

Додаткові можливості Proptech

для вирішення соціальної проблеми житла в Україні

Наявні інструменти для вирішення соціальної житлової проблеми в Україні недостатньо враховують можливості приватного бізнесу та вже розвинутих пропозицій від Proptech розробників.

В Україні, у зв'язку з війною, проблема житла є дуже гострою і продовжує посилюватися щодня за рахунок постійної руйнації нових і нових об'єктів



Держава та приватний бізнес намагаються вирішувати питання різними методами, але ключовим є прийняття Закону «Про основні засади житлової політики», реєстр. №12377(надалі по тексту Закон), який має на меті встановлення нових принципів житлової політики в Україні. Згідно з проектом, основною метою є створення умов для кожного громадянина, щоб він міг вирішити своє житлове питання, отримавши житло в оренду або у власність. У ньому передбачено 7 ключових пунктів, на яких базуватиметься нова житлова політика. І все ж від тексту є стійке враження, що весь можливий інструментарій для вирішення цієї проблеми недостатньо стимулюється та не використовується, хоча і декларуються засади, що мають забезпечити повноту існуючого та майбутнього інструментарію. Наприклад, процитуємо наступні принципи:

*Принцип доступності та безбар'єрності житла – житлова політика сприяє забезпеченню осіб житлом залежно від їх потреб та можливостей, при цьому забезпечується поєднання економічної та фізичної доступності житла для кожного у розумінні фізіологічних, культурних та соціальних потреб осіб;

*Принцип свободи вибору - особам надано можливість самостійно та на свій розсуд реалізувати своє право на житло шляхом вибору різних механізмів, передбачених цим та іншими законами України;

*Принцип стратегічного планування - системна діяльність з обґрунтування та прийняття рішень щодо житлової політики на основі даних аналізу зовнішнього оточення та внутрішнього потенціалу, що охоплює комплекс стратегій, планів, проектів та програм...

Окремо, для подальшого розкриття теми, є сенс звернути увагу і на ключові положення Закону :

- Встановлення принципів доступності, безбар'єрності та непорушності права на житло.
- Реалізація стратегічного планування житлової політики, включаючи документи та механізми контролю.
- Розвиток державно-приватного партнерства для залучення міжнародних інвестицій у житлову сферу.
- Розподіл житлового фонду на приватний, державний і фонди територіальних громад, включаючи соціальне та службове житло.
- Визначення можливостей для оренди житла з урахуванням доходів громадян та механізмів субсидіювання.
- Стимулювання створення житлових і житлово-будівельних кооперативів.
- Впровадження фінансово-кредитних механізмів для набуття житла у власність.
- Створення Єдиної інформаційно-аналітичної житлової системи для обліку житлового фонду.

Особливо важливим для теми цього матеріалу є таке положення як «Розподіл житлового фонду на ПРИВАТНИЙ, державний і фонди територіальних громад, включаючи соціальне та службове житло» Тобто участь приватного сектору (читай бізнес-сектору) у Законі передбачено. Але чи достатньо? Чи не є роль, що надана у Законі приватному бізнесу недостатньою та такою що обмежує можливість досягнення основної мети Закону? Чи може інше положення Закону, а саме « Реалізація стратегічного планування житлової політики, включаючи документи та механізми КОНТРОЛЮ» у сенсі розробників є таким, що не дозволяє розширити можливості приватного сектору попри його бажання? Можливо, це занадто суб'єктивне судження. Тому пропонуємо розглянути кілька додаткових механізмів, завдяки котрим приватний бізнес міг би позитивно вплинути на рішення житлової проблеми у рамках Закону.

За фактом, Закон широко розглядає можливості забезпечення житлом через соціальні механізми, з безпосередньою участю і контролем держави, але при

цьому недостатньо приділяє увагу комерційним, бізнесовим механізмам, які не менш ефективно можуть вирішувати ті ж проблеми.

