

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Гнатченко Є.Ю.

кандидат економічних наук, доцент;

Гайко Ю.І.

кандидат технічних наук, доцент,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

МОЖЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ПРОЕКТИ БУДІВНИЦТВА МІСЬКОЇ НЕРУХОМОСТІ МЕТОДОМ КРАУДФАНДИНГУ

Краудфандинг – це громадське фінансування, (англ. *Crowdfunding*, crowd – «громада, гурт, юрба», *funding* – «фінансування»), тобто «фінансування групою» – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси разом, як правило через інтернет, аби підтримати зусилля інших людей або організацій [1]. Головна перевага краудфандинга для інвесторів, які в більшості своєї є некваліфікованими вкладниками капіталу, – це можливість взяти участь в перспективних проектах без особливих транзакційних витрат. Адже зазвичай у більшій частині населення немає доступу до серйозних проектів або немає достатнього ресурсу для самостійних інвестицій. Особливо це актуально для України з її слаболіквідним фондовим ринком. Недоліком краудфандингу є те, що ідея мусить бути повністю розкритою на сайті, аби отримати підтримку людей, тому вона є вразливою до викрадення та перехопленн конкурентами. Крім того, недоліком краудфандинга є слабкий контроль над реалізацією проектів і як наслідок – випадки появи шахрайства [1].

Основний принцип краудфандинга полягає в тому, що проект залучає інвестиції у великої кількості некваліфікованих інвесторів, тобто звичайних людей, і, як правило, невеликими сумами: від \$ 1 до \$ 10 000 і більше з кожного.

Краудфандинг як вид альтернативного фінансування, ділиться на кілька типів по відшкодуванню інвестицій: базова винагорода, капітальний краудфандинг, цифрові або програмні токени зі значеннями, краудкредитування або мікрокредитування, базові пожертвування [2]. Крім того, краудфандинг являє собою кілька інвестиційних схем [3]:

- без віддачі: люди просто жертвують гроші на вашу ідею, без жодних зобов'язань з вашої сторони;
- попередній продаж продукту: кошти збираються для того, аби організувати попередній продаж продукту (зазвичай це актуально для гаджетів та інших фізичних речей);

- рівноцінний розподіл: всі, хто пожертвував певну суму на вашу ідею, стають спільними власниками вашого продукту.

Залежно від обраного типу, інвестори повертають вкладені кошти (є такі платформи для фінансування, коли ви можете повернути гроші назад в будь-який момент, більш того, якщо проект не отримує необхідного фінансування, вся сума повертається автоматично [4]), отримують матеріальну або нематеріальну винагороду, нічого не отримують взамін або примножують свій внесок.

До 2017 року краудфандинг встиг торкнутися всіх сфер, в яких можливо фінансування: журналістика, кінематограф, громадські організації та проекти, бізнес, наука, музика, образотворче мистецтво, сільське господарство і нерухомість. Для початку збирання коштів обов'язково повинна бути задекларована мета, визначена ціна її досягнення, а обчислення усіх витрат і спосіб фінансування мають бути відкриті для громади у вільному доступі. Громадське фінансування може також застосовуватися для фінансування компанії за рахунок продавання малих частин підприємства широкому колу покупців. У квітні 2012 року президент США Барак Обама підписав новий закон під назвою JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act), який дозволяє стартап-компаніям збирати до \$1млн. шляхом краудфандингу, без подання паперів та реєстрацій на продаж акцій, як це застосовувалось раніше [1]. Широке поширення краудфандингу нерухомості стартувало в США після прийняття цього закону. Один з пунктів закону спростив схеми фінансування емітентів, які регулює тепер положення D. У нормі 506 цього положення сказано, що юридична особа може залучати будь-який обсяг капіталовкладень від необмеженої кількості акредитованих вкладників і до 35 неакредитованих інвесторів. Акредитованими інвесторами в цьому законі позначають фізичних осіб, які відповідають мінімальним вимогам по рівню доходів і чистій вартості активів.

У світі чітко простежується тренд зростання числа краудфандингових майданчиків, де йде збір коштів на різні проекти будівництва або реновації нерухомості. Станом на квітень 2017 року в Сполучених Штатах Америки нараховується більше 75 краудфандингових платформ нерухомості, а протягом 2014–2015 років у всьому світі були створені 150 таких платформ [2].

У той же час особливо активно цю тенденцію підхопила Великобританія. За словами Аяна Мітра, засновника і виконавчого директора CrowdBnk, однією з перших краудфандингових платформ в Англії, поворотний момент в груповому інвестуванні в нерухомість стався в той період, коли колишній генеральний директор Тім Брідон опублікував звіт в Dreedon. Тоді він стверджував, що уряд потребує збільшення альтернативних джерел капіталу, щоб виключити дефіцит фінансування, з яким стикаються малі підприємства. Тепер мінімальна інвестиція в Британських краудфандингових платформах нерухомості становить від 50 фунтів стерлінгів. За даними різних міжнародних експертів, одна з причин швидкого збільшення популярності краудфандинга нерухомості в тому, що інвестувати в об'єкти можна через зручні веб-ресурси.

Наприклад, в грудні 2016 року латвійська компанія LP Private Property запустила портал Bulkestate. Це перша краудфандингова інтернет-платформа

в країні, що спеціалізується на локальних проектах нерухомості. На даний момент Vulkestate пропонує два краудфандінгових інструменту: спільні інвестиції і спільна покупка нерухомості. На сьогодні за допомогою цієї платформи реалізовано кілька проектів з купівлі-продажу та реновації житлових будинків.

Цілком ймовірно, що в найближчі роки ми побачимо появу перших українських краудфандінгових майданчиків, що спеціалізуються на нерухомості. Однак про серйозний вплив подібних проектів на ринок нерухомості України говорити поки рано. Адже навіть у разі появи таких майданчиків знадобиться кілька років, щоб даний метод інвестування став популярним серед українців і привернув приватних інвесторів. Щоб мінімізувати ризики, їм доведеться навчитися адекватно оцінювати ринкову ситуацію, якість будівельних проектів (наявність у девелоперів кредитного навантаження, локацію будівництва, інші ризики) та ін. Однак навіть такий аналіз не гарантує на 100% позитивний результат інвестування. Іншими словами, перш ніж стати альтернативою традиційним ринкам капіталу, краудфандінг повинен позитивно зарекомендувати себе як надійний і безпечний спосіб інвестування.

Безумовно, даний напрямок є досить перспективним, і ринок колективних інвестицій може бути повноцінно сформований в Україні через 5-10 років. Однак для цього необхідні сумлінні гравці, які зможуть довести надійність подібного формату вкладень потенціальному інвесторам, стабільний розвиток ринку і можливості контролю проектів з боку вкладників.

Список використаних джерел:

1. Краудфандінг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/краудфандінг>.
2. Что такое краудфандинг недвижимости? История появления, преимущества и недостатки подобного метода финансирования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.com.ua/blogs/manny34/114612/>.
3. Сергій Пішковцій. Краудфандінг: як зібрати кошти на реалізацію своєї ідеї. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://web.archive.org/web/20161124065615/http://inspired.com.ua:80/ideas/crowdfunding/>.
4. Краудфандінгова платформа Na-Starte. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://na-starte.com/about/sponsors>.