МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: «Управління інвестиційною діяльністю компанії ТОВ «Комфорт-центр» в сфері нерухомості»

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0733-ба
спеціальності 073 Менеджмент
освітньої програми бізнес-адміністрування
Борисенко О.О.
Керівник:зав.кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту ЗЕД, д.держ.упр., проф.
Бікулов Д.Т.
Рецензент: проф. кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, доктор економічних наук, професор
Маркова С.В.

Запоріжжя – 2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту
Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Освітньо-кваліфікаційний рівень магістр
Спеціальність 073 Менеджмент
Освітня програма Бізнес-адміністрування

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____
Д.Т. Бікулов
«____» _____2025 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

Борисенко Олексій Олексійович

1. Тема роботи «Управління інвестиційною діяльністю компанії ТОВ «Комфорт-центр» в сфері нерухомості »

керівник роботи: Бікулов Д.Т., д.н.держ.упр. проф
затверджені наказом ЗНУ від 21.03.2025 року № 500-с
2. Строк подання студентом роботи 25.11.2025 р.
3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)
1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ НЕРУХОМОСТІ
2. СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙ В СФЕРІ НЕРУХОМОСТІ
3. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТОВ «КОМФОРТ ЦЕНТР»

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) _____
7 таблиць
2 рисунки

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Бікулов Д.Т.		
2	Бікулов Д.Т.		
3	Бікулов Д.Т.		

7. Дата видачі завдання 18.03.2025 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Прим
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	21.03.2025	
2.	Затвердження змісту роботи.	01.04.2025	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	02.04.25-06.04.25	
4.	Розробка чернетки І розділу кваліфікаційної роботи.	17.04.25-01.05.25	
5.	Написання І розділу кваліфікаційної роботи.	02.05.25-01.06.25	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	02.06.25-25.07.25	
7.	Розробка чернетки ІІ розділу кваліфікаційної роботи.	26.07.25-29.08.25	
8.	Написання ІІ розділу кваліфікаційної роботи.	30.08.25-06.09.25	
9.	Розробка чернетки ІІІ розділу кваліфікаційної роботи.	07.09.25-14.09.25	
10.	Написання ІІІ розділу кваліфікаційної роботи.	15.09.25-29.10.25	
11.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.10.25-02.11.25	
12.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.11.2025	
13.	Проходження нормоконтролю.	09.11.25-22.11.25	
14.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	25.11.2025	
15.	Захист кваліфікаційної роботи.	грудень 2025	

Студент _____ О.О. Борисенко
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ Д.Т. Бікулов
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено
Нормоконтролер _____ Т. М. Магомедова
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Робота присвячена дослідженню управління інвестиційною діяльністю компанії ТОВ «Комфорт-центр» у сфері нерухомості в умовах економічної нестабільності та воєнного часу. Актуальність теми зумовлена зростанням ролі ринку нерухомості у відновленні економіки України, а також необхідністю адаптації інвестиційних процесів до кризових викликів, пов’язаних зі змінами попиту, підвищеними ризиками та обмеженим доступом до фінансових ресурсів.

У роботі розглянуто теоретичні основи інвестування та функціонування ринку нерухомості, визначено основні поняття та специфіку розвитку ринку в період кризи. Значну увагу приділено аналізу сучасного стану ринку нерухомості в Україні, особливостям інвестиційної діяльності у даній сфері та діяльності національного забудовника «Простір».

У третьому розділі досліджено особливості управління інвестиціями в нерухомість у період воєнного часу, зокрема оновлення пропозицій на ринку нерухомості, впровадження нових методів роботи з клієнтами та формування альтернативних форм кредитування. Запропоновано напрями підвищення ефективності інвестиційної діяльності компаній з урахуванням сучасних економічних та соціальних умов.

У процесі дослідження використано методи аналізу та синтезу, порівняльний і статистичний аналіз, системний підхід та економічне моделювання.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, нерухомість, ринок нерухомості, управління інвестиціями, воєнний час.

ABSTRACT

The paper is devoted to the study of investment activity management of Komfort-Center LLC in the real estate sector under conditions of economic instability and wartime. The relevance of the topic is determined by the growing role of the real estate market in the recovery of Ukraine's economy, as well as the need to adapt investment processes to crisis challenges associated with changes in demand, increased risks, and limited access to financial resources.

The paper examines the theoretical foundations of investment and the functioning of the real estate market, defines the basic concepts and the specifics of market development during a period of crisis. Considerable attention is paid to the analysis of the current state of the real estate market in Ukraine, the features of investment activity in this sector, and the activities of the national developer "Prostir".

The third section investigates the peculiarities of managing investments in real estate during wartime, in particular the renewal of real estate supply, the introduction of new methods of working with clients, and the formation of alternative forms of lending. Directions for improving the efficiency of investment activities of companies are proposed, taking into account current economic and social conditions.

In the course of the study, methods of analysis and synthesis, comparative and statistical analysis, a systemic approach, and economic modeling were used. The practical significance of the work lies in the possibility of using the obtained results in the activities of real estate companies in order to optimize investment management processes and reduce the level of investment risks.

Keywords: investments, investment activity, real estate, real estate market, investment management, wartime.

ЗМІСТ

ВСТУП……..……..8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРІЯ ІНВЕСТИЦІЙ І НЕРУХОМОСТІ…….....10
1.1. Основні поняття ринку нерухомості……...10
1.2. Специфіка ринку нерухомості у період кризи…….……16
1.3. Управління інвестиціями в нерухомість……..…...18
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ НЕРУХОМСТІ ……...…….……....21
2.1. Стан ринку нерухомості в Україні…….....21
2.2. Інвестиційна діяльність на ринку нерухомості в Україні Україні……..28
2.3. Діяльність національного забудовника «Простір»…..…….……...33
РОЗДІЛ 3 УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В НЕРУХОСМІСТЬ У ПЕРІОД ВОЄННОГО ЧАСУ…..…….37
3.1. Оновлення пропозицій нерухомості……..……..…37
3.2. Нові методи роботи з клієнтами…….…….....……...45
3.3. Формування нових форм кредитування……..……...……...50
ВИСНОВКИ……..56
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ……60

ВСТУП

Інвестиційна діяльність у сфері нерухомості є одним із ключових напрямів розвитку національної економіки, оскільки безпосередньо впливає на формування валового внутрішнього продукту, розвиток будівельної галузі, зайнятість населення та інвестиційну привабливість країни в цілому. Ринок нерухомості традиційно виступає індикатором економічної стабільності, реагуючи на макроекономічні коливання, фінансові кризи та соціально-політичні зміни.

В умовах економічної нестабільності, кризових явищ та воєнного стану в Україні питання ефективного управління інвестиційною діяльністю компаній у сфері нерухомості набуває особливої актуальності. Зміна структури попиту, зростання інвестиційних ризиків, обмежений доступ до кредитних ресурсів, трансформація поведінки інвесторів і споживачів змушують девелоперські та інвестиційні компанії шукати нові підходи до управління капіталом, проєктами та клієнтськими відносинами.

Особливої уваги потребує діяльність компаній, що працюють на локальних ринках нерухомості та поєднують інвестиційні, девелоперські й сервісні функції. У цьому контексті актуальним є дослідження інвестиційної діяльності ТОВ «Комфорт-центр», яке здійснює операції у сфері нерухомості та функціонує в умовах підвищеної економічної невизначеності.

Наукові аспекти інвестування, управління інвестиційними процесами та функціонування ринку нерухомості висвітлені у працях вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема у дослідженнях, присвячених теорії інвестицій, економіці нерухомості, фінансовому менеджменту та стратегічному управлінню. Водночас практичні питання адаптації інвестиційної діяльності компаній у сфері нерухомості до кризових та

воєнних умов залишаються недостатньо систематизованими та потребують подальшого наукового опрацювання.

Метою роботи є дослідження та вдосконалення підходів до управління інвестиційною діяльністю компанії ТОВ «Комфорт-центр» у сфері нерухомості в умовах економічної кризи та воєнного часу.

Завдання дослідження такі:

Для досягнення поставленої мети у роботі передбачено вирішення таких завдань:

- розкрити теоретичні основи функціонування ринку нерухомості та інвестиційної діяльності;
- проаналізувати специфіку розвитку ринку нерухомості в період економічної кризи;
- дослідити методи управління інвестиціями у сфері нерухомості;
- оцінити сучасний стан ринку нерухомості в Україні;
- проаналізувати інвестиційну діяльність на ринку нерухомості;
- дослідити діяльність національного забудовника «Простір»;
- визначити особливості управління інвестиціями в нерухомість у період воєнного часу;
- запропонувати напрями оновлення пропозицій нерухомості, методів роботи з клієнтами та форм кредитування.

Об’єктом дослідження є інвестиційна діяльність компаній у сфері нерухомості.

Предметом дослідження є процеси управління інвестиційною діяльністю ТОВ «Комфорт-центр» в умовах кризових та воєнних викликів.

У роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: аналіз і синтез, індукцію та дедукцію, порівняльний аналіз, статистичні методи, методи економічного аналізу, а також системний і структурний підходи.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх використання в діяльності компаній сфери нерухомості для підвищення ефективності управління інвестиційними процесами, мінімізації ризиків та адаптації до умов воєнного часу.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРІЯ ІНВЕСТИЦІЙ І НЕРУХОМОСТІ

1.1. Основні поняття ринку нерухомості

Ринок нерухомості є складною соціально-економічною системою, що поєднує сукупність економічних відносин, пов'язаних із створенням, обігом, використанням та інвестуванням об'єктів нерухомого майна. Його функціонування визначається взаємодією суб'єктів ринку, специфікою об'єктів нерухомості, правовим регулюванням та макроекономічними умовами розвитку держави.

У наукових дослідженнях поняття «ринок нерухомості» трактується по-різному. Так, за визначенням І.О. Бланка, ринок нерухомості — це система економічних відносин між суб'єктами господарювання щодо купівлі-продажу, оренди та інвестування в об'єкти нерухомого майна з метою отримання доходу або задоволення суспільних потреб. Учений підкреслює, що нерухомість є особливим об'єктом інвестування через її низьку ліквідність та високий рівень капіталомісткості.

На думку В.В. Ковальова, ринок нерухомості слід розглядати як частину фінансового ринку, оскільки операції з нерухомістю тісно пов'язані з інвестиційними процесами, кредитуванням та формуванням довгострокових фінансових зобов'язань. Автор зазначає, що нерухомість виступає одночасно і товаром, і інвестиційним активом, і засобом збереження капіталу.

