Вікторія Сопільняк,
партнер патентно-юридичної агенції
«Дубинський і Ошарова», адвокат

**НЕЗВАЖАЮЧИ НА «НЕРУХОМУ»
СКЛАДОВУ ВАШОГО БІЗНЕСУ,
ПИТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ
ВЛАСНОСТІ ТАК ЧИ ІНАКШЕ
ПОСТАНУТЬ У ВАШІЙ
ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.
Й ЧИМ РАНІШЕ ЦЕ СТАНЕТЬСЯ,
ТИМ БІЛЬШЕ ШАНСІВ НА НАЛЕЖНЕ
ВРЕГУЛЮВАННЯ ЦІЄЇ СФЕРИ
ПРАВОВІДНОСИН З ТОЧКИ
ЗОРУ ОХОРОНИ ВЛАСНИХ ПРАВ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ
ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОТРИМАННЯ
ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ
ВЛАСНОСТІ ІНШИХ.**

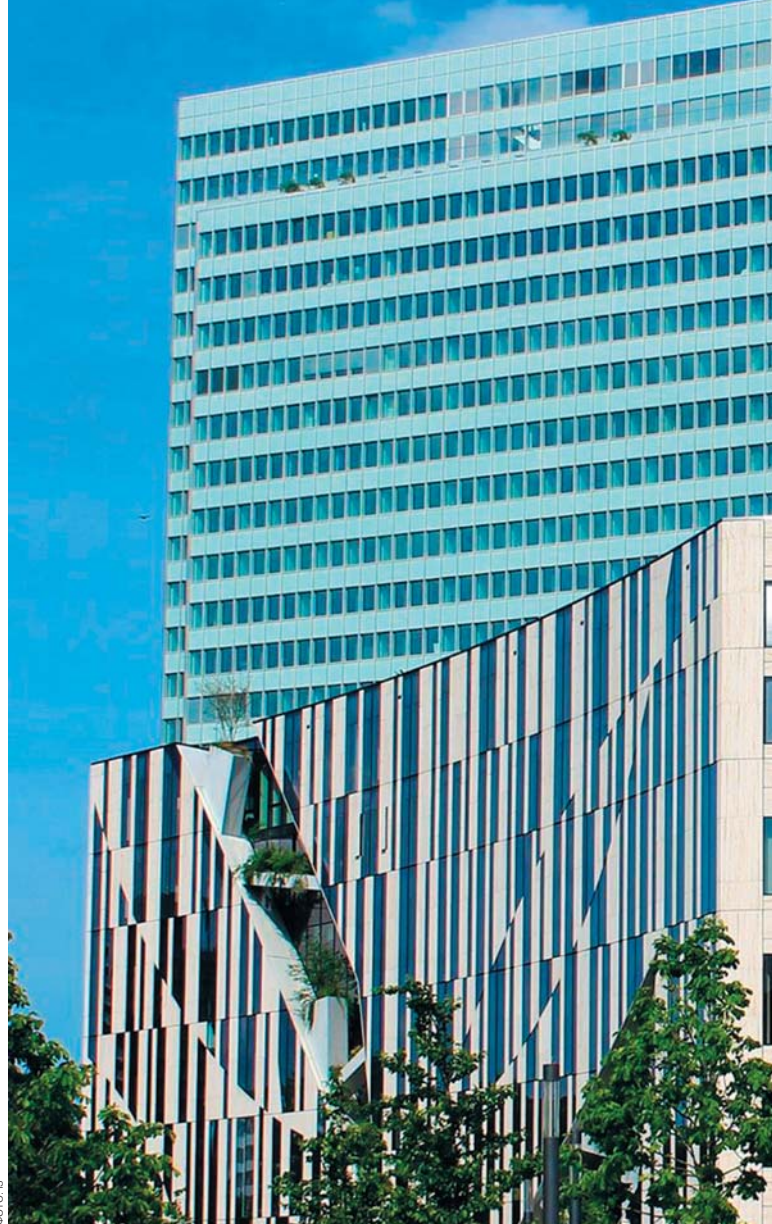


ФОТО: IS

Термін «інтелектуальна власність» нерідко ототожнюють з об'єктами права інтелектуальної власності, згадуючи торговельні марки, патенти, промислові зразки, авторське право, комерційну таємницю тощо. Все з переліченого може бути «дотичним» до нерухомості. Нижче коротко про основні об'єкти права інтелектуальної власності, які слід враховувати, здійснюючи діяльність у галузі нерухомості.

АВТОРСЬКЕ ПРАВО

Працюючи у сферах будівництва та нерухомості, не варто «нехтувати» авторським правом. Різноманіття об'єктів авторського права, які можуть виникнути в згаданих галузях, не вичерпується наступними: твори архітектури, містобудування і садово-паркового мистецтва, ілюстрації, карти, плани, креслення, ескізи, пластичні твори, що стосуються географії, геології, топографії, техніки, архітектури й інших сфер діяльності, літературні твори (наприклад, різноманітні звіти, списки, брошури тощо), фотографічні твори, художні зображення, віртуальні тури, 3D-моделі, твори скульптури, графіки, дизайн, бази даних, програмні продукти.



Об'єкти авторського права, які можуть виникнути в галузі нерухомості та будівництва: твори архітектури, містобудування і садово-паркового мистецтва, плани, креслення, ескізи, віртуальні тури, 3D-моделі, бази даних, програмні продукти тощо

Важливо усвідомлювати, коли виник об'єкт авторського права, яким є цей об'єкт і кому належать права. Зазвичай авторське право перебуває на перетині інтересів трьох суб'єктів: автора, замовника робіт і підрядника. При цьому, якщо автор перебуває із замовником робіт у трудових відносинах, не завжди варто розраховувати на «автоматичне» набуття останнім майнових авторських прав на службовий твір. Слід уважно поставитися до умов трудового договору, посадової інструкції, обов'язків працівника, виплати йому винагороди тощо.

Більш прискіпливого ставлення потребують також відповідні цивільно-правові договори, внаслідок виконання яких може бути створений об'єкт авторського права: слід не забувати про належне формулювання предмета договору, підстав створення об'єкта, технічного завдання, підстав переходу прав, умов і строків передання матеріального носія тощо. Якщо кортить щось «запозичити», варто пам'ятати про строк охорони авторського права – все життя автора і 70 років після його смерті. Іноді здається, що «запозичивши» та творчо доробивши, нічий авторських прав не порушиш, проте це не так. Законно похідний твір може бути створений за згодою суб'єкта майнових

В УКРАЇНСЬКІЙ СУДОВІЙ ПРАКТИЦІ ВІДОМІ НЕПОДИНОКІ ВИПАДКИ СПОРІВ ЩОДО ПОРУШЕННЯ АВТОРСЬКИХ ПРАВ, НАПРИКЛАД, У ПРОЄКТНІЙ ДОКУМЕНТАЦІЇ. ПОРУШЕННЯМИ АВТОРСЬКИХ ПРАВ ВИЗНАВАЛИСЯ ВИКОРИСТАННЯ ЕСКІЗІВ, ЗМІНА КОЛЬОРОВОГО РІШЕННЯ ПРОЄКТУ ТОЩО

авторських прав вже наявного (первинного) твору. В українській судовій практиці відомі непоодинокі випадки спорів щодо порушення авторських прав, наприклад, у проєктній документації. Порушеннями авторських прав визнавалися використання ескізів, зміна кольорового рішення проєкту тощо.

