

Павлов К.В.
*кандидат економічних наук,
доцент, докторант
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

ЖИТЛОВІ ОБ'ЄКТИ НЕРУХОМОСТІ: КОНКУРЕНТНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Конкурентна спроможність об'єкта житлової нерухомості – це вираження загальної спроможності того чи іншого житлового об'єкта змагатися в межах певного регіонального (локального ринку) з аналогічними об'єктами, що за

своїм призначенням задовольняють спільну проблему та є ідентичними за загальними технічними показниками [9].

Резюмуючи значення вищенаведеного визначення конкурентної спроможності житлових об'єктів, видно, що можливість змагатися на ринку із схожими за характеристиками об'єктами формуються в індивідуальному порядку під впливом цілого ряду чинників та факторів.

В роботах С.І. Савчука відмічено, що в наукових роботах не має єдиного тлумачення понять «чинник» та «фактор» конкурентної спроможності. Як слідство, ним було запропоновано в зміст даного поняття покласти розуміння властивостей суб'єкта чи середовища, в якому він перебуває, що в якісь мірі здатне впливати на сам процес та на результативність функціональної діяльності зазначеного ринкового суб'єкта в конкурентних умовах перебування [8].

І.М. Ліфіц пропонує чинник конкурентної спроможності розглядати як причину, що сприятиме змінам ряду критеріїв конкурентної спроможності, так як аналіз певних чинників та факторів є складовим узагальненої структури оцінки конкурентоспроможності [3]. Власне кажучи, потреба в здійсненні оцінки конкурентної спроможності об'єкта чи суб'єкта змушує різних вчених зважати на структуру та визначення чинників конкурентної спроможності елементів загальної економічної системи, що приймають участь в конкурентних відносинах. До того ж, М. Портер свого часу відзначив, що саме чітке розуміння основних чинників та факторів конкуренції забезпечує «підвалини» для стратегічного формування плану дій на ринку. Адже це дасть підстави для визначення слабких і сильних сторін товару, ідентифікації його ринкових позицій та з, рештою, досягнути сторони стратегічного розвитку, які дали б максимальну віддачу [7].

Отже, ідентифікація поняття чинника конкурентної спроможності являє собою певний базис для визначення рівня конкурентоспроможності об'єктів житлової нерухомості. Питання щодо визначення чинників впливу на конкурентну спроможність житлових об'єктів як економічної категорії знаходить своє відображення у формуванні певного ряду чинників в процесі дослідження конкурентної спроможності, що мають вплив на його глибину та якість. Беручи за основу різні наукові дослідження та визначення чинників і факторів конкурентної спроможності провідними вченими, нами запропоновано авторську класифікацію чинників конкурентоспроможності об'єктів житлової нерухомості.

Існує чимала кількість моделей подання – трактувань категорії «ринку нерухомості». Так, *ринку житлової нерухомості* – сукупність певних механізмів, за умови використання яких стає можливим передача різного роду зобов'язань, права власності, пов'язаних з ним інтересів, формування ринкової ціни [12]. Водночас, *ринку житлової нерухомості* – сукупність угод із житловими об'єктами, потік інформації стосовної угоди щодо зазначених об'єктів, а також операцій із розвитку управління житловою нерухомістю і її фінансуванням в умовах панування ринкових відносин [1].

В цілому ж, зважаючи на практику здійснення реалізації об'єктів житлової нерухомості в Україні, можна стверджувати, що *ринку житлової нерухомості* – це певна сукупність операцій та угод з об'єктами житлової нерухомості, їх

інформаційного супроводу, а також операцій, пов'язаних з фінансуванням та процесом управління [6].

Виходячи з вище зазначеного, можемо резюмувати, що *житлова нерухомість* – це товар, що володіє специфічними характеристиками, який стає товаром лише на визначеному ринку, володіє чіткими вартісними характеристиками в основу яких покладено задоволення першочергових споживацьких житлових потреб. Від так, становлення та розвиток ринку житлової нерухомості, в певній мірі, відображає процес регулювання житлових потреб населення.

Загалом, *конкуренція об'єктів житлової нерухомості* – являє собою одну з основ його функціонування та подальшого розвитку, адже стимулює виробників житлової продукції до постійного вдосконалення та реалізації найбільш ефективних та інноваційних шляхів і методів виробництва, запровадження абсолютно нових процесів реалізації цінового утворення й здійснення своєї діяльності в нових для себе сегментах ринку. Водночас, зміст конкуренції обумовлено, насамперед, цивілізованістю ринку житлової нерухомості, його становищем та загальними тенденціями розвитку [2].

Конкуренція на ринку житлової нерухомості являє собою одну з найбільш значущих основ його існування та подальшого розвитку. Адже сприяє постійним стимулюючим процесам та створює умови для запровадження учасниками ринку найефективніших шляхів і умов будівництва, створює в процесі виробництва нові інноваційні рішення, суттєво розширяє ціновий спектр.