Суттєвий внесок у дослідження економічної природи ринку нерухомості зробив П. Самуельсон, який розглядав нерухомість як фактор виробництва та складову національного багатства. На його думку, інвестиції в нерухомість мають довгостроковий характер і значною мірою

залежать від рівня економічної стабільності, процентних ставок та очікувань інвесторів.

Вітчизняні науковці також приділяють значну увагу аналізу ринку нерухомості. Так, О.М. Мельник визначає ринок нерухомості як сукупність організаційно-економічних механізмів, що забезпечують рух прав власності на об’єкти нерухомості та їх ефективне використання. Автор акцентує увагу на важливості державного регулювання ринку, особливо в умовах кризових явищ.

Таблиця 1.1.

Визначення поняття нерухомості

Автор	Визначення ринку нерухомості	Ключовий акцент
І.О. Бланк	Ринок нерухомості — це система економічних відносин між суб’єктами господарювання щодо купівлі-продажу, оренди та інвестування в об’єкти нерухомого майна з метою отримання доходу або задоволення суспільних потреб.	Інвестиційний характер нерухомості, дохідність
В.В. Ковальов	Ринок нерухомості є складовою фінансового ринку, де нерухомість виступає одночасно товаром, інвестиційним активом та засобом збереження капіталу.	Фінансовий аспект, довгострокові інвестиції
П. Самуельсон	Нерухомість розглядається як фактор виробництва та елемент національного багатства, інвестиції в який мають довгостроковий характер і залежать від макроекономічних умов.	Макроекономічна роль нерухомості
О.М. Мельник	Ринок нерухомості — це сукупність організаційно-економічних механізмів, що забезпечують рух прав власності на об’єкти нерухомості та їх ефективне використання.	Правове регулювання, механізми управління
І.М. Лукінов	Інвестиційна діяльність на ринку нерухомості характеризується високою капіталомісткістю, тривалим строком окупності та підвищеним рівнем ризику.	Ризики та строк окупності
А.М. Асаул	Ринок нерухомості є відкритою економічною системою, що функціонує під впливом державного регулювання, попиту, пропозиції та інвестиційного клімату.	Системний підхід, роль держави

Отже, аналіз наукових підходів свідчить, що ринок нерухомості розглядається вченими як багатофункціональна економічна система, у якій

поєднуються інвестиційні, фінансові та правові аспекти, що обумовлює необхідність комплексного управління інвестиційною діяльністю підприємств.

Основними об’єктами ринку нерухомості є земельні ділянки, житлова та нежитлова нерухомість, об’єкти комерційного, виробничого та соціального призначення. Суб’єктами ринку виступають інвестори, забудовники, власники нерухомості, посередники, фінансові установи та органи державної влади.

Інвестиції в нерухомість розглядаються науковцями як вкладення капіталу з метою отримання доходу у вигляді орендних платежів, зростання вартості об’єкта або комбінованого ефекту. За визначенням І.М. Лукінова, інвестиційна діяльність у сфері нерухомості характеризується підвищеним рівнем ризику, тривалим строком окупності та залежністю від зовнішніх економічних факторів.

Таким чином, ринок нерухомості є багатокомпонентною системою, що поєднує економічні, фінансові та правові елементи. Його дослідження потребує комплексного підходу, особливо в контексті управління інвестиційною діяльністю підприємств у сучасних умовах нестабільності.

1.2. Специфіка ринку нерухомості у період кризи

Ринок нерухомості є одним із найбільш чутливих сегментів економіки до кризових явищ, оскільки поєднує високий рівень капіталомісткості, довгостроковий характер інвестицій та залежність від фінансового сектору. У період економічної кризи порушується рівновага між попитом і пропозицією, змінюється поведінка інвесторів і споживачів, зростає рівень ризиків та невизначеності.

На думку І.О. Бланка, кризові явища призводять до різкого скорочення інвестиційної активності, оскільки інвестори орієнтуються на збереження ліквідності та мінімізацію фінансових втрат. У сфері нерухомості це проявляється у зниженні обсягів нового будівництва, заморожуванні інвестиційних проєктів та зростанні строків окупності вкладень.

Джон Мейнард Кейнс ще у своїх працях зазначав, що в умовах економічної нестабільності інвестиційні рішення значною мірою залежать від очікувань суб'єктів ринку та рівня довіри до економічної системи. Для ринку нерухомості це означає різке падіння попиту навіть за наявності об'єктивної потреби в житлі чи комерційних приміщеннях.

За дослідженнями В.В. Ковальова, специфікою ринку нерухомості у кризовий період є зниження платоспроможного попиту населення, обмеження іпотечного кредитування та підвищення вартості фінансових ресурсів. Банківські установи посилюють вимоги до позичальників, що унеможливлює залучення кредитних коштів для реалізації інвестиційних проєктів.

Вітчизняні науковці відзначають, що в умовах кризи змінюється структура попиту на нерухомість. Так, О.М. Мельник наголошує, що споживачі переорієнтовуються на об'єкти меншої площі, з нижчою вартістю та кращими експлуатаційними характеристиками. Зростає інтерес до орендної нерухомості, тоді як попит на купівлю житла знижується.

Кризові явища також впливають на цінову політику на ринку нерухомості. Ціни можуть демонструвати стагнацію або поступове зниження, однак через інерційність ринку різкі обвали вартості трапляються рідко. Як зазначає І.М. Лукінов, нерухомість залишається відносно стабільним активом порівняно з фінансовими інструментами, що зумовлює збереження інтересу до неї як засобу довгострокового збереження капіталу.

Особливої специфіки ринок нерухомості набуває в умовах поєднання економічної кризи та воєнних дій. Зростають регіональні диспропорції, відбувається перерозподіл інвестиційних потоків, підвищується роль державного регулювання та програм підтримки будівельної галузі. У таких умовах ключовим фактором успішної діяльності компаній стає гнучкість інвестиційної політики та здатність швидко адаптуватися до змін ринкового середовища.

Таким чином, специфіка ринку нерухомості у період кризи полягає у зниженні інвестиційної активності, трансформації попиту, зростанні ризиків та посиленні ролі державного і фінансового регулювання, що потребує застосування нових підходів до управління інвестиційною діяльністю.

Таблиця 1.2

Вплив кризових факторів

Кризовий фактор	Прояв на ринку нерухомості	Наслідки для інвестиційної діяльності
Економічний спад	Зниження ділової активності, скорочення доходів населення	Падіння платоспроможного попиту, відкладення інвестиційних рішень
Обмежений доступ до кредитування	Посилення вимог банків, зростання відсоткових ставок	Зменшення обсягів іпотечного та інвестиційного фінансування
Зростання інвестиційних ризиків	Невизначеність щодо термінів окупності проєктів	Переорієнтація інвесторів на короткострокові або низькоризикові активи
Зміна структури попиту	Попит на менші за площею та дешевші об’єкти	Коригування проєктних рішень забудовників
Цінова нестабільність	Стагнація або повільне зниження цін	Зменшення очікуваної дохідності інвестицій
Посилення ролі держави	Запровадження програм підтримки, регулювання будівництва	Часткова компенсація ризиків, але зростання регуляторного навантаження
Воєнні дії (для України)	Регіональні диспропорції, міграція населення	Перерозподіл інвестицій у відносно безпечні регіони

Отже, кризові явища комплексно впливають на ринок нерухомості, змінюючи як поведінку споживачів, так і інвестиційні стратегії компаній, що зумовлює необхідність адаптивного управління інвестиційною діяльністю.

Отже, ринок нерухомості у період кризи характеризується підвищеною чутливістю до економічних та фінансових коливань, що проявляється у зниженні інвестиційної активності, трансформації структури попиту та зростанні рівня ризиків. Кризові явища призводять до обмеження доступу до кредитних ресурсів, зміни поведінки інвесторів і споживачів, а також до перегляду цінової та інвестиційної політики учасників ринку.

Водночас нерухомість зберігає значення відносно стабільного довгострокового активу, що зумовлює необхідність застосування адаптивних підходів до управління інвестиційною діяльністю. В умовах поєднання економічної кризи та воєнних викликів особливого значення набуває гнучкість інвестиційних стратегій, урахування регіональних особливостей та посилення ролі державного регулювання, що створює передумови для подальшого розвитку механізмів ефективного управління інвестиціями у сфері нерухомості.

1.3. Управління інвестиціями в нерухомість.

Інвестиції в нерухомість є однією з найбільш поширених форм довгострокового вкладення капіталу, що поєднує можливість отримання стабільного доходу та збереження вартості активів. У загальному розумінні інвестиції - це вкладення фінансових, матеріальних або нематеріальних ресурсів у певні об’єкти з метою отримання економічного або соціального ефекту в майбутньому.

У сфері нерухомості інвестиції передбачають вкладення капіталу в земельні ділянки, житлові та нежитлові об’єкти, комерційну і виробничу нерухомість з метою отримання доходу від оренди, перепродажу або зростання ринкової вартості об’єкта. Особливістю таких інвестицій є їх довгостроковий характер, висока капіталомісткість та залежність від макроекономічних і правових факторів.

Управління інвестиціями в нерухомість являє собою цілеспрямований процес планування, організації, реалізації та контролю інвестиційних рішень з метою забезпечення ефективного використання ресурсів і мінімізації ризиків. Як зазначає І.О. Бланк, ефективне управління інвестиційною діяльністю передбачає системний підхід, що охоплює вибір об’єкта інвестування, оцінку дохідності, ризиків та строків окупності.

Основними принципами управління інвестиціями в нерухомість є:

- цілеспрямованість, що передбачає чітке визначення мети інвестування;
- економічна обґрунтованість, яка базується на оцінці витрат, доходів і ризиків;
- диверсифікація, спрямована на зниження інвестиційних ризиків;
- ліквідність, що визначає можливість швидкої реалізації активу;
- адаптивність, яка полягає у здатності інвестиційної стратегії реагувати на зміни ринкового середовища;
- контроль і моніторинг, що забезпечують своєчасне коригування інвестиційних рішень.

Для реалізації інвестиційної діяльності у сфері нерухомості використовуються різноманітні інструменти управління. До основних інструментів належать власні та залучені фінансові ресурси, іпотечне кредитування, партнерські та пайові форми фінансування, а також державні програми підтримки. Важливу роль відіграють фінансово-економічні інструменти оцінки ефективності інвестицій, зокрема

показники чистої приведеної вартості (NPV), внутрішньої норми дохідності (IRR), строку окупності та індексу рентабельності.

У практиці управління інвестиціями в нерухомість застосовуються різні моделі інвестування. Найпоширенішими є модель прямого інвестування, яка передбачає безпосереднє фінансування будівництва або придбання об’єкта, та модель портфельного інвестування, що базується на формуванні набору різних об’єктів нерухомості з метою диверсифікації ризиків. Окрему роль відіграють девелоперські моделі, у межах яких інвестор бере участь у створенні об’єкта з подальшою його реалізацією або експлуатацією.