ТОРГОВЕЛЬНІ МАРКИ

Офіційним визначенням торговельної марки є наступне: це будь-яке позначення або будь-яка комбінація позначень, які придатні для вирізнення товарів (послуг),

що виробляються (надаються) однією особою, від товарів (послуг), що виробляються (надаються) іншими особами. Такими позначеннями можуть бути, зокрема, слова, літери, цифри, зображувальні елементи, комбінації кольорів. Дуже часто їх називають «брендом», «логотипом», «лого», «знаком», «торговою маркою» тощо.

Не може не надихати той факт, що нині практично всі компанії, які здійснюють діяльність на ринку нерухомості, усвідомлюють важливість маркування свого продукту відповідною торговельною маркою. Працюючи над розробкою нового проєкту, не варто зволікати з поданням заявки на реєстрацію торговельної марки. Чим раніше, тим краще. Тут діє банальне: «хто перший встав, того й капці». Важливим є обрання «сильного» позначення для торговельної марки, а також перевірка його на відсутність прав третіх осіб. Торговельними марками зазвичай охороняють, а в разі потреби згодом і захищають «ім'я» будівлі, споруди, комплексу, іншого об'єкта нерухомості (TETRIS HALL, Smart Plaza, SENATOR, IQ Business Center, PecherSKY), «ім'я» компанії (групи компаній) – девелопера, компанії з управління нерухомістю, її обслуговування тощо (KAN Development, GEOS тощо).

ТОРГОВЕЛЬНИМИ МАРКАМИ ЗАЗВИЧАЙ ОХОРОНЯЮТЬ, А В РАЗІ ПОТРЕБИ ЗГОДОМ І ЗАХИЩАЮТЬ «ІМ'Я» БУДІВЛІ, СПОРУДИ, КОМПЛЕКСУ, ІНШОГО ОБ'ЄКТА НЕРУХОМОСТІ, «ІМ'Я» КОМПАНІЇ (ГРУПИ КОМПАНІЙ) – ДЕВЕЛОПЕРА, КОМПАНІЇ З УПРАВЛІННЯ НЕРУХОМІСТЮ, ЇЇ ОБСЛУГОВУВАННЯ ТОЩО

КОМЕРЦІЙНЕ (ФІРМОВЕ) НАЙМЕНУВАННЯ

Комерційне (фірмове) найменування відрізняє компанію як суб'єкта господарювання з-поміж інших. Мати його – це право, а не обов'язок. І так, це не те саме, що й «банальне» обов'язкове найменування юридичної особи (організаційно-правова форма та назва). Право на комерційне найменування виникає з моменту першого використання цього найменування та охороняється без обов'язкового подання заявки на нього або його реєстрації та незалежно від того, чи є комерційне найменування частиною торговельної марки. Іноді ці об'єкти збігаються, проте варто пам'ятати, що їх «функціональне» призначення різне: торговельна марка дає змогу вирізнити товари/послуги, а комерційне найменування – власне особу – господарюючого суб'єкта.

ПАТЕНТИ (ВИНАХОДИ)

Не заглиблюючись у тонкощі патентного права, хочеться нагадати, що технічні рішення, які використовуються у сфері нерухомості та будівництва, можуть бути предметом патентної охорони.

Патентами на винаходи (корисні моделі) можуть охоронятися технічні рішення, що стосуються продукту та способу його виготовлення. Такі технічні рішення можуть використовуватися на будь-якому етапі процесу

девелопменту проєкту, зокрема під час будівництва. Відомими є випадки реєстрації як винаходів (корисних моделей), наприклад, специфічних способів рекламування, способів обміну інформацією тощо. З одного боку, щось таке технологічне може бути створене вашою компанією, і якщо воно відповідає умовам патентоздатності, не слід нехтувати можливостями зареєструвати винахід (корисну модель). З іншого боку, технічне рішення, яке використовується у вашій діяльності, може бути предметом патентних прав інших осіб – у такому випадку варто подбати про належне врегулювання всіх питань використання відповідного об'єкта права інтелектуальної власності.

КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ

Комерційною таємницею за законодавством України вважається інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона загалом чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які зазвичай мають справу з видом інформації, до якого вона належить. У зв'язку з цим вона має комерційну цінність та була предметом адекватних наявним обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію. Такою інформацією можуть бути відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого й іншого характеру, за винятком тих, які відповідно до закону не можуть бути віднесені до комерційної таємниці.

У сфері нерухомості та будівництва комерційною таємницею може бути, наприклад, стратегія та політика ціноутворення, маркетингова стратегія, майбутня рекламна кампанія, політика поводження з клієнтами, список клієнтів, відомості щодо контрагентів, певні угоди, договори тощо.

Варто пам'ятати, що визначення складу й обсягу відомостей, що належать до комерційної таємниці, та порядку їх захисту є прерогативою власника бізнесу та/або уповноваженого ним керівника відповідного підприємства. Визначаючи склад комерційної таємниці, не слід забувати про необхідність врахування положень чинного законодавства України, які містять певні винятки щодо визнання інформації комерційною таємницею (наприклад, хоча й не зовсім «свіжу», але чинну Постанову №611 від 9 серпня 1993 року «Про перелік відомостей, які не є комерційною таємницею»).

Отже, на практиці слід подбати про наявність на відповідному підприємстві положення про комерційну таємницю, яке має містити власне склад інформації з обмеженим доступом, порядок доступу до неї, роботи з нею. Також варто забезпечити наявність інструкції щодо дотримання режиму нерозголошення комерційної таємниці та розробити й підписати з особами, що матимуть доступ до комерційної таємниці, угоду про її нерозголошення (NDA – non-disclosure agreement).

Безумовно, вирішувати вам: перейматися чи ні нюансами набуття, охорони та використання об'єктів права інтелектуальної власності в означеній сфері діяльності. Якщо стиль управління вашим бізнесом не передбачає опції застрахуватися від усіх усвідомлюваних потенційних ризиків і ви звикли долати проблемні моменти по мірі їх надходження, тоді просто варто пам'ятати, що неврегулювання питань інтелектуальної власності належно та вчасно якраз і є тим ризиком, який супроводжуватиме вашу комерційну діяльність.

AJAX

Бездротова система безпеки з фотоверифікацією тривоги



Без дротів



Реєструє рух
людини на відстані
до 12 м



Робить серію
фотографій
в разі тривоги



Сучасний
дизайн



Ігнорує домашніх
улюбленців

Безкоштовні застосунки для користувачів, інсталяторів
та інженерів охоронних компаній



www.ajax.systems



ФУРНІТУРА SCHÜCO – БЕЗПЕКА ТА КОМФОРТ У ДЕТАЛЯХ

ОКРІМ РІЗНОМАНІТНИХ КОНСТРУКЦІЙ ДЛЯ ФАСАДІВ БУДІВЕЛЬ КОМПАНІЯ SCHÜCO ПРОПОНУЄ НИЗКУ СУПУТНИХ ЕЛЕМЕНТІВ – ФУРНІТУРУ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЄ НАДІЙНЕ, КОМФОРТНЕ ТА БЕЗПЕЧНЕ КОРИСТУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ВІКОННИМИ СИСТЕМАМИ.