На сьогодні, ринок житлової нерухомості України та його інфраструктура знаходиться на завершальній фазі свого формування, у зв'язку з чим особливої актуальності набула потреба в чіткому визначенні конкурентоформуєчих чинників, особливостей та характеристик житлових об'єктів.

Чинники впливу на конкурентну спроможність об'єктів житлової нерухомості можуть бути досить багатогранними, що визначаються такими особливостями як: ціна; обмежена кількість пропозиції на ринку; рівень наявного та потенційного попиту на ринку; загальна корисність об'єкта житлової нерухомості; територіальна розміщеність; якісні характеристики; енергоефективність; інфраструктура; забезпеченість технічного обслуговування об'єктів житла; інфраструктурне оточення; призначення та цільове використання тощо.

При дослідженні конкурентних позицій того чи іншого об'єкта житлової нерухомості, слід більш детально заглибитися в його технічні особливості, нематеріальні чинники та ринкові позиції. На кшталт загального враження споживача від потенційного до придбання житлового об'єкта. Адже, у випадку, коли мова йде про нове будівництво, а рівень його внутрішнього оздоблення знаходиться на опосередкованому рівні - позитивне враження від його зовнішнього оздоблення може бути вирішальним. Ще одним конкурентоформуєчим фактором може слугувати відмінна репутація та позитивні відгуки про забудовника.

Не менш важливим конкурентним чинником є місце розташування об'єкта житлової нерухомості, адже додаткової престижності можуть додати збудовані

іншими будівельними організаціями з відмінною репутацією житлові об'єкти, що знаходяться поруч. Слід також згадати і про різні маркетингові методи збуту житлової продукції, так як житло, що перепродується на ринку, завжди буде вартувати менше, ніж те, продаж якого супроводжується потужними рекламними компаніями.

Ринкова вартість об'єкта житлової нерухомості – це найбільш ймовірна ціна, за яку можливо продати на конкурентному ринку об'єкт житлової нерухомості за умови дотримання раціональності у відносинах між суб'єктами зазначеного ринку. Мається на увазі передача житлового об'єкта у власність покупцю з боку продавця в певний часовий проміжок.

Позиції конкурентоспроможності того чи іншого об'єкта житлової нерухомості визначаються, в першу чергу, в результаті здійснення його оцінки порівняльним методом (співставлення ідентичних за характеристиками житлових об'єктів). Також слід відзначити те, що ринкові межі можуть включати в себе територію не лише окремого міста чи області, але й цілого регіону. Адже, як свідчить практика, інвестори часто обирають об'єкти нерухомості, що фізично знаходяться на значній відстані від місця їх перебування [4].

В процесі дослідження конкурентних особливостей безпосередньо між самими об'єктами житлової нерухомості, слід звернути увагу також на те, що ринкова ціна може в значній мірі різнитися від ринкової вартості житлового об'єкта, особливо в той час, коли є відсутніми чіткі критерії визначення рівноваги ринку житлової нерухомості. До прикладу, на ринкову ціну здійснює прямий вплив: розвиток та подальша доступність іпотечного кредитування на ринку житлової нерухомості; тарифи оподаткування чи загалом податкове регулювання відносно певного житлового об'єкту; відсутність з боку продавця достатньої кількості часу для виявлення ринкової реакції на ті чи інші суспільні події.

Література:

1. Асаул А.М. / Асаул А.М., Брижань І.А., Чевганова В.Я. – Економіка нерухомості – К.: Лібра, 2009. – 304 с.
2. Зотов И.В. / Зотов И.В., Моченков А.В. – Искусство проведения операций с недвижимостью – Х.: РИП Оригинал, 2008. – 320 с.
3. Лифиц И. М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг: Учебное пособие для вузов Юрайт-Издат 2004 г. 335 стр.
4. Літвінова В. О. Проблеми класифікації факторів конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / В. О. Літвінова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія економіка. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2017>.
5. Літвінова В. О. Проблеми класифікації факторів конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / В. О. Літвінова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія економіка. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2017>.
6. Павлов К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні. Рівне: НУВГП, 2013. – 230 с.
7. Портер М.Э. Конкуренция, Научно-популярное издание. – М.:ИД «Вильямс», 2005. – 602 с.
8. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / ИПРЭИ НАН Украины. – Мариуполь: Рената, 2007. – 520 с.

9. Стрішенець О.М. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / О.М. Стрішенець, К.В. Павлов, // Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Економіка». Збірник наукових праць. Випуск 1 (47). Том 2. / Ужгород, 2016. – С. 35-38.

10. Стрішенець О.М. Теоретичні аспекти конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості / О.М. Стрішенець, К.В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2017. – № 3 (11). – С. 7-12.

11. Тенденції ринку нерухомості України: реалії та прогнози, 2007-2013: монографія/за ред. О.І. Драпіковського, І.Б. Іванової. – К.: «Арт Економі», 2012. – 240 с.

12. Черняк В.З. – Управление недвижимостью – М.: Экзамен, 2006. – 319с.