

Prof

ПРОФЕСІЙНО ПРО БУДІВНИЦТВО



Build

Prof Build №6 (48) 2025



ATMOSFERA

ATMOSFERA
PREMIUM:

KREISEL®

БУДІВЕЛЬНІ СУМІШІ ТА ДЕКОРАТИВНІ ПОКРИТТЯ



КРАЙЗЕЛЬ – системні рішення для будівництва

Основні групи товарів:

- Клей для плити
- Клей для систем утеплення
- Стяжки та самовирівнювальні суміші
- Штукатурки стартові та фінішні на цементній основі
- Гіпсові штукатурки
- Мурувальні суміші
- Ґрунтувальні засоби
- Фасадні фарби
- Інтер'єрні фарби
- Декоративні фасадні штукатурки
- Гідроізоляційні суміші та мастики
- Суміші для ремонту та відновлення бетону

Компанія КРАЙЗЕЛЬ Україна забезпечує своїх Клієнтів не лише матеріалами німецької якості, а й пропонує комплексні Системні Рішення для багатоповерхового та приватного будівництва. КРАЙЗЕЛЬ надає супровід протягом усього процесу реалізації будівельних проєктів



Вже понад 20 років КРАЙЗЕЛЬ є провідним виробником будівельних матеріалів в Україні та понад 100 років – в Європі



KREISEL.UA

KREISEL – німецька якість перевірена часом

Мобільні заводи з виробництва бетонних елементів Best-Hall з Фінляндії

- ШВИДКЕ РІШЕННЯ ДЛЯ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА ДЛЯ МІЛЬЙОНІВ ЛЮДЕЙ
- ГНУЧКЕ РІШЕННЯ ДЛЯ БУДІВНИЦТВА ІНФРАСТРУКТУРИ

BEST_HALL

- **Доступність** і передбачуваність структури витрат
- **Гнучка** мобільна концепція
- **Після завершення** проекту завод переміщається на нове місце, з переміщенням кожні 3–5 років
- **Максимальна** надійність доставки, оскільки вся концепція перебуває в руках оператора. Завод виготовляє з бетону, який він сам виробляє:
 - › елементи фасаду
 - › несучі перегородки
 - › елементи сходів
 - › відливання перекриттів на місці
- **Концепція:**
 - › мобільні виробничі зали
 - › ливарні форми
 - › бетонна станція
- **Продуктивність** за потребами замовника



besthall.com

Додаткова інформація:
Best-Hall Oy

Маркетинг в Україні:
Mtpartners Oy / jorma@mtpartners.fi
Моб. +358 40 5432565

PENETRON®

TOTAL CONCRETE PROTECTION

ДОВГОВІЧНИЙ
Надійний
Перевірений



PENETRON.UA
0-800-702-182



ВІТАЮ ВАС — СИЛЬНІ, НЕЗЛАМНІ УКРАЇНЦІ!

2025 рік став роком нових рішень для українського будівельного ринку. Ми не просто відновлюємо країну — ми формуємо нову філософію будівництва, де ключовими є довіра, якість і відповідальність.

Сьогодні галузь потребує не лише фінансових інвестицій, а й чітких професійних стандартів, прозорих правил гри, нових підходів до планування та проектування. Саморегулювання, цифровізація, моніторинг вартості матеріалів, оновлення нормативної бази — усе це вже не теорія, а щоденна практика, яку формують українські експерти, компанії, асоціації.

Ми бачимо, як розвиток житлового ринку стає індикатором впевненості в майбутньому. Девелопери, архітектори, виробники матеріалів створюють не просто квадратні метри — вони будують середовище для життя, адаптоване до реалій сьогодення: з укриттями, енергоефективними рішеннями, зручними публічними просторами.

Prof Build продовжує бути медіаплатформою, що об'єднує професійну спільноту навколо головних питань: як зробити будівництво драйвером економіки, а відбудову — прикладом сталого розвитку.

Кожен номер журналу — це дзеркало змін, які відбуваються не лише на ринку, а й у мисленні людей, що цей ринок створюють.

Ми разом пишемо історію нової України — сильної, сучасної, професійної.

*З вірою у перемогу,
головна редакторка й засновниця журналу Prof Build
Світлана Шах*

ІНТЕРВ'Ю

- 8 Віктор Лещинський: Галузь потребує створення спілки, яка визначатиме стандарти якості у проектуванні та стане лобістом інтересів професійної спільноти

НЕРУХОМІСТЬ

- 10 ATMOSPHERA PREMIUM: Новий стандарт безпеки та комфорту
12 Попит, ціни та настрої: як змінюється ринок житла

АКТУАЛЬНО

- 16 Закон і робоча сила
18 Вживання бізнесу під тиском фінмоніторингу та податкової
20 Business Club КБУ: стратегія, аналітика та досвід для відновлення України
22 Секторальний фокус

МАТЕРІАЛИ І ТЕХНОЛОГІЇ

- 28 Огляд ринку будівельного скла в Україні
30 Із серпня набув чинності перший стандарт енергоефективного зеленого будівництва
32 BUDMIX 2025



- 38 Український ринок СБС: між викликами війни та потенціалом відбудови
43 Інноваційний хаб у Рівному: цифрові рішення для сучасної інфраструктури

СПЕЦТЕХНІКА

- 46 Світові тенденції та українські реалії ринку спецтехніки
51 Віброплити та вібротрамбовки WACKER NEUSON: коли якість ущільнення вирішує все

ОСВІТА

- 54 Навчальний семінар PROFVENTFASADE

Події

- 56 На заводі «КРАЙЗЕЛЬ» відбувся чемпіонат України серед фасадників
58 «Жінки в будівництві»: у Львові відбувся форум
60 Фінські технології для відновлення України

Журнал «Prof Build»

Засновник: Світлана Шах
Періодичність: 6 разів на рік.
Тираж: 3000 примірників.
Зареєстрований Державною реєстраційною службою України.
Свідоцтво про реєстрацію
KB №19931-9731P
Ідентифікатор медіа:
R30-05122
Prof Build №6 (48) 2025
Підписано до друку: 03.10.2025

Головна редакторка
Світлана Шах

Дизайн та верстка
Надія Грицишина

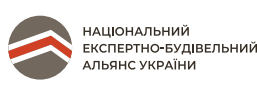
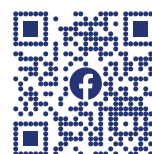
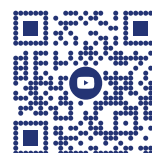
Адреса редакції:

м. Київ,
вул. Освіти, 4
Контакти редакції:
+38 (044) 361 92 79
+38 (067) 912 89 29
info@profbuild.in.ua
profbuild.in.ua

Видруковано:

підрядник: ФОП Кудіна Г.О.
на типографії
ТОВ «АРТ СТУДІЯ ДРУКУ»
Тел.: +38 (067) 460-07-25
www.artprintstudio.com.ua

Відповідальність за зміст
реклами несуть рекламодавці.
Передрук матеріалів —
тільки з дозволу редакції



Генеральний партнер:



ВІКТОР ЛЕЩИНСЬКИЙ: ГАЛУЗЬ ПОТРЕБУЄ СТВОРЕННЯ СПІЛКИ, ЯКА ВИЗНАЧАТИМЕ СТАНДАРТИ ЯКОСТІ У ПРОЄКТУВАННІ ТА СТАНЕ ЛОБІСТОМ ІНТЕРЕСІВ ПРОФЕСІЙНОЇ СПІЛЬНОТИ



Будівельна галузь України переживає складний, але надзвичайно важливий етап трансформації. В умовах воєнного часу ринок потребує не лише фінансової підтримки, а й професійного саморегулювання, підвищення якості проєктування та прозорості ціноутворення. Про те, як формуються нові правила гри у сфері проєктних послуг, чому на часі створення громадського об'єднання проєктних і архітектурних компаній, а також як Національний експертно-будівельний альянс України розробляє сучасну систему моніторингу цін на будівельні матеріали, – у розмові з Віктором Лещинським, президентом НЕБАУ, доктором юридичних наук.

ПРО САМОРЕГУЛЮВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

✓ **Пане Вікторе, питання саморегулювання у будівельній галузі часто називають базовою передумовою розвитку. Як ви оцінюєте нинішню ситуацію в Україні?**

— Дійсно, проблеми саморегулювання сьогодні стоять особливо гостро. Навіть під час війни галузь продовжує розвиватися – з'явилися сертифіковані фахівці майже в усіх напрямках будівництва. Вони працюють через саморегулювальні організації, які поступово замінили застарілу систему ліцензування та зробили професійну діяльність більш відкритою і відповідальною.

Але залишаються питання сертифікації виконробів і представників будівельних компаній – адже державного ліцензування нині немає, а сертифікація таких фахівців носить добровільний характер.

Водночас варто говорити і про саморегулювання компаній, які працюють у сфері проектування, технічного нагляду та експертизи.

Експертні організації – це професійні об'єднання, що пройшли акредитацію профільного міністерства і отримали допуск до ринку відповідно до класу наслідків та напрямів діяльності.

Однак саме у сегменті проектування сьогодні спостерігаються найсерйозніші проблеми.

✓ **У чому саме полягає слабка ланка в системі проектних компаній?**

— Ринок проектування дуже великий і охоплює як критичну інфраструктуру, так і соціальні, промислові чи житлові об'єкти. Але після скасування ліцензування у 2013-2014 роках діяльність архітекторів і проєктантів фактично залишилася без контролю.

Сьогодні якість проєктної документації часто викликає сумніви. Експертні організації регулярно стикаються з проєктами низької якості, що створює ризики для безпеки, бюджету та строків реалізації. Через банкрутства або закриття компаній проєкти передаються іншим виконавцям, а коригування здійснюють сторонні фахівці без участі авторів.

На моє переконання, потрібно створити громадське об'єднання проєктних і архітектурних компаній, яке зможе взяти на себе функції регулювання ринку. Це не про монополію, а про запровадження рейтингової системи – щоб замовник бачив, кому можна довіряти, а компанії підвищували власну репутацію.

Таке громадське об'єднання має стати не лише майданчиком для професійного діалогу, а й лобістом інтересів галузі на рівні уряду та парламенту. Воно повинно виступати ініціатором змін до законодавства і регуляторних актів, брати участь у підготовці проєктів нормативних документів, пропонувати сучасні стандарти і механізми саморегулювання.

Фактично це буде голос професійної спільноти, здатний впливати на державну політику у сфері будівництва, проектування, архітектури та експертизи.

Ми говоримо про рух до європейських стандартів прозорості, де якість і професійна відповідальність мають бути визначальними критеріями.

КРИМІНАЛЬНІ РИЗИКИ ТА ЄДИНА СИСТЕМА МОНІТОРИНГУ ЦІН

✓ **Окремо хотілося б торкнутися питання ціноутворення у будівництві. Чому воно сьогодні викликає стільки конфліктів і навіть кримінальних справ?**

— Так, однією з найбільших проблем останніх років стало постійне кримінальне переслідування замовників, проєктантів і будівельників через нібито завищення цін. Законодавство зобов'язує замовника проводити моніторинг вартості матеріалів, але на практиці цим займаються директори шкіл, лікарень чи заводів, які не мають ані спеціальних знань, ані власних технічних служб.

Проектні компанії намагаються моніторити ціни самостійно – через інтернет, запити до виробників, комерційні пропозиції. Проте багато позицій взагалі не виробляються в Україні, їх доводиться імпортувати. У результаті журналістські розслідування або окремі правоохоронці часто помилково трактують ціни як завищені, не враховуючи технічних специфікацій і кодів товарів.

✓ **Яке рішення пропонує Національний експертно-будівельний альянс України?**

— Наша команда розробляє єдину інтегровану систему моніторингу вартості будівельних матеріалів та обладнання, яка дозволить отримувати фахові висновки щодо реальної ціни. Це не буде «державна довідка» – йдеться про професійний сервіс, який замовник зможе використовувати при підписанні відомості ресурсів.

Система зараз готується до тестового запуску, бо потрібно інтегрувати багато джерел і перевірених постачальників. Ми ведемо консультації з економічними підрозділами, державними підприємствами, контролюючими структурами.

Крім того, плануємо запровадити програму підвищення кваліфікації для проєктантів, щоб вони могли грамотно формувати кошторисну документацію і захищати себе та замовників від безпідставних звинувачень.

✓ **Якою має бути ідеальна модель державного контролю у цій сфері?**

— Якщо ми рухаємося у напрямку європейської економіки, то вартість матеріалів і робіт – це сфера господарських відносин між замовником і виконавцем. Контроль має стосуватися не ціни, а якості виконання.

У майбутньому потрібно ввести страхування ризиків неякісного будівництва, щоб захистити замовників без криміналізації процесу. Коли кожна школа чи лікарня стає приводом для справи – це не контроль, а хаос.

✓ **Отже, головне на найближчий час?**

— Найважливіше зараз – повернути будівельному ринку стабільність та професійність. Ми повинні сформувати прозорі механізми роботи, у яких кожен учасник процесу – від проєктанта, архітектора і до замовника – несе чітку відповідальність і має реальні інструменти захисту.

Саме через професійне об'єднання, системність і довіру ми зможемо створити умови для відновлення країни на сучасному, європейському рівні.

ATMOSFERA PREMIUM: НОВИЙ СТАНДАРТ БЕЗПЕКИ ТА КОМФОРТУ



Передмістя столиці давно стало повноцінним простором для життя, який змагається із самою Київською агломерацією. Люди шукають тут не лише квадратні метри, а й атмосферу, що дарує спокій, безпеку й відчуття дому. У цьому сенсі поява нового житлового комплексу Atmosfera Premium – більше, ніж просто будівельний проєкт. Це відповідь на виклики часу та спроба сформуванати абсолютно новий стандарт життя.

Нові умови — нові вимоги

Війна докорінно змінила підхід до будівництва. Якщо кілька років тому ключовим аргументом при виборі житла були планування і транспортна доступність, то сьогодні у фокусі — безпека, надійність та комплексність середовища.

Законодавство зобов'язує забудовників проєктувати сучасні сховища. Енергоефективність стала не просто перевагою, а необхідністю. Зростає попит на комплекси «місто в місті», де мешканець отримує все, потрібне для життя, на відстані кількох хвилин від квартири.

За даними Асоціації «Укрцемент», у першому півріччі 2024 року виробництво цементу становило 3,799 млн тонн,

що на 24,4 % більше, ніж за аналогічний період 2023 року. Це свідчить про зростання обсягів будівництва та попит на житло, що підтверджується даними Держстату — обсяги нового житлового будівництва на Київщині зросли на 12% у січні-липні 2025 року порівняно з аналогічним періодом 2024 року. Водночас компанії змушені адаптуватися до коливань ринку матеріалів, впроваджуючи інноваційні технології та оптимізуючи будівельні процеси.

У цих умовах народжується Atmosfera Premium — комплекс, що інтегрує в собі всі актуальні потреби й задає нові орієнтири для майбутнього.



Атмосфера як стиль життя

Архітектурну концепцію Atmosfera Premium створила студія Vovk+Partners Architects. Їхнє бачення — це поєднання скандинавського лагому та елегантної неокласики, яке формує відчуття простоти, балансу й візуальної м'якості. Тут продумані кольори, фактури та деталі, які створюють не лише картинку, а й справжню емоцію.

Головна ідея проєкту — «доступний преміум». Тобто архітектура виглядає престижно, але водночас залишається доступною для широкого кола покупців. Функціональні планування з великими вікнами, квартири з терасами, підземний паркінг, прикомерційна зона на перших поверхах і навіть сховище у першій черзі — усе це складає основу комплексу.

Комплексність і масштаб

Atmosfera Premium — це майже 600 квартир, понад 3700 м² комерційних площ, підземний паркінг на 226 машиномісць і окремий багаторівневий паркінг. Така структура дозволяє звільнити внутрішні двори від автомобілів, зробивши їх безпечними й придатними для прогулянок та дитячих ігор.

Стріт-зона першої черги стане справжнім центром тяжіння: кав'ярні, магазини, невеликі бізнеси створять пульсуючий ритм щоденного життя. Друга черга передбачає облаштування закритого двору та лаунж-просторів для мешканців.

Урбаністичний контекст

Насправді Atmosfera Premium — це не лише про житло. Це про нову культуру передмістя, де людина отримує більше, ніж квадратні метри. Це інтегроване середовище, де можна жити повноцінно — від першої ранкової кави до вечірньої прогулянки.

Сучасні урбаністичні підходи, озеленення, пішохідні маршрути, видові акценти — усе спрямоване на те, щоб мешканець почувався частиною гармонійного простору. Це концепція «міста в місті», де не потрібно щодня вирушати до столиці в пошуках сервісів чи відпочинку.

Запуск Atmosfera Premium у Вишневому — це символ нової епохи українського житлового будівництва. Епохи, де архітектура поєднується з безпекою, де інфраструктура продумана до деталей, а житло стає не просто дахом над головою, а середовищем для життя.

Для інвестиційної групи MOLODIST цей проєкт — не лише масштабна будова, а й маніфест відповідальності та стилю. Для жителів передмістя столиці — шанс отримати житло, яке відповідає всім вимогам сьогодення.

Atmosfera Premium — це більше, ніж квадратні метри. Це простір, у якому справді хочеться жити.



Володимир Співак
Директор інвестиційної групи
MOLODIST



Сьогодні ми вже не можемо будувати так, як будували десять років тому. Сучасне житло має бути адаптованим до реальності, яку переживає країна. У першій черзі Atmosfera Premium ми передбачили просторе укриття, яке повністю відповідає новим стандартам. Це рішення — не компроміс, а вимога часу.

Але безпека — це лише частина філософії комплексу. Ми прагнемо створити атмосферу, де людині хочеться жити. Кав'ярні на перших поверхах, можливість випити каву дорогою на роботу, закритий двір без машин, власна лаунж-зона — усе це формує новий стиль життя. Ми назвали цей проєкт Atmosfera Premium, тому що він про особливий настрій, про баланс і преміальність, яка відчувається не в розкоші, а в гармонії.



ПОПИТ, ЦІНИ ТА НАСТРОЇ: ЯК ЗМІНЮЄТЬСЯ РИНОК ЖИТЛА

Ринок житла в Україні продовжує активно трансформуватися та адаптуватися до реалій, тож у кожному регіоні ці процеси мають свої особливості. Журнал Prof Build зібрав ключові тенденції на ринку нерухомості та ділиться інсайтами. У фокусі – плани українців щодо купівлі житла, яку саме нерухомість обирають і на які бюджети розраховують, а також кому нині найохочіше здають квартири в оренду.

Ринок житлової нерухомості в Україні докорінно змінився з початком повномасштабного вторгнення росії в Україну. У перші роки Схід і Південь країни перебували у стані затяжного спаду — як щодо попиту, так і щодо пропозицій новобудов. Водночас активізувався Центр, а на Заході спостерігалось стрімке зростання активності. Згодом на ринку відбулося органічне коригування: надлишковий попит поступово знизився, врівноважившись із пропозицією.

Утім, ринок, як і раніше, залишається дуже чутливим до подій на фронті та моментально реагує на зміни. Так, навесні, на тлі загострення ситуації у південному та східному регіонах через наступ росії ринок на територіях, де найбільш небезпечно, знову пригальмував. Водночас у віддалених регіонах обсяги пропозиції майже досягли своїх граничних значень, а ціни після злету подекуди пішли вниз. У першій половині літа більшість регіонів потерпають від масованих обстрілів — ворог цілеспрямовано цілиться у житлові квартали та енергетичну інфраструктуру.

Нині регіональна динаміка продажів житлової нерухомості залишається нестабільною та дещо дивною: у той час, коли у відносно спокійному західному регіоні ринок поводить досить стримано, деякі прифронтові міста демонструють зростання активності.

Мотиви та критерії

Попри загальну нестабільність, попит на житло в Україні не зникає, а поступово трансформується під впливом обставин. Саме тому важливо зрозуміти, які настрої нині панують серед потенційних покупців, на що вони звертають увагу та до яких рішень схилиються.

Навесні компанія OLX Нерухомість провела опитування серед 8,5 тисяч українців, аби дізнатися про їхні плани щодо придбання нерухомості. Згідно з отриманими даними, 62% респондентів або вже планують купівлю житла, або розглядають таку можливість. Третина опитаних наразі не має таких намірів, а кожен п'ятий українець точно планує придбати житло найближчим часом. Ще частина схилиється до оренди.

Найбільший попит серед опитаних мають квартири — їх для купівлі розглядають 61% респондентів. Така ж кількість людей цікавиться приватними будинками, котеджами чи

таунхаусами. Щодо типу нерухомості, кожен другий українець розглядає як новобудови, так і житло на вторинному ринку. Лише 14% віддають перевагу виключно новим будинкам, а кожен четвертий шукає житло лише на «вторинці».

На остаточне ухвалення рішення впливає багато чинників, серед яких особливо важливими є воєнні обставини. Лише 19% опитаних зазначили, що частота обстрілів з боку російської федерації не впливає на їхні плани. Кожен третій визнає, що атаки частково коригують їхні рішення, а половина українців зізналася, що безпекова ситуація суттєво впливає на їхні плани щодо купівлі нерухомості.

Основними мотивами для придбання житла 50% респондентів назвали бажання покращити житлові умови. Ще 45% прагнуть жити окремо. Далекоглядні плани придбати нерухомість у майбутньому озвучили 20% опитаних, зазначивши, що наразі лише знайомляться з наявними пропозиціями. 18% українців уже сьогодні інвестують у нерухомість. Переїзд через роботу або навчання став причиною для 8%, а вплив війни визначальним фактором — для 7%.

У період активної фази війни українці обирають житло максимально обережно, орієнтуючись передусім на безпеку та стабільність власного фінансового становища. Опитування показало, що серед основних чинників під час прийняття рішення про купівлю житла українці називають стабільність доходів і економічні прогнози, ситуацію на фронті й безпекові ризики, а також рівень цін на ринку нерухомості. Менш значущими є міжнародна допомога Україні та низка інших факторів.

Серед ключових критеріїв, які нині впливають на вибір оселі, понад 70% опитаних назвали ціну, площу, кількість кімнат, район розташування та доступну інфраструктуру. Водночас дедалі більшого значення набувають питання безпеки та автономності: понад 60% шукачів житла звертають увагу на поверх, наявність джерел додаткового живлення, автономне опалення та обов'язкову наявність укриття.

З ефектом на перспективу

Очевидно, що ризик знищення житла залишається майже в усіх регіонах країни — не лише на прифронтових територіях, а й у глибокому тилу. Попри ці загрози, нові багатопверхівки продовжують зводити по всій Україні, хоча темпи та масштаби будівництва суттєво відрізняються від регіону до регіону.

За даними аналітиків ЛУН, у 2024 році в Україні стартувало будівництво 145 житлових комплексів. При цьому майже половина з них припадає на Львівську область, а Київ і Київщина забезпечили близько 15% від загальної кількості нових проєктів.

Згідно з інформацією ресурсу DIM.RIA, наприкінці весни в Україні було здано в експлуатацію чотири багатоквартирні будинки: дві новобудови на Львівщині та по одній у Київській і Закарпатській областях. Найвищий відсоток завершених об'єктів зафіксовано у Рівненській (62%), Запорізькій (56%) та Одеській (54%) областях. Ці дані лише підтверджують, що житло продовжують будувати як у регіонах, віддалених від бойових дій, так і в тих, що безпосередньо межують із зоною ризику.

Водночас у рейтингу регіонів із найбільшою кількістю недобудованих об'єктів лідирує Сумщина, де не завершено 90% проєктів. За нею йдуть Кіровоградська (83%) та Закарпатська (80%) області. Для порівняння, у Києві та на Львівщині цей показник становить відповідно 42% та 32%. Причини призупинення будівельних робіт можуть бути різними — від безпосередньої загрози обстрілів до великої кількості проєктів, які все ще перебувають у процесі реалізації.

Колись безумовний лідер українського ринку нерухомості — столиця — сьогодні помітно втратила свої позиції, поступившись західним регіонам та передмістю. За даними ЛУН, у Києві завершено лише 42% житлових комплексів, які мали бути здані з 2022 року. Крім того, близько третини об'єктів залишаються у статусі «заморожених» без конкретних строків добудови. Із приблизно 300 житлових проєктів у Києві та передмісті лише близько 60 стартували після лютого 2022 року. Це свідчить про те, що за понад три роки девелопери практично не запускали нові житлові комплекси чи нові черги будівництва.