ОБМЕЖУВАЧІ ВІДКРИВАННЯ ВІД SCHÜCO

Наразі в тренді фасади з широкоформатним склінням, найчастіше від підлоги до стелі. Реалізація таких конструкцій можлива за допомогою надійних та перевірених технічних рішень, особливо якщо в них передбачені елементи відкриття. Однією з альтернатив для забезпечення безпеки, окрім парапетних огорож у вигляді французьких балконів, можуть бути обмежувачі відкриття. У комплекті з фурнітурою цей елемент є прекрасним рішенням іще на стадії проектування, коли приймається рішення про можливість використання елементів, що відкриваються від підлоги до стелі.

Фіксоване положення:

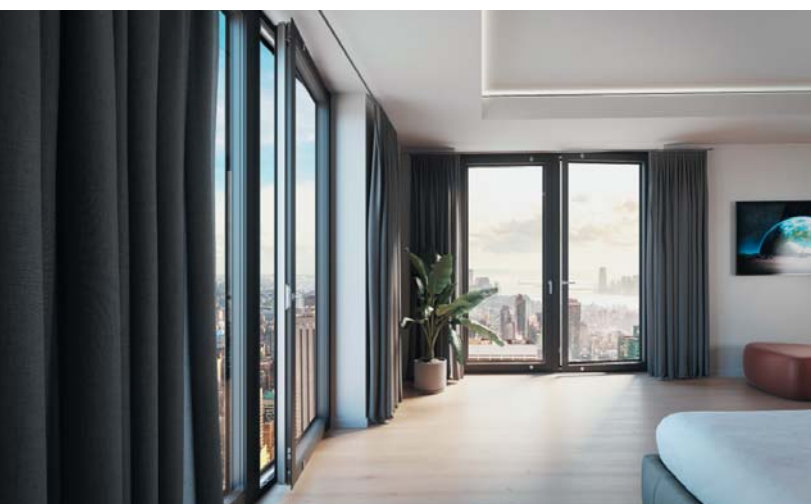
- Обмежувач відкриття Schüco механічно запобігає відкриттю віконних стулок за межі заданого діапазону.
- Відповідність усім класам безпеки: від класу 5/1 (обмежувач) до класу 5/6 (обмежувач безпеки дитини).
- Обмежувач доступний у версіях із замком і без нього.

Обмежувач відкриття в деталях:

- Максимальна ширина відкриття вікна може бути встановлена індивідуально за допомогою налаштування обмежувача.
- Максимальний кут відкриття – це положення «миття і очищення вікон» із кутом до 90 градусів (залежно від індивідуальної конфігурації елемента).
- Захисний замок блокується автоматично. Це ще один плюс для безпеки, оскільки немає потреби в додатковій активації обмежувача після технічного обслуговування або миття вікон.



Обмежувач відкриття Schüco був протестований відповідно до DIN EN 13126-5



Максимальна ширина відкриття вікна може бути встановлена індивідуально за допомогою налаштування обмежувача



Обмежувач відкриття Schüco

- Стулка надійно утримується у відкритому положенні навіть при протягах, забезпечуючи комфортне провітрювання.
- Обмежувач відкриття Schüco сумісний з віконними системами Schüco AWS і фурнітурою Schüco SimplySmart (приховані петлі).
- Обмежувач відкривання Schüco був протестований відповідно до DIN EN 13126-5 для наступних класів застосування: 5/1 – обмежувач, 5/4 – обмежувач безпеки, 5/6 – обмежувач безпеки дітей, а також проти випадіння.
- Обмежувач відкривання також дає змогу насолоджуватися видом із вікна від підлоги до стелі на більш високих поверхах. Завдяки високій стійкості його можна використовувати без балюстрад або французьких балконів.

АНТИМІКРОБНІ ПОВЕРХНІ РУЧОК І ПРОФІЛІВ SCHÜCO SmartActive®

Іще одна новинка компанії Schüco – це ручки та профілі з антибактерицидним покриттям Schüco SmartActive®.

Санітарні вимоги в лікарнях, будинках для літніх людей, дитячих садах, школах і громадських будівлях стають все більш суворими. Особливу проблему в цьому випадку становлять полірезистентні збудники, які не реагують на стандартні санітарні засоби.

Компанія Schüco розробила захист з антимікробним покриттям SmartActive, яке наноситься на ручки як первинна контактна поверхня або на внутрішню сторону всієї віконної рами.

Асортимент ручок Schüco містить наступні варіанти обробки поверхні: анодування, нержавіюча сталь, імітація нержавіючої сталі та порошкове покриття. Поверхні профілів набувають антимікробних властивостей тільки шляхом нанесення порошкового покриття. При цьому зберігаються всі відомі характеристики системних компонентів і додається антимікробна дія. Вона забезпечується завдяки нанесенню на поверхню мікрочастинок срібла. При контакті з цією поверхнею мікроорганізми гинуть. Мікросрібло, яке використовується в системах Schüco, не містить наночастинок і тому не може проникнути в організм через шкіру.

Покриття для довгострокового захисту від мікробів:

- Зменшення кількості мікробів на 99,9% протягом 24 годин при використанні за призначенням.
- Інтегроване системне рішення від Schüco для приміщень із підвищеними санітарними вимогами.
- Може використовуватися на віконних ручках і поверхнях профілів з боку приміщення.
- Вишуканий асортимент ручок із різними поверхнями: анодування, нержавіюча сталь, імітація нержавіючої сталі та порошкове покриття.
- Різні варіанти кольору поверхні з порошковим покриттям для профілів усередині приміщення.



ФОТО: SCHÜCO INTERNATIONAL KG



ВІЗУАЛІЗАЦІЯ: SCHÜCO INTERNATIONAL KG

Ручка Schüco SmartActive з антибактерицидним покриттям

SCHÜCO

За детальнішою інформацією звертайтеся в ДП «Шюко Україна» за тел.: +38 (044) 490 68 37





ФОТО: BBDO UKRAINE

«ДЕ ПРОСТО ПРИЄМНО ПЕРЕБУВАТИ»

Текст: Марина Паралюш

«ДЕ ПРОСТО ПРИЄМНО ПЕРЕБУВАТИ» – ФРАЗА, ЩО МІСТИЛАСЬ У БРИФІ ДЛЯ ДИЗАЙНЕРА, ЯКИЙ ЗАЙМАВСЯ СТВОРЕННЯМ НОВОГО ОФІСУ КРЕАТИВНОГО АГЕНТСТВА BBDO UKRAINE, ЩО РОЗТАШОВАНИЙ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПАРКУ UNIT.CITY В КИЄВІ. ВТІМ, «ПРОСТО ПРИЄМНО» В ПІДСУМКУ ВИЯВИЛОСЯ КРЕАТИВНИМ ПРОЄКТОМ ІЗ ЧОРНО-ЧЕРВОНО-СІРОЮ КОЛЬОРОВОЮ ГАМОЮ, ГРУБИМИ ФАКТУРАМИ, АКЦЕНТНИМ ОСВІТЛЕННЯМ Й ЕКСКЛЮЗИВНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ.