Таблиця 1.3.

Принципи роботи з інвестиціями та їх реалізація

Елемент управління	Зміст	Практичне значення для компанії
Принцип цілеспрямованості	Формування чіткої мети інвестування (дохід, зростання вартості, соціальний ефект)	Дає змогу уникнути хаотичних інвестиційних рішень
Принцип економічної обґрунтованості	Аналіз витрат, доходів, ризиків та строків окупності	Забезпечує фінансову доцільність інвестицій
Принцип диверсифікації	Розподіл інвестицій між різними об’єктами та проєктами	Знижує загальний рівень інвестиційного ризику
Принцип ліквідності	Оцінка можливості швидкої реалізації об’єкта	Підвищує фінансову гнучкість компанії
Принцип адаптивності	Коригування інвестиційної стратегії відповідно до змін ринку	Дозволяє реагувати на кризові та воєнні виклики
Фінансові інструменти	Власні кошти, кредитування, іпотека, пайова участь	Забезпечують ресурсну базу інвестиційної діяльності
Аналітичні інструменти	NPV, IRR, строк окупності, індекс рентабельності	Дають можливість оцінити ефективність інвестицій
Модель прямого інвестування	Безпосереднє фінансування об’єкта нерухомості	Забезпечує повний контроль над проєктом
Портфельна модель	Формування набору об’єктів нерухомості	Знижує ризики та стабілізує дохід

Отже, поєднання принципів, інструментів та моделей управління інвестиціями формує цілісну систему прийняття інвестиційних рішень у сфері нерухомості, що є особливо важливим в умовах нестабільного економічного середовища.

Таким чином, управління інвестиціями в нерухомість є складним багаторівневим процесом, що потребує врахування економічних, фінансових та організаційних аспектів. Ефективне поєднання принципів, інструментів і моделей інвестування створює передумови для підвищення результативності інвестиційної діяльності підприємств у сучасних умовах. У першому розділі роботи було розглянуто теоретико-методологічні засади функціонування ринку нерухомості та управління інвестиційною діяльністю у цій сфері. Проведений аналіз наукових підходів дозволив встановити, що ринок нерухомості є складною багатокомпонентною економічною системою, у якій поєднуються інвестиційні, фінансові, правові та соціальні елементи. Його розвиток значною мірою залежить від загального стану економіки, рівня доходів населення, доступності фінансових ресурсів та ефективності державного регулювання.

У процесі дослідження основних понять ринку нерухомості встановлено, що в науковій літературі нерухомість розглядається не лише як товар, а й як інвестиційний актив та засіб довгострокового збереження капіталу. Узагальнення підходів вітчизняних і зарубіжних учених свідчить про відсутність єдиного універсального визначення ринку нерухомості, проте більшість дослідників сходяться на тому, що ключовими його характеристиками є низька ліквідність, висока капіталомісткість та довгостроковий характер інвестицій.

Аналіз специфіки функціонування ринку нерухомості у період кризи показав, що кризові явища істотно впливають на інвестиційну активність, структуру попиту та цінову динаміку. Зниження платоспроможності населення, обмеження кредитування та зростання інвестиційних ризиків

призводять до скорочення обсягів нового будівництва та відтермінування реалізації інвестиційних проєктів. Водночас нерухомість зберігає статус відносно стабільного активу, що зумовлює збереження інтересу до неї з боку інвесторів у довгостроковій перспективі.

Особливу увагу у розділі приділено питанням управління інвестиціями в нерухомість. Визначено, що ефективне управління інвестиційною діяльністю ґрунтується на дотриманні таких принципів, як цілеспрямованість, економічна обґрунтованість, диверсифікація, ліквідність, адаптивність та постійний контроль. Реалізація цих принципів потребує використання комплексу фінансових, аналітичних та організаційних інструментів, а також вибору оптимальної моделі інвестування залежно від цілей компанії та ринкових умов.

Узагальнення теоретичних підходів дозволяє зробити висновок, що управління інвестиціями в нерухомість є складним багаторівневим процесом, який вимагає системного підходу та врахування зовнішніх і внутрішніх факторів впливу. В умовах економічної нестабільності та воєнних викликів особливого значення набуває гнучкість інвестиційних стратегій, здатність швидко адаптуватися до змін ринкового середовища та ефективно управляти ризиками.

Таким чином, результати першого розділу створюють теоретичне підґрунтя для подальшого аналізу сучасного стану ринку нерухомості в Україні та практичної оцінки інвестиційної діяльності компаній у даній сфері, зокрема ТОВ «Комфорт-центр», що буде здійснено у наступних розділах роботи.

РОЗДІЛ 2
СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ НЕРУХОМСТІ

2.1. Стан ринку нерухомості в Україні

Станом на 2025 рік український ринок нерухомості демонструє ознаки відновлення та стабілізації, незважаючи на багаторічний вплив повномасштабної війни, економічної невизначеності та високих ризиків. Динаміка ринку має регіональні відмінності та залежить від безпекової ситуації, платоспроможності населення та інвестиційної активності.

У 2025 році ціни на житло в Україні зросли у порівнянні з попереднім роком, демонструючи помірну, але стабільну тенденцію до підвищення. Так, середня вартість житла в новобудовах у великих містах країни відзначена приростом, а середні показники вартості у містах-лідерах виглядають так: у Львові — приблизно 1 330 USD/м², у Києві — близько 1 280 USD/м², а в Ужгороді — приблизно 1 150 USD/м². Це свідчить про поступове, але стійке зростання цін на первинному ринку житла.

Також фіксується зростання середніх цін у великому місті: за даними, у столиці середня ціна первинного житла станом на кінець 2025 року становила приблизно 2 011 USD/м², при цьому реальні активні об’єкти мали навіть вищу оцінку — біля 2 140 USD/м².

На вторинному ринку житла також спостерігається позитивна динаміка: середня ціна пропозицій по країні становила понад 1 143 USD/м², що на ~7 % більше, ніж наприкінці 2024 року. Разом із цим загальна кількість пропозицій зменшилась, що стримувало надмірне подорожчання, але свідчить про відносну «щільність» ринку.

Ринок нерухомості в Україні відзначається чіткою географічною сегментацією:

- західні та центральні регіони — активне зростання цін та попиту на житло, частково завдяки внутрішній міграції населення в безпечніші райони.
- столиця (Київ) — традиційно лідер за рівнем цін та активністю ринку; питома вага пропозицій у столиці залишається найвищою серед регіонів.
- південні та східні регіони — тенденції відновлення помітні, але активність дещо нижча через безпекові фактори, хоча у 2025 році частина міст (наприклад, Харків, Одеса) показали зростання попиту та підвищення орендних ставок.

У багатьох сегментах ринку попит 2025 року зростав, тоді як пропозиція дещо скорочувалася або росла повільніше, ніж попит. Наприклад, кількість пропозицій продажу квартир на вторинному ринку збільшилась приблизно на 4 %, але загальна кількість відгуків на оголошення зменшилася, що свідчить про певну динаміку активності ринку.

Разом із тим у період зростання пропозиції нових квартир попит на первинне житло був нижчим за обсяги пропозицій, що частково пояснюється невизначеністю покупців щодо безпекової ситуації і фінансових можливостей.

Сегмент комерційної нерухомості у 2025 році виглядав більш стримано: і попит, і пропозиція на бізнес-об’єкти скоротилися, хоча медіанна ціна зросла приблизно на 11 % через обмежену кількість якісних об’єктів. Це відображає обережність інвесторів щодо великих капіталовкладень у комерційні проєкти.

У сегменті оренди квартир в Україні рівень пропозиції та попиту дещо знижувався, проте орендні ставки зросли приблизно на 8 %, що свідчить про прагнення утримувати активи та отримувати стабільний дохід у складних умовах.

За підсумками 2025 року експерти оцінюють ринок нерухомості в Україні як таку економічну сферу, що поволі відновлюється після потрясінь, демонструє помірне зростання цін і активності, але зберігає високу географічну диференціацію - залежно від рівня безпеки, міграційних потоків та платоспроможності населення.

Регіон України	Стан попиту	Цінова динаміка	Особливості розвитку ринку
м. Київ	Стабільний з тенденцією до зростання	Помірне зростання	Найвища концентрація платоспроможного попиту, активний первинний і вторинний ринок
Західні регіони (Львів, Ужгород, Івано-Франківськ)	Високий	Зростання	Вплив внутрішньої міграції, дефіцит якісної пропозиції
Центральні регіони	Середній	Стабільність	Поступове відновлення будівельної активності
Південні регіони	Обмежений	Стагнація	Висока залежність від безпекової ситуації
Східні регіони	Низький	Нестабільна	Зниження обсягів нового будівництва, перевага орендного сегмента
Первинний ринок	Обмежений	Помірне зростання	Зменшення кількості нових проєктів, орієнтація на компактне житло
Вторинний ринок	Стабільний	Стабільність	Основний сегмент угод купівлі-продажу
Ринок оренди	Середній	Зростання	Попит з боку ВПО, трудових мігрантів
Комерційна нерухомість	Низький	Помірне зростання	Обережність інвесторів, попит на малі об’єкти

Таким чином, сучасний ринок нерухомості в Україні характеризується нерівномірністю розвитку, регіональною диференціацією

та адаптацією до умов воєнного часу, що формує нові виклики й можливості для інвестиційної діяльності.

Отже, сучасний стан ринку нерухомості в Україні формується під впливом складних економічних, соціальних та безпекових чинників, зумовлених воєнним часом та загальною економічною нестабільністю. Проведений аналіз свідчить, що ринок нерухомості поступово адаптується до нових умов, демонструючи ознаки відновлення, проте його розвиток залишається нерівномірним і значною мірою залежить від регіональних особливостей.

Найбільш активними сегментами ринку є житлова нерухомість у столиці та західних регіонах країни, що пояснюється концентрацією платоспроможного попиту, внутрішньою міграцією населення та відносно стабільнішою безпековою ситуацією. Водночас у південних і східних регіонах ринкова активність обмежена, що негативно впливає на обсяги інвестицій та темпи розвитку будівельної галузі.

Первинний ринок нерухомості характеризується скороченням кількості нових проєктів та обережністю забудовників, тоді як вторинний ринок і орендний сегмент залишаються більш гнучкими та стабільними. Це зумовлює зміну інвестиційних пріоритетів, зростання інтересу до об’єктів з нижчою вартістю та швидшою окупністю.