У поточному році ця тенденція зберігається: Київ здебільшого добудовує об'єкти, розпочаті до початку повномасштабної війни, уникаючи запуску нових проєктів через високі ризики та економічну невизначеність. Тож у довгостроковій перспективі обсяг нової пропозиції на столичному ринку залишатиметься обмеженим.

Виразні тенденції

В OLX Нерухомість відзначають цікаву динаміку на первинному ринку житла: кількість пропозицій поступово скорочується, тоді як попит, навпаки, — помірно зростає. Це підтверджують, зокрема, дані про те, що кількість оголошень про продаж квартир на «первинці» за рік — із травня 2024-го до травня 2025-го — зменшилася на 6%. Водночас середня кількість відгуків на одне оголошення за цей період зросла з 2,2 до 2,7.

Серед регіонів найвищу активність за кількістю відгуків на пропозиції продемонстрували Волинська та Чернівецька області, а найнижчі показники зафіксували у Дніпропетровській та Хмельницькій областях.

Щодо кількості пропозицій первинного житла, то найбільше оголошень наприкінці весни було розміщено в Івано-Франківській, Одеській областях та Києві.

Ціни та можливості

Попри складну економічну ситуацію та безпекові виклики, попит на житло в Україні зберігається, а ціни продовжують зростати. За рік — із травня 2024-го до травня 2025-го — медіанна вартість куплених квартир усіх типів у гривні зросла на 9%, а для однокімнатних — на 7%. Аналіз цінової ситуації свідчить, що найдорожчі однокімнатні квартири на первинному ринку продаються в Києві, Закарпатській області та на Львівщині.

Водночас бюджети, які українці готові витрачати на придбання житла, залишаються здебільшого стриманими. Згідно з дослідженням OLX Нерухомість, 44% опитаних

планують витратити на купівлю до \$30 тисяч, ще 35% — у межах \$30–60 тисяч, 17% — від \$60 до \$150 тисяч. І лише 4% розглядають можливість купівлі житла на суму понад \$150 тисяч.

Пошук рішення вимагає багато часу та знань як ринку, так і юридичних аспектів. Утім, ставлення українців до оплати послуг ріелторів також досить стримане. Більшість готові платити помірну комісію за професійний супровід угод: 37% погоджуються на 1-2% від вартості угоди, 22% — до 1%, а 4% не готові платити взагалі.

Фінансова нестабільність та воєнні ризики суттєво вплинули і на готовність українців купувати житло в кредит. Настрої щодо іпотечного фінансування залишаються стриманими або невизначеними: 59% опитаних досі не ухвалили остаточного рішення, 36% не розглядають таку можливість, і лише 9% уже готові придбати нерухомість у кредит.

Серед основних переваг такого рішення респонденти назвали можливість не накопичувати тривалий час, отримати доступ до державних пільгових програм і мати фіксовані платежі. Також багато хто відзначає перевагу фіксації виплат у гривні, можливість поступової оплати та вигідні умови кредитування. Особливо перспективною вважають програму «ЄОселя» — 25% із тих, хто планує скористатися іпотекою, обирають саме її.

Щодо прийнятної річної ставки кредитування більшість українців називають рівень до 5%, близько 20% погодилися б і на 6-8%, і лише кілька відсотків можуть дозволити собі кредит зі ставкою 9% і вище. Ці результати демонструють, що попит на доступні іпотечні програми в Україні зберігається, хоча основна частина потенційних покупців очікує максимально вигідних умов. Водночас успішна реалізація державних програм на кшталт «ЄОселя» може стати тим самим чинником, що поживить іпотечний ринок навіть у складних нинішніх реаліях.

Під тиском обставин

Загальні тенденції на вторинному ринку житла наразі демонструють подібний характер попиту та цінової динаміки до ситуації на первинному ринку. Порівняно з подіями початку повномасштабного вторгнення РФ ситуація в більшості регіонів стабілізувалася, а співвідношення попиту і пропозиції поступово вирівнюється.

Важливою особливістю залишається те, що значна частина покупців намагається скористатися можливістю придбати житло за державними програмами «ЄОселя» та «ЄВідновлення», тоді як продавці стали більш відкритими до переговорів щодо вартості. За даними OLX Нерухомість, за період з травня 2024-го по травень 2025 року кількість оголошень про продаж квартир на вторинному ринку скоротилася на 14%. Водночас рівень інтересу до такого житла помітно зріс: середня кількість відгуків на одне оголошення за рік збільшилася у півтора рази.

Медіанна вартість квартир на вторинному ринку зросла на 13%, причому найбільше подорожчали однокімнатні квартири. У прифронтових регіонах спостерігається зменшення кількості доступних лотів та стримане зростання цін. Найвищий рівень вартості житла тримається у Києві, на Львівщині та Закарпатті. Проте останнім часом загальна цінова динаміка сповільнилася, а в кількох західних областях навіть відкотилася назад через досягнення цінових лімітів, що зробило житло менш доступним для інвесторів і вимушених переселенців.

Наразі найбільше зростання вартості житла спостерігається на Хмельниччині, Волині та Київщині. Лідерами за кількістю оголошень про купівлю квартир і відгуків на них



стали Вінниччина, Тернопільщина та Миколаївщина — ці регіони залишаються для покупців привабливими за рахунок прийнятнішої цінової політики та зручного географічного розташування.

Серед прифронтових регіонів найактивнішими залишаються Одеса, Харків і Дніпро, які стали прихистком для переселенців з інших областей. Тут покупців приваблює розвинена інфраструктура, можливості працевлаштування та наявність пропозицій на ринку. Через підвищений попит у цих містах ціни на вторинне житло помітно зросли. Водночас у Херсонській, Запорізькій та Сумській областях спостерігається зниження цін. Загалом попит на житло у прифронтових регіонах залишається нижчим, ніж у більш безпечних областях країни.

Тимчасове рішення

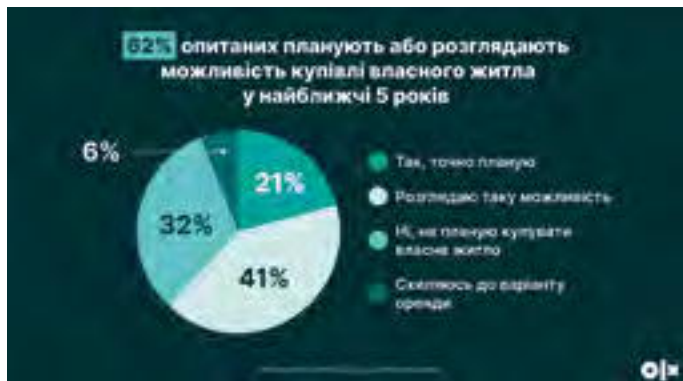
В умовах війни чимало людей шукає можливості орендувати житло. Причини для оренди різноманітні, але переважно продиктовані безпековою ситуацією. Згідно з опитуванням OLX Нерухомість, 21% респондентів виїхали з іншого населеного пункту через бойові дії, 16% орендують житло тимчасово під час евакуації, а частина шукає окреме помешкання для більш комфортного життя або через потреби, пов'язані з роботою.

Пріоритети українців під час оренди житла залишаються прагматичними та максимально прикладними. Ціна, зручне розташування й базовий комфорт — головні чинники, які визначають вибір орендарів. Також у пріоритеті — район міста та близькість до зупинок громадського транспорту або місця роботи. Важливими залишаються планування, стан ремонту та вигляд будинку. Водночас реалії часу змусили висунути на перший план нові критерії. Автономність, безпека, поверх розташування квартири, наявність автономного опалення та облаштованого укриття в будівлі дедалі частіше впливають на вибір. Менш значущими стали наявність паркінгу, прибудинкової території чи охорони.

Наразі ситуація з пропозиціями та попитом у регіонах України залишається різною. Так, у столиці, на Закарпатті та в Івано-Франківській області кількість пропозицій довгострокової оренди квартир зростає. А от на Львівщині, Тернопільщині та в Чернівецькій області за останній рік показник пропозицій зменшився.

У прифронтових областях ситуація теж відрізняється. Дніпропетровська, Сумська та Запорізька області демонструють зростання кількості оголошень, тоді як у Харківській та Херсонській кількість пропозицій суттєво скоротилася.

Як і в купівлі, так і в оренді житла питання вартості послуг ріелторів залишається для українців доволі чутливим. Більшість орендарів погоджуються платити лише помірну комісію за якісний сервіс і гарантовану безпеку угоди. Половина опитаних готові сплатити комісію у розмірі поло-



вини місячної орендної плати за належний сервіс, кожен п'ятий — повну місячну ставку, лише 3% — дві місячні плати. Водночас 16% орендарів зазначили, що не готові оплачувати послуги посередників взагалі.

Сучасний ринок оренди житла став значно уважнішим до особистих характеристик орендарів. З боку власників квартир спостерігається тенденція до підвищеної уваги не лише до платоспроможності, а й до соціальних, побутових і поведінкових факторів потенційних мешканців. Найбільше власників цікавить кількість людей, які планують проживати, наявність тварин та дітей. Велике значення мають поведінка, зовнішній вигляд, відсутність шкідливих звичок, фінансова стабільність орендаря, його вік, стать і сімейний стан. Також зважають на статус внутрішньо переміщеної особи (ВПО), національність, расу і навіть статус військовослужбовця. Більшість орендодавців звертають увагу на те, звідки переїхала людина. Близько половини зазначають, що для них важливою є позиція орендаря щодо війни в Україні, а стільки ж — вказують на значення мови спілкування.

Непроста ситуація і для тих, хто планує винаймати житло. На тлі високого попиту та стрімкого зростання цін орендарям доводиться долати низку труднощів. Найпоширеніші виклики — високі ціни на житло та конкуренція на ринку. Більше половини винаймачів стикалися з невідповідністю інформації в оголошеннях, відмовами здавати житло людям із тваринами та неадекватними умовами проживання. Часто згадуються випадки шахрайства, фінансові бар'єри, а також дискримінація за наявністю дітей, інвалідністю чи статусом військовослужбовця.

Попри загальну солідарність, тема оренди житла для вимушених переселенців залишається непростою. Частина орендодавців охоче приймає ВПО, однак близько третини власників житла відмовляють переселенцям, посиляючись на фінансові ризики, особисті перестороги та стереотипні уявлення. Так, власники сумніваються у платоспроможності переселенців або їхній здатності вчасно сплачувати оренду, побоюються, що орендарі можуть зникнути або завдати шкоди майну. Частина орендодавців визнає безпідставне упередження, і лише незначна кількість зазначає серед причин відмови грубу поведінку, негативний досвід або політичні погляди орендарів.

Попри воєнні ризики, економічну нестабільність і міграційні хвилі, ринок нерухомості в Україні залишається активним та продовжує адаптуватися до реалій. Попит на купівлю й оренду житла зберігається, хоча критерії вибору, цінові очікування та поведінкові моделі покупців та орендарів суттєво змінилися. Основними орієнтирами для українців стали безпека, автономність, доступність і довгострокова надійність, а ринок, у свою чергу, демонструє регіональні відмінності у попиті, ціновій динаміці та структурі пропозицій.



XIV Міжнародна спеціалізована виставка ЄвробудЕкспо'2025

ЗА ПІДТРИМКИ:

Міністерства розвитку громад
та територій України

Асоціації міст України

Асоціації малих міст України

Всеукраїнської Асоціації об'єднаних
територіальних громад

Національного Експертно-Будівельного
Альянсу України

Федерації роботодавців України

14–16 жовтня



Генеральний медіа-партнер:



Генеральний інформаційний партнер:



Генеральний інтернет-партнер:



Місце проведення:

МВЦ, м. Київ,
Броварський пр-т, 15,
станція метро «Лівобережна»

+38 (050) 449-10-77
a.nenko@iec-expo.com.ua
www.iec-expo.com.ua



ЗАКОН І РОБОЧА СИЛА



фото: freepik.com

У серпні 2025 року український ринок праці опинився перед новим викликом – чоловіки до досягнення 23-річного віку отримали змогу безперешкодно виїжджати з країни за кордон під час воєнного стану. Нововведення посилює ризики для роботодавців у забезпеченні кадрами та спричинило суспільний резонанс серед українців щодо справедливості рішення у ставленні до всіх військовозобов'язаних. Які виклики і можливості бачить бізнес у нових правилах виїзду молоді, як це позначається на ринку праці і впливає на формування нових підходів до залучення персоналу – в огляді журналу Prof Build.

28 серпня 2025 року набув чинності документ, який дозволяє виїзд за кордон чоловікам віком від 18 до 22 років включно під час дії воєнного стану та загальної мобілізації. Основні положення викладено в Постанові Кабінету Міністрів України про внесення змін до Правил перетинання державного кордону громадянами України.

З одного боку, це рішення відкрило для молоді ширші можливості щодо самореалізації — навчання чи працевлаштування. З іншого — поглибило кадрову проблему для бізнесу, який і без того відчуває гострий дефіцит кадрів. Особливо чутливими до нових правил виявилися галузі, де значна частка робочої сили представлена саме молодими працівниками — наприклад, будівництво, логістика, виробництво будматеріалів.

Від ухвалення рішення минуло майже два місяці, тож наразі ще немає повного розуміння, як це вплине на ринок праці. Зокрема, голова Нацбанку Андрій Пишний зазначив, що поки передчасно робити висновки чи хвилюватися: «Після наших внутрішніх обговорень ми не очікуємо в цьому питанні якоїсь драми. Але подивимося. Ми слідкуємо за розвитком подій».

За інформацією першого заступника голови НБУ Сергія Ніколайчука, у липневому прогнозі установи закладено припущення, що цього року за кордон виїде близько 200 тисяч українців. За наявними даними, виїхало трохи більше 100 тисяч осіб — тобто в межах прогнозу. У разі виявлення матеріального впливу еміграції в цій віковій групі у Нацбанку врахують це у своїх подальших прогнозах.

Молодь на ринку праці

У Центрі економічної стратегії повідомили, що в Україні проживає близько 700 тисяч чоловіків віком 18-22 роки, більшість із них — студенти. На ринку праці задіяно лише 200-300 тисяч осіб. Якщо порівняти ці цифри з економічно активним населенням — близько 13 млн осіб за даними Пенсійного фонду (з них близько 9 млн офіційно сплачують внески), то їх частка становить лише 2-3%. Тож навіть у разі найгіршого сценарію — масового виїзду молодих чоловіків — економіка цього майже не відчує.

Вплив нових правил слід розглядати, зокрема, у розрізі частки молоді цього віку на ринку праці та найпопулярніших серед неї вакансій. За даними Work.ua, частка кандидатів на роботу віком 18-22 роки становить близько 16% від усіх шукачів, причому 62-65% з них — жінки. Але з кінця серпня частка чоловіків у цій віковій групі почала зменшуватися і наразі становить 31%. На тлі кадрового голоду втрата кожного співробітника для невеликого та середнього бізнесу буде досить відчутною.

Аналіз резюме чоловіків цього віку показав, що найчастіше шукають роботу в ІТ, 6% набрали такі категорії, як робочі спеціальності, виробництво та інші, а «логістика, склад, ЗЕД» — 5%.

Економічний резонанс

У вересні компанії OLX Робота та Work.ua провели на своїх ресурсах опитування (у загальному результаті — понад півтори тисячі представників бізнесів) щодо впливу ухваленого закону на ринок та поділилися даними про настрої і плани роботодавців, працівників та молодих чоловіків.

Роботодавці відреагували на зміни у законодавстві неоднозначно. За даними дослідження OLX Робота, думки роботодавців щодо впливу розділилися. 36% респондентів підтримують дозвіл виїзду молодих чоловіків за кордон, тоді як кожен третій опитаний висловився проти. Так, 41% роботодавців розповіли, що вже помітили вплив нового закону, а саме — звільнення молодих працівників та ускладнення пошуку нових кандидатів.

Опитування Work.ua виявило, що 37% роботодавців зафіксували звільнення чоловіків віком 18-22 роки. Найбільше наслідки відчували великі бізнеси. Як з'ясувалося, з відтоком кадрів серед роботодавців із понад 1 тис. працівників зіткнулося 60% респондентів, тоді як у малому бізнесі, де задіяно до 10 найманих працівників, — кожен п'ятий опитаний. Кожна друга опитана компанія у будівельній промисловості та галузі деревообробки розповіла про відтік кадрів. У гуртовій торгівлі, дистрибуції, імпорті та експорті ця цифра сягнула 43%, а в транспорті та логістиці звільнення зафіксувала третина респондентів. За даними Forbes, найбільше ризикують компанії, де зарплати становлять близько 15 тисяч грн, натомість співробітники з доходами 35-55 тисяч грн здебільшого залишаються працювати в Україні.

Слід врахувати й те, що будівництво та виробництво на простих спеціальностях є тими сферами, де підробляло чимало молоді — зокрема, некваліфікованої або малокваліфікованої.

Реакція молоді

Опитування, проведене на платформі OLX Робота, показало, що 23% респондентів віком 18-22 роки серйозно розглядають можливість виїзду на роботу за кордон. Найбільшою мотивацією вони називають безпеку та уникнення мобілізації, а також кар'єрні амбіції і можливість навчатися за межами України та подорожувати. Водночас близько третини молодих людей виявили готовність розглянути варіант залишитися в Україні за умови конкурентних зарплат і більш безпечних та стабільних умов праці.

Водночас 45% не планують залишати Україну. Їхніми ключовими мотиваторами є: прагнення допомогти країні, будувати кар'єру вдома та залишатися з родиною. Близько третини не впевнені, що за кордоном буде краще, а 15% не мають фінансових чи юридичних можливостей для виїзду.

Половина опитаних респондентів навчаються, кожен п'ятий — працює, ще 22% поєднують освіту та роботу. Серед непрацюючих половина планують шукати роботу в Україні. Цікаво, що 54% мають друзів чи родичів, які вже виїхали за кордон або планують це зробити. З них майже половина (46%) зробили це одразу, а 19% звільнилися заради цього з роботи.

Прогнози та перспективи

Наразі експерти не беруться прогнозувати довгостроковий вплив ухвалення закону на ринок праці та економіку країни. Зокрема, існує ризик «ланцюгової реакції» серед інших категорій працівників, наприклад виїзду за кордон членів родин молодих чоловіків — їхніх матерів, дружин, сестер. З іншого боку, це рішення може зменшити показник вивезення за кордон хлопців підліткового віку і збільшити шанси залучити їх на ринок праці.

Експерти Центру наголошують, що головним завданням держави залишається створення в Україні більш привабливих, ніж за кордоном, умов для навчання й отримання першого трудового досвіду. Зокрема, необхідно підвищувати якість освіти, запускати пільгові програми для студентів і молодих фахівців, програми стажування, створювати можливості для соціальної оренди житла. Бізнесу рекомендують шукати можливості для зацікавлення молоді — адаптувати зарплати й умови праці, пропонувати мотиваційні пакети, забезпечити гуртожитком чи компенсувати вартість оренди житла, а також оплачувати стажування та курси підвищення кваліфікації, дозволяти поєднання роботи з навчанням.

Як показало дослідження OLX Робота, у цьому році зросла кількість роботодавців, які готові для вирішення кризи кадрів збільшити мотиваційний пакет — 39% проти 29% у 2024 році. Водночас охочих наймати молодь віком до 25 років для подальшого її навчання зменшилася до 21% проти 28% у 2024 році. Найбільшу готовність до системної співпраці зі студентами демонструють великі компанії.



ВИЖИВАННЯ БІЗНЕСУ ПІД ТИСКОМ ФІНМОНІТОРИНГУ ТА ПОДАТКОВОЇ



Олеся Романенко
адвокатка, засновниця Olsten Partners Law Company
експертка з юридичної стратегії

Що відбувається?

У 2025 році держава розпочала зовсім новий курс у відносинах з бізнесом. Податкові органи і раніше боролися з детінізацією бізнесу, ухиленням від сплати податків, але сьогодні ці процеси набувають нових форм. Та і ви, мабуть, відчули це на собі: банк ставить незручні запитання, податкова надсилає запити з приводу та без, бізнес отримує відмови в обслуговуванні банківських рахунків, а фінмоніторинг розбирає бізнес на молекули та досліджує його під мікроскопом.

Складається враження, що держава хоче навести інші порядки та навчає бізнес «обілятися». Навіть не навчає, а легесенько примушує.

На кожній податковій конференції озвучується, що в тіні – півтора трильйона гривень! І покласти їх у державний бюджет – основне завдання держави на 2025 рік.

Щодня ми бачимо, як з'являються нові інструменти тиску для бізнесу. Без пряника, тільки батогом. А український бізнес звик працювати по-іншому. Як зручно, як вигідно, а не так, як того хоче держава. І це протистояння, на жаль, буде тільки посилюватися. У бізнесу немає можливості цьому протистояти, тому або адаптації, або...

За чим полює держава?

У податковій порахували, що 1,5 трильйона гривень, які мали б наповнити бюджет, бізнес ховає:

- зарплати в конвертах – 230-260 млрд грн;
- ФОП замість найму – 15-45 млрд грн;
- заниження оборотів по ФОП (не відображення офіційного доходу) – 15-45 млрд грн;
- скрутки по ПДВ – 108 млрд грн та ін.

З цієї аналітики можна зрозуміти, що держава точно знає, де шукати приховані податки, і має план, як ці кошти зарахувати в бюджет.

Дроблення бізнесу – червоний прапор та одна з найбільших проблем бізнесу.

До 2025 року «у повітрі» навіть не було такого слова – дроблення бізнесу. Але поточного року це явище у своєму лексиконі активно використовують податкові та правоохоронні органи. Під цим

розуміють роботу бізнесу на суб'єктах підприємницької діяльності на спрощеній системі оподаткування. Іншими словами, бізнес працює від імені ФОП (zareestrovani працівники або родичі) або ТОВ на єдиному податку.

На думку податкових органів, замість цього має бути одна юридична особа, яка бере на себе весь оборот від здійснення господарської діяльності та яка є платником на подану вартість.

Усі інші форми – дроблення.

Як же держава виявляє «ухилянтів від сплати податків»?

Цього року головною підтримкою податкових органів став Держфінмоніторинг, який зобов'язує всіх суб'єктів фінансового моніторингу (переважно банки та страхові компанії) збирати дані про всі підозрілі операції бізнесу та інформувати про такі операції. Ось чому банки стали схожі на паперових терористів, які вимагають від бізнесу передавати всю інформацію про господарські операції. Це те саме, що податкова перевірка, тільки з іншими наслідками.

Тільки за 2025 рік НБУ оштрафував за порушення правил фінмоніторингу 10 банків та 40 фінансових установ. А історія зі штрафом NOVA PAY у 90 млн грн всім показала, що нічого не залишиться в тіні – відтепер держава буде контролювати все.

Банки та фінансові установи виконують роль не збирачів інформації, а пошуку підозрілих операцій. У разі виявлення, з одного боку, витягують усю можливу інформацію від бізнесу та передають її податковим органам, з іншого – блокують рахунки компаніям і всім пов'язаним особам та зупиняють діяльність.

Щорічна верифікація, питання про бенефіціарів, походження грошей, пов'язані компанії... Банки аналізують навіть надання фінансової допомоги між компаніями, вимагають обґрунтування кожної операції. Ну і з нового – це контроль за IP-адресами, звідки відправляють платежі.

Їх намір – виявити пов'язаність, а пов'язаність – це ознака дроблення.

Нові форми податкового контролю – це вже не про «перевірку папірців»

У 2025 році почастишали запити, які стосуються податкового навантаження. І хоча в українському законодавстві відсутній обов'язок платника податків сплачувати податки у встановлених відсотках від доходу, податкові органи самі придумали такі відсотки і примушують їх дотримуватися. Особливо це стосується платників ПДВ: блокування податкових накладних – ефективний для цього інструмент.

«Акваріум» та прозорість – нова метафора для українського бізнесу

Для того, аби добре зрозуміти, що відбувається, пропонуємо уявити, що український бізнес – це великий акваріум. Рибки в ньому – це люди, водорості та мушлі – обладнання, інструменти та інші активи.

Так от, держава хоче, щоб цей акваріум завжди виглядав прозоро, аби можна було максимально контролювати, що відбувається в акваріумі.