Постійне зростання штату привело компанію BBDO Ukraine до необхідності шукати новий офіс. І вона підійшла до цього відповідально. В агентстві поділилися, що підбір ідеального робочого простору тривав вісім місяців. Зрештою компанія зупинила вибір на київському інноваційному парку UNIT.City, а саме корпусі B10 (який, до речі, став лауреатом премії CP AWARDS 2020 у номінації «Бізнес-центр класу А»). Таке рішення обґрунтоване, передусім, інфраструктурою території, її форматом (а якщо точно – «неформатністю»), адже агентство категорично не хотіло «коробку з кабінетами та білими стінами») і культурою. «Ми шукали творчий простір з певною культурою. Нас підкорила атмосфера в UNIT.City: люди працюють на газоні, заряджають ноутбуки від ліхтаря з сонячною батареєю, хтось паркує свій велосипед», – прокоментувала **Олена Березянко, фінансовий директор BBDO Ukraine**, вона ж і вела проект оновлення офісу компанії.

ПРОСТОРО, КОРПОРАТИВНО, ФУНКЦІОНАЛЬНО

Дизайн офісу розробив Влад Гушель і його архітектурно-дизайнерське бюро, до якого агентство BBDO Ukraine звернулося завдяки рекомендації партнерів. «Ми не хочемо білі нудні стіни, хочемо лофт, печеру, яку хочеться досліджувати, з безліччю закутків, де можна відпочити, побрейнштормити, поговорити й, головне, де буде просто приємно перебувати» – це був бриф замовника для офісного простору площею 675 м². «Так і вийшло» – зазначають у компанії.

У новому великому приміщенні вдалося комфортно розмістити 50 осіб, які працюють у BBDO Ukraine, і створити ті самі «закутки», призначені для різних активностей: від індивідуальної і колективної діяльності до відпочинку, тимблдинга та спорту. Як зазначив **Анже Йереб, регіональний виконавчий креативний директор BBDO Ukraine & Central Asia**, саме масштаб простору та наявність комфортних зон для роботи подобаються йому в новому офісі найбільше. Співробітники агентства також у захваті від великої площі та затишних зон для праці та відпочинку.

Функціонально простір розділено на кілька орен прасе зон для акаунт-, креативного та дизайнерського відділів. Є свої кабінети для



ФОТО: BBDO UKRAINE



ФОТО: BBDO UKRAINE



ФОТО: BBDO UKRAINE

керівництва – всього чотири такі кімнати. Ще три великі простори призначені для нарад та зустрічей і дві кімнати – для скайп-дзвінків. Утім, в новому офісі виконувати завдання можна в будь-якій його точці, адже на кожному кроці розташовані затишні місця для роботи чи телефонних розмов. Наприклад, у коридорах стоять великі крісла з високими стінками, що забезпечують тишу.

Також в офісі є функціональний відкритий простір, який перетворюється в лекторій, місце для проведення воркшопів і навіть кінозал; а якщо прибрати стільці – він стає зоною для занять йогою.

Заплановано тут і місце для відпочинку та перезавантаження – на другому рівні над скайп-кімнатами. Поїсти й відпочити можна на кухні, де є велика підвісна гойдалка, настільний хокей, постелений зелений газон. Також випити кави можна й на рецепції, яка є водночас кава-баром. Окрім усього, в офісі передбачена й душева кімната.

Новий офіс BBDO Ukraine, до якого компанія переїхала наприкінці осені 2019 року, витриманий

у її корпоративній колірній гамі – переважають чорний, червоний, сірий відтінки. Те, що в інтер'єрі втілена колірна айдентика агентства, надає особливості простору – впевнена **Олена Колесникова, директор зі стратегії BBDO Ukraine**. Окрім того, весь офіс наповнений досягненнями компанії, адже практично в кожній кімнаті, навіть на стійці рецепції, розміщені її нагороди та грамоти – яких так багато, що помістити їх в одному місці було неможливо.

В оформленні інтер'єру використані грубі фактури й акцентне освітлення. На особливу увагу заслуговує дизайн стін у різних зонах: одна – вугільна, інша – модульна, третя – іржава. З матеріалів – багато дерева, бетону, металу, також чимало скла, яке додає легкості простору. Як говорить Анже Йереб, саме прозорі скляні стіни роблять офіс більш повітряним.

«У цьому робочому просторі мені подобається все», – резюмує Олена Березянко, яка займалася проєктом нової локації для команди BBDO Ukraine. **AD**

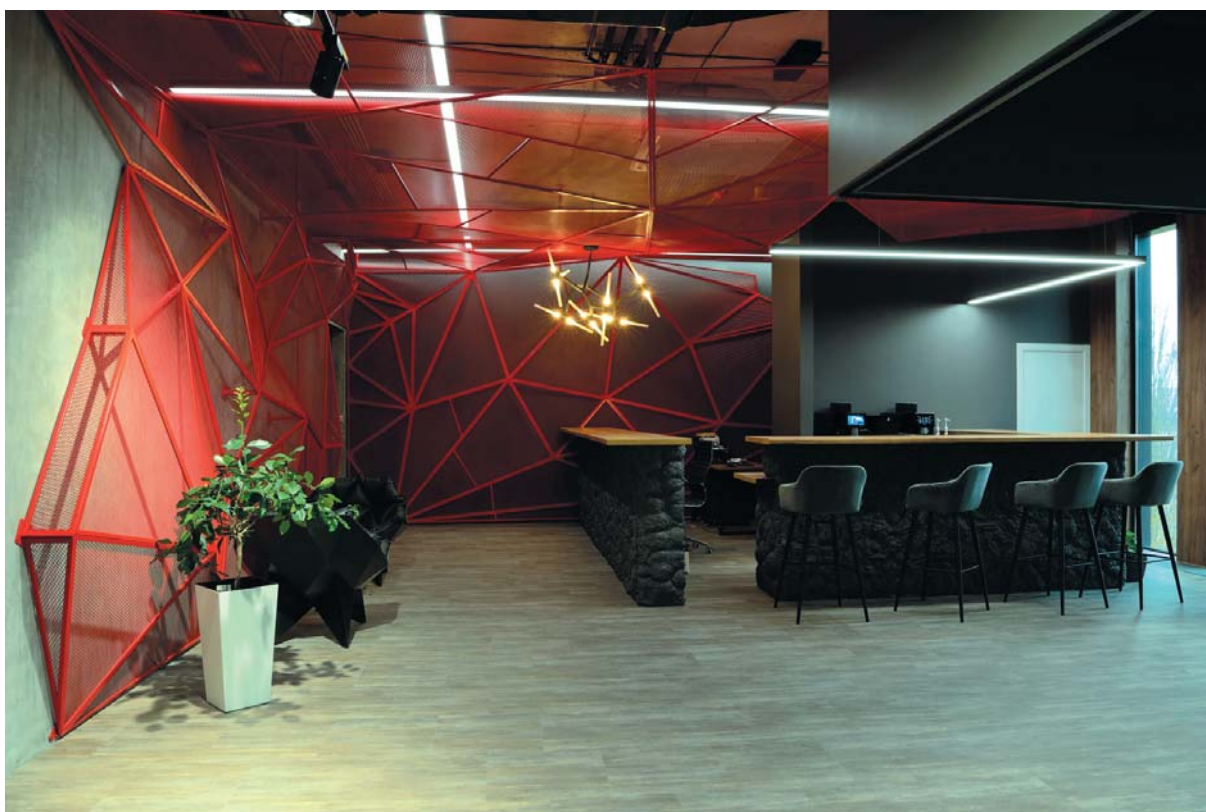


ФОТО: BBDO UKRAINE

ДОПОМОЖЕМО

ЗДАТИ В ОРЕНДУ/ПРОДАТИ ОБ'ЄКТИ
КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ



4 канали просування

- друковане й онлайн-видання
- веб-портал
- електронні розсилки
- соціальні мережі



Багатотисячне
охоплення



Професійна
аудиторія



+38 044 592 12 26



y.adeyeva@c-p.com.ua



commercialproperty.ua

KYB ARCHITECTS®: «ВТІЛЕННЯ ІДЕЙ ПОТРІБНО ДОВІРЯТИ ПРОФЕСІОНАЛАМ»

Архітектурна майстерня KYB Architects® спеціалізується на проектуванні багатофункціональних житлових комплексів, громадських будівель та дизайні. Її засновники Олександр Білоцький і Олексій Куцало вважають, що однією з формул успіху та впевненого розвитку KYB Architects® є творча складова, помножена на професіоналізм.