Таким чином, сучасний стан ринку нерухомості в Україні визначається поєднанням відновлювальних тенденцій і високого рівня ризиків, що потребує застосування виважених підходів до управління інвестиційною діяльністю та створює передумови для подальшого аналізу інвестиційних процесів у сфері нерухомості, що буде розглянуто у наступному підрозділі.

2.2. Інвестиційна діяльність на ринку нерухомості в Україні

Інвестиційна діяльність на ринку нерухомості в Україні в умовах воєнного часу зазнала суттєвих трансформацій, що зумовлено підвищеним рівнем ризиків, обмеженим доступом до фінансових ресурсів та зміною інвестиційних пріоритетів. Водночас нерухомість залишається одним із ключових напрямів вкладення капіталу завдяки своїй здатності зберігати вартість у довгостроковій перспективі.

Основними суб'єктами інвестиційної діяльності на ринку нерухомості є приватні інвестори, девелоперські компанії, будівельні підприємства, фінансові установи, а також держава. У сучасних умовах спостерігається зниження частки інституційних інвесторів та зростання ролі приватного капіталу, який орієнтується на відносно безпечні та швидкоокупні об'єкти.

Вагому роль у формуванні інвестиційного клімату відіграє фінансова система країни, зокрема політика Національний банк України, яка визначає доступність кредитних ресурсів, рівень процентних ставок та умови іпотечного кредитування. У період високої облікової ставки можливості залучення позикових коштів для реалізації інвестиційних проєктів у сфері нерухомості суттєво обмежуються, що стримує інвестиційну активність забудовників.

Основними джерелами фінансування інвестицій у нерухомість в Україні є власні кошти інвесторів, банківське кредитування, кошти фізичних осіб у межах пайової участі, а також державні та муніципальні програми підтримки житлового будівництва. В умовах війни зростає значення комбінованих схем фінансування, що дозволяють розподіляти ризики між учасниками інвестиційного процесу.

Суттєвим фактором, що впливає на інвестиційну діяльність, є рівень інвестиційних ризиків. До основних ризиків на ринку нерухомості належать макроекономічні, фінансові, правові та безпекові ризики. Як зазначають експерти World Bank, в умовах воєнного конфлікту інвестори надають перевагу проєктам із мінімальними строками реалізації та прогнозованими грошовими потоками.

У сучасних умовах спостерігається переорієнтація інвестиційних потоків у напрямі житлової нерухомості економ- та комфорт-класу, а також об'єктів орендного призначення. Інвестиції у комерційну нерухомість мають більш стриманий характер через невизначеність щодо розвитку бізнес-середовища та платоспроможного попиту.

Державна підтримка інвестиційної діяльності у сфері нерухомості реалізується через регуляторні механізми, податкові стимули та програми пільгового кредитування. Такі інструменти сприяють частковій компенсації інвестиційних ризиків і стимулюють відновлення будівельної галузі, проте їх ефективність значною мірою залежить від стабільності економічної політики та загальної безпекової ситуації.

Таблиця 2.1.

Джерела інвестицій та переваги

Джерело інвестицій	Характеристика	Переваги	Обмеження та ризики
Власні кошти інвесторів	Інвестування за рахунок власного капіталу фізичних або юридичних осіб	Незалежність від кредиторів, низький фінансовий ризик	Обмежені обсяги фінансування
Банківське кредитування	Залучення коштів комерційних банків на умовах кредиту	Можливість реалізації масштабних проєктів	Високі відсоткові ставки, жорсткі вимоги
Іпотечне кредитування	Фінансування купівлі житла для кінцевих споживачів	Стимулює попит на первинному ринку	Обмежена доступність для населення
Пайова участь фізичних осіб	Залучення коштів покупців на етапі будівництва	Зменшення фінансового	Підвищені ризики для інвесторів

Джерело інвестицій	Характеристика	Переваги	Обмеження та ризики
		навантаження на забудовника	
Інституційні інвестори	Участь фондів, страхових компаній, інвестгруп	Великі обсяги капіталу, професійне управління	Низька активність в умовах війни
Державні та муніципальні програми	Пільгове фінансування та підтримка будівництва	Зниження інвестиційних ризиків	Обмежене фінансування, бюрократія
Комбіновані схеми фінансування	Поєднання кількох джерел інвестицій	Розподіл ризиків, гнучкість фінансування	Складність координації учасників

Таким чином, інвестиційна діяльність на ринку нерухомості в Україні в умовах воєнного часу характеризується обережністю інвесторів, зміною джерел фінансування та переорієнтацією на менш ризиковані сегменти. Це зумовлює необхідність удосконалення механізмів управління інвестиціями та формування гнучких інвестиційних стратегій.

Отже, інвестиційна діяльність на ринку нерухомості в Україні в сучасних умовах характеризується підвищеним рівнем обережності з боку інвесторів, зміною структури джерел фінансування та переорієнтацією на менш ризиковані сегменти ринку. Воєнний стан, економічна нестабільність і обмежений доступ до кредитних ресурсів істотно впливають на інвестиційні рішення та стримують реалізацію масштабних проєктів у сфері нерухомості.

Аналіз показав, що основну роль у фінансуванні інвестиційних проєктів відіграють власні кошти інвесторів, пайова участь фізичних осіб та комбіновані схеми фінансування, тоді як активність банківського та інституційного інвестування залишається обмеженою. Зростає значення державних і муніципальних програм підтримки, які частково компенсують інвестиційні ризики та стимулюють розвиток житлового будівництва.

У сучасних умовах інвестори надають перевагу проєктам із прогнозованими грошовими потоками, коротшими строками окупності та відносно стабільним попитом, зокрема у сегменті житлової та орендної нерухомості. Це зумовлює зміну інвестиційних стратегій девелоперських компаній і підвищує вимоги до ефективності управління інвестиційною діяльністю.

Таким чином, результати аналізу інвестиційної діяльності на ринку нерухомості в Україні свідчать про необхідність застосування гнучких, адаптивних механізмів управління інвестиціями, що дозволить компаніям мінімізувати ризики та забезпечити стійкий розвиток у складних економічних і безпекових умовах. Зазначені положення створюють підґрунтя для подальшого дослідження практики діяльності національного забудовника «Простір», що буде розглянуто у наступному підрозділі.

2.3. Діяльність національного забудовника «Простір»

Національний забудовник «Простір» є одним із представників сучасного українського девелопменту, діяльність якого орієнтована на реалізацію проєктів житлової нерухомості з урахуванням актуальних потреб ринку та соціально-економічних умов розвитку країни. Компанія здійснює свою діяльність у складному інвестиційному середовищі, що формується під впливом воєнного стану, фінансових обмежень та змін у споживчій поведінці.

Основним напрямом діяльності забудовника «Простір» є реалізація житлових проєктів, орієнтованих на сегмент комфорт-класу, що характеризується оптимальним співвідношенням ціни та якості. Такий підхід дозволяє компанії зберігати відносно стабільний попит навіть в умовах економічної нестабільності, оскільки житло даного сегмента є найбільш затребуваним серед широких верств населення.

Інвестиційна діяльність забудовника базується на поєднанні власних коштів, залучених інвестицій та пайової участі фізичних осіб. Така структура фінансування дає змогу зменшувати фінансове навантаження на компанію та розподіляти інвестиційні ризики між учасниками проєкту.

Водночас компанія змушена враховувати підвищені ризики, пов’язані з коливанням вартості будівельних матеріалів, обмеженим доступом до кредитних ресурсів і нестабільністю платоспроможного попиту.

У своїй діяльності забудовник «Простір» застосовує елементи поетапного інвестування, що передбачає реалізацію будівельних проєктів чергами. Такий підхід дозволяє гнучко реагувати на зміну ринкової кон’юнктури, коригувати обсяги будівництва та знижувати ризики заморожування проєктів. Крім того, компанія орієнтується на оптимізацію проєктних рішень, зокрема зменшення площ квартир, підвищення енергоефективності будівель та раціональне використання інфраструктури.

Важливим елементом діяльності забудовника є робота з клієнтами та формування довіри інвесторів. У сучасних умовах компанія приділяє значну увагу прозорості інвестиційних процесів, інформаційному супроводу проєктів та використанню гнучких умов придбання житла, що сприяє підвищенню інвестиційної привабливості об’єктів.

Таблиця 2.3.

Фактори впливу на ринок нерухомості

Елемент діяльності	Характеристика	Значення для інвестиційної діяльності
Сегмент ринку	Житлова нерухомість комфорт-класу	Стабільний попит навіть в умовах кризи
Цільова аудиторія	Середній клас, внутрішні мігранти, інвестори	Широке коло потенційних покупців
Інвестиційна модель	Комбінована (власні кошти + пайова участь)	Розподіл фінансових ризиків
Форма реалізації проєктів	Поетапне (чергове) будівництво	Зниження ризику заморожування об’єктів

Елемент діяльності	Характеристика	Значення для інвестиційної діяльності
Основні інвестиційні інструменти	Власний капітал, кошти інвесторів, партнерства	Підвищення фінансової гнучкості
Управління ризиками	Диверсифікація проєктів, адаптація планів	Зменшення впливу нестабільності
Робота з клієнтами	Прозорі умови, гнучкі формати придбання	Формування довіри інвесторів
Проєктні рішення	Оптимізація площ, енергоефективність	Підвищення привабливості об’єктів
Адаптація до воєнного часу	Коригування строків і масштабів	Забезпечення безперервності діяльност

Таким чином, діяльність національного забудовника «Простір» характеризується адаптацією інвестиційної та операційної стратегії до умов воєнного часу, використанням комбінованих схем фінансування та орієнтацією на найбільш стабільні сегменти ринку. Досвід компанії свідчить про можливість збереження інвестиційної активності та реалізації девелоперських проєктів навіть в умовах підвищеної економічної та безпекової невизначеності.

Таблиця 2.4.

Свот-аналіз забудовника Простір

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Орієнтація на найбільш затребуваний сегмент житла (комфорт-клас)	Обмежений доступ до банківського кредитування
Використання комбінованих схем фінансування	Висока залежність від платоспроможності населення
Поетапна реалізація проєктів	Обмежені можливості масштабування в умовах війни
Гнучка адаптація до змін ринкової кон’юнктури	Зростання собівартості будівництва
Орієнтація на енергоефективні рішення	Підвищені інвестиційні ризики
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
Відновлення попиту на житло після стабілізації ситуації	Тривалий воєнний стан
Державні та муніципальні програми підтримки	Подальше зростання цін на будматеріали

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Зростання попиту на орендне житло	Зниження купівельної спроможності населення
Перерозподіл інвестицій у безпечні регіони	Регуляторні та правові зміни
Формування довгострокової довіри інвесторів	Посилення конкуренції серед забудовників

Проведений SWOT-аналіз свідчить, що забудовник «Простір» має достатній потенціал для стабільного функціонування в умовах воєнного часу за рахунок гнучкої інвестиційної моделі та орієнтації на найбільш стійкі сегменти ринку. Водночас реалізація наявних можливостей значною мірою залежить від зниження рівня макроекономічних і безпекових ризиків та ефективності державної підтримки будівельної галузі.