Як тільки ваш акваріум виглядає каламутним, непрозорим, не зрозуміло, які процеси там відбуваються, держава обов'язково буде намагатися з'ясувати це. Чекайте на її кроки.

А якщо бізнес виглядає як чистий, прозорий акваріум зі зрозумілими процесами – такий бізнес не становить інтерес та є безпечним для держави.

Бюро економічної безпеки – другий помічник держави

Раніше податкова міліція, наразі БЕБ – це не просто податкова, це правоохоронний орган, який має опера-

тивно-слідчі функції. У 2025 році їм надали додаткові повноваження щодо аналітичної роботи в пошуку місць ухилення від сплати податків.

Усе перевіряється. Інформація, подана офіційно бізнесом через звітність, зіставляється з реальністю: соцмережами бренду, сайтами, навіть відеороликами з командою.

Чому у звітах зарплати у бухгалтера – 8500 грн, а у вакансіях на Work.ua – 40 000?

У 2025 році Державна податкова служба замовила розробку програмного забезпечення з ШІ, що це не робити вручну. І у 2026 році саме штучний інтелект буде шукати в автоматичному режимі місця ухилення від сплати податків.

Що «каламутніша» вода в акваріумі, то більший ризик «обшуків», блокувань, перевірок

Реальні наслідки для бізнесу:

- Блокування рахунків банками, які не хочуть ризикувати ліцензією через «незрозумілих» клієнтів. Стосується не тільки компаній, а й особистих рахунків власників/бенефіціарів.
- Донарахування всіх податків. У разі дроблення встановлюється загальний оборот по всіх юридичних особах та ФОПів у структурі бізнесу і від нього вираховується ПДВ 20% та податок на прибуток 18%.

Практичні поради: що робити прямо зараз

1. Візуалізуйте структуру вашого бізнесу, подивіться, яка вона, з чого складається, як працює.
2. Проведіть «брейншторм» з командою. Разом шукайте «Ахіллесову п'яту», не бійтеся називати речі своїми іменами. «Де може прилетіти по бізнесу?» – це головне питання.
3. Проаналізуйте, яким виглядає ваш бізнес у соціальних мережах та на сайті, і зіставте це з офіційною інформацією у звітах.
4. Змініть підходи, шукайте прозорі варіанти, трансформуйте бізнес.
5. Змінійте бізнес-мислення. Так, як було раніше, вже небезпечно.

Завершення: мотивація і трішки віри у власний бізнес

Сучасний український бізнес існує в умовах постійних змін, підвищеної уваги органів контролю, банківських і податкових «квестів», нових ризиків і несподіваних викликів. У цих реаліях головна перевага – це не лише швидкість чи гнучкість, а прозорість та готовність діяти на випередження. Бізнес, який сьогодні чесно дивиться на свою структуру, знає свої «Ахіллесові п'яти» та не боїться показати все «як є», виграє завтра.

Не чекайте, колиgrimне грім, – дійте вже сьогодні.



Olsten
PARTNERS

OLSTEN PARTNERS LAW COMPANY
м. Київ, вул. Воздвиженська 22, офіс 4
+38067-384-57-54
office@olsten.com.ua



www.olsten.com.ua

BUSINESS CLUB КБУ: СТРАТЕГІЯ, АНАЛІТИКА ТА ДОСВІД ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ



23 липня 2025 року відбувся Business Club Конфедерації будівельників України (КБУ), який зібрав будівельну спільноту, представників влади та міжнародних партнерів. Захід став важливою платформою для ознайомлення з актуальною аналітикою українського ринку нерухомості та обговорення ключових викликів галузі, напрацьованих інноваційних рішень, реалізованих кейсів, професійної конструктивної дискусії та ефективної координації зусиль щодо швидкої відбудови України. Журнал ProfBuild виступив інформаційним партнером події.

Зустріч Business Club КБУ цього разу відбулася у новому форматі, що поєднав глибоку аналітику будівельного ринку та практичне наповнення кейсами учасників галузі. Такий підхід став новим кроком у розвитку заходу і відкрив більше можливостей для обміну досвідом та створення партнерств.



«Ми вперше поєднали аналітику і практичну частину — для того, щоб учасники не лише отримали найсвіжіші дані про ринок нерухомості, а й змогли одразу обговорити їх зі спікерами, поділитися досвідом і знайти точки дотику для співпраці», — розповів виконавчий директор Конфедерації будівельників України **Олександр Червак**.

Голос громади

Жодна стратегія відбудови не буде повноцінною без історій міст і сіл, які постраждали від збройної агресії російської федерації, а зараз долають наслідки війни.



Тож стало традицією запрошувати до участі в Business Club КБУ представників територіальних громад, які першими стикаються з викликами відновлення і формують нову реальність.

Заступник Тростянського міського голови **Максим Синявін** розповів про наслідки окупації міста, обсяг руйнувань і втрат. Він також

поділився з присутніми досвідом про системну роботу з відновлення: від відбудови лікарні, житлових будинків, освітніх закладів — до запуску нових проєктів у сфері енергозбереження, медицини, культури та молодіжної інфраструктури.

Пан Максим презентував «Концепцію реконструкції та сталого економічного розвитку». У документі червоною ниткою проходить думка про те, що відбудова — це не лише повернення до довоєнного стану, а створення сучасного та стійкого простору для життя.

Міжнародна співпраця

Важливим інструментом відновлення та зростання української економіки є міжнародна співпраця. Деталі практичних кейсів — завжди цікаві та цінні для учасників Business Club КБУ.



Координаторка програми Finnpartnership в Україні **Тетяна Філіпович** розповіла про нові можливості для українського бізнесу, зокрема щодо виходу на ринки ЄС завдяки міжнародній підтримці. Програма охоплює такі сектори, як будівництво, енергетика, освіта, деревообробка та інші. За умовами Finnpartnership, українські компанії можуть отримати фінансування в

розмірі від 15 до 400 тисяч євро для реалізації спільних проєктів, що дає змогу вийти на ринки Європейського Союзу та розвивати експорт. Нині 45% річного грантового бюджету вже спрямовано на проєкти в Україні. Пані Тетяна також поділилася практичними порадами щодо пошуку фінських партнерів і перших контактів.

Пошук нових міжнародних партнерств — важлива складова успішного виведення бізнесу на новий рівень. Саме тому під час заходу було презентовано діяльність компанії, яка поєднує українські та норвезькі зусилля у сфері сталого будівництва.



Представниця в Україні NOCON NORWEGIAN CONSTRUCTION AS **Світлана Свириденко** ознайомила з діяльністю компанії та платформою

партнерства у сфері будівництва. Вона представила інноваційні підходи до відбудови України, зокрема пілотні проекти з використанням екологічних матеріалів, досвід норвезьких архітекторів і технологій CLT. Експертка розповіла про нюанси співпраці з фінансовими установами, програму Rebuild Green 2030 та наголосила на відкритості NOCON до нових партнерств у проектах соціальної інфраструктури.

Інвестиції та інновації

Сучасний український ринок нерухомості потребує нових механізмів залучення капіталу. Водночас довіра інвесторів і темпи економічного зростання бізнесу залежать від прозорості процесів.



Саме цим питанням була присвячена презентація партнера НРЦ ЮКРЕЙН **Світлани Богуславської**, який окреслив ключові можливості для бізнесу в рамках малої та великої приватизації. У своїй доповіді він акцентував увагу на зростанні обсягів продажів та прозорості процесів, які дозволяють залучати приватний капітал до стратегічних об'єктів.

Експерт презентував інвестиційні плани до кінця 2025 року, до яких увійшли найбільш перспективні об'єкти малої та великої приватизації. Для ефективного пошуку нових можливостей на ринку нерухомості України бізнес може скористатися таким інструментом, як Prozorro. Продажі.

Нині цифровізація та інновації стають невід'ємною частиною українського будівельного ринку. Однією з найяскравіших тем зустрічі стало обговорення технології 3D-друку бетоном, яка відкриває нові горизонти для ринку — від зниження витрат до створення архітектурних форм, що раніше здавалися неможливими.



Засновниця та CEO компанії 3D UTU **Інна Фурман** розповіла, що 3D-друк бетоном дозволяє суттєво економити час, кошти та людські ресурси. Вона презентувала перший в Україні житловий будинок, надрукований на 3D-принтері, та наголосила на потенціалі цієї технології для пришвидшення будівництва, зниження вартості конструкцій і створення унікальних архітектурних рішень.

Інклюзивність і доступність

Будівельна галузь дедалі більше орієнтується на стандарти інклюзивності, і саме виробники стають рушіями цих змін. Українські компанії демонструють гнучкість, готовність швидко адаптуватися до нових викликів і впроваджувати інноваційні рішення для комфорту кожного. Вони показують, що здатні не лише відповідати міжнародним стандартам, а й створювати власні унікальні рішення, роблячи комфорт доступним для кожного.



Керівник відділу продажів компанії «Євроформат» **Ліфти Володимир Копійковський** розповів про трансформацію ринку ліфтової інфраструктури в Україні щодо безбар'єрних рішень. Він акцентував увагу на необхідності адаптувати ліфти до потреб маломобільних груп населення, зокрема людей з інвалідністю, батьків із дитячими візочками та людей похилого віку. Експерт наголосив, що інклюзивність по-

ступово стає обов'язковим стандартом у будівництві, а завдяки державним програмам, таким як «Зроблено в Україні», українські виробники, зокрема «Євроформат», отримують додаткові можливості для розвитку.

Виклики та ризики

Питання пайової участі, яке здавалося остаточно вирішеним після її офіційного скасування у 2020 році, знову стало каменем спотикання для девелоперів. Те, що мало залишитися в минулому, перетворилося на нову хвилю суперечок між бізнесом і органами місцевої влади. Забудовникам сьогодні доводиться відстоювати свої права в судах і шукати юридичні механізми захисту.



Тему повернення практики стягнення пайової участі порушив у своєму виступі керуючий партнер юридичної фірми TOTUM **Юрій Хапко**. Він повідомив, що забудовникам, які не встигли ввести об'єкти в експлуатацію до цієї дати або не уклали договори, нині масово надходять позови від органів місцевої влади. Юрист пояснив, чому така ситуація виникла, які юридичні колізії існують та як захи-

стити бізнес — зменшити або уникнути сплати.

У процесі відбудови України ризики для бізнесу зростають у геометричній прогресії — від фінансових до репутаційних. Тому сьогодні юридичний супровід, якісна перевірка контрагентів, прозорі процедури, впровадження комплаєнсу стають основою стійкого розвитку девелоперських компаній.



Керівник юридичного відділу YouControl **Данило Глоба** роз'яснив, як девелоперам уникати ризиків під час відбудови, щоб не втратити гроші, репутацію та час. Він наголосив на важливості перевірки контрагентів і персоналу, виявленні зв'язків із країною-агресором, наявності санкцій чи судових справ. Також підкреслив роль комплаєнсу — системи внутрішнього контролю, що допомагає запобігти юридичним та фінансовим проблемам.

Наприкінці зустрічі учасники Business Club КБУ мали змогу поспілкуватись та обговорити можливі напрями співпраці.

СЕКТОРАЛЬНИЙ ФОКУС

Перше півріччя 2025 року стали для будівельної галузі непростим випробуванням — економічні показники, нові правила та обмеження вплинули на динаміку розвитку ринку. За таких обставин рішення бізнесу мають ґрунтуватися на релевантній інформації, враховувати нові тренди та прогнози. Саме темі аналітики ринку нерухомості був присвячений другий блок Business Club КБУ.

Під тиском

Будівельна галузь України нині перебуває під впливом низки економічних, ринкових і воєнних чинників та продовжує адаптуватися до викликів. Попри позитивні зміни — цифровізацію галузі, повернення доступного іпотечного кредитування тощо й нові можливості — зростання ринку залишається стриманим.

Помірне зростання ВВП, інфляція, що випереджає зростання будівельних цін, гострий дефіцит робочої сили, що ускладнює реалізацію проєктів, і зменшення інфраструктурних інвестицій створюють додатковий тиск. Це призвело до зниження загальних обсягів будівельних робіт. Проте не всі сегменти демонструють однако-ву динаміку: у той час як будівництво житлових і нежитлових будівель зберігає відносну стійкість, промислові проєкти та інфраструктура відчутно втратили темпи. Детальніше про це розповів старший консультант Pro-Consulting **Андрій Мокряков**.

Експерт виділив основні фактори, які впливали на галузь протягом останніх півроку і впливатимуть протягом наступного півріччя. Серед них — зростання ВВП, яке у першій половині 2025 року сягнуло 0,9%, водночас індекс інфляції (6,5%) перевищує індекс цін у будівництві (3,5%); посилення дефіциту робочої сили на ринку праці; введення електронних дозволів і цифровізація будівель-

них процесів, а також відновлення кредитування за державною іпотечною програмою «єОселя».

«Загалом обсяг витрат і обсяг доходів недостатньо великий для того, щоб ця різниця в зростанні могла активізувати ринок. Тому що переважна більшість інвесторів у житлову нерухомість — це здебільшого серійні інвестори, ніж населення, яке купує житло», — прокоментував пан Андрій.

Результати підбиття підсумків першого півріччя показали зниження обсягів будівельних робіт загалом з 86 до 82 мільярдів гривень (порівняно з першим півріччям 2024 року). Проте ситуація є досить оптимістичною для будівництва будівель.

Водночас «просів» сегмент промислової нерухомості, приблизно на 30% знизились обсяги будівництва доріг, ліній електропередач та інших комунікацій.

Регіональні контрасти

Окремо було представлено аналітику Pro-Consulting щодо кількості виданих будівельних дозволів.

Аналіз динаміки видачі документів свідчить про те, що фокус будівельної активності поступово зміщується. Якщо в регіонах, що найбільше постраждали від війни — східних, південних, — а також на заході країни спостерігається стабільне зростання активності, то в центральних і північних областях кількість дозволів помітно зменшується.

Так, частка виданих дозволів у східних і південних регіонах зростає: 15,3% у 2024 році та 19,3% у 2025-му, а в західних регіонах — 40,1% та 45,8% відповідно у попередньому та поточному роках. Разом з цим помітна негативна динаміка щодо виданих дозволів у центральних і північних областях: 28% у 2024-му та 18,5% у 2025 році.

Позитивна динаміка

В останні роки будівельна галузь демонструє ознаки активного відновлення, що позначається і на ринку матеріалів. Зростання попиту стимулює як українських виробників, так і імпортерів, забезпечуючи стабільне постачання ключових ресурсів для відбудови країни.

Згідно з висновками аналітиків Pro-Consulting, на ринку будівельних матеріалів переважно помітна позитивна



ДИНАМІКА БУДІВЕЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ



РИНОК БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

Обсяг реалізації, млрд грн	2023	2024	6/2024	6/2025	2025/2024
Металеві вироби	14,4	17,2	7,5	9,1	22,4%
Стінові матеріали	7,4	8,0	4,0	4,3	7,6%
Скло	3,8	3,8	2,0	1,9	-5,0%
Цемент	22,2	27,0	12,3	15,7	28,1%
Теплоізоляція	7,0	8,8	3,9	4,4	11,8%

динаміка. Зокрема, це стосується сегмента металевих виробів, зафіксовано суттєве зростання обсягів поставання цементу, теплоізоляційних матеріалів та стінових матеріалів — цегли, газобетонних блоків. Зростання відбувається як за рахунок внутрішнього виробництва, так і імпорту.

Прогнози та поради

Попри виклики, будівельна галузь України поступово адаптується до умов, які постійно змінюються, і формує орієнтири подальшого розвитку. Її майбутнє визначатиме низка ключових трендів — від залучення іноземних інвестицій до впровадження сучасних технологій і механізмів захисту бізнесу.

Серед основних прогнозів та очікувань щодо майбутнього будівельної галузі компанії Pro-Consulting — подальше залучення іноземних інвестицій у галузь, стабілізація цін, продовження цифровізації будівництва, розвиток відновлювальної енергетики і малої маневреної генерації, енергонезалежність, а також розвиток законодавчої бази для ДПП, втілення проєктів відновлення та поширення страхування воєнних ризиків.

В умовах постійної загрози руйнувань будівельна галузь потребує дієвих механізмів захисту інвестицій. Одним із ключових інструментів є страхування воєнних ризиків — воно може стати запорукою стабільності для забудовників і виробників матеріалів, оскільки забезпечить компенсацію як для будівництва будівель, так і для нових заводів з виробництва будівельних матеріалів. Це особливо потрібно з огляду на регулярні руйнування наявних в Україні потужностей.

«Ми бачимо в цьому перспективу, ми бачимо, що це дуже важливо для ринку, але чекаємо на ті зміни, які позитивно будуть впливати на галузь», — підкреслив пан Андрій Мокряков

Аналітика ринку житлової нерухомості

Незважаючи на виклики війни та складну економічну ситуацію, ринок житлової нерухомості в Україні зберігає здатність до поступового відновлення та розвитку. Попри відносну стабільність обсягів стартів нових житлових комплексів, географія будівельної активності істотно змінюється. Про ключові тенденції першого півріччя 2025 року розповіла директорка з розвитку ЛУН **Олена Унаньян**.



Один із найбільш позитивних індикаторів ринку — ріст обсягів введення в експлуатацію житла.

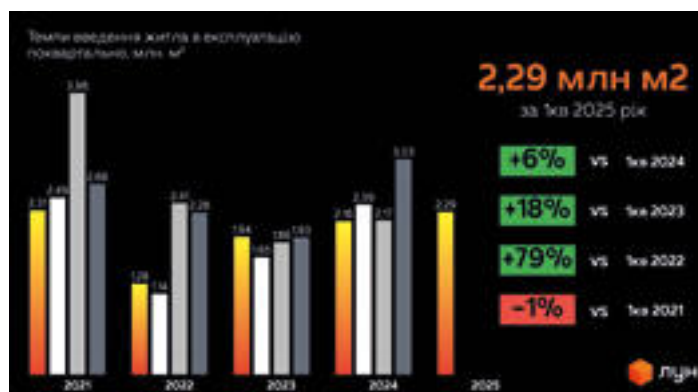
«Ми бачимо зростання введення житла — лише у першому кварталі 2025 року здано майже 2 млн квадратних метрів — це більше, ніж у 2024 році», — зазначила пані Олена.

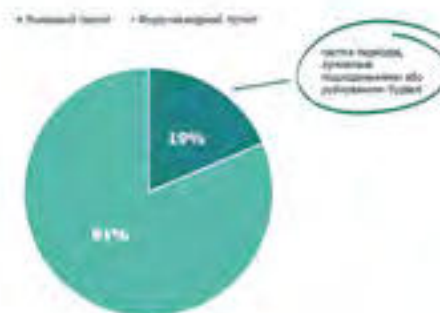
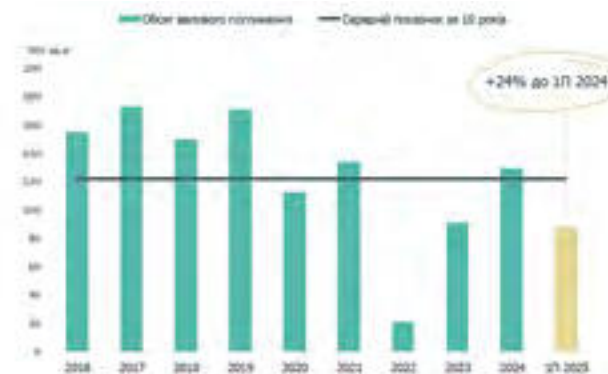
На думку експертки, це вказує на поступове завершення раніше заморожених проєктів і повернення довіри до первинного ринку.

Дані ЛУН свідчать про те, що девелопери продовжують працювати над новими проєктами, а попит на житло й оренду зберігається навіть у складних умовах. У першому півріччі 2025 року стартували 104 нові житлові комплекси, що майже дорівнює показнику за аналогічний період минулого року, а саме — 105 ЖК.

Водночас змінюється географічний розподіл будівельної активності. Так, Львів уперше обійшов Київ за кількістю нових житлових комплексів — на 28% більше нових проєктів. Високу динаміку показали Київ та Київська область — +22% до стартів нових проєктів.

Натомість у традиційно активних регіонах, таких як Івано-Франківська та Закарпатська області, зафіксовано спад темпів.





Неочікувані зміни

Однією з найбільш помітних тенденцій на ринку нерухомості цього року стало зміщення балансу між первинним і вторинним житлом. У низці регіонів саме «вторинка» виявилася дорожчою за новобудови, що є нетиповим явищем для українського ринку.

Ціни на новобудови в Україні у першому півріччі продовжували зростати, хоча ріст був нерівномірний по регіонах. Наразі за темпами зростання вартості квадратного метра лідирує Одеса — із показником +19% за півроку. Миколаїв та Київська область додали по +8%. Ріст цін у ЛУН пояснюють низкою факторів: подорожчанням будівельних матеріалів, девальвацією гривні, відновленням інфраструктури, а також стабільним попитом на якісне житло.

Водночас несподіваною для гравців стала тенденція на вторинному ринку житла — у деяких регіонах ціни перевищують ціни на первинне на 10–15%. Особливо виразна ситуація в Ужгороді, де різниця сягає 46%.

«Найдорожчі однокімнатні квартири на вторинному ринку — у Києві, Львові та Ужгороді, де вартість може досягати \$65 тис.», — наголосила Олена Унаньян.

Експерти пояснюють це зростанням попиту на готове до проживання житло та обмеженою пропозицією в безпечних і привабливих для життя регіонах.

Стійкий сегмент

Ринок оренди залишається вкрай чутливим до внутрішньої міграції, пов'язаної з безпековими факторами. Проте й він довів здатність адаптуватися до нових умов.

За перше півріччя 2025 року в Києві вартість оренди зросла на 8%, в Одесі — на 15%, водночас у Львові залишилася майже без змін. Нині найдорожчою є оренда в Києві та Ужгороді: щомісяця за однокімнатну квартиру потрібно заплатити до 19 тис. грн.

«На тлі повномасштабного вторгнення ринок оренди в Україні показав здатність до адаптації — сьогодні він потребує нових підходів і регулювання», — наголосила пані Олена.

Загалом аналітика за перше півріччя вказує на те, що ринок житла в Україні продовжує демонструвати стійкість і високу адаптивність. Відновлюються проекти, зростає обсяг введення в експлуатацію житла, девелопери розширюють географію будівництва, а орендний ринок вимагає нової моделі взаємодії.

Офіси столиці

Ринок офісної нерухомості Києва у першому півріччі 2025 року залишається динамічним і адаптивним до по-



треб компаній. Попит на офісні площі поступово зростає на тлі скорочення пропозицій. У цьому контексті старша консультантка з офісної нерухомості CBRE Ukraine **Анастасія Качан** представила ключові тенденції, цифри та прогнози щодо майбутнього столичного офісного сегмента.

За її словами, орендна активність з боку малих і середніх компаній зберігається, проте офісний ринок втрачає площі. Так, попит на офіси

збільшився на 16% та становить 82 тис. кв.м. Водночас пропозиція зменшилася на 3% або 2,1 млн кв.м через пошкодження будівель з офісами — близько 20 тис. кв.м.

Експертка звернула увагу на те, що влучання в офіси спричинило додатковий попит з боку резидентів цих офісів. Відповідно, саме вони сформували 20% того попиту, який виник на ринку в першому півріччі. Нині вакантність на ринку становить близько 21%.

«Ефективна прайм-ставка — це ставка за найкращі приміщення, найкращих об'єктів оренди, найвища досяжна ставка. Раніше ми її подавали як один показник, зараз ми її подаємо як ранжування — від і до. Раніше на ефективну ставку впливали якість приміщення та його розташування, і вони всі були плюс-мінус зіставні. Зараз на ці характеристики впливає багато різних чинників», — пояснює пані Анастасія.

За словами старшої консультантки з офісної нерухомості CBRE Ukraine, зараз спостерігається велика кореляція з розташуванням бізнес-центру. Йдеться вже не тільки про близькість до метро, а й також про наближеність до інфраструктурних чи військових об'єктів.

«Кожен бізнес-центр фактично нині може взагалі не підпорядковуватися законам ринку в цьому субринку чи в цьому районі», — повідомила Анастасія Качан.