Як почався шлях компанії та чого вона досягла за час існування?

Олександр Білоцький: З Олексієм ми познайомилися сім років тому під час роботи в одній архітектурній компанії. Я тоді звернув увагу на те, що він, як і я, прагне довести все до досконалості. Результат у 99,9% нас обох не влаштував. З часом, завдяки ефективній співпраці, з'явилася ідея створення власного бізнесу. Так ми і заснували нашу компанію. Знання і досвід, спрямовані на реалізацію проектів власної компанії, дали змогу впевнено заявити про себе на ринку архітектури та дизайну.

Олексій Куцало: За короткий час нам вдалося заслужити довіру замовників і підтвердити професіоналізм на практиці. За минулий рік ми отримали низку нагород: перше місце за проект Tashkent City в номінації «Багатоповерхові житлові будинки (проекти)» від Національної спілки архітекторів України, нагороду за проект ЖК Dibrova Park від World Architecture Community, премію в галузі нерухомості країн Східної Європи і Азії V Eastern Europe Real Estate Awards у номінації Innovative Architecture of the Year.

Розкажіть про найзнаковіший проект. Чому саме він?

Олександр Білоцький: Кожен проект особливий по своєму. З тих, що наразі на слуху, виділимо три житлові багатофункціональні комплекси: Dibrova Park, Great і Tashkent City.



Проект ЖК Great, Київ



Олексій Куцало і Олександр Білоцький, засновники KYB Architects®

Олексій Куцало: Першим знаковим проектом став ЖК Great. Саме в ньому ми втілили ідею формування житлового комплексу за принципом відкритого кварталу з великим зеленим внутрішнім «ядром».

Над якими проектами Ви працюєте наразі?

Олексій Куцало: Ми розповідаємо переважно про готові проекти чи ті, будівництво яких перебуває на фінішному етапі. Тому поки не хочемо розкривати цю інформацію. Єдине, що можемо сказати, – команда KYB Architects® постійно працює над масштабними та цікавими проектами.

Як саме змінилася робота компанії під час карантину? Яким чином наразі вибудована робота з колегами та замовниками?

Олександр Білоцький: Бізнес переживає не найкращі часи. Чимало підприємств були вимушені призупинити діяльність через карантин у багатьох країнах світу. Україна не стала винятком. З оголошенням обмежень всередині країни ми перейшли на нову бізнес-модель роботи. З початку карантину наша команда працює віддалено.

Олексій Куцало: Робочі наради з командою та зустрічі з замовниками переважно проводимо в онлайн-форматі за допомогою відповідних програм. Віддалений режим не вплинув на графік виконання завдань. З головних переваг – не потрібно витрачати час на дорогу. Проте є свої недоліки – більшість скаржиться на нестачу живого спілкування. Іноді завдання вирішується швидше, коли всі на місці в офісі. В онлайн-режимі спочатку були невеликі складнощі, але ми оперативно з цим впоралися – працівники увійшли в ритм і почали створювати мінігрупи в месенджерах щодо того чи іншого проекту. І, звісно ж, є декілька загальних чатів задля швидкої комунікації усередині команди.

Як нові реалії вплинули на стратегію KYB Architects®? Які плани на найближчу перспективу?

Олександр Білоцький: Попри виклики часу, архітектурна діяльність залишається затребуваною. Це відбувається завдяки тому, що в країні продовжують будувати та планувати нові проекти. Допоки є попит, буде пропозиція. Ми маємо замовлення навіть у такий непростий період, оскільки надаємо повний пакет архітектурних послуг і впевнені в їхній якості.

Олексій Куцало: Компанія KYB Architects® протягом загальнонаціонального карантину на жоден день не призупиняла роботу. Навіть більше – наразі ми розширюємо штат працівників і крок за кроком реалізуємо нові проекти, тому вже незабаром зможемо поділитися черговими досягненнями.



office@kybua.com
kybua.com



EDEM RESORT
MEDICAL & SPA

NEW MEDICAL RESORT

in the centre of Europe



HEALTH RECOVERY AND DETOXIFICATION PROGRAMS:

• *Detox* • *Anti-stress* • *Re-energy* • *Fithealth*

100 ROOMS • SPA • BALNEOTHERAPY • WELL-ROOM • ECO-CUISINE • GOLF CLUB

5 RESTAURANTS • 3 BANQUET ROOMS • 5 CONFERENCE ROOMS • ART SPACE

#EDEMRESORTMEDICALSPA #EDEMLIFESTYLE #DETOXOFMIND #FIVESTARHOTEL

+38 067 314 65 12 | Lviv, Ukraine | edemresort.com



ФОТО: IS

CUBE BERLIN: РОЗУМНО Й АРХІТЕКТУРНО

Текст: Оксана Бабенко

ДЕВЕЛОПЕРСЬКА КОМПАНІЯ SA IMMO ЗАВЕРШИЛА ПРОЄКТ БІЗНЕС-ЦЕНТРУ CUBE BERLIN У БЕРЛІНІ (НІМЕЧЧИНА) В ЛЮТОМУ 2020 ПІСЛЯ МАЙЖЕ ТРЬОХ РОКІВ БУДІВНИЦТВА. В ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЮ БУЛО ВКЛАДЕНО БЛИЗЬКО 100 МІЛЬЙОНІВ ЄВРО. ЦІКАВО, ЩЕ В 2016 РОЦІ, ДО ПОЧАТКУ БУДІВНИЦТВА, ПРОЄКТ ВИКУПИЛА КОМПАНІЯ NUVEEN REAL ESTATE; А ДО ТОГО, ЯК CUBE BERLIN БУЛО ЗАВЕРШЕНО, ВІН УЖЕ БУВ ПОВНІСТЮ ЗАПОВНЕНИЙ ОРЕНДАРЯМИ.

АРХІТЕКТУРНИЙ КАЛЕЙДОСКОП

А Бізнес-центр cube berlin розташований на площі Вашингтонплац (Washingtonplatz) у Берліні. Комплекс розміщується неподалік парламентського кварталу, біля головного залізничного вокзалу міста. Він є частиною проекту Euroracity, який передбачає забудову 60 гектарів у Берліні. І девелопер cube berlin – компанія CA Immo – є одним із найбільших учасників Euroracity.

Проект cube berlin був розроблений архітектурним бюро ZHN Architects із Данії. Загальна площа 12-поверхового бізнес-центру становить близько 19 500 м², орендна – близько 17 000 м². Сторони кубоподібної будівлі мають розміри 42,5 метра.