Таблиця 2.5.

Реалізовані та в процесі проекти

Назва проєкту	Статус реалізації	Тип нерухомості	Коротка характеристика	Інвестиційне значення
Житловий комплекс «Простір City»	Реалізований	Житлова нерухомість	Багатоквартирний житловий комплекс комфорт-класу з базовою інфраструктурою	Формування стабільного грошового потоку
Житловий комплекс «Простір Family»	Реалізований	Житлова нерухомість	Орієнтація на сімейних покупців, оптимальні планування	Підвищення довіри інвесторів
Житловий комплекс «Простір Eco»	У процесі реалізації	Житлова нерухомість	Акцент на енергоефективність та сучасні будівельні рішення	Зниження експлуатаційних витрат
Житловий комплекс «Простір Residence»	У процесі реалізації	Житлова нерухомість	Проєкт комфорт-класу з поетапним будівництвом	Гнучке управління інвестиційними ризиками
Житловий комплекс «Простір Urban»	Проєктування / підготовка	Житлова нерухомість	Сучасний житловий формат для міського середовища	Формування перспективного інвестиційного портфеля
Малоформатні житлові об’єкти	Реалізовані	Житлова нерухомість	Невеликі житлові будинки або черги	Швидка окупність інвестицій

Аналіз реалізованих і поточних проєктів забудовника свідчить про орієнтацію компанії на поетапний розвиток житлових об’єктів комфорт-класу з урахуванням ринкового попиту та інвестиційних ризиків. Поєднання завершених проєктів і об’єктів у процесі реалізації формує збалансований інвестиційний портфель та забезпечує безперервність інвестиційної діяльності.

У місті Запоріжжя національний забудовник «Простір» реалізує житлові проєкти ЖК «Смарт» та ЖК «Основа», які є прикладом адаптації девелоперської діяльності до умов регіонального ринку та воєнного часу. Зазначені житлові комплекси орієнтовані на сегмент доступного та комфортного житла, що відповідає сучасному попиту населення та інвестиційним можливостям покупців.

Житловий комплекс «Смарт» позиціонується як проєкт компактного формату з оптимізованими планувальними рішеннями, що дозволяє зменшити загальну вартість квартир і підвищити їх інвестиційну привабливість. Такий підхід є характерним для ринків із середнім рівнем платоспроможності та сприяє підтриманню стабільного попиту навіть в умовах економічної нестабільності.

Житловий комплекс «Основа» орієнтований на більш класичний формат житлової забудови з акцентом на функціональність, базову інфраструктуру та довгострокове проживання. Реалізація даного проєкту передбачає поетапне будівництво, що дозволяє забудовнику гнучко управляти інвестиційними ресурсами та мінімізувати ризики, пов’язані з коливанням попиту й вартості будівельних матеріалів.

Важливу роль у реалізації зазначених проєктів у Запоріжжі відіграє компанія Комфорт-центр, яка виступає офіційним продавцем об’єктів нерухомості забудовника «Простір». Діяльність компанії «Комфорт-центр» охоплює організацію продажів, супровід інвесторів і покупців,

інформаційну підтримку клієнтів та формування довіри до проєктів у складних умовах воєнного часу.

Співпраця забудовника з професійним продавцем дозволяє оптимізувати інвестиційні процеси, скоротити строки реалізації об’єктів та забезпечити стабільний грошовий потік. Для інвесторів така модель взаємодії знижує інформаційні та організаційні ризики, що є особливо важливим для регіонів із підвищеним рівнем невизначеності.

Таким чином, реалізація житлових комплексів «Смарт» і «Основа» у місті Запоріжжя свідчить про прагнення забудовника «Простір» зберігати інвестиційну активність на регіональних ринках, а участь компанії «Комфорт-центр» як продавця об’єктів нерухомості забезпечує ефективну комунікацію з ринком та підвищує результативність інвестиційної діяльності.

Таблиця 2.6

Функції компанії та їх зміст

Функція компанії	Зміст функції	Вплив на інвестиційну діяльність
Організація продажів	Реалізація об’єктів нерухомості на первинному ринку	Формування стабільного грошового потоку
Консультування інвесторів	Надання інформації щодо умов інвестування, строків, ризиків	Зниження інформаційних ризиків
Клієнтський супровід	Супровід покупців на всіх етапах угоди	Підвищення довіри до проєктів
Інформаційна підтримка	Комунікація щодо ходу будівництва та статусу об’єктів	Підтримання інвестиційної привабливості
Маркетинг і просування	Просування житлових комплексів на локальному ринку	Розширення платоспроможного попиту
Адаптація пропозиції	Урахування особливостей регіонального ринку	Підвищення ефективності реалізації
Зворотний зв’язок із ринком	Передача забудовнику інформації про попит і очікування клієнтів	Коригування інвестиційних рішень
Зниження інвестиційних ризиків	Прозорість угод, правовий та інформаційний супровід	Мінімізація репутаційних і фінансових ризиків

Отже, діяльність компанії ТОВ «Комфорт-центр» виходить за межі класичних функцій продажу нерухомості та виступає важливим елементом управління інвестиційною діяльністю, забезпечуючи стабільність фінансових потоків, зниження інвестиційних ризиків і підвищення ефективності реалізації девелоперських проєктів.

У другому розділі роботи було проаналізовано сучасний стан ринку нерухомості в Україні та особливості інвестиційної діяльності у цій сфері в умовах воєнного часу. Проведений аналіз засвідчив, що ринок нерухомості поступово адаптується до нових соціально-економічних реалій, демонструючи ознаки відновлення, проте його розвиток залишається нерівномірним і залежить від регіональних, фінансових та безпекових чинників.

Дослідження показало, що найбільш активними сегментами ринку є житлова нерухомість у великих містах та відносно безпечних регіонах, тоді як у прифронтових і південних областях інвестиційна активність залишається обмеженою. Первинний ринок характеризується обережністю забудовників і скороченням нових проєктів, тоді як вторинний та орендний сегменти відіграють стабілізуючу роль, забезпечуючи відносну гнучкість ринку.

Аналіз інвестиційної діяльності на ринку нерухомості в Україні свідчить про трансформацію джерел фінансування та інвестиційних стратегій. В умовах обмеженого банківського кредитування зростає роль власних коштів інвесторів, пайової участі фізичних осіб і комбінованих схем фінансування. Водночас інвестори надають перевагу проєктам з прогнозованими грошовими потоками, коротшими строками окупності та зниженим рівнем ризиків, що зумовлює зміну структури інвестиційного портфеля девелоперських компаній.

Практичний аналіз діяльності національного забудовника «Простір» дозволив виявити ефективні підходи до управління інвестиційною діяльністю в складних умовах воєнного часу. Орієнтація на сегмент житлової нерухомості комфорт-класу, використання поетапної реалізації проєктів та комбінованих схем фінансування забезпечують відносну стійкість інвестиційної діяльності компанії. Реалізація житлових комплексів «Смарт» і «Основа» у місті Запоріжжя підтверджує можливість підтримання інвестиційної активності навіть у регіонах з підвищеним рівнем ризику.

Важливу роль у системі управління інвестиційною діяльністю відіграє компанія ТОВ «Комфорт-центр», яка виступає не лише продавцем нерухомості, а й ключовим елементом інвестиційного механізму. Її діяльність сприяє формуванню стабільних фінансових потоків, зниженню інвестиційних ризиків та підвищенню довіри інвесторів і покупців до девелоперських проєктів.

Таким чином, результати другого розділу засвідчують, що ефективна інвестиційна діяльність на ринку нерухомості в сучасних умовах потребує комплексного підходу, який поєднує аналіз ринкового середовища, гнучкі інвестиційні стратегії та професійне управління процесами реалізації об’єктів. Отримані висновки створюють практичне підґрунтя для розроблення рекомендацій щодо вдосконалення управління інвестиційною діяльністю у сфері нерухомості в період воєнного часу, що буде розглянуто у третьому розділі роботи.

РОЗДІЛ 3
УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В НЕРУХОСМІСТЬ У ПЕРІОД ВОЄННОГО ЧАСУ

3.1. Оновлення пропозицій нерухомості

В умовах воєнного часу оновлення пропозицій нерухомості стає одним із ключових інструментів управління інвестиційною діяльністю компаній у сфері нерухомості. Зміна безпекової ситуації, скорочення платоспроможного попиту та зростання невизначеності змушують забудовників і учасників інвестиційного процесу переглядати як характеристики об’єктів нерухомості, так і підходи до формування продукту.

Насамперед трансформації зазнають формат і параметри житлових об’єктів. У період воєнного часу спостерігається зростання попиту на компактне житло з оптимізованими планувальними рішеннями, що дозволяє знизити загальну вартість об’єкта та зробити його більш доступним для покупців. Зменшення середньої площі квартир, раціональне зонування простору та відмова від надлишкових елементів стають характерними рисами нових проєктів.

Важливим напрямом оновлення пропозицій є підвищення функціональності та автономності житла. В умовах нестабільного енергозабезпечення та загроз безпеці особливого значення набувають енергоефективні технології, альтернативні джерела живлення, укриття, резервні системи водо- та теплопостачання. Такі елементи підвищують інвестиційну привабливість об’єктів і формують додаткову цінність для покупців.

Суттєві зміни відбуваються і в ціновій політиці. Забудовники та компанії, що супроводжують продажі, змушені застосовувати гнучкі цінові інструменти, зокрема поетапне підвищення вартості, диференціацію цін залежно від стадії будівництва та індивідуальні умови для інвесторів.

Такий підхід дозволяє підтримувати попит і забезпечувати поступове надходження інвестиційних коштів.

Окрему роль у процесі оновлення пропозицій відіграє адаптація об’єктів до регіональних особливостей ринку. Для міст із підвищеним рівнем безпекових ризиків, зокрема Запоріжжя, актуальними є проєкти, орієнтовані на доступне житло з мінімальним інвестиційним порогом входу. У цьому контексті житлові комплекси «Смарт» та «Основа» відповідають сучасним вимогам ринку, поєднуючи оптимальну вартість, функціональність та можливість поетапного інвестування.

