

Павлов К. В., докторант,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ТА КОНКУРЕНТНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Інституціональна структура регіональних ринків житлової нерухомості. Однією з основ розвитку конкурентного середовища регіональних ринків житлової нерухомості є саме інституціональна структура економіки регіону.

Інституціональна структура представлена різними формами господарюючих суб'єктів, на кшталт: державними, місцевими, приватними, спільними та іноземними підприємствами, а також являє собою сукупність різних підприємств, організацій та різних правових форм.

Відмітимо, що однією з причин високого рівня концентрації продавців на первинному ринку житлової нерухомості є наявність високих бар'єрів входу на регіональні ринки житлової нерухомості. Вони перешкоджають можливості входження на ринок нових гравців, на самперед – це представників малого бізнесу.

Можливі перешкоди для входу нових учасників на регіональні ринки житлової нерухомості – це різні обставини та фактори, що в будь-якій мірі унеможливають вхід на ринок та безперешкодне функціонування нових учасників на рівних умовах з суб'єктами що вже діють на ринку.

Можливі перешкоди для виходу учасників з регіональних ринків житлової нерухомості – це ті, що в значній мірі ускладнюють, або ж створюють умови що роблять неможливим зупинку своєї діяльності господарюючим суб'єктам на ринку без значних економічних та фінансових втрат.

Всі бар'єри умовно поділяються на такі групи: нерівні початкові умови на ринку; обмежена ємність регіональних ринків нерухомості; перевага на технологічному рівні діючих забудовників відносно тих, що тільки розпочинають свою діяльність; можливі зв'язки вже діючих на ринку суб'єктів; ефект масштабів будівництва; обмеженість доступу нових забудовників до значно дешевших та зручних сировинних джерел; різні адміністративні обмеження; організаційно-економічні обмеження, що впливають на кредитне, податкове, цінове та митне становище суб'єктів регіональних ринків; високий рівень капітальних витрат.

Відповідно, для домінуючих на ринку будівельних корпорацій, що займають більш тверді позиції на первинному ринку житлової нерухомості «вхідні» перешкоди в значній мірі менш відчутні. Адже вони вже володіють напрацьованими зв'язками в даній галузі. Також не менш важливим є той факт, що саме потужні будівельні компанії можуть дозволити собі довготривалий технологічний процес будівництва житлових об'єктів, що в свою чергу значно збільшує строк окупності інвестованих коштів в будівельний проект.

Слід також згадати і про можливі ринкові ризики, що переслідують нових будівельних підприємств з обмеженим інвестиційним потенціалом. В той же час потужний за своїм потенціалом забудовник, у випадку настання кризового явища в змозі здійснити диверсифікаційні заходи з метою максимального нівелювання можливих ризиків [3]. Резюмуючи вище зазначене можемо зробити висновок, що завищені вимоги до нових гравців на регіональних ринках житлової нерухомості значно збільшує рівень ринкової концентрації, а також підсилює ринкову владу потужних виробників будівельної продукції.

Конкурентні особливості регіональних ринків нерухомості в Україні. На сьогодні регіональні ринки житлової нерухомості характеризуються певними особливостями: диспропорція уявлення з боку як виробників продукції (збудовників), так і покупців про товар, який обертається на ринку, а також зміною його вартості у часі; характерна циклічність ринку.

Однією з основних особливостей регіональних ринків житла в країні є обмеженість числа покупців та продавців житла. В той же час, в результаті високої вартості об'єктів нерухомості, ємність самого ринку може бути нас високому рівні.

Ще однією особливою ознакою регіональних ринків житлової нерухомості є єдине територіальне розташування безпосереднього місця виробництва та продажу об'єктів житлової нерухомості. Дане явище відображає можливість ідентифікації ринку послуг притаманним якому є злиття в часі процесу споживання послуг, та виробництва продукції [2].

Рівень впливу державних органів, та органів місцевого самоврядування на ринок житлової нерухомості в регіоні також можна охарактеризувати як особливість ринку. Адже їх значення в процесі створення об'єктів нерухомості є неминучою та полягає в встановленні законодавчих, податкових, та дозвільних основ на регіональному рівні.

Наступною особливістю є диспропорційний баланс та характер попиту і пропозиції. Даний фактор суттєво ускладнює процес досягнення ринкової збалансованості. На сьогодні в Україні відмічається перевищення на ринку житла пропозиції над попитом, в той же час лєвова частка попиту залишається незадоволеним [2].