Орендна активність станом на зараз є відносно стабільною і поступово зростає, починаючи з 2022 року. Особливу роль відіграють малі та середні бізнеси, а також IT-компанії, які зберігають провідні позиції серед орендарів. Проте інші сфери теж досить активні — зокрема, в останні місяці спостерігається підвищення попиту з боку військової сфери. Тож ринок нині до цього адаптується і пропонує більш складні механізми задоволення потреб саме цього сектору.

Тренди сегмента

Експертка CBRE також описала ситуацію з майбутньою пропозицією. Вона нагадала, що з 2020 року зберігається тренд, коли заявлено більше площі, ніж фактично вводиться.

ся. У 2025-му очікується, що цей тренд збережеться через те, що для багатьох об'єктів сповільнилися темпи будівництва. Ще одним чинником є мала кількість стартів нових об'єктів — це пов'язано насамперед з високою вакантністю на ринку.

У першому півріччі спостерігалися й інші тренди на офісному ринку столиці. Серед ключових — тренд на оптимізацію витрат, який зберігає актуальність: компанії, що переїжджають, переважно скорочують орендовані площі. Ще один акцент стосується критеріїв вибору: попит сфокусований на офісах із готовим ремонтом. Менш популярними є приміщення без fit-out, оскільки орендарі не готові інвестувати у капітальні витрати. Як і раніше, фокус зберігається на якісних і безпечних об'єктах з облаштованими укриттями для безперервної роботи.

Орендарі з військового та медичного секторів уже формують попит на нові площі — примітно, що дедалі частіше вони розглядають не лише оренду, а й купівлю приміщень.

Ще один тренд, вартий уваги, — поширення у професійних бізнес-центрах практики поділу великих площ/поверхів на менші лоти з можливістю ремонту «під ключ» від орендодавця.

Утім, будівництво нових бізнес-центрів не відбувається — на ринку продовжують завершуватися проекти, які були розпочаті до повномасштабного вторгнення росії.

Загалом у першій половині року офісний ринок Києва демонстрував поступову стабілізацію: зростання попиту, попри скорочення пропозиції та високу вакантність. Надалі ринок залежатиме від гнучкості пропозиції та здатності адаптуватися до нових умов — зокрема, забезпечити орендарям безпечні та готові до використання простори.

Склади та логістика

Ринок складської та логістичної нерухомості у першому півріччі демонструє впевнену динаміку відновлення після потрясінь воєнного часу. Попит на оренду суттєво зріс, а рівень вакантності залишається найнижчим серед усіх сегментів комерційної нерухомості. Це свідчить про стабільне зростання ролі складів і логістичних центрів у підтримці бізнес-процесів, особливо для ритейлу та логістичних компаній. На ринку знову активізувалася девелоперська діяльність, зокрема з боку великих іноземних гравців, що сигналізує про довіру до українського ринку.



Детальні тенденції та прогнози представила директорка департаменту складської та логістичної нерухомості CBRE Ukraine **Наталія Сокирко**.

У перші шість місяців року попит на оренду становив 109 тис. кв. м або +27% попереднього року, що свідчить про поступове відновлення активності на тлі реалізації відкладеного попиту. Наразі загальна пропозиція на ринку досягла 1,47 млн кв. м і додала +5,3% з початку року.

Позитивним є те, що вакантність знизилася і залишалася на рівні 3%, що є найнижчим показником серед усіх сегментів комерційної нерухомості. Нині базова щомісячна орендна



ставка у Київському регіоні становила \$4,7-\$5,7 за кв. м без ПДВ та OPEX і свідчить про зростання на рівні 2% до року раніше. Нова пропозиція за півріччя становила 107 тис. кв. м, збільшившись на 14%.

«Ринок складів пережив важкі часи у 2022 році, коли було знищено близько 20% складських площ», — зазначила Наталія Сокирко, нагадуючи про передумови нинішньої активності та виклики попередніх років.

За словами експертки, попит формують насамперед логістичні компанії та гравці роздрібною торгівлі. Активність фармакологічного сектору також зберігається, а от виробничі компанії здебільшого переходять на послуги 3PL. Експерти компанії дійшли висновку, що угоди першого півріччя здебільшого були результатом розширення чи релокації — тобто це не нові гравці, а ті, хто вже працював на ринку, адаптувався до викликів і почав повертатись до стратегічного планування.

На цьому тлі девелоперська активність знову набирає обертів. Попри те, що будівництво зупинилося у 2022 році, нині спостерігається повернення інтересу як з боку українських, так і міжнародних інвесторів. Зокрема, компанія White Star Real Estate придбала 40 гектарів біля Бучі у Київській області для створення індустріального парку.

Аналітики CBRE також відзначають зростання спекулятивного будівництва: у другій половині року очікується введення ще близько 100 тис. кв. м. нових площ. Серед найбільш очікуваних проєктів — відбудова RLC площею 44 тис. кв. м і West Gate Logistics площею 55 тис. кв. м, логістичні комплекси Чайки V площею 58 тис. кв. м і Олександрівський III площею 41 тис. кв. м, а також комплекс JOULE Alterra II & III площею 10 тис. кв. м. Тож спекулятивне будівництво триватиме й надалі: 74% майбутньої пропозиції у другому півріччі 2025 року припадатиме на спекулятивний ринок, а 26% площі — під власні потреби власників.

Ситуація на ринку Львова також демонструє зростання. Загальна пропозиція по місту становить 298 тис. кв. м, а середня орендна ставка тримається на рівні \$6-\$6,5 за кв. м на місяць, що вище, ніж у Києві. Зокрема, це пояснюється тим, що компанії дедалі активніше розглядають західні регіони для диверсифікації ризиків і розміщення своїх складів завдяки відносній безпечності регіону.

«Це все одно рух, тому що через рік, через два ми все одно побачимо цю зміну ринку, переформатування», — підсумувала Наталія Сокирко.



Банки та кредити

Іпотечний ринок в Україні перебуває на етапі трансформації, поєднуючи поступове зростання обсягів кредитування з новими викликами. Програма «єОселя» залишається ключовим драйвером, забезпечуючи переважну частку виданих іпотек, проте її умови істотно вплинули на скорочення кредитування на вторинному ринку.



Банки поступово нарощують іпотечні портфелі, однак доступність продукту залишається обмеженою через невелику кількість активних гравців і суворі умови видачі. Про ці тенденції та перспективи розповіла перша заступниця голови правління ГЛОБУС БАНКУ **Олена Дмитрієва**.

За словами експертки, станом на 1 травня 2025 року українські банки видали іпотечних кредитів на суму понад 35 млрд грн — це лише 3% від загального кредитного портфеля банківського сектору.

Нові іпотечні кредити в Україні наразі видають лише 11 із 60 або 18% банків, серед них чотири державні та сім банків з приватним капіталом. При цьому понад 88% усіх нових кредитів припадає на п'ять банків.

Лише шість банків надають іпотеку під заставу майнових прав. Банки іноземних банківських груп не розглядають ринок іпотечного кредитування.

Олена Дмитрієва зазначила, що за останній рік іпотечні портфелі банків у грошовому вимірі зросли на 21%. Водночас кількість виданих кредитів майже не змінилася. Частка проблемних іпотек наразі становить 9% — на 1,5 в.п. менше, ніж до початку повномасштабного вторгнення росії.

Також банкірка зауважила, що обсяги іпотечного кредитування досі не повернулися до довоєнного рівня: у 2024 році було видано 82% від кількості кредитів, виданих у 2021 році.

«Головна тенденція 2025 року — це різке скорочення іпотеки на вторинному ринку. Станом на перше травня, порівняно з аналогічним періодом 2024-го, кількість таких кредитів зменшилася на 64%. Це пояснюється зміною параметрів «єОселі» — тепер на «вторинці» можна придбати тільки об'єкти, які були введені в експлуатацію понад три роки тому. Водночас поступово зростає частка іпотеки під заставу майнових прав: 17% у 2025 році проти 5% за перші чотири місяці минулого року», — наголосила пані Олена.



Щодо програми «єОселя», то, за словами експертки, вона залишається головним драйвером розвитку іпотеки в Україні. Частка виданих за нею кредитів перевищує 95% від загальної кількості іпотечних позик.

Нова стратегія

На тлі ситуації на іпотечному ринку Національний банк України у червні 2025 року затвердив нову Стратегію розвитку іпотечного кредитування, яка має на меті створити більш передбачувані й безпечні умови для позичальників.

«Громадян цікавить, якими будуть умови страхування воєнних ризиків, на який термін надаватимуть кредити, якими будуть іпотечні ставки тощо», — розповіла Олена Дмитрієва. — Саме тому поки що зарано робити глибокий аналіз цієї Стратегії — вона має врахувати ці та інші ключові питання, які хвилюють людей».

Головне завдання Стратегії розвитку іпотечного кредитування — забезпечити за рахунок іпотечного кредитування зростання попиту на нерухомість. Втілення в життя засад документа передбачає досягнення кількох стратегічних цілей. Насамперед знизити рівень ризиків — це передбачає забезпечення страхування воєнних ризиків, поліпшення регулювання будівництва житлової нерухомості з метою зниження ризиків недобудови та підвищення прозорості продажу нерухомості на всіх етапах будівництва. Друга ціль — доступне і зрозуміле кредитування за рахунок удосконалення моделі державної підтримки, розкриття інформації про деталі кредиту згідно з європейськими нормами та відкритого доступу до інформації про ціни на ринку житлової нерухомості. Третя ціль — захист прав кредиторів завдяки оновленню процедур врегулювання проблемної заборгованості та імплементації європейських стандартів стягнення проблемних кредитів.

Експертка також зачепила питання щодо плану стратегічного розвитку компанії «Укрфінжитло» на 2025-2029 роки. Зокрема, у плані йдеться про масштабування програми «єОселя» та видачу 70 тис. іпотечних кредитів за п'ять років. Оновлена стратегія передбачає перехід до фінансування з фіскальних і нефіскальних джерел.

Окремий напрям стратегії — цифровізація, що передбачає запуск мобільного застосунку для позичальників, створення єдиної платформи житлових програм із доступом до держреєстрів і платіжних систем, електронну чергу для держпрограм, а також автоматизацію оцінки, страхування та огляду майна.

Імпорт та експорт будматеріалів

У першому півріччі цього року імпорту та експорту будівельних матеріалів стали важливим індикатором темпів відбудови і стану галузі. З одного боку, Україна активно імпортує цементні вироби, теплоізоляцію та керамічну продукцію, покриваючи критичний дефіцит у регіонах, які зазнали руйнувань. З іншого — зберігається стабільна динаміка експорту сухих сумішей, гіпсових виробів і металокопункцій, що підтверджує конкурентоспроможність українських виробників на міжнародних ринках. Такий баланс дозволяє галузі не лише задовольняти внутрішній попит, а й формувати довіру серед іноземних партнерів. Саме ці тенденції у своєму огляді окреслила **Тетяна Горго**, керівниця відділу постачання будівельних матеріалів компанії FTP.



За словами експертки, імпорту та експорту сьогодні є не лише цифрами, а показником здатності галузі швидко реагувати на виклики відбудови й адаптуватися до нових умов.

Український ринок будівельних матеріалів активно реагує на виклики масштабної відбудови: зростає локальне виробництво, налагоджуються нові логістичні маршрути, формуються нові підходи до імпорту та експорту.

Представлена аналітика охопила шість основних категорій товарів. Результати аналізу показали, що Україна імпортувала значні обсяги цементних виробів, теплоізоляційних матеріалів і покрівельної кераміки. Експерти пояснюють, що це зумовлено відсутністю серійного виробництва частини продукції на внутрішньому ринку. Серед лідерів імпорту — Польща, Угорщина та Туреччина.

Тетяна Горго нагадала, що імпорту таких категорій, як теплоізоляція, сухі суміші, керамічні вироби, залишається стратегічно важливим для оперативного закриття потреб будівництва, особливо в регіонах із руйнуваннями.

За останні пів року експорту сухих сумішей, металокопункцій та гіпсових виробів продемонстрував стабільну динаміку, що свідчить про конкурентоспроможність українських виробників. Ключовими напрямками експорту будматеріалів стали Молдова та країни ЄС, що демонструє довіру міжнародних партнерів.

Утім, попри зростання обсягів імпорту, внутрішнє виробництво поки що покриває лише 7,4 млн тонн із приблизних потреб у 35 млн тонн, що демонструє великий потенціал для розвитку українських підприємств.

«Коли я досліджувала ці показники, мене вразили обсяги нашого експорту. Це великі кошти для бюджету й економіки, що дуже важливо для відбудови в майбутньому. Відбудова України — це марафон, а не спринт, тому я впевнена, що в наступному півріччі показники щодо експорту будуть досить високі, можливо, буде зростання», — вважає пані Тетяна.

Експертка також наголосила, що FTP, як аналітичний та логістичний партнер будівельної галузі, допомагає бачити тенденції, планувати закупівлі, знаходити надійних партнерів і зміцнювати позиції українського бізнесу — як всередині країни, так і за її межами.

Погляд крізь арматуру

Ринок металопрокату в Україні перебуває у стані активних трансформацій, відображаючи як внутрішні тенденції відбудови, так і глобальні виклики. Особливу увагу експерти зосереджують на сегменті арматури, адже саме він найбільше пов'язаний із будівельною галуззю, яка сьогодні є драйвером економіки. Попит та споживання демонструють позитивну динаміку, що підтверджує повернення будівельних і виробничих процесів до більш системного масштабу. Водночас ринок адаптується до нової географії: значна частка попиту зміщується на захід країни, тоді як на сході арматура використовується здебільшого для захисних і критичних інфраструктурних об'єктів. Не менш важливим чинником є й світові тенденції: Україна втратила позиції ціноутворювача і тепер орієнтується на зовнішні ринки.



Аналітичні дані щодо ринку металопрокату та, зокрема, арматури презентував генеральний директор Vartis **Роман Анзін**.

У першому кварталі 2025 року спостерігалася тенденція до підвищення як попиту, так і споживання — 351 тис. тонн, завдяки значному використанню листового та трубного металопрокату у машинобудівній галузі.

У сегменті арматури спостерігається тенденція до зростання на 3-4%. У другому кварталі динаміка

споживання арматури покращилася — 166 тис. тонн у другому проти 143 тис. тонн у першому кварталі.

Основним споживачем цієї продукції є будівництво, що забирає 72% від ринку споживання. Ще один досить великий сегмент — виробництво, на яке припадає 26% ринку споживання, і 2% — це інфраструктура.

«Перший квартал за цінами і динамікою був значно гірший, ніж 2024 рік, у другому кварталі спостерігалася відчутне зростання. Ми очікуємо, що ця тенденція збережеться, і до кінця року ми досягнемо обсягів 2024 року і навіть трохи більше», — прокоментував пан Роман.

Поточний рік демонструє продовження зміщення більшої частки ринку на захід, що є результатом поєднання логістичних переваг, попиту з боку приватного будівництва та відновлювальних проєктів.

«Тенденція вказує на те, що зараз центральний регіон утримує свої позиції. Проте більше будується західний регіон, і, що цікаво — східний регіон, де споживання арматури зумовлено будівництвом захисних споруд, підземних шкіл та інших подібних інфраструктурних проєктів, які споживають арматуру», — додав експерт.

На жаль, Україна перейшла від стадії, коли диктувала ціни на міжнародних ринках, до підлаштування під ціни імпорту. Одним із великих ринків, на які нині орієнтується Україна, є ринок Туреччини.

У 2021 році ціни на арматуру на міжнародних ринках сягали майже 800 доларів, але ціна поступово знижувалася і нині становить 500 доларів за тону. На думку експертів, ця тенденція вказує на стагнацію ринку, його перебування на дні цінової політики як у сфері арматури, так і металу загалом.

Узявши до уваги довгострокову динаміку, можна побачити зміну тренду кожні 3-4 роки. Якщо 2024 рік показував падіння цін, і 2025-й продовжує показувати падіння, то 2026 рік демонструватиме більш стабільні ціни, що буде зумовлено зростанням попиту.

ОГЛЯД РИНКУ БУДІВЕЛЬНОГО СКЛА В УКРАЇНІ



Ярослав Куліковський
Старший аналітик
компанії Pro-Consulting

Листове та флоат-скло в сучасному світі стало не просто одним з основних будівельних матеріалів, а й ключовим елементом сучасної архітектури, енергоефективності та фасаду будівлі. Воно визначає зовнішній вигляд міського середовища та впливає на енерговитрати як житлових, так і комерційних об'єктів. Будівельне скло в Україні є одним із найбільш критичних матеріалів для відновлення зруйнованих будівель. Для України розвиток ринку скла – це частина національної безпеки та економічної стійкості, адже у нас усе ще немає локального виробництва листового скла, що є необхідним для відновлення зруйнованих об'єктів в умовах постійних обстрілів та для зменшення імпортозалежності країни щодо базових будівельних матеріалів.

Поточний стан ринку

Будівельне скло ще з 2014 року на українському ринку залишається імпортованого походження. До 2021 року основними постачальниками скла на український ринок були росія та білорусь, а після 2022 року Україна здебільшого переорієнтувалася на імпорт з країн Європи.

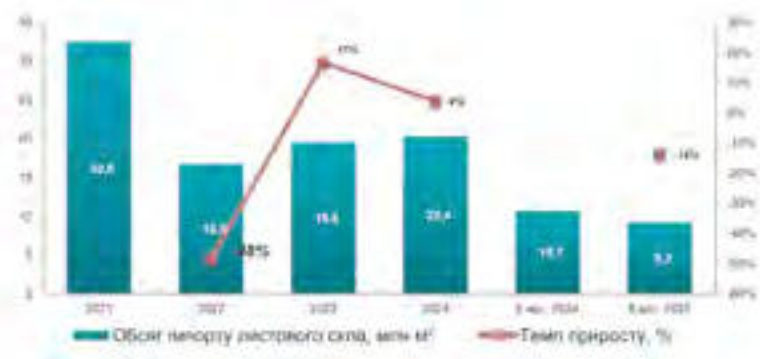
У перший рік повномасштабного вторгнення росії ринок будівельного скла скоротився майже удвічі, але згодом почалося його поступове відновлення. У 2023 році імпорт перевищив на 17% значення 2022 року (в м²), що пов'язано із загальною динамікою відновлення будівельних робіт після першого року повномасштабної війни. За підсумком 2024 року, внутрішнє споживання скла досягло майже 63% від значень 2021 року. Проте, за даними Державної служби статистики України, протягом першого півріччя 2025 року імпорт листового скла зменшився аж на 14% порівняно з аналогічним періодом 2024 року.

Проте в грошовому вираженні ринок втратив менше: з 4,1 млрд гривень у 2021 році до 3,8 млрд у 2024 році, переважно через девальвацію гривні та імпорт більш дорогої продукції з Європи. Хоча в доларовому значенні частка імпорту зменшилася в період 2021-2024 років на 37% – з 149 млн доларів США у 2021 році до 95 млн доларів у 2024 році.

У перший рік повномасштабного вторгнення росії середньорічна ціна імпортованого скла зросла з 125 грн/м² у 2021 році до 206 грн/м² за підсумком 2022 року. Основними причинами підвищення ціни майже на 65% стали ріст обмінного курсу, збільшення логістичних витрат та зміна ланцюгів постачання внаслідок зміни географії імпорту. У першій половині 2025 року середня ціна імпортованого скла становила 218 грн/м² проти 188 грн/м² порівняно з аналогічним періодом минулого року – 16% зростання за рік.

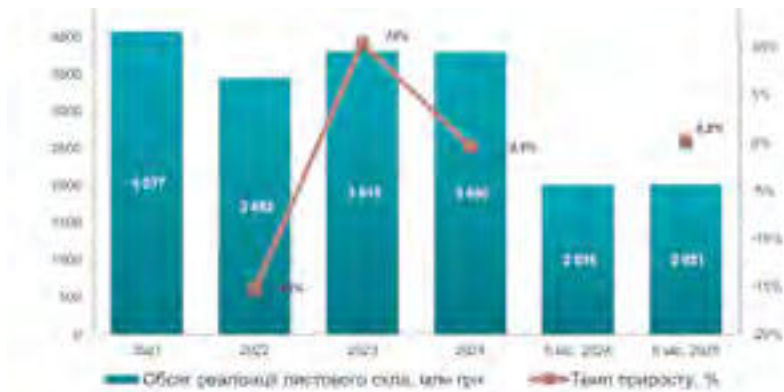
Обсяг імпорту листового скла в Україну у 2021 – 6 міс. 2025 рр., у натуральному вираженні, млн м²

Джерело: Державна служба статистики України; оцінка Pro-Consulting



Обсяг реалізації листового скла в Україні у 2021 – 6 міс. 2025 рр., у грошовому вираженні, млн грн

Джерело: Державна служба статистики України; оцінка Pro-Consulting



До 2022 року основними постачальниками будівельного скла в Україну були білорусь та росія, що забезпечували 75% усього імпорту у 2021 році (в м²). Після лютого 2022 року Україна переорієнтувалась на нових постачальників. У період 2023-2024 років основними країнами-експортерами до України стали Польща, Румунія, Болгарія, Єгипет, Китай, Туреччина та Азербайджан. За першу половину 2025 року лише 5 країн забезпечили понад 96% усіх поставок листового скла на локальний ринок.

У структурі постачання переважає звичайне скло без додаткових якісних характеристик (енергозберігаючих, сонцезахисних тощо), що пояснюється його більшою доступністю та нижчою ціною. Енергозберігаючі властивості має близько третини скла на українському ринку. Понад 20% на ринку припадає на скло із сонцезахисним покриттям, причому обсяги його постачання зростають з кожним роком. У 2024 році частка скла із захистом від сонця зроста майже до 23%, тоді як у 2023 році його обсяги становили близько 20%.

Попит на тоноване скло залишається доволі обмеженим. Частка нетонованого скла становить у середньому понад 97% протягом останніх років. Найбільший попит на тоноване скло спостерігався в довоєнний період.

Очікується, що попит на фасадне енергозберігаюче скло прогнозовано зростатиме швидше порівняно з простими товарними позиціями, що пов'язано із загальними тенденціями до підвищення енергоефективності сучасних та майбутніх будівель.

Перспективи розвитку ринку

Загальний масштаб відновлення країни після війни становить сотні мільярдів доларів, а потреби у ключових будівельних матеріалах у відбудові оцінюються в понад 60 млрд доларів. Уже в період 2024-2025 років почали з'являтися реальні інвестиційні проекти з локалізації виробництва будівельного скла, оскільки, за різними оцінками, Україна потребує скла в понад 52 млн м² з подальшим довгостроковим щорічним попитом у понад 25-30 млн м² на рік.

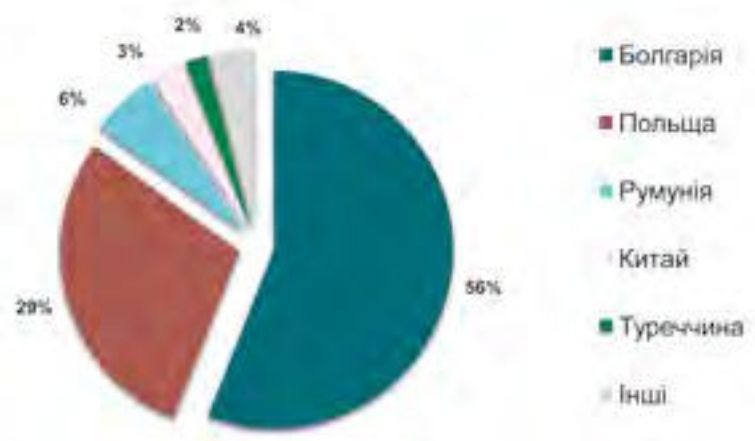
Також Україна володіє великим внутрішнім сировинним потенціалом для виробництва скла. Запасів кремнеземного піску та кварцу вистачить на десятки років, що створить вагоме підґрунтя для розвитку української скляної промисловості.

Очікувалось, що у 2025 році в Україні з'являться 2 нові виробництва скла компанії City One Development, але їх відкриття затримується щонайменше до 2027 року. В цей же час з'явилися нові амбітні плани. У вересні компанія NovaSklo підписала угоду з міжнародною компанією NSG Group для будівництва найбільшого заводу з виробництва скла в Україні з річною потужністю близько 25 млн м² з метою покриття внутрішніх потреб. Будівництво нового заводу має розпочатись у березні 2026 року та розміщуватиметься в Київській області. Очікувані інвестиції становлять понад 250 млн доларів. Якщо NovaSklo та інші ініціативи доведуть проєкти до реалізації, це поступово знизить залежність від імпорту та зробить український будівельний ринок більш стійким та незалежним.