Десять поверхів бізнес-центру призначені винятково для офісних орендарів. Так само і тераса на даху, яка надає додаткові можливості для використання. Перший поверх cube berlin відкритий для всіх охочих. Він відведений під свого роду ринок їжі площею приблизно 1000 м² із різноманітними кулінарними пропозиціями, яким керуватиме компанія Coffee Fellows. Окрім того, на першому поверсі розташована дворівнева лобі-зона для офісних користувачів. Один підземний рівень будівлі відведено під паркінг на 98 машиномісць і складські приміщення.

Унікальна архітектура cube berlin, як розповів **Маттіас Шмідт (Matthias Schmidt), директор**

з розвитку CA Immo в Німеччині, приваблювала людей іще на етапі будівництва: перехожі часто зупинялися, щоб зробити фотографії. Архітектурна родзинка будівлі – це її оболонка: подвійний фасад, сконструйований таким чином, що створюється враження, ніби зовнішня частина «втиснута» в декількох місцях. Завдяки такому рішення створюється трикутний візерунок-рельєф фасаду будівлі, на дзеркальній поверхні якої відбивається, як калейдоскоп, її оточення та створюється свого роду нескінченна анімація, яка змінюється залежно від часу доби, освітлення, погоди, пори року.

БУДІВЛЯ З РОЗУМОМ

Бізнес-центр cube berlin розроблений відповідно до стандартів зеленого будівництва. Збалансоване поєднання критеріїв екологічної, соціальної та економічної сталості надасть змогу сертифікувати об'єкт відповідно до німецького стандарту DGNB рівня Gold.

Оболонка, яка є основною архітектурною особливістю будівлі, є і «зеленим» елементом. Вентильована структура з подвійним фасадом розроблена з урахуванням споживання енергії та комфорту в приміщенні. З одного боку, вона забезпечує велику кількість денного світла та природну вентиляцію, з іншого – захищає від надмірного нагрівання. Цього

БІЗНЕС-ЦЕНТР CUBE BERLIN

Місцезорозташування: Берлін (Німеччина)
Девелопер: CA Immo (Австрія)
Архітектор: ZHN Architects (Данія)
Власник: Nuveen Real Estate (США)
Загальна площа: 19 500 м²
Орендна площа: 17 000 м²
Початок будівництва: 2017 рік
Завершення будівництва: 2020 рік
Обсяг інвестицій: близько 100 мільйонів євро.





CA IMMO

CA Immo заснована в 1987 році. Це компанія з нерухомості зі штаб-квартирою у Відні (Австрія) та філіями у семи країнах Європи. Основними напрямками її діяльності є оренда, управління та девелопмент проєктів офісних будівель. У портфелі CA Immo – такі офісні об'єкти, як City Gate у Будапешті, Donau Business Center у Відні, SKYGARDEN у Мюнхені, Warsaw Spire (будівлі B і C) у Варшаві, офісний комплекс Millennium Towers у Будапешті тощо. Також їй належать чи вона має частки в об'єктах торговельної та готельної нерухомості. Серед них – ТЦ Galleria та готель Savoyen у Відні.

вдалося досягти завдяки нанесенню сонцезахисного покриття на зовнішню поверхню. Саме воно захищає внутрішній простір від перегріву. Цей ефект доповнений автоматизованою сонцезахисною системою.

Однак це не все. Будівля має «мозок» (англ. – brain) – саме так розробники називають систему, яка об'єднує всі цифрові компоненти бізнес-центру: й інтелектуальні датчики, й програмне забезпечення. Це система, яка самонавчається, а її завдання – підвищити операційну ефективність будівлі та надати низку додаткових послуг для орендарів. Вона оцінює різноманітні дані, які надходять від датчиків, що реєструють інформацію з навколишнього середовища і з поведінки, звичок, уподобань і потреб орендарів. Як наслідок, робота бізнес-центру може постійно оптимізуватись, а користувачі, як зазначив Маттіас Шмідт, можуть експлуатувати та використовувати будівлю ефективніше. Також вони можуть отримувати індивідуальну інформацію та пропозиції.

Концепція оцифровки cube berlin була розроблена CA Immo за підтримки консалтингової фірми Drees & Sommer з Німеччини. Взаємодія між різними апаратними та програмними компонентами, які використані для оцифровки, була протестована до завершення будівництва об'єкта. Випробування проводилися з 2017 року в Рейнсько-Вестфальському технічному університеті Аахена (RWTH Aachen University) в Німеччині, де для цього була побудована лабораторія.

Отже, що ж отримують орендарі? Наприклад, їхні смартфони є основним елементом керування: вони можуть використовувати спеціально розроблений додаток для будівлі, щоб управляти всіма функціями, які є для них актуальними. Так, застосунок забезпечує безконтактний доступ (доступ без ключа і без дотику), оскільки система розпізнає, чи авторизована людина, коли вона наближається до будівлі. Якщо



ФОТО: CALMMO.COM

авторизована, то система відкриває відповідний вхід. Користувачі також можуть використовувати додаток для керування освітленням і кліматом у приміщенні, зовнішніми жалюзі, для бронювання кімнат і робочих місць відповідно до своїх потреб, для доступу до додаткових пропозицій, таких як зовнішні служби, наприклад, доставка їжі або клінінг.

Окрім того, як зазначив девелопер, для орендарів вкрай важливо, щоб офіс мав гарне та надійне з'єднання з Інтернетом. І cube berlin став однією з перших будівель у Німеччині, що отримала сертифікат WiredScore Platinum – як краща у своєму класі. Він свідчить про те, що бізнес-центр відповідає найвищим стандартам щодо підключення та цифрової інфраструктури. Крім того, проводилися тести й на кібербезпеку, щоб мінімізувати ризик цифрової атаки.

CP



УСПІХ У ДЕТАЛЯХ: ІСТОРІЯ РЕНОВАЦІЇ ПРОЄКТУ ТРЦ RETROVILLE

**АВТОРСЬКА КОЛОНКА АНДРІЯ ЯЦЕНТЮКА,
ЗАСНОВНИКА БЮРО АРХІТЕКТУРНИХ РІШЕНЬ
DESIGN HUB INTERNATIONAL**

29 травня відбудеться відкриття першої черги київського ТРЦ RETROVILLE; я та моє бюро Design Hub International є авторами загальної концепції реконструкції об'єкта.

Наша співпраця з ТРЦ RETROVILLE почалася з моменту прийняття рішення його власниками про реновацію, оскільки об'єкт був заморожений з 2013 до 2017 року. Я провів аудит та очолив процес проектування і вів його до кінця. До розробки концепції також було залучено британського архітектора Карла Френсіса, одного з колишніх директорів британської компанії Velou. З ним ми працювали над концепцією центральної площі цього ТРЦ.

Основна складність у роботі над проектом полягала в тому, що нам довелося підлаштувати його під конструкції, які вже були зведені, закриті та заморожені. В центрі стояла конструкція льодової арени, яка перекривала види повністю й ізолювала південну та північну галереї. Також у складі концепції був великий гіпермаркет, який на момент реновації вже не відповідав ринку, тому його слід було зменшити. В початковому проєкті були відсутні атріуми та візуальна доступність між першим і другим поверхами, не було й природного світла. Евакуація була незручною з погляду торгової технології, санвузли розташовувались у неправильних місцях, були зайві сходи. При запуску в такому вигляді проєкт мав високий ризик на невдачу.