Важливою складовою оновлення пропозицій є формування додаткової цінності через сервіс і супровід. У воєнний час покупці та інвестори очікують не лише фізичного об’єкта нерухомості, а й прозорої інформації щодо строків реалізації, умов інвестування та правових гарантій. Саме тому зростає значення професійних компаній-продавців, зокрема Комфорт-центр, які забезпечують комунікацію між забудовником і ринком та сприяють формуванню довіри до оновленої пропозиції.

Таким чином, оновлення пропозицій нерухомості в умовах воєнного часу є комплексним процесом, що охоплює зміну формату житла, функціональних характеристик, цінової політики та сервісної складової. Реалізація таких підходів дозволяє компаніям у сфері нерухомості підтримувати інвестиційну активність, знижувати ризики та адаптуватися до складних економічних і безпекових умов.

Таблиця 3.1

Пропозиції по ринку нерухомості

Елемент пропозиції	Зміст змін	Інвестиційний ефект
Формат житла	Зменшення площ квартир, оптимізація планувань	Зниження порогу входу для інвесторів
Функціональність	Раціональне зонування, багатофункціональні приміщення	Підвищення ліквідності об’єктів
Енергоефективність	Використання енергоощадних технологій	Зменшення експлуатаційних витрат
Автономність об’єктів	Резервні системи живлення та водопостачання	Підвищення привабливості для покупців
Безпекові елементи	Наявність укриттів та захисної інфраструктури	Зростання довіри до об’єктів
Цінова політика	Гнучкі ціни, поетапне підвищення вартості	Стимулювання інвестиційної активності

Отже, оновлення пропозицій нерухомості в умовах воєнного часу спрямоване на підвищення адаптивності інвестиційних проєктів, зниження ризиків та формування стабільного попиту, що дозволяє компаніям у сфері нерухомості підтримувати інвестиційну активність навіть у складних економічних умовах.

Отже, в умовах воєнного часу оновлення пропозицій нерухомості стає ключовим напрямом управління інвестиційною діяльністю компаній у сфері нерухомості. Зміни у безпековому середовищі, зниження платоспроможного попиту та зростання рівня невизначеності зумовлюють необхідність перегляду форматів житлових об’єктів, їх функціональних характеристик і цінової політики.

Проведений аналіз показав, що найбільш ефективними є пропозиції, орієнтовані на компактне, функціональне та енергоефективне житло з елементами автономності та підвищеної безпеки. Використання гнучких цінових інструментів і поетапної реалізації проєктів дозволяє знизити інвестиційні ризики та забезпечити стабільність фінансових потоків навіть у складних економічних умовах.

Таким чином, оновлення пропозицій нерухомості виступає не лише реакцією на кризові виклики, а й стратегічним інструментом адаптації інвестиційної діяльності до умов воєнного часу, створюючи передумови для впровадження нових методів роботи з клієнтами, що буде розглянуто у наступному підрозділі.

3.2. Нові методи роботи з клієнтами

В умовах воєнного часу традиційні підходи до роботи з клієнтами на ринку нерухомості виявляються недостатньо ефективними, що зумовлює необхідність впровадження нових методів комунікації, продажу та клієнтського супроводу. Підвищений рівень невизначеності, зростання інвестиційних ризиків і психологічна напруга змінюють поведінку покупців та інвесторів, роблячи фактор довіри ключовим елементом інвестиційної діяльності.

Одним із основних напрямів трансформації роботи з клієнтами є цифровізація комунікацій. У воєнний період зростає роль онлайн-консультацій, дистанційних презентацій об’єктів, використання цифрових каналів продажу та електронного документообігу. Це дозволяє забезпечити безперервність взаємодії з клієнтами незалежно від їх місця перебування та знизити організаційні витрати.

Важливим елементом нових методів роботи є підвищення прозорості інформації. Клієнти очікують регулярного інформування щодо ходу будівництва, строків реалізації проєктів, можливих ризиків і змін умов інвестування. Відкритість та чесна комунікація сприяють формуванню довгострокової довіри та зниженню психологічних бар’єрів для прийняття інвестиційних рішень.

Суттєво зростає значення персоналізованого підходу до клієнтів. В умовах воєнного часу покупці мають різний фінансовий стан, мотивацію та рівень готовності до інвестування, що потребує індивідуального підбору об’єктів, гнучких умов оплати та адаптованих консультацій. Такий підхід підвищує ймовірність укладення угод і сприяє стабілізації попиту.

Окрему роль відіграє клієнтський супровід після укладення угоди, який включає консультації з правових питань, підтримку на етапах оформлення документів та інформування про подальший статус об’єкта. У сучасних умовах це стає важливим інструментом утримання клієнтів і формування позитивної репутації компанії.

Практичну реалізацію нових методів роботи з клієнтами забезпечують професійні компанії-продавці, зокрема Комфорт-центр, які виступають посередником між забудовником та ринком. Їх діяльність спрямована на поєднання маркетингових інструментів, клієнтського сервісу та інвестиційного консультування, що дозволяє знизити інформаційні ризики та підтримувати інвестиційну активність навіть у складних умовах.

Таким чином, нові методи роботи з клієнтами в умовах воєнного часу базуються на цифровізації, прозорості, персоналізації та посиленому сервісному супроводі. Їх впровадження сприяє підвищенню ефективності управління інвестиційною діяльністю та створює передумови для формування стабільного попиту на ринку нерухомості.

В умовах воєнного часу суттєво зростає роль цифрових каналів комунікації у системі управління інвестиційною діяльністю компаній у сфері нерухомості. Обмеження фізичної мобільності населення, міграційні процеси та зміна поведінки споживачів зумовлюють перехід від традиційних офлайн-методів продажу до активного використання інструментів SMM-маркетингу та таргетованої реклами.

Соціальні мережі у сучасних умовах виконують не лише рекламну, а й інформаційно-інвестиційну функцію, формуючи первинний інтерес до об’єктів нерухомості та рівень довіри потенційних інвесторів. Використання таргетованої реклами дозволяє девелоперам і компаніям-продавцям точно сегментувати аудиторію за географічними, соціально-демографічними та поведінковими ознаками, що є особливо важливим в умовах нестабільного попиту.

У воєнний період зміщується акцент з прямого продажу на формування довіри та довгострокових відносин із клієнтами. Через SMM-канали компанії інформують про хід будівництва, умови інвестування, безпекові рішення, енергоефективність об’єктів та гарантії реалізації проєктів. Такий формат комунікації знижує інформаційні ризики та психологічні бар’єри для прийняття інвестиційних рішень.

Таргетована реклама в соціальних мережах дозволяє оптимізувати витрати на просування об’єктів нерухомості та підвищити ефективність залучення потенційних покупців. Для регіональних ринків, зокрема Запоріжжя, особливого значення набуває локальний таргетинг, який орієнтується на внутрішньо переміщених осіб, місцеве населення та інвесторів, зацікавлених у доступному житлі з мінімальним інвестиційним порогом.

Практичну реалізацію таких інструментів забезпечують компанії-продавці, зокрема Комфорт-центр, які поєднують функції маркетингового просування, аналітики клієнтської поведінки та інвестиційного консультування. Застосування SMM і таргетованої реклами дозволяє компанії не лише збільшувати кількість звернень, а й формувати більш якісний попит, орієнтований на реальні інвестиційні можливості клієнтів.

Таким чином, використання SMM-інструментів і таргетованих комунікацій у воєнний час стає важливою складовою системи управління

інвестиційною діяльністю у сфері нерухомості, забезпечуючи адаптацію продажів до нових ринкових умов та підтримку інвестиційної активності.

Таблиця 3.2.

Нові форми роботи з клієнтами

Таргетована реклама в соціальних мережах	Налаштування реклами за геолокацією, віком, інтересами	Формування якісного платоспроможного попиту
Контент-маркетинг	Публікація інформації про проєкти, етапи будівництва, умови інвестування	Підвищення довіри до об’єктів нерухомості
Відеоконтент	Відеоогляди квартир, ходу будівництва, інфраструктури	Зниження інформаційних ризиків для інвесторів
Онлайн-консультації	Комунікація з клієнтами через месенджери та соцмережі	Скорочення строків прийняття інвестиційних рішень
Локальний таргетинг	Орієнтація на конкретний регіон або місто	Підвищення ефективності продажів на локальному ринку
Аналітика рекламних кампаній	Аналіз звернень, лідів, конверсій	Оптимізація витрат на маркетинг
Репутаційний SMM	Робота з відгуками та коментарями	Формування позитивного іміджу забудовника
Інформаційна відкритість	Регулярне оновлення інформації про проєкти	Підтримка довгострокових відносин з інвесторами

Отже, використання SMM та таргетованих інструментів у роботі з клієнтами дозволяє компаніям у сфері нерухомості не лише підвищувати ефективність продажів, а й формувати довіру інвесторів, знижувати інформаційні ризики та забезпечувати стабільність інвестиційних потоків в умовах воєнного часу.

В умовах воєнного часу соціальна відповідальність компаній у сфері нерухомості набуває особливого значення та виходить за межі традиційного розуміння корпоративної соціальної відповідальності. Для девелоперських компаній і учасників інвестиційного процесу вона стає важливим елементом формування довіри, стабільності та довгострокової інвестиційної привабливості.

Соціально відповідальна поведінка на ринку нерухомості виявляється, насамперед, у дотриманні зобов’язань перед інвесторами та покупцями, прозорості інвестиційних процесів і чесній комунікації щодо строків реалізації проєктів, можливих ризиків і змін умов будівництва. В умовах підвищеної невизначеності саме відкритість і відповідальність стають ключовими чинниками збереження довіри клієнтів.

Важливим напрямом соціальної відповідальності є орієнтація на реальні потреби населення, зокрема пропозиція доступного житла, врахування потреб внутрішньо переміщених осіб, забезпечення безпекових елементів та базової інфраструктури. У воєнний період житлова нерухомість виконує не лише економічну, а й соціальну функцію, забезпечуючи стабільність і мінімальні умови безпеки для населення.

Соціальна відповідальність також проявляється у підтримці місцевих громад і регіональних ринків, збереженні робочих місць, співпраці з локальними підрядниками та постачальниками. Такий підхід сприяє підтриманню економічної активності регіонів і зменшенню негативних соціально-економічних наслідків війни.

Для компаній, що безпосередньо працюють із клієнтами, соціальна відповідальність тісно пов’язана з етикою продажів і клієнтського супроводу. Надання коректної інформації, недопущення маніпулятивних методів впливу, підтримка клієнтів на всіх етапах інвестування формують довгострокові відносини та позитивну репутацію на ринку.

У цьому контексті діяльність Комфорт-центр як компанії-продавця нерухомості має соціально відповідальний характер, оскільки поєднує інвестиційне консультування з інформаційною підтримкою клієнтів і

сприяє зниженню інформаційних та психологічних ризиків для покупців у складних умовах воєнного часу.