Зрештою, ринок будівельного скла в Україні має величезний потенціал для розвитку. Ключовим завданням галузі є успішна реалізація наявних проєктів з виробництва листового скла. Це створить можливості для України позбутись імпортозалежності, а також

Основні постачальники листового скла в Україну в першому півріччі 2025 року, у натуральному вираженні (м²), %

Джерело: Державна служба статистики України; оцінка Pro-Consulting



передумови для розвитку основних сировинних галузей. Крім того, поява вітчизняного виробництва скла сприятиме зниженню логістичних ризиків, пришвидшить відновлення країни та дозволить зменшити втрати на відбудову. Науково-технічне співробітництво з європейськими партнерами відкриває доступ до передових технологій і фінансування, необхідного для успішного початку виробництва з перспективою розширення.



PRO CONSULTING
АНАЛІТИКА РИНКІВ. ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ

українська консалтингова компанія,
лідер в сфері аналітики, маркетингових
досліджень ринків, розробки стратегій,
експортного та фінансового консалтингу;
консультант в залученні грантів.

+38 (044) 233-34-32



pro-consulting.ua

ІЗ СЕРПНЯ НАБУВ ЧИННОСТІ ПЕРШИЙ СТАНДАРТ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОГО ЗЕЛЕНОГО БУДІВНИЦТВА

Система сертифікації зеленого будівництва в Україні має на меті запровадження добровільної системи рейтингового оцінювання будівель за рівнем енергоефективності у поєднанні з покращеними екологічними характеристиками.

Відповідність вимогам стандартів зеленого будівництва досягається завдяки використанню найкращих методів управління, архітектурно-конструктивних рішень, підвищенню якості внутрішнього середовища, вдосконаленню методів оцінювання енергетичних характеристик будівлі, підвищенню ефективності інженерного обладнання.

Такий підхід відповідає принципам Нового європейського Баухаусу – ініціативі ЄС щодо політики й фінансування в межах Європейського Зеленого курсу, яка сприяє сталим рішенням у будівельній галузі для трансформації урбанізованого середовища і способу життя в межах зеленого переходу.

Об'єктом стандартизації вперше розробленого стандарту є громадські будівлі відповідних груп, які відповідають додатку А ДБН В.2.2-9:2018 Будинки і споруди. Громадські будинки та споруди. Основні положення. Далі в планах – розвиток системи стандартизації, яка охоплюватиме інші типи будівель та будівельних робіт.

Базовий набір критеріїв і метод рейтингowego оцінювання відповідності встановленим показникам забезпечить сукупне оцінювання громадської будівлі згідно з вимогами міжнародного стандарту ISO 21929-1:2011 Sustainability in building construction – Sustainability indicators – Part 1: Framework for the development of indicators and a core set of indicators for buildings (Сталість у будівництві. Індикатори сталості. Частина 1. Структура для розробки індикаторів і основного набору індикаторів для будівель).

«Українська система зеленого будівництва базується на стандартах найбільш поширених добровільних рейтингових систем у світі, європейському досвіді впровадження подібних систем з урахуванням національних умов застосування та методу оцінювання життєвого циклу. Сертифікація двоетапна: перший етап – на стадії П, РП та другий – оцінка об'єкта, введенного в експлуатацію», – розповідає Володимир Скочко, один із розробників стандарту, доктор технічних наук, професор кафедри архітектурних конструкцій Київського національного університету будівництва і архітектури (КНУБА) – керівник Науково-освітнього центру проектування та дослідження будівель з близьким до нульового енергоспоживанням КНУБА.

До робочої групи з розроблення стандарту увійшли експерти національних технічних комітетів стандартизації ТК 82 «Охорона довкілля» (Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління) і ТК 317 «Технічні аспекти стандартизації у бу-

Основні групи критеріїв за яким оцінюються об'єкти зеленого будівництва



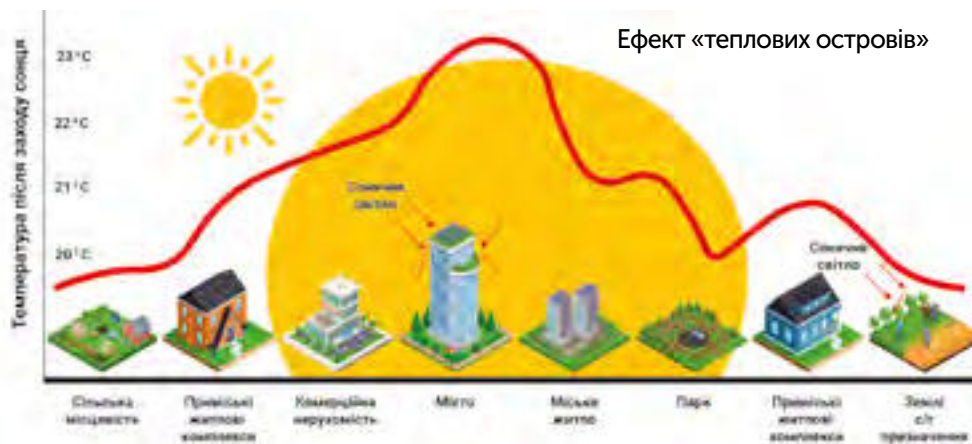
дівництві та промисловості будівельних матеріалів» (Київський національний університет будівництва і архітектури)

Різні системи добровільної сертифікації застосовують як до нових, так і до вже наявних будівель. Більшість із них мають національний характер: Велика Британія – BREEAM; США – LEED / Living Building Challenge / Green Globes / Build It Green / NAHB NGBS / Well / ENERGY STAR; Німеччина – DGNB / CERPEUS; Японія – CASBEE; Австралія – GREEN STAR / NABERS; Франція – HQE; Бразилія – AQUA / LEED Brazil; Канада – LEED Canada / Green Globes / Built Green Canada / BREEAM Canada; Китай – GBAS; Фінляндія – PromisE; Гонконг – HKBEAM; Індія – IGBC / GRIHA; Індонезія – GBCI / Greenship; Італія – Protocollo Itaca; Корея – KGBC; Малайзія – GBI Malaysia; Чехія – SBToolCZ; Португалія – Lider A; Іспанія – VERDE; Швейцарія – Minergie та інші.

Системи сертифікації зеленого будівництва, які отримали міжнародне поширення: BREEAM (Велика Британія), LEED (США) і DGNB (Німеччина).

Під час розроблення вимог українського стандарту бралися до уваги ті, що встановлені стандартами систем BREEAM, LEED, DGNB, з урахуванням національних умов їх застосування.

Стандарт містить 10 категорій вимог, які поділяють на дві групи: універсальних категорій і коригованих категорій.





сертифіката залежить від обсягів використаних екологічно сертифікованих будівельних матеріалів, виробів і конструкцій, а також продукції для оздоблення будівлі.

Переваги

Рейтингова оцінка проєктів та об'єктів, введених в експлуатацію, забезпечить оцінювання їх конкурентних переваг щодо енергоефективності та поліпшених екологічних характеристик за перевіреними і порівняними даними.

Екологічні критерії допустимості інвестиційного проєкту Світового банку впроваджуються через цей стандарт як базові. Зелені проєкти, які пройдуть сертифікацію, матимуть перевагу для отримання фінансової підтримки щодо реалізації в межах програми Європейського Союзу Ukraine Facility Plan, а також у межах програм і проєктів міжнародної технічної підтримки, яка надається через ЄБРР, Світовий банк, Корпорацію НЕФКО тощо.

Як пройти навчання та сертифікацію

До групи універсальних категорій належать ті, значущість яких для цілей оцінювання життєвого циклу об'єктів залишається незмінною величиною незалежно від території, зокрема:

- 1) управління екологічними аспектами;
- 2) інфраструктура та екологічна сталість території;
- 3) комфорт і безпека внутрішнього середовища;
- 4) система управління відходами;
- 5) захист довкілля під час будівництва, експлуатації та демонтажу об'єкта;
- 6) безпека життєдіяльності;
- 7) будівельна продукція, конструкції та матеріали для оздоблення.

Оцінки цих категорій визначаються базовими значеннями і не підлягають коригуванню для цілей обліку регіональних особливостей під час оцінювання життєвого циклу.

До групи коригованих категорій належать ті, значущість яких для цілей оцінювання життєвого циклу є змінною величиною залежно від природних, кліматичних та економічних особливостей території.

Такими категоріями стандарту є:

- 1) архітектура і планування;
- 2) раціональне водокористування та стічні води;
- 3) енергозбереження та енергетична ефективність.

Вимоги до будівельної продукції передбачають належне декларування відповідності згідно із Законом України «Про надання будівельної продукції на ринку».

Оцінки цих категорій стандарту підлягають коригуванню для врахування регіональних особливостей при визначенні стійкості середовища проживання.

Метод оцінювання ґрунтується на аналізі життєвого циклу з використанням функції бажаності Харрінгтона.

Рівень сертифіката за результатами рейтингової оцінки від «срібного» до «платинового» залежить від кількості виконаних додаткових критеріїв, які впливають на поліпшення показників енергоефективності, ресурсоефективності, якості внутрішнього середовища приміщень, а також від систем менеджменту, технологій та інновацій, які застосовувалися під час виконання будівельних робіт. Також рівень

Стандарт і навчальна програма для підтримки його впровадження розроблені в рамках проєкту «Просування енергоефективності та імплементації Директиви ЄС з енергоефективності в Україні», що виконується Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH за дорученням Федерального міністерства економічного співробітництва та розвитку Німеччини (BMZ) та співфінансуванням Державного секретаріату Швейцарії з економічних питань (SECO).

Реалізувати проєкт зеленого будівництва можливо лише за наявності компетентного персоналу. Групи слухачів формуються за набором не менш 10 охочих. Запис до груп відкрито. Подати заявку можна через QR-код. Після цього заявник отримує повідомлення на електронну пошту з інформацією про курс.

Навчання проводить Інститут екологічного управління та збалансованого природокористування у партнерстві з Київським національним університетом будівництва і архітектури та ДНУ «Інститут екологічного відновлення та розвитку України».

Заявки на сертифікацію проєктної документації чи будівлі можна подавати з 1 вересня 2025 року. Після їх розгляду протягом 3 днів заявник отримає інформацію про можливість сертифікації, строки і вартість робіт разом з опитувальником для початку роботи.

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНЕ ЗЕЛЕНЕ БУДІВНИЦТВО

ВІДБУДУЄМО КРАЩЕ НІЖ БУЛО

Заявка слухача
навчального курсу



Заявка на сертифікацію
(рейтингову оцінку) проєкту





Budmix – це щорічна спеціалізована конференція для виробників сухих будівельних сумішей, теплоізоляційних систем, фасадів та пов'язаних сегментів ринку, яка об'єднує ключових гравців індустрії: від хімічних та сировинних постачальників до ритейлу й обладнання. 24-25 вересня 2025 року в Києві зібралось понад 150 учасників та 20+ спікерів, щоб обговорити виклики й тренди: стійкість бізнесу, технології рентабельного виробництва, маркетинг та розвиток збуту. Традиційно, журнал Prof Build виступив медіапартнером заходу.

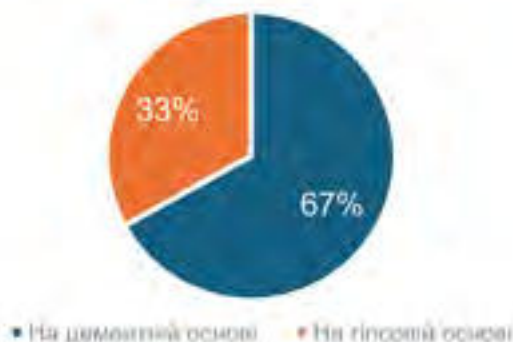
Будівельний ринок-2025: нові потужності, матеріали та перспективи зростання

У 2025 році український ринок сухих будівельних сумішей переживає непрості часи: споживання залишається на низькому рівні, зростає собівартість виробництва, а конкуренція посилюється як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Саме в таких умовах особливого значення набуває тісне спілкування бізнесу.

Budmix 2025 стала не просто подією, а майданчиком для формування майбутньої стратегії ринку, де будівельна індустрія разом шукала відповіді на питання: як адаптуватися

Співвідношення на ринку СБС на цементній та гіпсовій основі, 8 місяців 2025 р., тис.тон.

Джерело: АІМ



до нестабільності, підвищити ефективність виробництва та повернути попит.

У фокусі першої частини ділової програми конференції були одразу кілька стратегічно важливих тем: перспективи первинної нерухомості, запуск двох гігантських гіпсових заводів в Україні, ситуація на ринку сухих будівельних сумішей та архітектурних фарб, а також поточний стан і майбутнє сектору EPS (пінополістиролу).

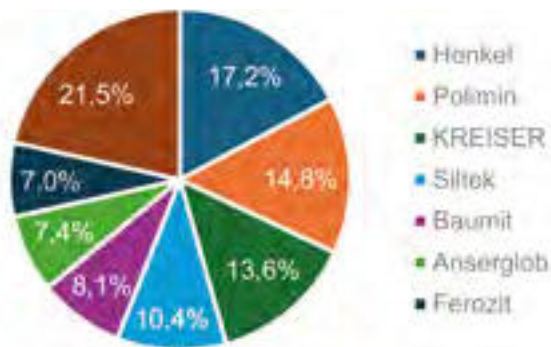


Першим доповідачем став **Юрій Щирін**, АІМ, який розповів про ринок СБС та архітектурних фарб. Зокрема, за оцінками Агентства, за 8 місяців 2025 року сума, на яку було реалізовано СБС виробниками зі своїх складів, без ПДВ становить 5616,4 млн грн, а це близько 882,8 тис. тонн. При цьому, якщо розглядати окремо сегменти ринку будівельних сумішей, а саме на цементній та гіпсовій основах, то СБС на цементній основі за 8 місяців

поточного року змогли наростити 3,2% порівняно з аналогічним періодом 2024 року. Так, обсяг ринку в тоннах становив 590,6 тис., натомість у грошовому еквіваленті — 3571,4 млн грн. У сегменті сухих будівельних сумішей на гіпсовій основі приріст був дещо більш помітним — +13,3%. У тоннах це становило 292,2 тис, а у грошовому еквіваленті — 2045 млн грн.

Розподіл ринку СЦС між гравцями, 8 місяців 2025 р.

Джерело: AIM



Стосовно розподілу ринку СЦС між гравцями, тут першість належить Henkel (17,2%), далі йдуть: Polimin (14,8%), KREISER (13,6%), Siltek (10,4%), Baumit (8,1%), Anserglob (7,4%), Ferozit (7%) та інші гравці з часткою ринку в 10,8%.

При цьому інакше виглядає ситуація на ринку сумішей на гіпсовій основі. Тут майже 50%, а точніше 48,7% від загального обсягу ринку належить Knauf Gips. Далі розмістились Turkish Producers — 17%, Krumix — 14,6%, Sniezka — 4,8% та інші гравці — 14,9%.

Не менш цікаво виглядає порівняння структури сегментів ринку СБС в окремо взятих нішах. До прикладу, якщо порівнювати частки стандартних та еластичних клеїв для плитки, то значна перевага належить стандартним з часткою 72,7%. У ніші сумішей для підлоги стяжка охоплює 61,3%. Якщо розглядати поділ такого сегмента, як штукатурка, то 70,5% ринку належить штукатуркам на гіпсовій основі, і лише 29,5% — на цементній основі. Щодо способів нанесення, то в обох категоріях переважає машинне. Частково це пояснюється вимогами часу та дефіцитом кадрів.

На завершення Юрій Щирін презентував набір інструментів, створених компанією, які допомагають бізнесу бачити ринок прозоро, знаходити можливості та швидше ухвалювати рішення. А саме:

- GeoSales: Інтерактивна система для відстеження продажів, часток ринку та дистрибуції.
- Будівельний індекс: Інструмент, який дозволяє відстежувати динаміку будівництва в Україні.
- AIMAP: Платформа для моніторингу нових об'єктів і тендерів на ранніх стадіях.

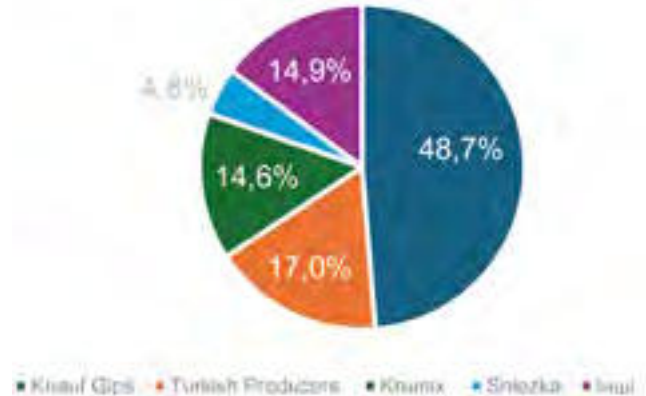


Джеветт Караїбрахімоглу, PARGET Makina, на правах генерального спонсора конференції розповів про діяльність компанії, основні напрями роботи та підходи, а також про будівництво двох гігантських гіпсових заводів в Україні. PARGET Makina працює у форматі turnkey projects (проект під ключ), тобто бере на себе повну реалізацію індустріальних рішень: від проекту до запуску лінії.

Щодо України, незважаючи на війну, PARGET Makina продовжує активно співпрацювати з нашим ринком. Більше того, за цей час було реалізовано низку проектів. Зокрема, поставили лінію для виробництва гіпсу потужністю 800 т/добу, лінію для виробництва сухих будівельних сумішей потужністю 60 т/год і завод із

Розподіл ринку СГС між гравцями, 8 місяців 2025 р.

Джерело: AIM



виробництва спіненого перлиту потужністю 15 куб. м/год для «Івано-Франківськ-Гіпс». Не менш амбітною є співпраця в Україні з компанією Saint Gobain. Для них PARGET Makina поставила лінію з виробництва гіпсу потужністю 240 т/добу та лінію з виробництва сухих будівельних сумішей потужністю 20 т/год.



Роман Захаренков,

ВІК БУД ТРЕЙД, коротко охарактеризував стан ринку EPS, його виклики та перспективи. Зокрема, якщо зіставити динаміку споживання пінополістиролу EPS по роках, то станом на 2025 рік порівняно з показниками 2021 року падіння становило 40%. Щодо сировини, то, на жаль, українські заводи не працюють, і вся сировина для спінування EPS є імпортованою. Але через низький попит обсяги постачання сировини теж знизились.

Так, якщо у 2021 році було завезено 400 тис. тонн, то нині — 210-220 тис. тонн.

На завершення Роман Захаренков назвав виклики для галузі виробництва теплоізоляційних матеріалів зі спіненого полістиролу EPS:

1. Нестача робочої сили, «кадровий голод», небажання працівників офіційно працевлаштовуватися, нестача кваліфікованих монтажних бригад ETICS.
2. Непрогнозованість розвитку ситуації в Україні та на внутрішньому ринку.
3. Зростання собівартості через енергоносії та ризики нестабільності енергопостачання.
4. Конкуренція з негорючими матеріалами (мінеральна вата тощо).
5. Тиск на ціни та конкуренція за оптимальну вартість/ефективність.
6. Неоднорідність якості продукції на ринку.
7. Регуляторні ризики при гармонізації з нормами ЄС, декларування показників будівельної продукції.
8. Макроекономічна нестабільність і волатильність попиту.
9. Звуження ринку: попри певні ознаки відновлення, загальний обсяг будівельного ринку в Україні залишається меншим, ніж до повномасштабного вторгнення рф. Попит на матеріали коливається, і виробникам доводиться адаптуватися до цих змін.
10. Розробка ДБН В.2.6 33:202X «Зовнішні стіни будівель з фасадною теплоізоляцією».

Якість. Лояльність. Конкуренція: нові виклики для будівельного ринку

Будівельний ринок змінюється не лише через нові технології виробництва, а й завдяки інструментам контролю, маркетингу та конкуренції. У фокусі другої сесії було одразу кілька різнопланових тем: як працюють програми лояльності у B2B та B2C сегментах; та як виробникам і ритейлу захистити свій DIY-бізнес у часи, коли маркетплейси намагаються «перехопити» клієнта. Це була розмова про інновації, довіру й конкурентну боротьбу.



Володимир Мостовий, Хімлаборреактив, на прикладі продукції компанії показав комплексні рішення для галузевих лабораторій, поєднуючи обладнання, сервіс і методичну підтримку. Підприємство забезпечує лабораторії повним спектром техніки — від аналітичного та випробувального обладнання до контрольовано-вимірювальних систем, реагентів, стандартних зразків і меблів. Усе це доповнюється сучасною сервісною інфраструктурою: технічне обслуговування, калібрування, навчання персоналу, а також власна калібрувальна лабораторія, акредитована за національними стандартами.



Михайло Грішин, Ліга Майстрів, темою доповіді обрав маркетинг лояльності. На його думку, серед передумов того, чому у 2025 році ринок вимагає лояльності, слід назвати такі:

- Будівельний ринок скорочується, обсяги зменшуються.
- Конкуренція між брендами зростає.
- Майстри шукають стабільності та підтримку.
- Вартість залучення нового клієнта зростає.

- Лояльність майстрів = повторні замовлення + рекомендації.

Тому дуже важливо зосередитися на збільшенні лояльності як ключовій стратегії.

На прикладі свого досвіду організації різноманітних заходів Михайло Грішин пояснив учасникам конференції, чому, приміром, тренінгів уже не вистачає. Насамперед тренінг = короткочасна взаємодія, а чемпіонат = емоція, азарт, визнання. Наразі майстри хочуть не тільки навчання, а й досвід, винагороди, спільноту. Формат «подія + шоу + знання» працює краще. У підсумку чемпіонати довели ефективність для формування лояльності.



Анатолій Коваленко, компанія КУБ, сфокусував увагу присутніх на боротьбі за клієнта, а саме — як не дати маркетплейсам «з'їсти» свій DIY-бізнес. Зокрема, за оцінками КУБ, на основі даних Seranking, Similarweb, Google Ads та Ahrefs, обсяг ринку E-commerce в сегменті будівельних матеріалів за рік у середньому сягає 120 млн дол. При цьому 38% від загальної кількості діючих

інтернет-магазинів будматеріалів в Україні припадає на Київ та Київську область.

Також спікер навів дані стосовно динаміки впливу маркетплейсів на ринок продажів. Так, якщо у 2021 році видимість маркетплейсів становила 25% (левова частка належала OLX та «Епіцентр»), то у 2023-му цей показник зупинився на позначці 40%, де перші позиції посідали Prom.ua та «Епіцентр». За попередніми прогнозами, у 2027 році частка маркетплейсів може зрости до 65+%. В основному це відбудеться за рахунок прихильності Google до великих сайтів.

Одним із ключових рішень та трендів в електронних продажах у 2025 році є ІТ-автоматизація та використання ШІ. Завдяки правильно побудованій роботі досить швидко можна досягти до 50% використання ШІ в рутинних завданнях. З урахуванням цього очікується, що частка AI-агентів у бізнес-процесах сягатиме >80% у 2027 році.

Будівельні суміші і не тільки: від сертифікації до стратегій лідерства

Сучасні виклики будівельного ринку вимагають від компаній не лише технологічної, а й стратегічної гнучкості. Учасники сесії поділилися практичними кейсами та аналітикою, що визначають майбутнє галузі: від досвіду CE сертифікації будівельної продукції до інструментів підвищення ефективності керівників завдяки штучному інтелекту.



Вікторія Мелякова, UDK, поділилась досвідом CE сертифікації будівельної продукції ТМ «UDK

WALL SYSTEM» та надала практичні поради щодо дій в тих чи інших ситуаціях. Приміром, щоб дізнатися, чи є обов'язковим маркування CE щодо виробу, в першу чергу необхідно переглянути Офіційний журнал Європейського Союзу та пошукати останнє оновлення публікації назв і посилань на гармонізовані стандарти. Якщо виріб, який хтось має

намір продати, не підпадає під дію будь-якого гармонізованого стандарту, його можна добровільно маркувати CE.