Більше того, важелі впливу таких бізнес-проектів або окремих механізмів, не врахованих у Законі, можуть бути набагато надійнішими та ефективнішими, ніж при прямому державному регулюванні, особливо, якщо держава має дефіцит ресурсів, як це спостерігається у повоєнній Україні. При цьому необхідно розуміти, що мова повинна йти не про прямий вплив регулятора на комерційні механізми (щоб уникнути жорстких рамок, що обмежують їх функціональність або навіть роблять їх застосування неможливим), а лише про непрямий, тобто ринковий вплив, що стимулює вирішення проблеми через закладені в них бізнес принципи та можливості. Закон називається рамковим і начебто не передбачає особливої деталізації. Але річ у тому, що навіть рамково він недостатньо враховує можливості комерційних структур, обмеживши їх роль, по суті, виділенням або забезпеченням квадратними метрами безпосередньо. Будівництво житла — це, звичайно, суттєва, але не єдина можливість комерційних структур та механізмів у будівництві та девелопменті, які беруть участь чи можуть брати участь у вирішенні означених проблем. Або, як мінімум, підвищувати ефективність таких соціальних проектів загалом. Дуже важливо забезпечити участь бізнесових структур у процесах через пряме відображення такої можливості ЗАКОНОДАВЧО, а не натяками. Такий підхід легітимізує їх участь та допомагає створити правову та процесну базу. Не обов'язково намагатись перераховувати «всіх і вся». Було б достатньо відзначити, що будь-який механізм та інструментарій, який може бути використаний для вирішення житлових проблем, що відповідає принципам житлової політики в рамках завдань, визначених Законом, має право виступати як учасник та суб'єкт державно-приватного партнерства.

У попередніх матеріалах нами пропонувалося доповнити роль бізнес-структур через створення дохідних будинків різного рівня комфорту. Такий досвід мав позитивний результат у різних країнах, у тому числі й у Києві, за аналогічних ситуацій. Для вирішення соціальних завдань цілком підійшли б прибуткові будинки рівня економ класу.

У цій статті пропонується розглянути ще кілька спеціалізованих інструментів, які в сучасних умовах вже широко використовуються на ринку нерухомості різних країн і пройшли успішну апробацію в різноманітних умовах дефіциту житла.

До таких інструментів відносяться платформи для спільної оренди та спільного проживання. Останні роки активний розвиток отримують Proptech проекти, які супроводжують та забезпечують стійке обслуговування таких типів проживання як колівінг та кроуфандинг. Колівінг (від англ. coliving, букв. «Спільне проживання») — тип спільноти, що надає формат спільного проживання для людей із загальними намірами чи цілями. Відмінна риса такого типу житла - це спільні заходи, такі як їда або комунікація, в загальних житлових зонах. Колівінг, як нова альтернатива вже існуючим форматам житла, набув популярності через такі фактори, як відсутність

можливості у людей придбати власне житло через високу вартість на ринку нерухомості або ведення способу життя, яке не потребує довгострокового перебування на одному місці.

Краудфандінг (народне фінансування, від англ. crowdfunding, crowd — «натовп», funding — «фінансування») — колективне співробітництво людей (донорів), які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, щоб підтримати свої зусилля і зусилля інших людей (реципієнтів). Збір коштів може бути різним цілям, зокрема допомоги постраждалим від стихійних лих. У 2025 році у багатьох країнах фіксується зростання інвестицій у доступне житло, що стимулює розвиток ринків нерухомості для спільної оренди та колівінгу, а також платформ для інвестицій у пайове володіння та краудфандінгу з різною функціональністю, в тому числі і на основі штучного інтелекту. Опитування показують, що більше 50% європейських інвесторів готові інвестувати у проекти на основі колівінгу і в майбутньому. Так, причини привабливості таких проектів у Європі та Україні відрізняються по суті. В Європі спочатку вони охоплювали студентське середовище, але як масове явище розвинулися з формуванням Євросоюзу, як реакція ринку на великий рівень переміщення населення між країнами та ведення способу життя, яке не потребує довгострокового перебування на одному місці. Сильний імпульс таким проектам дав приплив іммігрантів спочатку з Близького Сходу, а потім з України, мешканці якої звикли до більш високого рівня життя і змушені вирішувати житлові питання вже на певних умовах, але з урахуванням цін на нерухомість, що зростають та що не дозволяє їм купувати нерухомість. В Україні ж є гостра необхідність використовувати усі можливі механізми для забезпечення житлом тимчасово переміщених осіб та тих мешканців, у яких будинки зруйновані внаслідок воєнних дій. І хоча зараз суть запитів різна і за часом рішення і за цільовими користувачами, механізм, розроблений для європейських країн цілком можна застосувати в Україні, використовуючи вже напрацьований досвід та інструменти, у тому числі технологічні та фінансові.