Таким чином, соціальна відповідальність у сфері нерухомості в умовах війни стає невід'ємною складовою системи управління інвестиційною діяльністю. Вона сприяє формуванню довіри, підвищенню стабільності інвестиційних процесів і створює передумови для довгострокового розвитку компаній навіть за умов високого рівня економічних та безпекових ризиків.

Отже, в умовах воєнного часу ефективна робота з клієнтами на ринку нерухомості набуває стратегічного значення для управління інвестиційною діяльністю. Використання SMM-інструментів і таргетованої реклами дозволяє компаніям адаптувати комунікацію до змінених умов ринку, забезпечити безперервність взаємодії з клієнтами та сформувати якісний платоспроможний попит.

Проведений аналіз показав, що ключовими складовими нових методів роботи з клієнтами є цифровізація комунікацій, прозорість інформації, персоналізований підхід та посилений клієнтський супровід. Доповнення цих інструментів принципами соціальної відповідальності сприяє підвищенню рівня довіри до інвестиційних проєктів, зниженню інформаційних і психологічних ризиків та формуванню довгострокових відносин із клієнтами.

Таким чином, нові методи роботи з клієнтами в умовах воєнного часу виступають важливим елементом системи управління інвестиційною діяльністю у сфері нерухомості, створюючи передумови для впровадження альтернативних фінансових і кредитних механізмів, що буде розглянуто у наступному підрозділі.

3.3. Формування нових форм кредитування

В умовах воєнного часу доступність фінансових ресурсів стає одним із ключових чинників активізації інвестиційної діяльності на ринку нерухомості. Обмежені можливості банківського кредитування, високі процентні ставки та зниження платоспроможності населення зумовили необхідність впровадження альтернативних форм фінансування придбання житла, серед яких провідне місце посідають державні програми пільгового кредитування та внутрішні фінансові інструменти забудовників.

Важливу роль у стимулюванні попиту на житлову нерухомість відіграє державна програма єОселя, спрямована на забезпечення громадян доступним іпотечним кредитуванням. Програма передбачає надання пільгових іпотечних кредитів за зниженими процентними ставками для визначених категорій населення, зокрема військовослужбовців, працівників бюджетної сфери, внутрішньо переміщених осіб та молодих сімей.

Запровадження програми «єОселя» сприяє активізації первинного ринку житла, оскільки значна частина кредитних коштів спрямовується саме на придбання квартир у новобудовах. Для забудовників участь у програмі означає зниження ризику реалізації об’єктів, стабілізацію грошових потоків та підвищення інвестиційної привабливості житлових проєктів.

Водночас програма має певні обмеження, зокрема щодо вартості житла, площі об’єктів і відповідності забудовників встановленим вимогам. Це зумовлює орієнтацію пропозиції на житло економ- та комфорт-класу, що найбільш повно відповідає параметрам державного кредитування.

Поряд із державною підтримкою важливого значення набуває кредитування від забудовника, яке реалізується у формі розстрочки платежів або внутрішніх фінансових програм. Такі інструменти дозволяють покупцям придбати житло без залучення банківських кредитів або з

мінімальним початковим внеском, що є особливо актуальним у період високих процентних ставок.

Кредитування від забудовника зазвичай передбачає поетапну оплату вартості житла протягом періоду будівництва або фіксованого строку після введення об’єкта в експлуатацію. Для інвесторів і покупців це знижує фінансове навантаження та спрощує прийняття інвестиційного рішення, тоді як для забудовника така модель забезпечує поступове надходження коштів і підтримку будівельного процесу.

Найбільш придатними для таких форм фінансування є проєкти економ- та комфорт-класу, орієнтовані на масового споживача. У регіональних містах, зокрема Запоріжжі, внутрішні програми кредитування та розстрочки дозволяють підтримувати попит навіть за умов обмежених фінансових можливостей населення.

Формування нових форм кредитування безпосередньо впливає на структуру попиту на ринку нерухомості. Державні програми орієнтовані на соціально важливі категорії населення, тоді як кредитування від забудовника приваблює покупців, які не мають доступу до банківських ресурсів, але володіють стабільним доходом.

Для системи управління інвестиційною діяльністю поєднання державних і внутрішніх фінансових інструментів дозволяє:

- знизити ризик нереалізованих об’єктів;
- розширити коло потенційних покупців;
- стабілізувати грошові потоки;
- підвищити загальну інвестиційну привабливість проєктів.

Таким чином, формування нових форм кредитування в умовах воєнного часу є важливим елементом адаптації ринку нерухомості до сучасних викликів та забезпечує можливість збереження інвестиційної активності навіть за умов обмежених фінансових ресурсів.

Таблиця 3.3.

Форми споживчого кредитування

Форма кредитування	Основні умови	Цільовий сегмент покупців	Інвестиційний ефект
Державна програма «єОселя»	Пільгова іпотека, знижена відсоткова ставка, обмеження за площею та вартістю житла	Військовослужбовці, ВПО, бюджетна сфера, молоді сім'ї	Стимулювання попиту на первинному ринку
Банківська іпотека	Ринкові процентні ставки, жорсткі вимоги до позичальників	Покупці зі стабільним офіційним доходом	Обмежений вплив на ринок у воєнний час
Розстрочка від забудовника	Поетапна оплата без відсотків або з мінімальними націнками	Покупці без доступу до банківського кредиту	Підтримка продажів на етапі будівництва
Комбіноване фінансування	Поєднання «єОселі» та власних коштів	Платоспроможні покупці з частковим капіталом	Зниження фінансового навантаження
Внутрішні кредитні програми забудовника	Фіксовані платежі, індивідуальні умови	Масовий сегмент економ- і комфорт-класу	Стабілізація грошових потоків
Поетапне інвестування	Оплата відповідно до стадій будівництва	Інвестори, орієнтовані на мінімізацію ризиків	Зниження ризику заморожування проєктів

Отже, поєднання державних програм і внутрішніх фінансових інструментів забудовників дозволяє розширити доступність житла, активізувати інвестиційну діяльність та забезпечити відносну стабільність ринку нерухомості в умовах воєнного часу.

Міжнародний досвід свідчить, що в умовах економічних криз, воєнних конфліктів або різкого зниження доступності банківського кредитування держави та забудовники активно впроваджують альтернативні фінансові механізми для підтримки попиту на житлову нерухомість. Такі інструменти мають спільну мету — зниження фінансового навантаження на покупців і стабілізацію інвестиційної діяльності в будівельному секторі.

У країнах Європейського Союзу поширеною практикою є державне субсидування іпотечних ставок для соціально важливих категорій населення. Наприклад, у Польщі після економічних потрясінь активно застосовувалися програми часткової компенсації відсотків за іпотечними кредитами для молодих сімей та осіб, які придбавають перше житло. Це дозволило стимулювати попит на первинному ринку та зменшити ризики для забудовників.

У Німеччині важливу роль у фінансуванні житлового будівництва відіграють державні та напівдержавні фінансові інституції, які надають довгострокові кредити за пільговими умовами для енергоефективного житла. Такі програми поєднують фінансову підтримку з вимогами до якості та сталого розвитку, що підвищує інвестиційну привабливість об’єктів і знижує експлуатаційні витрати для власників.

У США в періоди економічної нестабільності активно використовуються програми підтримки іпотечного кредитування через державні агентства, які гарантують частину кредитних зобов’язань. Це знижує ризики для банків і дозволяє розширити доступ до кредитування для покупців зі середнім рівнем доходів. Паралельно забудовники застосовують внутрішні програми розстрочки, що доповнюють банківські інструменти.

Для країн із підвищеним рівнем воєнних або політичних ризиків характерним є розвиток кредитування від забудовника як альтернативи класичній іпотеці. Такі моделі дозволяють забезпечити поетапне фінансування будівництва, розподіл ризиків між сторонами та підтримку платоспроможного попиту в умовах обмеженого доступу до банківських ресурсів.

Зарубіжний досвід свідчить, що найбільш ефективними є комбіновані моделі фінансування, які поєднують державну підтримку, банківські інструменти та внутрішні фінансові програми забудовників. Саме такий

підхід дозволяє забезпечити гнучкість інвестиційної політики, зменшити ризики та підтримувати стабільність ринку нерухомості в кризових умовах.

Таким чином, впровадження в Україні програм на зразок «єОселя» та розвиток кредитування від забудовника відповідають загальносвітовим тенденціям адаптації ринку нерухомості до кризових і воєнних викликів.

Використання елементів зарубіжного досвіду дозволяє підвищити ефективність управління інвестиційною діяльністю та створює передумови для відновлення ринку житла у довгостроковій перспективі.

В умовах воєнного часу одними з ключових груп споживачів на ринку житлової нерухомості в Україні є військовослужбовці та внутрішньо переміщені особи (ВПО). Саме ці категорії формують специфічний, але водночас перспективний сегмент попиту, який суттєво впливає на напрями розвитку інвестиційної діяльності у сфері нерухомості.

Станом на 2024–2025 роки в Україні налічується приблизно 4,8–5,0 млн внутрішньо переміщених осіб, значна частина яких втратила постійне житло або не має можливості повернутися до місць попереднього проживання. Основна частка ВПО зосереджена у великих містах та відносно безпечних регіонах, зокрема у центральній і західній частинах країни, а також у промислових містах, де зберігається економічна активність, включаючи Запоріжжя.

Ключовими житловими потребами ВПО є:

- доступне житло з мінімальним початковим внеском;
- можливість поетапної оплати або пільгового кредитування;
- компактні квартири з базовою інфраструктурою;
- прогнозовані строки введення об’єктів в експлуатацію.

З інвестиційної точки зору ВПО формують стабільний попит на житло економ- та комфорт-класу, а також на орендну нерухомість, що

робить цей сегмент привабливим для девелоперів і інвесторів у середньо- та довгостроковій перспективі.

Не менш важливим є сегмент військовослужбовців та ветеранів, чисельність яких, за різними оцінками, вже перевищує 1 млн осіб з урахуванням діючих військових і демобілізованих. Для цієї категорії населення житлове питання є одним із ключових соціальних і економічних викликів після проходження служби.

Потреби військових у сфері житлової нерухомості мають такі особливості:

- орієнтація на придбання житла у власність, а не тимчасову оренду;
- підвищені вимоги до безпеки та наявності укриттів;
- зацікавленість у державних програмах пільгового кредитування, зокрема «єОселя»;
- обмежені можливості накопичення значного первинного капіталу.

Завдяки державній підтримці, військовослужбовці є однією з найбільш платоспроможних категорій у межах програм пільгової іпотеки. Для забудовників це означає низький ризик нереалізованого житла та стабільність фінансових потоків за умови відповідності проєктів вимогам державних програм.