Михайло Васянович, SMARTGT, ознайомив учасників конференції з можливостями підвищення ефективності керівників за допомогою ШІ. Сьогодні досить часто говорять про те, що інтелект скоро замінить людей певних професій, але, за словами спікера, в найближчий час цього не відбудеться. Наразі той, хто використовує ШІ у своїй роботі, має значні переваги. Передусім ШІ економить час для створення креативних ідей, під час роботи з документами та масивами даних; знижує ризики при плануванні проєктів та допомагає передбачити імовірні проблеми; допомагає з плануванням ресурсів, часу, виконанням проєкту тощо.

Можна впевнено сказати, що використання ШІ — це світовий тренд. Адже більшість організацій уже впроваджують штучний інтелект, щоб підвищити ефективність. Наприклад, офісні завдання виконуються швидше завдяки ШІ. Генеративні моделі (ChatGPT, Copilot) беруть на себе рутинні завдання (читання документів, складання листів), звільня-

Можна впевнено сказати, що використання ШІ — це світовий тренд. Адже більшість організацій уже впроваджують штучний інтелект, щоб підвищити ефективність. Наприклад, офісні завдання виконуються швидше завдяки ШІ. Генеративні моделі (ChatGPT, Copilot) беруть на себе рутинні завдання (читання документів, складання листів), звільня-

ючи час для стратегічної роботи. Також ШІ допомагає не пропустити важливе в масиві інформації, пропонує альтернативні ідеї та формулювання. Керівник отримує «другу думку» і помічника для деталей.

Кульмінацією сесії стала дискусія про конкурентну боротьбу на ринку будівельних сумішей в умовах, коли виробничі потужності перевищують реальне споживання, економіка слабка, собівартість зростає, регуляторні зміни та тиск державних органів стають серйозним випробуванням, а дефіцит кваліфікованих кадрів лише ускладнює ситуацію.

Модерував панель Юрій Щирін, який зосередив увагу на оцінках гравців галузі поточної ситуації на ринку. У більшості відповідей були ноти стурбованості та констатація проблем, які є на ринку та в будівельній галузі. Серед найболючіших, звичайно, — проблема кадрів та загроза «втратити бізнес в один день» через агресію рф.

Від полімерів до конопель: тренди та технології у сфері будівельної хімії

Сучасна будівельна хімія перебуває на перетині технологічних інновацій, екологічних трендів та ринкових викликів. Сьогодні виробники одночасно шукають довговічність, енергоефективність і природність матеріалів. Перша сесія другого робочого дня BUDMIX.2025 стосувалась рішень, що формують нову якість ринку: від застосування силіконізованих акрилових полімерів і латексних порошків для надійності фасадних систем до інноваційних розробок на основі природної сировини, зокрема конопель.

Окремий фокус — на аналітичному погляді на ситуацію у хімічній промисловості України та світу: тенденції, прогнози, виклики й точки зростання для виробників ЛКМ і СБС у 2025 році.



Mark Schmitz, DOW, свій виступ розпочав з акценту на тому, що сучасні фасадні системи теплоізоляції — це не просто про енергоефективність, а насамперед про довговічність, стабільність властивостей і збереження зовнішнього вигляду будівлі протягом десятиліть.

Одним із ключових напрямів у цій сфері є використання силіконізованих акрилових полімерів та латексних порошків, які розробляє компанія Dow — світовий лідер у галузі полімерної хімії.

Ірина Літвінова, Пальміра, надала аналітичну оцінку ситуації у хімічній промисловості України і світу та на внутрішньому товарному ринку продукції ЛКМ і СБС за підсумками 2024 року. Зокрема, станом на 1 січня 2025 року в хімічній промисловості (виробництво хімічних речовин та хімічної продукції, гумових і пластмасових виробів) функціонує з різним режимом завантаження виробничих потужностей

близько 3600 економічно активних підприємств. При цьому спікерка зазначила, що найбільша кількість підприємств функціонувала станом на грудень 2024 року в таких сегментах (структурна частка, %):

- виробництво будівельних виробів — 15%;
- виробництво тари з пластмас — 12%;
- виробництво плит, листів, труб і профілів із пластмас — 9%;



- виробництво добрив і азотних сполук — 8%;
- виробництво ЛКМ — 6%;
- виробництво гумових виробів — 6%.

У регіональному зрізі найбільша кількість економічно активних підприємств розміщена в м. Києві (840 підприємств), Дніпропетровській області (490 підприємств), Київській області (370 підприємств).

Основну частку виробництва галузевої продукції забезпечують середні (46-55%) та малі і мікро-підприємства (21-31%).

У 2024 році вперше з початку широкомасштабних воєнних дій відновився процес великої і малої приватизації хімічних підприємств.

У поточному році на продаж виставлено пакети акцій 17 підприємств енергетичної та харчової галузей, видобувної, хімічної і переробної промисловості, машино- та приладобудування тощо. Серед них: АТ «Об'єднана гірничо-хімічна компанія», БАТ «Одеський припортовий завод», БАТ «Сумихімпром», АТ «Оріана», АТ «Смоли» та ін.

За підсумками січня-грудня 2024 року, індекс товарного виробництва у виробництві хімічних речовин та хімічної продукції порівняно з аналогічним періодом 2023 року, за розрахунками ДП «Черкаський НДІТЕХІМ», збільшився на 8-10% і становив 108-110%, гумових та будівельних виробів (СБС і ЛКМ) — на 13-14% та становив відповідно 113-114%.

Окрім сектору основної хімії, усі інші сектори в січні-грудні 2024 року мали приріст індексів товарного виробництва від 6 до 15%.

У сегменті кінцевої товарної продукції в січні-серпні 2024 року порівняно з аналогічним періодом 2023 року суттєво зросли фізичні поставки барвників (119%), лакофарбових матеріалів на водній (117%) та органічній основі (113%), СМЗ (113%), готових клеїв (112%), пестицидів (128%), запашних речовин (107%), фотопластинок і фотоплівок (147%) та ін.

Водночас у частині товарних груп косметичних та парфумерних виробів у поточному році спостерігається зменшення поставок у фізичних показниках (на 12-22%). Загалом вартісні обсяги імпорту косметичних та парфумерних виробів за підсумками січня-серпня 2024 року становили 562 млн. дол. США та зросли порівняно з аналогічним періодом 2023 року на 10%.

Внутрішнє споживання хімічної продукції в Україні у січні-вересні 2024 року становило, за попередніми розрахунками ДП «Черкаський НДІТЕХІМ», у доларовому еквіваленті 9,45 млрд. дол. США та знизилося порівняно з аналогічним періодом 2023 року на 4% (січень-вересень 2023 року — 9,76 млрд. дол. США).

У доларовому еквіваленті порівняно з аналогічним періодом 2023 року внутрішній ринок хімічної продукції зменшився майже на 300 млн. дол. США.

Регіональна структура імпорту ХП в Україну в січні-лютому 2024 р., %



У гривневому еквіваленті цей показник становив у січні-вересні 2024 року, за попередніми даними, 373 млрд грн та збільшився порівняно з аналогічним періодом 2023 року на 4,5%, у гривневому обрахуванні розрахункова ємність внутрішнього хімічного товарного ринку зросла майже на 16 млрд грн.

Сергій Бойко, Hempire, розповів, як українська компанія стала одним із піонерів у впровадженні екологічних технологій у будівельну галузь. Основою її розробок є технічна конопля, яка використовується як компонент у штукатурках, шпаклівках та утеплювальних системах. Такі матеріали поєднують у собі природне вапно, глину та кострицю конопель, створюючи унікальний будівельний склад — дихаючий, енергоефективний та довговічний.

Ключовим продуктом компанії є в'язуче «П'ятий Елемент», яке слугує базою для приготування конопляно-вапняних сумішей. У поєднанні з конопляною кострицею воно формує легкий, але міцний матеріал з високими тепло- та звукоізоляційними властивостями. Така система забезпечує оптимальний мікроклімат у приміщеннях, регулює вологість, запобігає появі цвілі та накопиченню CO₂.

Регулювання, безпечність і прозорість у хімічній та будівельній галузях

Сучасна хімічна промисловість та виробництво будівельних матеріалів дедалі більше орієнтуються на прозорість, відповідальність і дотримання європейських стандартів. У фокусі обговорення — впровадження вимог REACH як основи для безпечного використання хімічних речовин, посилення ринкового нагляду та перші результати перевірок продукції на відповідність чинним нормам.

Окрема увага приділяється питанням маркування і надання екологічної інформації — ключовим аспектам, що ви-

значають довіру споживачів та партнерів, а також відкривають шлях українським виробникам на ринки ЄС. Ця сесія була покликана об'єднати виробників, експертів і регуляторів для спільного пошуку рішень, які дозволять забезпечити якість, безпечність та конкурентоспроможність української продукції в умовах нових нормативних реалій.

Микола Кошик, ЮФ Кошик та Партнери, представив детальний огляд реформ, що впроваджуються в межах імплементації регламентів REACH і CLP — систем, які визначають вимоги до обігу хімічних речовин, маркування та управління ризиками.

З 26 січня 2025 року в Україні введено Ukraine-REACH, що є основою для створення національного реєстру хімічних речовин і гармонізації процедур контролю з нормами ЄС.

Водночас із 2026 року розпочнеться перехідний період для поступового внесення до реєстру понад тисячі субстанцій, залежно від обсягів їхнього виробництва. Паралельно буде впроваджено Ukraine-CLP, який регулює класифікацію, маркування та пакування хімічної продукції.

«Впровадження Ukraine-REACH і Ukraine-CLP — це не просто нові формальності, а перехід на сучасну систему управління хімічними ризиками, що відкриє українським виробникам шлях до європейського ринку», — підкреслив експерт.

Очікується, що впродовж 2025-2030 років ці зміни сформулюють нову архітектуру регулювання хімічної продукції в Україні, наблизивши її до стандартів ЄС і підвищивши рівень хімічної безпеки в промисловості.

Людмила Кріпка, виконавчий директор Асоціації «Укрцемент», поділилася досвідом впровадження Закону України «Про надання будівельної продукції на ринку»



(Регламент ЄС №305) цементною галуззю. Вона зазначила, що законодавчо дорожня карта імплементації Закону виконана у повному обсязі. Пояснила, як виробнику поетапно визначити, чи підпадає його продукція під дію цього Закону та інших директив, і які кроки потрібно зробити для перевірки відповідності. Окремо було наголошено на важливості складання декларації показників будівельної продукції — ключового документа, що підтверджує якість виробу та відповідальність виробника на всіх етапах: від виготовлення до надання продукції на ринок. Саме декларація, а не сертифікат, є основним підтвердженням відповідності вимогам Закону України «Про надання будівельної продукції на ринок» (Регламент ЄС №305). Також експертка звернула увагу на те, що згідно із законом діють системи оцінки та перевірки стабільності показників будівельної продукції, а визначення її цільового застосування є обов'язковою вимогою, яку потрібно зазначати на пакуванні або в супровідних документах. Після розгляду теми паспорта безпечності хімічної продукції та процедури державної реєстрації хімічних речовин доповідачка поділилася низкою практичних порад і «лайфхаків» для виробників. Виступ викликав активну дискусію, низку запитань і уточнень, що ще раз підтвердило актуальність і практичну цінність теми для виробників будівельної продукції.



Наталія Дюжилова, ДІАМ, продовжила тему та розповіла про ринковий нагляд, перебіг перевірок та перші результати. Приміром, звернула увагу на характеристики будівельної продукції, які перевіряються:

- у торговельних та складських приміщеннях суб'єктів господарювання;
- у місцях зберігання під митним контролем продукції, митне оформлення якої призупинено за

результатами контролю;

- за місцем розташування органу ринкового нагляду.

Спікерка розповіла і про документи, які підлягають перевірці. Так, на початковому етапі це Декларація показників; Знак відповідності технічним регламентам; супровідна документація, що додається до відповідної продукції (включно з інструкцією щодо користування); документи, що дають змогу відстежити походження відповідної продукції та її подальший обіг (товарно-супровідна документація або договори); загальний опис продукції; технічна документація, передбачена технічним регламентом.

Окрім того, пані Наталя детально зупинилась на всіх складових перевірок ринкового нагляду та відповідальності за порушення у сфері надання будівельної продукції на ринку. Виступ представниці ДІАМ продовжив шквал запитань, на які пані Наталя радо відповіла та закликала до співпраці.

Світлана Берзіна, ВО Жива планета, свою доповідь зосередила на розборі вимог до маркування та надання екологічної інформації про будівельну продукцію. Приміром, звернула увагу на те, що

7 січня 2025 року в ЄС набув чинності новий Регламент



(ЄС) 2024/3110, який замінить чинний Регламент (ЄС) №305/2011 з 8 січня 2026 року.

Він встановлює оновлені правила щодо обігу будівельної продукції на ринку ЄС. Протягом п'яти років триватиме поступове впровадження положень Регламенту, а деякі з них (включно з додатками) почнуть діяти лише з 2040 року.

Основні зміни стосуються:

- покращення стандартів та ринкового нагляду;
- цифровізації документації;
- екологічних вимог, сталого розвитку та циркулярної економіки.

Регламент передбачає оцінку екологічної сталості будівельних матеріалів протягом усього їх життєвого циклу. Зокрема, враховуватиметься вплив на довкілля, можливість повторного використання, переробки та ефективного застосування ресурсів.

Окремо визначені строки впровадження вимог щодо:

- впливу на зміну клімату (з 8 січня 2026 року);
- водних ресурсів (з 9 січня 2030 року);
- землекористування (з 9 січня 2032 року).

Одне з ключових нововведень — цифрові паспорти продукції, які стануть обов'язковими.

Вони міститимуть усю ключову інформацію про продукцію: технічні характеристики, відповідність вимогам та екологічний вплив.

Завершенням цьогорічної конференції стала сесія, де учасники дізнались, які типові помилки трапляються при підборі та управлінні командою, як створити ефективну структуру відділу, що відповідає саме вашому бізнесу, а також які сучасні інструменти управління дозволяють не просто виконувати, а перевиконувати план продажів.

Особливу увагу було приділено трьом системам, які, за досвідом спікерів, можуть додати до +42% результату і допомогти компанії стати лідером свого ринку. Адже в сучасних ринкових умовах виграє не той, хто має найкращий продукт, а той, хто вміє ефективно продавати. Саме тому побудова системного відділу продажів стає стратегічним завданням для кожного власника бізнесу. Семінар «Як власнику побудувати системний відділ продажу. Покроковий план» від **Івана Фролкова**, став практичним дороговказом для тих, хто прагне перетворити свій відділ продажу з хаотичного на керований і результативний механізм.



УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК СБС: МІЖ ВИКЛИКАМИ ВІЙНИ ТА ПОТЕНЦІАЛОМ ВІДБУДОВИ

Ринок сухих будівельних сумішей сьогодні переживає один із найскладніших періодів за всю історію свого розвитку в Україні. Війна, падіння внутрішнього споживання, зростання собівартості, дефіцит кваліфікованих кадрів і логістичні обмеження – усе це створює багатовекторний виклик для виробників. Водночас саме ці умови змушують компанії шукати нові підходи – до технологій, продуктів, каналів збуту, взаємодії з клієнтами.

Попри загальну стагнацію, ринок залишається динамічним: одні компанії інвестують у модернізацію та енергоефективність, інші – у маркетинг і клієнтський сервіс, треті – у диверсифікацію портфеля. Як результат, навіть у кризових умовах формується нова конкурентна архітектура галузі.

Ми зібрали думки провідних гравців ринку сухих будівельних сумішей, аби зрозуміти, як вони оцінюють поточну ситуацію, які тенденції бачать у найближчій перспективі та що, на їхню думку, стане головним драйвером відновлення галузі у найближчий час.



Міхаель Краус, директор регіону Східна Європа концерну FIXIT GRUPPE:

ФІКСІТ ГРУП, в який входить бренд **КРАЙЗЕЛЬ** понад 100 років розвиває технології сухих сумішей у Європі. Чому Компанія **КРАЙЗЕЛЬ** вирішила залишитися і розвиватися саме тут? Адже Україна у війні – це ризик. Чому інвестувати саме тут, а не в більш стабільних країнах?

— Ми свідомо залишилися в Україні, тому що віримо в її майбутнє та потенціал галузі. Україна – це ринок, який потребує якісних, енергоефективних, технологічних рішень. І водночас – це країна, що відбудовується. Так, є ризики, але для нас це питання не лише бізнесу, а й партнерства. Ми тут багато років, маємо сильну команду, клієнтів і бачимо перспективу: після війни попит на сучасні будівельні матеріали лише зростатиме. Тому ми не чекаємо стабільності – ми допомагаємо її створювати. Як доказ – будівництво одного з найвисокотехнологічніших заводів на території Європейського Союзу – у Львівській області в с. Піски. Це вже другий завод, який представляє компанія **КРАЙЗЕЛЬ** на території України. Новий завод буде найпотужнішим серед заводів-виробників сухих будівельних сумішей в Україні потужністю 440 тис. тонн на рік (2 виробничі лінії). Також плануємо запустити лінію для виробництва фуги.

Тут варто зазначити, що ключовим моментом у процесі інвестування стало запровадження німецьким урядом механізму страхування воєнних ризиків для німецьких інвесторів і торговельних компаній – у рамках Програми інвестиційних гарантій. Компанія **КРАЙЗЕЛЬ** Україна першою отримала державну гарантію від уряду Німеччини. Така гарантія покриває ризики, пов'язані з війною. До слова, на сьогодні дедалі більше німецьких компаній хочуть отримати саме такий вид забезпечення та гарантування інвестицій, що є позитивним сигналом для інвесторів щодо майбутнього в Україні.

Як Ви оцінюєте потенціал українського ринку сухих сумішей у найближчі 5-10 років?

— Ринок сухих будівельних сумішей буде зростати, і це буде пов'язано не тільки з відновленням. На мою думку, з початком активної відбудови ринок покаже зростання в межах 20%.

Що б Ви порадили українським забудовникам і підприємцям при виборі матеріалів?

— Моя порада – використовувати якісні матеріали європейського зразка. Також варто звернути увагу на системні рішення. При цьому потрібно обирати виробника, якому довіряють. Не менш важливо працювати з тими виробниками, які відкриті, які запрошують до себе, щоб фізично бачити рівень виробництва, який можуть забезпечити. Також працювати з виробниками, які мають технічну підтримку. Це і навчання, і нанесення, і технічний аудит. Вони мають виступати партнерами, які йдуть поруч, які готові розділяти відповідальність і, більше того, які пропонують інноваційні матеріали. Я думаю, що майбутнє – за системними рішеннями, якісними матеріалами, партнерством та вірою в перемогу.





Андрій Бойко, генеральний директор «КРАЙЗЕЛЬ – Будівельні Матеріали»:

Як змінився ринок сухих сумішей в Україні за останні 2-3 роки? Які сегменти показують зростання, а які — стагнацію?

— Буду більше говорити про сухі будівельні суміші на основі цементу, тому що це — наша основна спеціалізація. У цілому умовно ринок можна поділити на 5 основних

сегментів: це плиточні клеї, які становлять близько 38% від загальної кількості сухих сумішей; далі — система утеплення (22%); наливні підлоги (15%) та штукатурка на основі цементу (близько 12%). Також ще є мурувальні штукатурні суміші (близько 7%) та решта 6%.

Щоб краще зрозуміти зміни на ринку, варто аналізувати кожен сегмент окремо. Так, у сегменті плиточних клеїв найбільший розвиток спостерігається для еластичних клеїв. Тому що формат та розміри плитки змінюються. Наприклад, зараз досить популярна є широкоформатна плитка, для кріплення якої потрібні саме еластичні клеї. Щодо ніші найпростіших клеїв — їх частка, відповідно, зменшується.

Якщо говорити про систему утеплення, то тут в основному розвиток помітний для універсальних клеїв. У такому сегменті, як стяжки, теж відбувається рух до певної універсальності. Зокрема, зростає інтерес до рішень із великою товщиною стяжки — до 100 мм — з армуванням мікрОВОЛОКНОМ. При цьому нівеліри також можуть бути універсальні. Раніше це були 10-20 мм, зараз — до 100 мм. Більше того, в Україні активно розвивається європейська тенденція, де нівелір і стяжка йдуть в одному продукті. Товщина тут може бути від 10 до 100 мм, ходити по поверхні можна вже через 4 години, а наступні роботи виконувати через 24 години.

Якщо говорити про штукатурки, то до повномасштабної війни співвідношення гіпсових до цементних становило 80% на 20%, де 20% — це цементні. Після того, як постраждав завод «Кнауф», відбулось перерозподілення — 70% на 30%.

Усі знають, що штукатурки на цементній основі переважно використовуються для вологих приміщень, а гіпсові — для сухих. Зараз з'являються новинки, які називаються гіпсо-цементні. Вони мають твердість цементу, білі і легко обробляються як гіпсові. У цьому напрямі відбувається активний розвиток.

Які фактори сьогодні найбільше впливають на попит?

— Енергоефективність точно впливає на попит. Адже вартість енергоносіїв зростає, і вона досить висока. Що стосується загальнобудівельних робіт і роботи з плиткою — тут переважає малоповерхове приватне будівництво, відбувається розвиток у сегменті таунхаусів, житла для тимчасово переміщених осіб, а на заході країни — активне багатоповерхове будівництво.

Якщо говорити про інфраструктуру, то наразі проєктів небагато — і це зрозуміло, адже в країні триває війна. Також будується мало заводів, а якщо й будуються, то переважно в західній частині України. Загалом реіндустріалізація країни відбуватиметься із заходу на схід. Цей процес слідуватиме за територією безпеки: спочатку — західні області, потім — центр, який «накриють парасолькою безпеки», а далі — схід.

Які технологічні тренди Ви бачите на ринку?

— Екологічність — це тренд, який триває багато років. У 2018-2021 роках він був дуже активний. Після початку

повномасштабної війни багато уваги почали приділяти ціні, але зараз виробники все більше і більше повертаються до тренду екологічності. Другий момент — якщо говорити про суміші, то вартість людино-години зростає, тому, зрозуміло, потрібно працювати з такими матеріалами, які скорочують час роботи. Відповідно, з'являються матеріали, які швидко твердіють. Наприклад, нівелір-стяжка, про яку ми згадували раніше. Це означає, що зараз є тренд на пришвидшення та більшу ефективність. Зі свого боку, ми пропонуємо саме системні рішення.

Чи змінився підхід споживачів?

— Так, змінився. Споживач хоче глибше розуміти, що це за продукт, як ним користуватися, щоб бути впевненим, що він буде працювати так, як йому треба. На жаль, кількість професійних майстрів зменшується. Тож ми пішли таким чином, щоб клієнт міг зрозуміти, як правильно використовувати нашу продукцію за технологією. На кожному мішку розміщено QR-код із відеоінструкцією, а при кожному заводі працює КРАЙЗЕЛЬ Академія — це платформа, де ми навчаємо майстрів, дистриб'юторів та учнів професійних коледжів.

Також хотілось би звернути увагу на такий інструмент, як YouTube-канал. Оскільки молодь зараз більше орієнтується на відеоматеріали, ми створили канал на YouTube, де маємо понад 260 відео та більше ніж 33 тис. підписників. Тут ми ділимося відеоінструкціями з монтажу матеріалів та професійними порадами.

Які виклики стоять перед ринком на найближчі роки?

— Насамперед це кадри, і не тільки перед нашою галуззю, а й перед усією Україною. Коли будуть люди повертатися — ми не знаємо; як їх адаптувати, інтегрувати — це буде величезна праця. Розуміючи, що цей дефіцит уже є, ми активно працюємо з ПТУ. Тих наших людей, які повертаються із ЗСУ, якщо вони мають бажання, забираємо, відновлюємо, і рухаємось разом далі.

Щодо сировини — тут я проблем не бачу. Можливо, після війни це буде проблемою, але ринок цементів активно готується, і, гадаю, що цементники швидко відновляться.

Логістика теж ніколи не була проблемою. Україна матиме доступ до Чорного моря та всього світу. Так, ціна енергоносіїв уже майже європейська, але українці навчилися ставити таке обладнання, яке є енергоефективним. Наприклад, ми будували зараз завод, і на ньому вже враховано багато енергоефективних технологій всередині, починаючи з фасадів будівель і продовжуючи рекуперацію тепла. Також використовуються нові системи освітлення, які споживають мало енергії, газ може бути з Європи, маємо атомні електростанції, тобто тут я глобальної проблеми не бачу.