Я та команда проєкту внесли чимало змін. Щоб забезпечити простір природним світлом, було прийнято рішення зробити купол. Для цього знадобилось «відкрити» стелю, тобто демонтувати покрівлю, а це збільшило терміни робіт на пів року. Однак тепер над центральною площею RETROVILLE встановлено купол площею 2000 м² – найбільший серед київських ТРЦ.

Ми створили фуд-корт на 2400 м², також найбільший у Києві, зі зручними меблями та тематичним поділом зон, передбачили кімнати матері та дитини, де крім усього іншого можна розігріти їжу та просто відпочити, комфортні санвузли. В ТРЦ RETROVILLE продумано все: від кількості входів, руху відвідувачів, місць для їхнього відпочинку до сили та температури світла тощо. В процесі проектування ми думали про комфорт покупців та орендарів, їхні реальні потреби.

Як показала практика, на момент завершення будівництва все було зроблено ефективно також з погляду експлуатації. На цьому етапі заповнюваність об'єкта сягає близько 90%. Це дуже високий показник на ринку з наявною нині конкуренцією. Я впевнений в успішній діяльності ТРЦ RETROVILLE, а ми як архітектори доклали до цього максимум своїх знань і зусиль.

Ми бажаємо власникам ТРЦ успіху та висловлюємо команді проєкту велику подяку!



ПРОДАТИ ТЕ, ЩО НЕ ПРОДАЄТЬСЯ

Текст: Оксана Бабенко

КОЛИ ФРАНЦУЗЬКА МЕРЕЖА NOUS ANTI-GASPI ОТРИМАЛА НАГОРОДУ В НОМІНАЦІЇ «КРАЩА КОНЦЕПЦІЯ В РИТЕЙЛІ» МІЖНАРОДНОЇ ПРЕМІЇ MARIS AWARDS 2019, А ЦЕ ВІДБУЛОСЯ 14 ЛИСТОПАДА, ЇЙ БУЛО ПІВТОРА РОКУ ВІД МОМЕНТУ ВІДКРИТТЯ ПЕРШОГО МАГАЗИНУ. ПРИБЛИЗНО ЗА ТИЖДЕНЬ ДО ВРУЧЕННЯ ВОНА ЗАПУСТИЛА СВІЙ ШОСТИЙ ОБ'ЄКТ. ПРОЄКТ NOUS ANTI-GASPI ВИПЕРЕДИВ У СВОЇЙ НОМІНАЦІЇ НАВІТЬ FICO EATALY WORLD (ІТАЛІЯ), НАЗВАНИЙ РАНИШЕ НАЙКРАЩИМ ТОРГОВИМ ЦЕНТРОМ ЗА ВЕРСІЄЮ MIPIM AWARDS 2018.

Мережа продуктових магазинів NOUS anti-gaspi була заснована у 2018 році двома французькими підприємцями Шарлем Лоттманном (Charles Lottmann) і Вінсентом Жустіном (Vincent Justin). До запуску спільного бізнесу вони працювали в компанії Phenix – цей стартап, створений у 2015 році, займається організацією й оптимізацією перерозподілу непроданих продуктів харчування. В якомусь сенсі NOUS anti-gaspi доповнює пропозицію Phenix. Ця компанія, до речі, стала партнером мережі.

Перший магазин NOUS anti-gaspi був відкритий у травні 2018 року в місті Мелесс у регіоні Бретань. Нині мережа представлена в західних і центральних регіонах Франції й об'єднує вісім торгових об'єктів формату «біля дому». Крім Бретані, де працюють чотири локації, є два магазини в Пеї-де-ла-Луарі та по одному в Нормандії та Іль-де-Франс. Розвиток мережі почався в Бретані як аграрному регіоні країни, де багато виробників продуктів харчування стали партнерами NOUS anti-gaspi.

БЕЗВІДХОДНА КОНЦЕПЦІЯ

Концепція мережі NOUS anti-gaspi полягає у продажу неходових товарів за зниженою ціною. До таких належать продукти харчування, які придатні до споживання, але мають певні вади. Це може бути пом'ята упаковка, фрукти чи овочі невеликого розміру чи неправильної



форми, із зовнішніми дефектами та неестетичні на вигляд – тобто ті, які традиційні канали дистрибуції не приймають. Також на полицях у NOUS anti-gaspi представлені продукти з терміном придатності, що закінчується. Є в асортименті й товари щоденної гігієни.

Саме в продажу такої продукції закладена місія мережі – зниження обсягів продуктів харчування, що псується та викидаються, через відповідальне та раціональне споживання. Чому це так важливо? Це несе й екологічний, й економічний ефект. Так, за даними FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations – Продовольча сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй), щорічно третина вироблених у світі продуктів харчування втрачається чи псується. А у Франції, наприклад, щорічно викидається близько 10 мільйонів тонн їжі (в грошовому вираженні це становить 15-16 мільярдів євро) як з вини виробників, так і з вини дистриб'юторів або споживачів. NOUS anti-gaspi – перша у Франції мережа, присвячена вирішенню цієї проблеми. В компанії стверджують, що один її магазин «рятує» (тобто продає) в місяць 30-40 тонн тієї продукції, яку не можна було б реалізувати в звичайних супермаркетах.

З моменту заснування NOUS anti-gaspi розширила партнерську мережу майже до 400 виробників і дистриб'юторів продуктів харчування. Вона працює як з маленькими підприємствами, так і великими, такими як Danone або Bjorg, а також з оптовими продавцями, наприклад, з Rugis. Це найбільший у світі оптовий продуктовий ринок; він розташований у передмісті Парижа. Таким чином NOUS anti-gaspi допомагає компаніям реалізувати той їхній товар, який не може потрапити у звичайну мережу дистрибуції, оскільки не відповідає стандартам роздрібної торгівлі за вагою, формою, розміром, кольором тощо.

Окрім того, в період пандемії COVID-19 мережа NOUS anti-gaspi прийняла рішення допомогти ресторанам, які були змушені закритися, та їхнім постачальникам, запропонувавши викупити в них продукти харчування.

ВІДПОВІДАЛЬНЕ СПОЖИВАННЯ

Кожен магазин NOUS anti-gaspi відвідують 300-400 людей на день. Клієнти мережі – ті, хто прагне до раціонального споживання й економії. Це можуть бути студенти та літні люди, сім'ї або люди без пари.

У компанії запевняють, що сім'я з чотирьох осіб може придбати в її магазинах до 75% необхідних продуктів харчування, при цьому економлячи на місяць від 200 євро, адже ціни в NOUS anti-gaspi в середньому на 25-30% нижчі, ніж в інших супермаркетах. А в період пандемії COVID-19 ритейлер зробив спеціальні пропозиції – знижки – для медпрацівників.

Втім, у NOUS anti-gaspi зазначають, що з огляду на концепцію її асортимент вужчий, ніж в інших продуктових магазинах, тому споживачі можуть не знайти тут улюблені бренди. Крім того, товари часто змінюються, до чого також необхідно звикнути. В мережі визнають, що клієнти поєднують шопінг: спочатку відвідують NOUS anti-gaspi та завершують покупки в традиційних супермаркетах.

Мета компанії – подальший розвиток: розширити мережу магазинів, запропонувавши виробникам майданчик для продажу товарів, які були виключені зі звичайних каналів дистрибуції, а споживачам – розумний та екологічний спосіб споживання. Наразі засновники шукають кошти, щоб збільшити мережу до 50 магазинів до 2024 року.