Відомо, що сучасні маркетингові заходи є однією з основ активізації конкуренції, що є характерними для ринкової економіки. Адже саме конкуренція є основою відносин на ринку, яка значно розширює асортимент пропозиції товарів та послуг на ринку, а також популяризації його серед покупців зважаючи при цьому на мінливість характеру його потреб, а також популяризації на ринку інноваційних та досконаліших товарів та послуг в сфері будівництва [1].

За аналогією до класичного товарного ринку конкуренція на регіональних ринках житлової нерухомості містить в собі видову, маркетингову та функціональну конкуренцію. Видова конкуренція за своїм змістом охоплює лише самі об'єкти нерухомості. Маркетингова ж конкуренція характеризується дослідженням та порівнянням схожих об'єктів за своїми схожими характеристиками. В свою чергу функціональний тип конкуренції на ринку – слідство розуміння того, що будь-яку потребу ринку товарів то послуг на регіональних ринках житлової нерухомості можна задовільнити шляхом використання різних шляхів. Важливо звернути увагу на те, що саме в результаті прямої залежності від ринкової кон'юнктури формуються різні параметри конкурентного середовища в якому працюють виробники (забудовники, девелопери).

Як вже нами було відзначено раніше, конкуренція буває ціновою та неціновою. Цінова ж конкуренція у сфері житлового будівництва має певну специфіку, адже результати від її реалізації є в більшій мірі складним ніж на звичайних товарних ринках, тому вона несе в собі значно ширший ефект. Якщо ж розглядати регіональний ринок жилавої нерухомості крізь призму нецінової конкуренції, то слід відмітити що її реалізація можлива за рахунок підвищення якості забудовником самих об'єктів житлового будівництва та будівельних послуг. Адже саме в результаті підвищення якості своєї продукції забудовник отримує переваги перед конкурентами, що можуть бути підставою для підвищення рівня цін на свою продукцію [2].

В процесі діяльності будівельних підприємств та організацій на регіональних ринках житлової нерухомості вищезгадані мають також широкий спектр для дій що сприятимуть підвищенню якості своєї продукції – об'єктів житлової нерухомості. Підвищення якості збудованих об'єктів в більшій мірі не вимагають суттєвих фінансових витрат, адже їх якість на самперед залежить від вдосконалення процесу діяльності самого підприємства, наприклад в більшій мірі кваліфікований робочий ресурс, або ж вдосконалення самої організації виробничих процесів підприємства.

Досліджуючи шляхи вдосконалення конкурентних можливостей забудовників на ринку житлової нерухомості в умовах ринкових відносин, в той час як «густина» ринкових гравців зростає, що виробляють схожу однотипну високоякісну продукцію особливу увагу слід приділити репутації та іміджу забудовника. Адже репутація будівельного підприємства сприяє залученню додаткової інвестиційної підтримки, що може бути використана для збільшення масштабу будівництва.

Література:

1. Беддингтон Н. Строительство торговых центров / пер. с англ С.А. Хомутова; под. Ред. И.Р. Федосеевой. – М.: Стройиздат, 1986. – 172 с.; Тугай А.М., Шилов Е.Й., Гойко А.Ф. Економіка будівельної організації: курс лекцій. – К.: Міленіум, 2002. – 224 с.

2. Іванченко А.М. Конкуренція на регіональному ринку нерухомості / А.М. Іванченко // Збірник наукових праць Національного університету водного господарства та природокористування. Вип. 1(53) Серія «Економіка» – 2011. – С. 63-67.

3. Овсянникова Т.Ю. Конкурентна среда на ринке жилой недвижимости: особенности и закономерности [Текст] / Т.Ю. Овсянникова, И.В. Югова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2012. – № 1(17). – С. 187-193.

4. Павлов К.В. Формування конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості / К.В. Павлов // Збірник наукових праць «Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України» Механізм регулювання регіонального розвитку в Україні [зб. наук. пр.] / НАН України, Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2014. – Вип. 3(107). – С. 493-500.

5. Павлов К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні. – Монографія. – Рівне: НУВГП, 2013. – 250 с.

6. Павлов К.В. Стан та перспективи інвестицій нового розвитку міста Луцьк / К.В. Павлов, М.О. Величко // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки серія «Економічні науки». – 2011. № 22 (№ 219). – С. 25-30.

7. Стрішенець О.М. Економічна теорія: [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] О.М. Стрішенець, Л.В. Єліссєєва, В.У. Ліщук. – Луцьк: СНУ ім. Лесі Українки, 2014. – 200 с.

8. 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.