Богдан Рублюк, комерційний директор «Фомальгаут-Полімін»:

— Оцінюючи попит на сухі будівельні суміші, варто зазначити, що наразі він демонструє неоднозначну динаміку. Після помірного зростання на рівні 3-4% у 2023-2024 роках у 2025 році ринок увійшов у фазу спаду — за різними оцінками, падіння становить від 5 до 10%, що відповідає загальній динаміці у будівельній галузі в цілому. Причин кілька: мінімальні



обсяги програм відбудови, обмеженість фінансування, дефіцит кваліфікованих ресурсів та несприятливі погодні умови у першій половині року, які суттєво стримували реалізацію багатьох проєктів.

У структурі попиту зберігаються такі пріоритети:

- Фасадні системи — клеї для приклеювання пінополістиролу та мінеральної вати, армуючі суміші, декоративні штукатурки.
- Цементно-піщані суміші — для стяжок, мурування, універсальних оздоблювальних робіт.
- Самовирівнювальні склади для підлоги — зокрема, при термомодернізації соціального житла.
- Гіпсові суміші — зберігають стабільний попит у сегменті внутрішніх робіт, особливо машинного нанесення.

Ці категорії залишаються актуальними через системну реконструкцію ОСББ, поступове оновлення інфраструктури, а також запити приватного будівництва.

Незважаючи на обмежену кількість держзамовлень, галузь зберігає високий рівень готовності до масштабної відбудови:

- Виробничі потужності розширюються: як шляхом модернізації наявних ліній, так і завдяки запуску нових сучасних підприємств, зокрема автоматизованих заводів сухих сумішей та теплоізоляційних рішень.
- Компанії дотримуються європейських стандартів (ETAG 004, ISO), а в деяких випадках — перевищують їх.

Втім, галузь потребує додаткової підтримки з боку держави та партнерських фондів, зокрема для масштабування логістичних ланцюгів, кредитування проєктів відбудови та стимулювання попиту через муніципальні програми енергоефективності.

В умовах глобальної економічної та безпекової нестабільності саме індустрія будівельних матеріалів може стати базою для стійкого відновлення, якщо отримає належну інституційну підтримку.

Щодо викликів у постачанні сировини та логістиці, сьогодні галузь стикається із серйозними труднощами в по-

стачанні ключових компонентів — насамперед цементу, кварцового піску та спеціальних мінеральних добавок. Через воєнні обмеження багато традиційних маршрутів були закриті, що призвело до значного зменшення внутрішнього виробництва цементу — обсяг у 2023 році становив лише близько 7,4 млн тонн, при тому що пікові показники до війни сягали 11 млн тонн. Як наслідок, імпортна частка на ринку будівельних матеріалів зросла до 23% у 2023 році і продовжує зростати.

Альтернативою стало активне партнерство з місцевими кар'єрами піску і щебеню, а також пошук добавок у країнах-членах ЄС та Туреччині. Хоч це дозволяє забезпечити галузь матеріалами, однак підвищує собівартість продукції приблизно на 5-15 %, залежно від імпортного компонента. Також зросли витрати на логістику: залізничні маршрути перенавантажені, автодоставка коштує відчутно дорожче.

Це позначається як на вартості кінцевої продукції — зростання до 20-60% у 2022-2023 роках, так і на темпах реалізації замовлень. Для сприяння виробництву необхідна стабільна державна підтримка у вигляді субсидій, зовнішньої логістики або компенсації перевезень.

Звичайно, говорячи про ринок, не можна оминати увагою тему екологічності. Наразі галузь активно рухається до sustainable-технологій. З 1 квітня 2025 року у дію введено стандарт NZEB (Nearly Zero-Energy Building) для нових і модернізованих будівель. Водночас окремі програми (Green Home, фонди підтримки ОСББ) стимулюють термомодернізацію через компенсації та кредити до 100% вартості проєкту. Сертифікація систем утеплення за європейськими нормами ETAG 004 зараз є стандартом для ринку. TM POLIMIN має сертифіковану систему POLIMIN THERMO FAÇADE, яка відповідає цим вимогам.

Значна частина галузі вже модернізувала виробництво — близько 60-70% підприємств удосконалюють енергоефективність і знижують CO₂-відбиток продукції. У свою чергу зростає попит на суміші з низьким вмістом CO₂, перлітовим наповнювачем, вторинними компонентами й «зеленими» пакуваннями, які поєднують екологічність та безпечність для користувачів.

Наразі ~10% проєктів мають повну зелену сертифікацію, але очікується стрімке зростання попиту. Українські виробники активно інвестують у повторне використання будівельного бетону — проєкти Safe, Sustainable, and Swift Reconstruction of Ukraine (S3) з переробки руїн у щебінь і пісок демонструють перспективи масштабування технологій циркулярної економіки.

Стосовно технологічних інновацій, які використовуються у виробництві сучасних будівельних сумішей, серед реальних технологічних впроваджень:

- автоматизовані лінії з PLC-контролем: точне дозування, стабільність рецептур протягом партій;
- внутрішні лабораторії з цифровими приладами: вологоміри, тестери міцності, фракційні аналізи;
- ERP/SCM-системи для управління запасами, логістикою, прогнозування попиту;
- застосування BIM-технологій і технологічних карт на кожному об'єкті, включно з авторським наглядом;
- локальні плани інтеграції IoT-маркування партій та трекінг якості.

Якщо говорити про «наболіле», то через мобілізацію та міграцію трудових ресурсів дефіцит кадрів, за різними оцінками, перевищив 25%, а кадровий дефіцит у будівництві сягає 30-40%. Так, дефіцит кадрів — ключова перешкода. У свою чергу, ми запровадили:

- POLIMIN Test — формат навчання майстрів на об'єктах;
- системні майстер-класи та сертифікацію дис-триб'юторів і майстрів;
- співпрацю з ПТУ та вузами, стажування молоді;
- внутрішню програму навчання, менторство і технічну підтримку клієнтів.

Такий підхід дає змогу не лише навчати кадри, а й формувати їхню лояльність до бренду, підвищувати професіоналізм і поступово зменшувати залежність від дефіциту.

Крім того, багато компаній співпрацюють з фондами для створення освітніх програм і перекваліфікації ветеранів чи ВПО. Це допомагає формувати нове покоління професіоналів і підтримувати якість застосування продукції.

На завершення — про перспективи та бар'єри. У перспективі 2026-2030 років ринок сухих сумішей має потенціал подвоїтися: йдеться про витрати в розмірі \$10-12 млрд загальнонаціонально, враховуючи масштабні державні програми реконструкції та критичної інфраструктури. Сегмент ОСББ, муніципальна відбудова та приватне будівництво стимулюватимуть внутрішній попит. До 2027-2028 роках планується повернення на докризовий рівень близько 60-70% інтенсивності будівництва 2021 року.

Експортний потенціал також значний: Польща, Прибалтика, Німеччина та Молдова проявляють попит на сертифіковану українську продукцію — зокрема, фасадні системи, клеї, суміші для внутрішніх робіт. Уже у 2024-2025 роках експорт цементу досяг ~1,7 млн тонн.

Основні бар'єри:

- логістика: портові обмеження, дорогі залізничні маршрути;
- регуляторика: відповідність нормам ЄС, ESG, харчова сертифікація;
- технічна: необхідність перевіряти продукцію на CO₂-відбиток, впроваджувати «зелені» технології;
- валютна нестабільність: вплив на ціни й собівартість.

Разом з тим підтримка з боку держави, програм донорів і EU Recovery Fund створює умови для подальшого зростання — при правильному поєднанні інвестицій, кадрових програм та інноваційних технологій.

Українська промисловість швидко масштабується, впроваджуючи «зелені» та цифрові стандарти, готується до держзамовлень, інтегрує освітні ініціативи. Чекаємо на збільшення експорту та подальшої інтеграції в ринок ЄС.

Очевидно, що майбутнє ринку напругу залежить від активності держави та міжнародних донорів у питанні запуску великої відбудови. Потенціал — величезний, але його реалізація потребує чітких програм, політичної волі, інфраструктурної та інституційної готовності.

У цьому контексті виробники сухих сумішей залишаються одними з ключових гравців, які здатні перетворити точкові ініціативи на системне відновлення країни.

Мар'ян Васильків, комерційний директор АСТУ:

— За нашими оцінками, попит на сухі будівельні суміші зростає у зв'язку з масштабною реконструкцією зруйнованого житлового та комерційного фонду. Найчастіше використовуються штукатурні, облицювальні, гідроізоляційні та теплоізоляційні, а також кладочні суміші. Наприклад, в АСТУ саме облицювальні та кладочні суміші наразі



становлять найбільшу частку в загальному обсязі реалізації продукції.

Широке застосування сухих будівельних сумішей у сегментах реконструкції та ремонту свідчить про те, що галузь уже орієнтована на виконання великого обсягу державних замовлень. Згідно з дослідженням, проведеним USAID та Укрзовнішекспертизою, 90% будівельних матеріалів, необхідних для відбудови України, можуть бути вироблені всередині країни.

Наразі виробники сухих будівельних сумішей стикаються з низкою гострих проблем у сфері постачання сировини та логістики, що безпосередньо впливають на собівартість продукції. Основними факторами зростання цін є імпорتنі витрати, особливо для хімічних добавок і матеріалів з ЄС, коливання валютного курсу, логістичні затримки та підвищення вартості транспортування. Альтернативні джерела сировини існують, втім, значна частка компонентів, зокрема полімерних та хімічних добавок, досі імпортується.

Щодо готовності галузі перейти на екологічні стандарти та енергоефективні технології, це питання поки що залишається неоднорідним. Попит на «зелені» суміші здебільшого формують міжнародні програми фінансування. Внутрішній ринок ще не продемонстрував масового впровадження продукції, сертифікованої за екологічними стандартами, однак інтерес до циркулярного підходу поступово зростає.

Серед конкретних кроків — пропозиція від провідних українських виробників екологічно сертифікованих рішень, зокрема сумішей на основі натуральних компонентів, таких як вапняні штукатурки.

Загалом ринок сухих будівельних сумішей демонструє поступове впровадження передових технологій, що є ключовим фактором конкурентоспроможності. На прикладі АСТУ це реалізовано через сучасні виробничі лінії, автоматизовані системи точного дозування, вбудовані лабораторії та контроль якості. Такий підхід гарантує стабільність рецептур і відповідність вимогам ДСТУ.

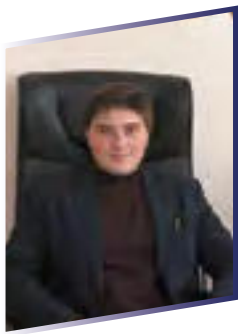
Стосовно проблем, дефіцит кадрів є однією з найгостріших для всієї будівельної галузі, і виробники СБС не є винятком. Для подолання цієї проблеми компанії інвестують у внутрішні програми навчання, активізують співпрацю з профільними навчальними закладами, пропонують програми стажування для студентів та залучають молодих фахівців.

З метою утримання ключових працівників підприємства переглядають системи мотивації. Водночас подальша автоматизація виробництва розглядається як стратегічний напрям для зменшення залежності від кількісного складу персоналу.

Перспективи ринку будівельних сумішей в Україні на найближчі 3-5 років залишаються стримано оптимістичними та безпосередньо залежать від безпекової ситуації й темпів реалізації програм з відбудови.

У контексті експорту найбільш перспективними є ринки сусідніх країн ЄС, а також Молдова. Потенціал української продукції полягає у конкурентній ціні за умови відповідної якості, що дозволяє конкурувати з міжнародними виробниками.

Серед ключових бар'єрів: висока вартість транспортування, необхідність сертифікації продукції відповідно до стандартів ЄС, що потребує значних фінансових і часових ресурсів, а також — висока конкуренція на європейському ринку, де вже присутні сильні міжнародні гравці. Попри ці виклики, вихід на експортні ринки розглядається українськими компаніями як шлях до довгострокового розвитку.



Максим Ніконенко, експерт на-пряму виробництва аутсорсингу СБС:

— Сьогодні попит різко зростає й одночасно змінюється за структурою: відновлення житлового фонду створює стійкий попит на оздоблювальні та монтажні суміші (шпаклівки, цементні розчини, плиткові клеї, фасадні штукатурки), а інфраструктурні проєкти — на високопродуктивні цементні та бетонні товарні суміші. Загалом ринок переходить від «локальних» партій до великих обсягів серійного виробництва для масових будівельних і реставраційних робіт.

Виклик для галузі — швидко масштабуватися без втрати якості. За нашими спостереженнями, значна частина українських виробників має виробничі потужності для нарощування випуску, але потрібні координація постачань сировини та домішок, чіткі держконтракти та прозорі платежі, щоб виробники могли інвестувати й розгорнути додаткові зміни виробництва. Частково галузь вже готується до держзамовлень, але для масових програм потрібні гарантії довгострокових обсягів і фінансування.

Найгостріші проблеми зараз — волатильність цін на ключові компоненти (цемент, гіпс, добавки та полімери), обмеження доступу до портів і незручності на залізничних маршрутах через цілеспрямовані атаки інфраструктури. Це призводить до зривів графіків і подорожчання транспорту. Як результат — собівартість продукції зросла й залишається під тиском.

Виробники шукають альтернативи: локалізація постачань (робота з внутрішніми кар'єрами і заводами), диверсифікація постачальників (переорієнтація на сусідні ринки ЄС, Туреччину), відновлення складських запасів «про запас», а також використання альтернативних добавок там, де це дозволено технічними умовами. Це дає гнучкість, але підвищує логістичні витрати і часто — собівартість кінцевого продукту, особливо коли доводиться імпортувати полімери чи спеціальні наповнювачі.

Наскільки готова галузь до переходу на екологічні стандарти та енергоефективні технології? Галузь активно рухається в бік «зелених» рішень — це і вимога міжнародних донорів, і ринковий тренд у Європі. Ініціативи зі сталого відновлення (партнерства з міжнародними організаціями та профільними радниками) стимулюють впровадження енергозберігаючих технологій, низьковуглецевих рецептур і переробки відходів. Є попит на «зелені» суміші — як від великих проєктів з міжнародним фінансуванням, так і від приватних девелоперів, які орієнтуються на сертифікацію енергоефективності.

Що вже робиться: оптимізація енергоспоживання на підприємствах, застосування альтернативних наповнювачів і мінеральних домішок для зниження вуглецевого сліду, а також розробка продуктів з підвищеною довговічністю (менше ремонту — менше викидів у життєвому циклі). Проте повний перехід вимагатиме інвестицій, технічних норм і державних стимулів (пільги, стандарти), які пришвидшать оновлення обладнання і сертифікацію продукції.

Щодо технологічних інновацій, які використовуються у виробництві сучасних будівельних сумішей, реально працюють і впроваджуються:

- Автоматизовані лінії дозування та змішування — підвищують стабільність рецептур, виключивши

людський фактор помилки та забезпечивши швидкість і точність дозування.

- Системи онлайн-контролю якості (вологість, дисперсність, однорідність) — дозволяють відстежувати партії в реальному часі.
- Цифрові платформи логістики та ERP — для управління запасами, прогнозування потреб і координації постачань під великі проєкти.
- Модернізація дозувального обладнання і фасувальних комплексів — задля прискорення процесу упаковки і зменшення людського фактора.

На українському ринку ці рішення вже застосовують провідні заводи; менші виробники імітують апробацію через модульні рішення та аутсорсинг фасування. Інвестиції в автоматизацію швидко окупаються через підвищення якості та зниження частоти скарг/браку.

Щодо дефіциту кадрів — це системна проблема. Виробники реагують комбіновано:

- Внутрішні програми перепідготовки та корпоративні школи операторів обладнання; багато підприємств впроваджують модульні навчальні курси на місці.
- Стажування з технічних ВНЗ і ПТУ, співпраця з профільними програмами (наприклад, Skills4Recovery/партнерські ініціативи) для підготовки саме тих навичок, які потрібні в умовах відновлення.
- Автоматизація рутинних операцій, що дозволяє зменшити залежність від ручної праці та концентрує потребу на операторах більш високої кваліфікації.
- Мотиваційні пакети і гнучкі форми праці для утримання фахівців (переселенцям/внутрішньо переміщеним особам часто пропонують житло або компенсації).

Молодь залучається, але потрібні більш масштабні програми стимулів (співфінансування стажувань, партнерства з навчальними закладами, програми менторства), аби перетворити тимчасові рішення на сталий кадр.

І, хоча прогнози наразі робити складно, на мою думку, ринок матиме стійке зростання, підживлений масштабною відбудовою і міжнародними інвестиціями; очікуваний помірний ріст попиту й перехід до більш «преміальних» і «зелених» продуктів. Є потенціал для CAGR на рівні кількох відсотків у погоні за європейськими трендами.

Цікаві ринки експорту: сусідні країни ЄС (Польща, Румунія), Балтика, Молдова, а також деякі ринки Близького Сходу — за умови конкурентної ціни й сертифікації. Українські виробники можуть успішно експортувати нішеві/якісні продукти й фасовані рішення.

Бар'єри:

- Логістичні: пошкоджена інфраструктура, обмежений доступ до портів та нестабільність залізничних магістралей — це підвищує вартість і ризики експорту.
- Технічні: вимоги до стандартів і сертифікації (ЄС, європейські технічні умови) — для виходу на ринки ЄС потрібні інвестиції в контроль якості та документацію.
- Регуляторні: необхідність уніфікації технічних умов та прозорих процедур держзакупівель; також важливі податкові й митні бар'єри.

Рекомендація для виробників: фокус на підвищенні якості та сертифікації, диверсифікація логістики (залізниця/авто/інтермодал), участь у держпрограмах відновлення як підрядник або постачальник у рамці консорціумів — це стрімко підвищує шанси на успіх як на внутрішньому, так і на експортних ринках.

ІННОВАЦІЙНИЙ ХАБ У РІВНОМУ: ЦИФРОВІ РІШЕННЯ ДЛЯ СУЧАСНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ



У Рівному відбувся семінар «Інноваційний хаб. Сучасні підходи в проєктуванні та управлінні інфраструктурними проєктами», який об'єднав понад сотню учасників з усієї України – представників Державного агентства відновлення та розвитку інфраструктури, Служб відновлення в областях, балансоутримувачів місцевих доріг, підрядних, проєктних, експертних та інжинірингових компаній.

Організатором заходу традиційно виступило Державне підприємство «Національний інститут розвитку інфраструктури» (ДП «НІРІ») — головний науковий інститут Агентства відновлення та розвитку інфраструктури України у проведенні серії професійних освітніх семінарів по всій Україні.

Серед провідних спікерів — **Олена Бондар**, радник директора ДП «НІРІ» з міжнародних питань, доктор економічних наук, професор, експерт з впровадження BIM-технологій в Україні, яка більш детально розповіла про мету таких заходів, очікування та тенденції.

— ДП «НІРІ» виступає головним організатором і координатором серії освітніх заходів для Агентства відновлення. Наша мета — підвищення професійного рівня фахівців, які сьогодні безпосередньо реалізують державну політику у сфері інфраструктури. Ми створюємо простір, де можна обмінятися практичним досвідом, презентувати нові технології, обговорити стандарти, кібербезпеку, цифрові інструменти, а головне — синхронізувати підходи між центром і регіонами.

Приміром, тема мого

виступу — «Будівельне інформаційне моделювання (BIM): цифровий ключ до майбутньої інфраструктури України». Ми показали, що BIM — це не просто модна технологія, а фундаментальний інструмент для прозорого, ефективного й сталого управління проєктами. Йдеться про єдине цифрове середовище, яке поєднує всі етапи життєвого циклу об'єкта — від задуму до експлуатації. Такий підхід дозволяє мінімізувати ризики, оптимізувати вартість і підвищити якість реалізації інфраструктурних проєктів.

Також ми провели практичний воркшоп, який мав назву «BIM у дії: розкриваємо потенціал вашого об'єкта». Ми працювали з учасниками у форматі живої демонстрації, щоб показати, як цифрова модель об'єкта може допомогти в ухваленні управлінських і технічних рішень. Учасники побачили, як інформаційне моделювання дає змогу скоротити витрати, підвищити точність проєктів та покращити комунікацію між усіма сторонами.

Важливо зазначити, що директор ДП «НІРІ» Артем Безуглий був не лише співорганізатором, а й одним із ключових модераторів події. У своєму

виступі він зосередив увагу на інноваційних підходах до проєктування та управління інфраструктурними об'єктами, підкресливши роль науково-технічної експертизи та необхідність інтеграції європейських стандартів у практику українських компаній.

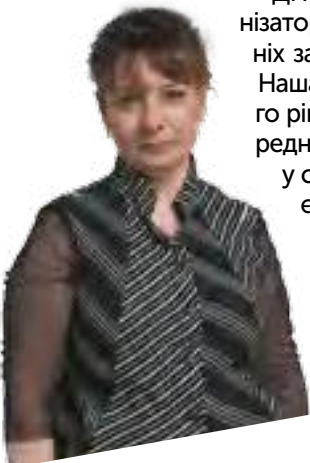
Позиція Артема Безуглого дуже важлива — адже саме НІРІ сьогодні виступає платформою для системного оновлення галузевих підходів, створює методичну базу й об'єднує фахівців з різних напрямів.

Окрему увагу привернув виступ заступника Голови Державного агентства відновлення Романа Коменданта, присвячений темі кібербезпеки та захисту даних на державному рівні.

Пан Комендант наголосив, що у сучасних умовах цифровізація інфраструктурних процесів має йти поруч із надійним захистом інформаційних систем, адже будь-який збій чи кібератака може мати стратегічні наслідки. Цей виступ став важливим нагадуванням, що інновації повинні бути не лише ефективними, а й безпечними.

Програма заходу охопила широкий спектр питань: новітні матеріали та технології для відновлення і розвитку інфраструктури, проєктування за єврокодами, ціноутворення та закупівлі в будівництві, впровадження технічного регламенту (ЄС) 305 щодо будівельної продукції, кібергігієни, а також сучасні цифрові інструменти для управління проєктами. Захід дійсно став платформою для діалогу між практиками, науковцями та управлінцями, де народжуються реальні рішення для галузі.

Підбиваючи підсумок, хотілось би зазначити, що ми бачимо дуже позитивну тенденцію — зростання інтересу регіональних команд до цифрових технологій і стандартів BIM. Такі заходи формують спільну культуру управління інфраструктурними проєктами, підсилюють співпрацю між державними структурами та бізнесом. Упевнена, що саме через обмін досвідом, навчання та відкриті дискусії ми крок за кроком формуємо цифрову екосистему майбутньої України.



АНКЕРНІ СИСТЕМИ

ВІД



АНКЕРНІ СИСТЕМИ ВІД PLATIPUS

забезпечують відмінну ефективність у найскладніших умовах застосування:

- Захист від ерозії: запобігання втраті ґрунту та поверхневому зсуву
 - Закріплення схилів: стабілізація нестійких укосів та схилів
 - Виймка ґрунту: закріплення зрізаних схилів для оптимального використання землі
 - Опорні конструкції: бічна опора проти тиску ґрунту
 - Дренаж: контроль порової води та гідростатичного тиску для уникнення нестабільності
- Відманою рисою наших анкерних систем LCAS® (Low Carbon Anchoring Solutions) є їх інноваційна конструкція – розроблена для зручного використання, високої ефективності, малої ваги та стійкості до корозії. Наша внутрішня команда геотехнічних експертів забезпечує ретельне планування та гарантує оптимальну продуктивність – навіть у найскладніших ґрунтових умовах.



ЩО ТАКЕ АНКЕР PDEA®? (PDEA®)?

Анкери PDEA® (Percussion Driven Earth Anchors) – це інноваційне та універсальне рішення, яке можна швидко застосовувати в більшості ґрунтів, придатних для зміцнення. Наші системи PDEA® працюють за трьохетапним процесом встановлення: Спочатку анкер для ґрунту забивається у ґрунт до необхідної глибини за допомогою стандартного ручного інструменту або механізованого обладнання. Після забивання на анкер на голову прикладається зусилля натягу, щоб перевести анкер у активне положення (блокування анкера). Потім натяг збільшується до досягнення розрахункового робочого навантаження. Це забезпечує негайні та вимірювані результати, гарантуючи максимальну надійність роботи анкера.