Коли йдеться про колівінг, то зазвичай ми маємо на увазі проживання на умовах спільної оренди. Основною проблемою такої схеми проживання є комунікація між орендарями, спільна відповідальність перед орендодавцем, розподіл обов'язків та часткою фінансування. Раніше ці проблеми сильно обмежували життєздатність цієї форми оренди. Сьогодні технології у сфері нерухомості змінили спосіб взаємодії між орендарями та орендодавцями, які управляють нерухомістю чи операторами об'єктів. Ось що Proptech наразі приніс обом сторонам:

- Детальна практична інформація про те, як орендарі використовують простір у режимі 24/7, завдяки мережам інтелектуальних пристроїв та датчиків (IoT). Орендодавці або Керівники можуть керувати об'єктом віддалено за допомогою автоматизованого керування енергією та безпекою. Ці рішення відстежують оповіщення в режимі реального часу і в цілому служать центрами обробки даних, доступними як на веб-, так і мобільних платформах. Зрозуміло, що такі системи контролю не будуть достатньо

ефективними для поодиноких випадків оренди і мають сенс при колівінгу як бізнесі;

- Якісна комунікація з орендарями, ремонтними бригадами та будь-якими іншими залученими сторонами. Завдяки своєчасному збору інформації та зберігання даних можна якісно розподілити та проконтролювати відповідальність орендарів, у тому числі фінансову;
- Спрощений контроль та ведення обліку вакантності місць проживання та підбір орендарів з урахуванням їх інтересів та сумісності. Визначення proptech в даному випадку частково перетинається з готельною індустрією. Як приклад, можна навести досвід Proptech проекту Findigs, який створює програмне забезпечення, що управляє нерухомістю та використовується для ефективного відбору потенційних орендарів та збору необхідної документації. Інструмент DecisionAssist заснований на поєднанні штучного інтелекту та спеціальних знань та використовується для оптимізації аналізу заявок на оренду та надання рекомендацій про те, чи слід схвалити чи відхилити запит В умовах України, керуючі, що беруть участь у соціальних проектах, багато інформації можуть отримати з бази «Відновлення для ВПО». У випадку, якщо є сформовані або вже сформовані групи людей (наприклад, які раніше проживали спільно або мають родинні або інші тісні зв'язки) можна використовувати схему крауфандінгу.

У разі краудфандінгу або аналогічних інвестиційних платформ, Proptech демократизує інвестування у нерухомість, дозволяючи дрібним інвесторам збирати кошти на проекти через спеціалізовані платформи. Це знижує бар'єри входу на ринок та відкриває доступ до інвестицій в об'єкти, які непосильні фінансово окремим особам. Відповідні проекти Proptech забезпечують не лише спільне фінансування, а й закріплюють права та обов'язки кожного учасника в рамках спільного об'єкту нерухомості. Сьогодні, завдяки новим платформам та програмному забезпеченню Proptech, фізичні особи можуть інвестувати у частки нерухомості, що дозволяє їм отримати частку в нерухомості зі значно меншим стартовим капіталом. Поєднавши ресурси з іншими інвесторами, можна придбати нерухомість для тимчасового проживання у скрутні часи або у подальшому отримати прибуток, оцінивши додатково вартість нерухомості з високим попитом, не володіючи нею повністю або безпосередньо. Як приклад відомих зарубіжних інвестиційних платформ, що спеціалізуються на фракційному/дрібному інвестуванні, можна визначити такі як Robinhood, Adcorns або Stockpile. Тож і для України буде необхідністю створення аналогічних проектів, спочатку спеціалізованих саме на нерухомості. Про що вже засвідчив зарубіжний досвід дробового інвестування в нерухомість?

*Дробові інвестиції демократизують нерухомість, знижуючи капітальні бар'єри;

*Поєднання ресурсів з іншими інвесторами полегшує вихід на ринки нерухомості з високим попитом;

* У міру розвитку індустрії PropTech дробові інвестиції будуть розширюватися, охоплюючи ширші демографічні групи та глобальні ринки

Як приклади PropTech проєктів, що спеціалізуються на дробовому інвестуванні в нерухомості можна назвати такі як:

- * Rasaso - платформа, яка сприяє пайовому володінню нерухомістю. Вона пропонує структурований підхід до спільного володіння, надаючи користувачам платформу для купівлі частки об'єкта в поєднанні з послугами з управління нерухомістю;
- * Fundrise-пропонує різні інвестиції в проєкти в сфері нерухомості;
- * Arrived, що спеціалізується на акціях орендної нерухомості.

Київ, 2025 р., березень

Підготовлено ТОВ «Експерт-бюро «ДАТУМ»

Використані матеріали:

Джерело 1 : <https://www.softkraft.co/proptech-trends/>

7 PropTech Trends Transforming Real Estate Forever in 2025

Джерело 2 : <https://ascendixtech.com/proptech-trends/>

Top 12 PropTech Trends to Follow in 2025 | Ascendix Tech