СР



ФОТО: IS

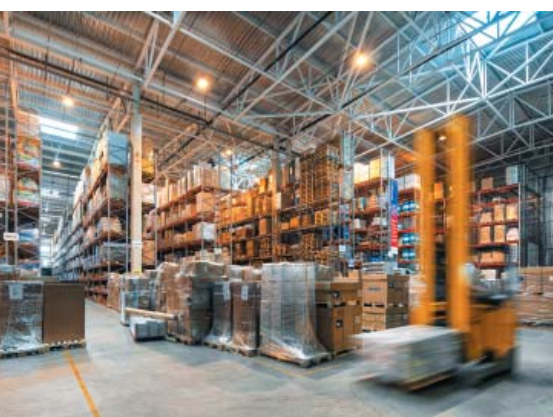


ФОТО: IS



ФОТО: IS

ЧИТАЙТЕ В НАСТУПНОМУ НОМЕРІ



**Складська нерухомість:
необхідність змін**



**Чистота і лад:
нові стандарти в нерухомості**



Розважальний концепт: Arkose

ПЕРЕДПЛАТА НА ДРУКОВАНУ ТА PDF-ВЕРСІЮ ЖУРНАЛУ

- Через редакцію, надіславши заявку на e-mail subscribe@c-p.com.ua або зателефонувавши за номерами (044) 461 90 52 (044) 592 12 26
Інтернет-передплата: commercialproperty.ua
- В усіх відділеннях зв'язку «Укрпошта» й пунктах передплати за каталогом ДП «Преса»
Передплатний індекс: 09434
Інтернет-передплата: www.presa.ua
- У передплатному агентстві «ПресЦентр»
м. Київ (044) 536 11 80, 536 11 75
Інтернет-передплата: www.prescentr.kiev.ua
- У передплатному агентстві «Ас-Медіа»
м. Київ (044) 353 88 16, 353 88 17
- У агентстві передплати й доставки «Бліц-Преса»
м. Київ 0 800 50 17 39
- У передплатному агентстві «Меркурій»
м. Київ (044) 507 0720, 507 07 21
м. Дніпро (056) 374 90 31
www.mercury.net.ua
- У передплатному агентстві «KSS»
м. Київ (044) 585 80 80
м. Дніпро (056) 790 10 69
м. Одеса (048) 715 53 33
м. Запоріжжя (061) 220 96 00, 213 49 50
м. Львів (032) 224 85 52
Інтернет-передплата: www.kss.kiev.ua
- У передплатному агентстві «Періодика»
м. Київ (044) 585 31 65, 585 31 66

Вартість передплати на 2020 рік

6 місяців – 1350 грн
12 місяців – 2700 грн

Вартість передплати на PDF-версію

6 місяців – 1320 грн
12 місяців – 2640 грн



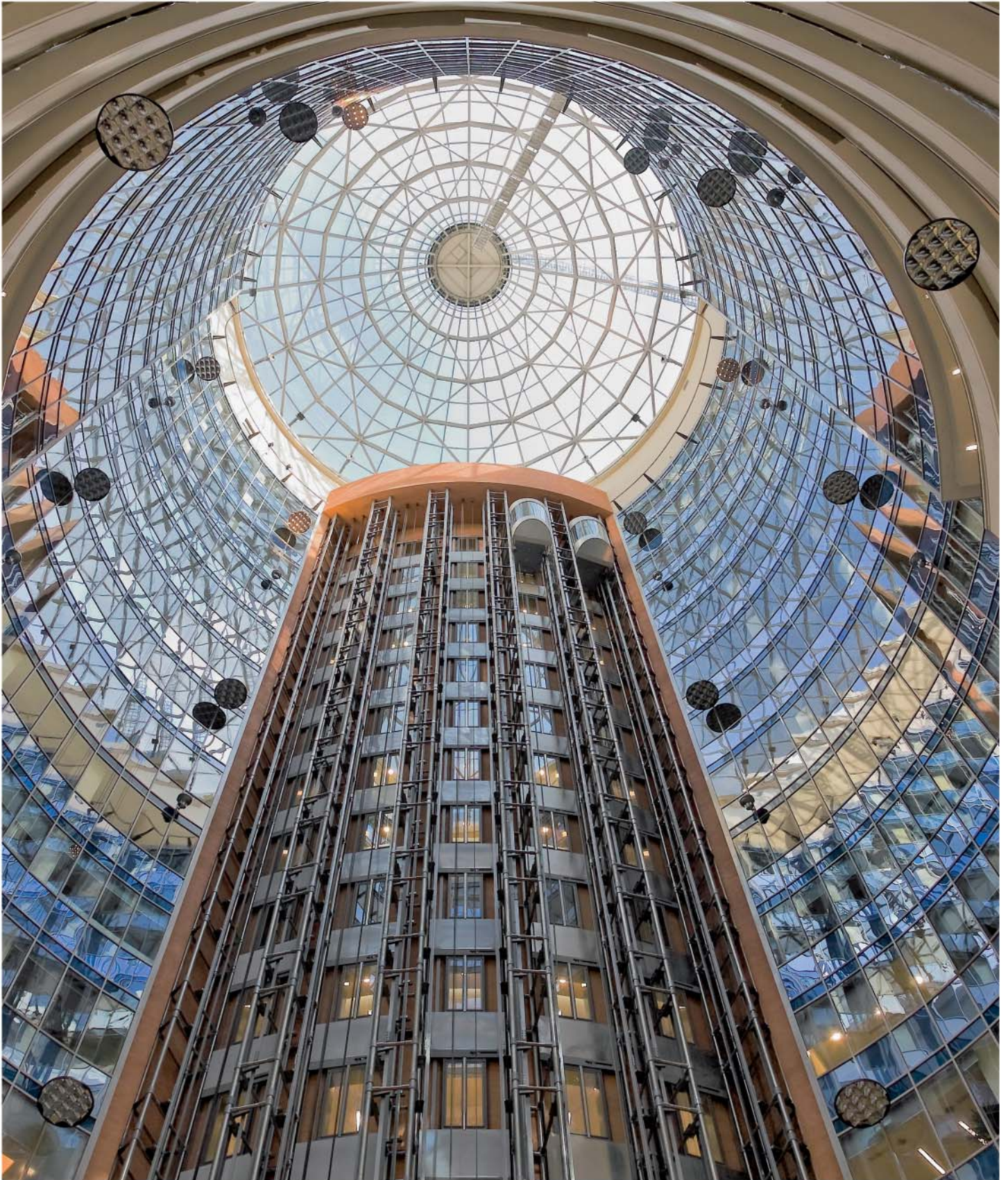
РОСЧАЙНА
EVENT HALL

**ФОРУМИ, ФЕСТИВАЛІ, КОНФЕРЕНЦІЇ,
ВИСТАВКИ, КОНЦЕРТИ, ВЕЧІРКИ,
ІТ-ІВЕНТИ, КОРПОРАТИВИ**

**В НАЯВНОСТІ
ВЛАСНИЙ КЕЙТЕРИНГ**



**+38 (050) 039 15 95 | +38 (044) 224 70 12 | pochayna.office@gmail.com
Пр-т Степана Бандери, 23 | 3 поверх ТЦ Gorodok Gallery
pochayna.in.ua**



«Шюко Україна»
вул. Лейпцизька, 15А, Київ 01015
Тел.: +38 (044) 490 68 37
email: office@schueco.ua
www.schueco.ua

Вікна. Двері. Фасади.

SCHÜCO