Перспективи розвитку ринку житлової нерухомості з урахуванням потреб військових і ВПО є значними. За оцінками експертів, потенційний відкладений попит з боку цих категорій населення становить сотні тисяч квартир у середньостроковій перспективі. Це зумовлює необхідність розвитку доступного житла, масштабування програм пільгового кредитування та активної участі забудовників у соціально орієнтованих проєктах.

Таким чином, військовослужбовці та внутрішньо переміщені особи формують стратегічно важливий сегмент попиту на ринку нерухомості України. Орієнтація інвестиційної діяльності на задоволення їхніх

житлових потреб не лише виконує соціальну функцію, а й створює передумови для стабільного розвитку ринку нерухомості та зниження інвестиційних ризиків у період воєнного часу.

У третьому розділі роботи було досліджено особливості управління інвестиціями у сфері нерухомості в умовах воєнного часу, що характеризуються підвищеним рівнем економічної та безпекової невизначеності. Проведений аналіз дозволив встановити, що традиційні підходи до інвестиційної діяльності в умовах війни втрачають ефективність і потребують суттєвої трансформації з урахуванням змін попиту, фінансових можливостей населення та поведінки інвесторів.

У межах підрозділу 3.1 обґрунтовано, що оновлення пропозицій нерухомості є ключовим інструментом адаптації інвестиційної діяльності до сучасних викликів. Зменшення площ житла, оптимізація планувальних рішень, підвищення енергоефективності та автономності об’єктів, а також впровадження безпекових елементів дозволяють сформувати продукт, який відповідає актуальним потребам ринку та знижує інвестиційні ризики. Встановлено, що гнучка цінова політика та поетапна реалізація проєктів забезпечують стабільність фінансових потоків і зменшують ризик заморожування будівництва.

Аналіз нових методів роботи з клієнтами у підрозділі 3.2 показав, що в умовах воєнного часу ключову роль відіграють цифрові канали комунікації, зокрема SMM-маркетинг і таргетована реклама. Використання соціальних мереж, онлайн-консультацій, прозорої інформаційної політики та персоналізованого підходу до клієнтів сприяє формуванню довіри, зниженню інформаційних і психологічних бар’єрів та підтримці платоспроможного попиту. Доповнення цих інструментів принципами соціальної відповідальності підсилює інвестиційну привабливість проєктів і формує довгострокові відносини між учасниками інвестиційного процесу.

У підрозділі 3.3 доведено, що формування нових форм кредитування є необхідною умовою збереження інвестиційної активності на ринку нерухомості. Державні програми пільгового іпотечного кредитування, зокрема «єОселя», а також внутрішні фінансові інструменти забудовників у формі розстрочки та поетапної оплати істотно розширюють доступність житла для населення. Особливу роль у формуванні попиту відіграють військовослужбовці та внутрішньо переміщені особи, які становлять значний і перспективний сегмент ринку житлової нерухомості та формують відкладений попит у середньо- та довгостроковій перспективі.

Узагальнення результатів третього розділу дозволяє зробити висновок, що ефективне управління інвестиціями в нерухомість у період воєнного часу можливе лише за умови комплексного підходу, який поєднує оновлення інвестиційного продукту, впровадження сучасних методів роботи з клієнтами та використання альтернативних фінансових механізмів. Такий підхід дозволяє не лише мінімізувати інвестиційні ризики, а й забезпечити відносну стабільність ринку нерухомості та створити передумови для його відновлення у післявоєнний період.

Таким чином, результати третього розділу формують практичну основу для розроблення узагальнених висновків і рекомендацій щодо вдосконалення управління інвестиційною діяльністю компанії ТОВ «Комфорт-центр» у сфері нерухомості, що буде відображено у загальних висновках роботи.

ВИСНОВКИ

У роботі здійснено комплексне дослідження управління інвестиційною діяльністю компанії ТОВ «Комфорт-центр» у сфері нерухомості в умовах економічної нестабільності та воєнного часу. Актуальність теми зумовлена суттєвими трансформаціями ринку нерухомості України, зростанням рівня інвестиційних ризиків, зміною структури попиту та необхідністю адаптації управлінських рішень до нових соціально-економічних реалій.

У процесі дослідження теоретичних засад функціонування ринку нерухомості встановлено, що нерухомість є складною багатокомпонентною економічною системою, яка поєднує інвестиційні, фінансові, правові та соціальні елементи. Аналіз наукових підходів вітчизняних і зарубіжних учених показав, що ринок нерухомості характеризується високою капіталомісткістю, низькою ліквідністю та довгостроковим характером інвестицій, що обумовлює підвищену чутливість даного сегмента до кризових і воєнних чинників.

Дослідження специфіки ринку нерухомості у період кризи засвідчило, що економічні потрясіння та воєнні дії призводять до зниження інвестиційної активності, трансформації структури попиту та зростання ролі державного регулювання. Водночас нерухомість зберігає статус відносно стабільного активу, що дозволяє розглядати її як інструмент довгострокового збереження капіталу за умови застосування адаптивних підходів до управління інвестиціями.

Аналіз сучасного стану ринку нерухомості в Україні показав, що ринок поступово адаптується до умов воєнного часу, демонструючи ознаки відновлення, проте його розвиток є нерівномірним та суттєво залежить від регіональних і безпекових чинників. Найбільш активними залишаються сегменти житлової нерухомості у відносно безпечних регіонах та великих

містах, тоді як у прифронтових зонах інвестиційна активність залишається обмеженою. Первинний ринок характеризується обережністю забудовників, тоді як вторинний і орендний сегменти відіграють стабілізуючу роль.

Дослідження інвестиційної діяльності на ринку нерухомості в Україні дозволило встановити зміну структури джерел фінансування інвестиційних проєктів. В умовах обмеженого банківського кредитування зростає роль власних коштів інвесторів, пайової участі фізичних осіб та комбінованих схем фінансування. Інвестори надають перевагу проєктам із прогнозованими грошовими потоками, зниженим рівнем ризиків та коротшими строками окупності, що безпосередньо впливає на інвестиційні стратегії девелоперських компаній.

Практичний аналіз діяльності національного забудовника «Простір» показав, що адаптація інвестиційної моделі до умов воєнного часу можлива за рахунок поєднання поетапної реалізації проєктів, орієнтації на сегмент житла економ- та комфорт-класу та використання комбінованих схем фінансування. Реалізація житлових комплексів «Смарт» і «Основа» у місті Запоріжжя підтверджує доцільність такої стратегії навіть у регіонах з підвищеним рівнем ризиків.

Особливу роль у системі управління інвестиційною діяльністю відіграє компанія ТОВ «Комфорт-центр», яка виступає не лише продавцем нерухомості, а й важливим елементом інвестиційного механізму. Діяльність компанії забезпечує організацію продажів, клієнтський супровід, інформаційну прозорість і формування довіри до інвестиційних проєктів, що сприяє стабілізації фінансових потоків та зниженню інвестиційних ризиків у складних умовах воєнного часу.

У третьому розділі роботи доведено, що ефективне управління інвестиціями в нерухомість у період війни потребує комплексного підходу, який включає оновлення пропозицій нерухомості, впровадження сучасних

методів роботи з клієнтами та розвиток альтернативних форм кредитування. Зменшення площ житла, підвищення енергоефективності та автономності об’єктів, гнучка цінова політика і поетапна реалізація проєктів дозволяють адаптувати інвестиційний продукт до змінених умов ринку.

Встановлено, що цифрові канали комунікації, зокрема SMM-маркетинг і таргетована реклама, відіграють ключову роль у формуванні платоспроможного попиту та зниженні інформаційних і психологічних бар’єрів для інвесторів. Доповнення цих інструментів принципами соціальної відповідальності підвищує рівень довіри до компаній у сфері нерухомості та формує довгострокові відносини з клієнтами.

Дослідження нових форм кредитування показало, що державні програми пільгової іпотеки, зокрема «єОселя», а також внутрішні фінансові інструменти забудовників у формі розстрочки та поетапної оплати істотно розширюють доступність житла для населення. Особливо перспективним є сегмент військовослужбовців і внутрішньо переміщених осіб, які формують значний відкладений попит на житлову нерухомість та створюють передумови для стабільного розвитку ринку у середньо- та довгостроковій перспективі.

Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити висновок, що ефективне управління інвестиційною діяльністю у сфері нерухомості в умовах воєнного часу можливе за умови поєднання адаптивних інвестиційних стратегій, професійного управління клієнтськими процесами та використання гнучких фінансових механізмів. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх використання в діяльності компанії ТОВ «Комфорт-центр» та інших учасників ринку нерухомості з метою підвищення ефективності інвестиційної діяльності, мінімізації ризиків і забезпечення стійкого розвитку у післявоєнний період.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент : підручник. – К. : Ніка-Центр, 2018. – 536 с.

2. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. – К. : Ельга, 2017. – 720 с.

3. Ковальов В. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 480 с.

4. Лукінов І. М. Інвестиційна діяльність: теорія і практика. – К. : Наукова думка, 2016. – 412 с.

5. Мельник О. М. Економіка нерухомості : навч. посіб. – Львів : Магнолія 2006, 2018. – 368 с.

6. Асаул А. М. Економіка нерухомості. – СПб. : Пітер, 2017. – 416 с.

7. Кейнс Дж. М. Загальна теорія зайнятості, процента і грошей / пер. з англ. – К. : Основи, 2015. – 592 с.

8. Самуельсон П. А., Нордхаус В. Д. Економіка : підручник. – К. : Основи, 2018. – 744 с.

9. Національний банк України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua (дата звернення: 15.01.2026).

10. Міністерство розвитку громад та територій України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.minregion.gov.ua (дата звернення: 15.01.2026).

11. Кабінет Міністрів України. Про реалізацію програми «єОселя» : постанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.kmu.gov.ua (дата звернення: 15.01.2026).

12. World Bank. Ukraine Housing Sector Review [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.worldbank.org (accessed: 15.01.2026).

13. State Statistics Service of Ukraine. Housing and Construction Statistics [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 15.01.2026).

14. Global Property Guide. Ukraine Residential Property Market Analysis [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.globalpropertyguide.com (accessed: 15.01.2026).

15. Нерухомі.юа. Аналітика ринку нерухомості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nerukhomi.ua (дата звернення: 15.01.2026).

16. InVenture Investment Group. Аналітичні огляди ринку нерухомості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://inventure.com.ua (дата звернення: 15.01.2026).

17. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII (зі змінами).

18. Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» від 17.02.2011 № 3038-VI (зі змінами).