ТЕРМІН СЛУЖБИ 5-120 РОКІВ

Корозійностійка конструкція анкерної системи – доступна для тимчасового або постійного використання – забезпечує довготривалу продуктивність навіть у складних умовах. Як «Low Carbon Anchoring Solution» (LCAS®), що не потребує заливки чи часу на затвердіння, вона забезпечує негайне та надійне сприйняття навантаження за мінімального впливу на довкілля протягом усього терміну експлуатації.



STEALTH-ERDANKER

STEALTH-ERDANKER

Наші «Stealth»-анкерні системи забезпечують виняткову продуктивність для застосувань у сфері легкого анкерування. Довготривалий наконечник та обтічний дизайн дозволяють ефективно встановлювати анкер за допомогою звичайного ручного інструменту або компактної будівельної техніки – ідеально навіть для важкодоступних місць застосування.

ЧОМУ АНКЕРНІ СИСТЕМИ ВІД PLATIPUS

- Світовий лідер у сфері анкерних технологій для ґрунтів
- Сталі анкерні рішення зі зменшеним вуглецевим слідом
- (LCAS®) Проста, ефективна та легка конструкція ґрунтового анкера
- Корозійностійкість до 120 років
- Максимальна продуктивність у широкому діапазоні застосувань
- Експертні послуги з геотехнічного планування
- Підтримка з боку всебічної експертизи Minova Group



BAT-ERDANKER

BAT-ERDANKER

Наш «Bat»-анкер розроблено для сприйняття високих навантажень та покращення анкерної продуктивності у складних, м'яких, колезієвих ґрунтах. Інноваційний дизайн забезпечує повну гнучкість при монтажі на місці та сумісний із широким спектром наших сталевих тросів і різьбових стержнів із швидкоз'єднуваними з'єднаннями.

Оскільки умови зазвичай дуже складні для роботи потужним ударним молотом, використовуючи «Bat»-анкер, ви повністю готові до виконання найскладніших геотехнічних проєктів.

ТИПОВА ПОВЕДІНКА ҐРУНТОВОГО АНКЕРА



ЗАХИСТ ВІД ЕРОЗІЇ

Вітер та водна ерозія можуть загрожувати будівельним проектам - вони впливають на освоєння територій, прибережну інфраструктуру та береги річок. Важливими є контроль поверхневого стоку, запобігання забрудненню води та втраті ґрунту.

Навіть найефективніші рішення у сфері захисту від ерозії вимагають механічного з'єднання з ґрунтом. Саме тому ми розробили Plati-Grip™ — потужний спіральний анкер разом із низкою стандартних рішень на базі наших ARGOS™-систем.

Ці системи дозволяють швидко закріплювати антиерозійні мати та конструктивні укріплення схилів, надійно фіксуючи матеріал на підґрунті. Це сприяє відновленню рослинності та одночасно забезпечує міцний структурний захист.



ПОВЕРХНЄВІ МАТЕРІАЛИ

Відповідають певним специфічним вимогам, забезпечуючи, щоб захист від ерозії задовольняв надійним та ефективним способом цього терміну реалізації проекту.

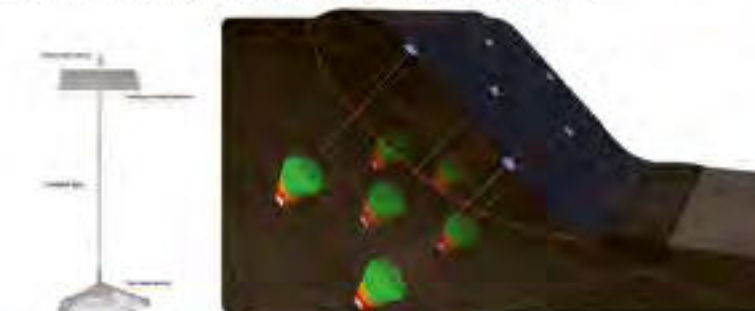
- Напружувальна стрічка
- Плита для навантаження
- Геотекстиль
- Геомат
- Мати для захисту від ерозії
- Геомембрана
- Армований рослинний мат (TRM)
- Стійкі опори та сітчасті конструкції
- Габіонні конструкції у вигляді матраців, заповнені каменем
- Армований бетонний блок (ACB)



МІЛКОГЛИБИННІ ЗСУВИ

Мілкоглибинні зсуви становлять значний ризик для інфраструктури та безпеки. Вони виникають, коли поверхні шари ґрунту стають нестійкими через насичення водою, ерозію або недостатню підтримку. Зазвичай уражаються верхні два метри матеріалу схилу.

Системи ґрунтових анкерів PDEA® (Percussion Driven Earth Anchors) пропонують перевірені рішення для стабілізації таких зсувів. Наші легкі, високоякісні анкери швидко вводяться в ґрунт під зоною зсуву, забезпечують негайну стабілізацію та роблять зайвим використання важкої техніки або масштабні земляні роботи. Навіть у найскладніших місцях можна досягти надзвичайно високої утримувальної сили та забезпечити довгостроковий захист, запобігти подальшим рухам ґрунту і сприяти розвитку рослинного покриву.



ПОВЕРХНЄВІ МАТЕРІАЛИ

- Геотекстиль
- Геосрединка
- Армований мати для захисту трапляного покриття (TRM)
- Високопродуктивні армовані мати для захисту газону (HPTRM)
- Клітинно-обмежувальні системи
- Сітчасті захисту від каменів
- Габіонні матраци

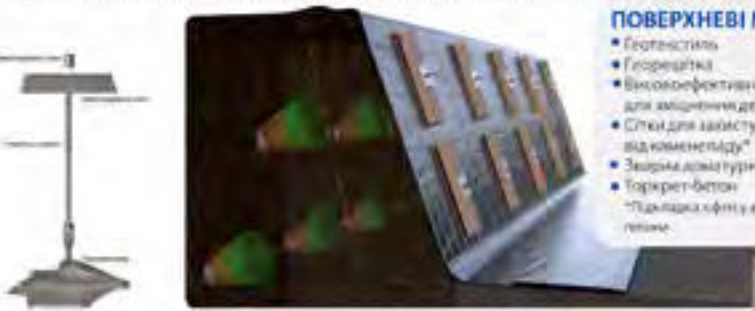


ТИМЧАСОВИЙ ВИЇМКОВИЙ СХИЛ

Під час реалізації інфраструктурних проектів виникає потреба у тимчасових виїмках, щоб максимально ефективно використати цінні площі та забезпечити необхідний простір для доріг, залізниць і будівельних майданчиків. Такі штучно створені укоси часто відкривають нестійкі ґрунти, які потребують негайної стабілізації, щоб запобігти зсуву схилу.

Наші безземельні системи анкерів LCAS® (Low Carbon Anchoring Solutions) забезпечують стабілізацію виїмкових укосів завдяки контролюваному, поетапному методу будівництва. Це дозволяє поетапно розробляти ґрунт і водночас відразу його закріплювати – що значно скорочує тривалість і ризики будівельних робіт та гарантує необхідну стабільність протягом усього процесу виїмки.

Анкерні системи Platiplus можна комбінувати зі стандартними армувальними матами, які, наприклад, підкладаються нетканим геотекстилем або поліетиленовою плівкою та фіксуються за допомогою простих дерев'яних дощок. Таким чином, створюються надійні рішення для стабілізації ґрунту, що безпечно та ефективно максимізують потенціал вашого будівельного майданчика.



ПОВЕРХНЄВІ МАТЕРІАЛИ

- Геотекстиль
- Геосрединка
- Високопродуктивні мати для зчеплення дерну (HPTRM)
- Сітка для захисту від каменів
- Захисна довготривала сітка
- Торкрет-бетон
- Підкладка ефекту або покриваючий шар



НВО «Системи Захисту Будівельних Конструкцій»
04078, м. Київ, проєкт С. Бандери, 6
тел.: +38 (067) 504-99-69,
+38 (098) 300-03-10
e-mail: buildpro.ua@gmail.com, www.szbkpro

ТОВ «ЦіПродроєкції і покриття»
02141, м. Київ, вул. Л. Руденко, буд. 5-А оф. 388.
тел.: +38 (050) 649-72-42
+38 (095) 116-83-84
e-mail: cjproukt.net, www.cjprout.com.ua



СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ РИНКУ СПЕЦТЕХНІКИ



Світовий ринок будівельної техніки переживає період відновлення після кількох років турбулентності. Глобальні виробники звітують про стабілізацію попиту, зростання інвестицій у дорожню інфраструктуру, цифровізацію процесів і поступовий перехід до екологічно дружніх технологій. Основні тренди — автоматизація, енергоефективність і впровадження «розумної» техніки, яка зменшує витрати на обслуговування та підвищує безпеку на об'єктах. На цьому тлі український ринок має свої особливості. Війна, складна логістика та скорочення обсягів цивільного будівництва суттєво вплинули на структуру попиту. Водночас дорожньо-будівельні проекти, відновлення критичної інфраструктури та військово-інженерні роботи підтримують активність сектору. Компанії, які працюють в Україні, пристосовуються до нових реалій: оптимізують парки техніки, оновлюють сервісні підрозділи, диверсифікують постачання та активно залучають міжнародних партнерів.

Світові гіганти спецтехніки: нові акценти глобального будівельного ринку

Згідно з новими дослідженнями редакції журналу International Construction, що охоплюють 50 провідних світових виробників спецтехніки, у 2024 році фіксується незначне, але відчутне скорочення продажів. За цими даними, обсяги реалізованої техніки зменшилися на 2,39% порівняно з рекордним 2023 роком. Загальна сума — приблизно 237,6 млрд доларів, що лише трохи менше, ніж у попередньому році — 243,4 млрд.

Джерело цього незначного зниження — падіння попиту на розвинених ринках. Особливо помітно це в Європі, де продажі будівельної техніки скоротилися на 17%. Водночас країни, що розвиваються, з Індією (+10 %) та Китаєм (+9 %) на чолі, демонструють зростання. Така

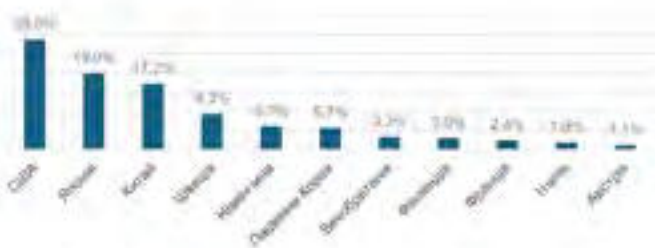
динаміка дозволяє зберегти відносну стабільність глобального ринку.

Якщо дивитись на рейтинг за кількістю продажів, у першій десятці залишаються традиційні гіганти: Caterpillar і Komatsu як лідери, John Deere на третьому місці, над конкурентами — XCMG, Liebherr, Sany та інші. Деякі бренди піднялися в рейтингу: Hitachi — з восьмого на сьоме місце, Sandvik увійшла до десятки, тоді як Volvo CE опустився на одну позицію.

При цьому всі учасники рейтингу відчули вплив спаду на ключових ринках. Наприклад, корейська HD Hyundai Construction Equipment втратила низку позицій через слабку динаміку в Європі та Північній Америці.

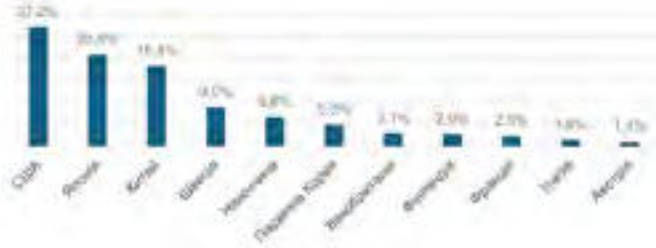
Частка в загальному об'ємі доходів, по країнам, \$, 2023 р.

Джерело: International Construction



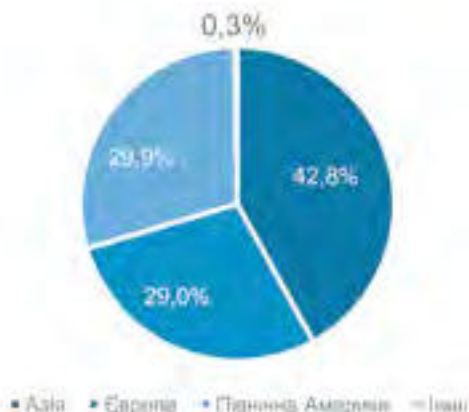
Частка в загальному об'ємі доходів, по країнам, \$, 2024 р.

Джерело: International Construction



Частка в загальному об'ємі доходів, по регіонах, \$, 2023 р.

Джерело: International Construction



Регіональні показники теж змінилися: частка виробників з Європи становила 27,9%, при тому що попереднього року вона була вищою. Частка Північної Америки скоротилася до 27,5%, натомість Азія збільшила свій показник до 44,3%, що демонструє поступове зсування центру ваги галузі на Схід.

За прогнозами експертів Off-Highway Research, у 2025 році світові продажі спецтехніки можуть зазнати ще одного незначного зниження — орієнтовно на 2%, особливо через збереження слабких показників у Європі. Проте аналітики підкреслюють: навіть за умови такого падіння обсяги залишаться відчутними, адже ринок має стабільні основи та значну інерцію.

Частка в загальному об'ємі доходів, по регіонах, \$, 2024 р.

Джерело: International Construction



Частка компаній із ТОП-10, \$, 2024 р.

Джерело: International Construction



Український ринок спецтехніки: адаптація в нових умовах

Щоб зрозуміти, наскільки різні та спільні риси має український ринок спецтехніки порівняно зі світовим, ми зібрали оцінки у представників — від постачальника спецтехніки, дорожньо-будівельної компанії та гравця ринку оренди. Таке поєднання оцінок має показати, яким бачать ринок його безпосередні учасники — від дилерів глобальних брендів до тих, хто щодня працює з технікою на будівельних майданчиках. Їхні коментарі — це не просто аналітика, а реальна картина галузі з її викликами, адаптацією та новими можливостями.

Артем Труфанов, CEO компанії GEKKON:

— За останні два-три роки ринок спецтехніки в Україні дуже змінився. На нього вплинули війна, руйнування інфраструктури, скорочення великих інвестиційних проєктів та



суттєві проблеми з фінансуванням. Якщо до 2022 року основним драйвером була дорожньо-будівельна галузь, то зараз цей сегмент фактично «помер» — попит на катки, асфальтоукладальники, автогрейдери практично зник, адже масштабні дорожні програми заморожені.

Натомість зріс інтерес до техніки, яка використовується для будівництва фортифікацій і відновлювальних робіт. Це екска-

тори-навантажувачі, гусеничні екскаватори, фронтальні навантажувачі — машини, які однаково затребувані і для укріплення оборонних рубежів, і для відновлення інженерних мереж, ремонту комунальної інфраструктури чи видобутку.

Другий напрям — вантажні автомобілі та спеціалізовані автомобілі, а саме: бетонні насоси, самоскиди, бетонозмішувачі. Статистика показує: лише у 2024 році кількість зареєстрованих вантажівок і спецавтомобілів зросла на понад 14% порівняно з попереднім роком.

Сегмент підйомної техніки теж демонструє стабільний ріст. Крани, зокрема баштові, сьогодні дуже затребувані, адже вони дають змогу швидко проводити відновлювальні та будівельні роботи.

Щодо основних факторів, які впливають на ринок, є кілька ключових. Насамперед — відновлення інфраструктури. Саме під ці завдання найбільше купують техніку: екскаватори, навантажувачі, крани. Це стосується і комунального господарства, і відбудови житлових чи промислових об'єктів.

Другий важливий фактор — військові потреби. Йдеться про будівництво фортифікацій, розбір завалів, укріплення рубежів. Тут також задіяні земляні машини, екскаватори-навантажувачі, фронтальні навантажувачі, гусеничні екскаватори.

Третє — географія будівництва. Після 2022 року ринок суттєво «змістився» на захід країни. Саме там сьогодні ре-



алізується багато нових проєктів, адже цей регіон відносно безпечніший. Відповідно, попит на будівельну та підйомну техніку там значно зріс.

І ще один сегмент, який додав активності цього року, — аграрії. Якщо в попередні роки вони були обережніші з інвестиціями, то зараз почали почуватися впевненіше й активніше купують техніку для своїх потреб.

Отже, попит формують чотири ключові напрями: відновлення інфраструктури, військові потреби, активність будівельних компаній та аграрний сектор.

Щодо імпорту техніки — після 2022 року його структура суттєво змінилася. Якщо раніше частина постачальників іноді залишала ринок, то сьогодні ми бачимо протилежну тенденцію — на зміну тим, хто пішов, прийшло значно більше нових гравців. У співвідношенні це виглядає приблизно як 30 на 70: близько 30% постачальників пішло, але натовість з'явилося приблизно 70% нових.

Особливо відчутне зростання відбулося у сегменті гусеничної техніки: тут з'явилися як абсолютно нові компанії, так і вже відомі постачальники, які раніше не працювали з Україною. До 2022 року багато хто просто остерігався заходити на наш ринок, але тепер, побачивши перспективу та зростання попиту, вони почали активно працювати. Схожа динаміка простежується і у сфері підйомної техніки — конкуренція зросла, і це позитивно впливає на вибір та доступність техніки для українських споживачів.

Відповідаючи на запитання стосовно викликів у логістиці постачань техніки та запчастин, то за тими напрямками, з якими працюємо ми, серйозних проблем із логістикою немає. Якщо раніше основний потік йшов через Одесу, то зараз, коли йдеться про товари з Китаю, ми використовуємо маршрути через Румунію або Польщу. Щодо європейської

продукції — тут взагалі складнощів немає, поставки відбуваються без затримок.

Єдиний виклик, з яким реально довелося зіткнутися за час повномасштабного вторгнення рф, — це страйки на кордоні з Польщею, які тимчасово впливали на швидкість доставки. В іншому ж логістика працює стабільно, і ми не відчуваємо критичних обмежень.

Щодо технологічних трендів, зараз ринок спецтехніки дуже швидко змінюється під впливом нових технологій. Насамперед відчутні тренди електрифікації та автоматизації — виробники активно пропонують моделі з покращеною енергоефективністю й елементами автономного управління.

Велику роль відіграють телематика та GPS-контроль: сьогодні замовники хочуть бачити прозору картину використання техніки, контролювати її роботу, витрати пального й ефективність. Це особливо актуально в умовах зростання обсягів відновлювальних робіт, де важливий кожен ресурс.

Ще один важливий тренд — підвищення паливної ефективності. На ринку дедалі частіше з'являються машини з оптимізованими двигунами, які споживають менше пального за тієї самої продуктивності. Усе це свідчить про те, що навіть нові постачальники, які зайшли після 2022 року, прагнуть принести сучасні рішення та технології, а конкуренція тільки підштовхує ринок до інновацій.

Також є попит на «зелені» рішення. Він помітно зростає. Ми самі вже почали поставляти електричні навантажувачі, і бачимо, що інтерес до такої техніки стабільно збільшується. На мою думку, протягом найближчих 10 років сегмент «зелених» технологій у спецтехніці може сягнути 20-25% від усього обсягу ввезеної техніки. Це досить висока цифра, але вона цілком реальна, адже електрифікація стрімко розвивається.

Електричні машини мають очевидні переваги: мінімальні витрати на утримання й обслуговування, більший відсоток продуктивності та значно вищий коефіцієнт корисної дії. Так, вартість купівлі таких рішень більша, але в перспективі вони дозволяють економити і забезпечують набагато ефективнішу роботу.

Щодо планів, у найближчий час ми плануємо суттєво розширити лінійку техніки та обладнання. Серед новинок будуть бетонозмішувачі й бетононасоси, які вже сьогодні мають високий попит у будівельних компаній. Також готуємо до представлення обладнання для демонтажу (devolution) та дробарно-сортувальні комплекси, що особливо актуально в контексті масштабного відновлення інфраструктури.

Окремий акцент робимо на важкій техніці — найближчим часом плануємо представити великі екскаватори вагою від 100 тонн. Це сегмент, якого раніше в Україні практично не було, але зараз ринок активно рухається в цьому напрямку, і ми хочемо бути серед перших, хто принесе ці рішення замовникам.

Сьогодні основний попит на спецтехніку формують передусім державні замовники, які активно реалізують інфраструктурні та відновлювальні проєкти. Другим за значенням сегментом є приватні компанії — зокрема, агросектор та будівельні компанії (саме будівельні, а не дорожньо-будівельні).

Більшість техніки зараз купується через лізинг або кредит. Ці фінансові інструменти нині працюють дуже ефективно: швидко, доступно та надійно. Наші клієнти отримують фінансування значно швидше, ніж це було до 2022 року, що дозволяє їм оперативно оновлювати парк техніки і реалізовувати великі проєкти.

Стосовно послуг постпродажного сервісу, у нас ситуація особлива: потреб у гарантійному обслуговуванні практично немає, бо наша техніка дуже якісна, і ми впевнені в ній на 100%. Ми єдині на ринку, хто надає гарантію на 5 років.

Натомість найбільший попит сьогодні — на виїзні сервісні бригади. Ми обслуговуємо не лише свою техніку, а й машини інших виробників, бо багато сервісних компаній не мають достатньої кількості кваліфікованого персоналу або можливості швидко виїхати на місце. До нас звертається дуже багато клієнтів саме для виїзного обслуговування, і навіть іноді конкуренти просять допомоги з ремонтом своєї техніки. Це свідчить про високий рівень нашого сервісу та дефіцит кадрів у галузі.

При цьому основним фінансовим бар'єром для придбання нової техніки сьогодні є відсутність чітких проєктів у замовників, за якими будівельні компанії могли б отримати фінансування з прозорим графіком оплати. Більшість наших клієнтів працюють саме з державними замовниками, і саме це створює певні складнощі: фінансові установи не завжди охоче надають кредит або лізинг, бо якщо в державі щось зміниться, клієнт може стати неплатоспроможним.

Навіть за умови доступності ефективних фінансових інструментів, таких як лізинг чи кредит, ключовою перешкодою залишається ризик неплатоспроможності клієнта через зміни з боку державного замовника. До того ж, низькі фінансові показники клієнтів за останні 3 роки змушують фінансові установи вимагати більший авансовий платіж або встановлювати вищу відсоткову ставку, що ускладнює придбання техніки. Без чітких гарантій фінансування складно планувати придбання та використання техніки.

Щодо попиту на вживану техніку, він завжди є — і під час пандемії, і в умовах війни, і в кризу. Хтось продає, хтось купує, і це природний процес для ринку спецтехніки. У нашій компанії співвідношення продажу нової та вживаної техніки становить приблизно 75% на 25%, тобто основний акцент все ж на нових машинах, але вживана техніка залишається стабільно в попиті.

На нашу думку, потенціал ринку спецтехніки в Україні надзвичайно високий. Україна має всі шанси стати одним із найбільших майданчиків будівельної техніки у світі, особливо в контексті масштабної відбудови інфраструктури та приватного будівництва. Попит на сучасну, ефективну та надійну техніку буде зростати протягом багатьох років, а це відкриває великі можливості для постачальників і сервісних компаній.

Також варто враховувати, що під час масштабного відновлення буде затребувана практично вся техніка. Це і дорожньо-будівельна, і загальнобудівельна техніка, обладнання для демонтажу та переробки матеріалів, самоскиди, екскаватори, бетонозмішувачі. Фактично — все те, що вже є в нашому товарному портфелі, і асортимент якого ми регулярно розширюємо, щоб відповідати потребам ринку, які зростають.

У свою чергу, для підтримки ринку спецтехніки від держави потрібні кілька ключових кроків:

По-перше, податкові стимули. Сучасний бізнес потребує підтримки від податкової системи, а не «давки». Необхідно створювати більш лояльні умови сплати податків для великих платників, що дозволить компаніям ефективніше інвестувати в розвиток і оновлення техніки.

По-друге, програми лізингу або кредитування. Держава може допомагати клієнтам у придбанні техніки через системи, які знижують відсоткову ставку або роблять фінансування більш доступним. Це значно полегшує доступ до

сучасної спецтехніки та стимулює розвиток будівельного ринку.

По-третє, локалізація виробництва. Це дуже перспективний напрям, але держава має не просто створювати локалізацію та обмежувати гравців, а стимулювати тих, хто хоче її розвивати. Наприклад, фінансово підтримувати інвесторів, зменшувати податкове навантаження, давати нульове мито на ввезення обладнання для виробництва українських товарів та створювати сприятливі умови фінансування для цього обладнання. Такий підхід дасть змогу розвивати виробництво всередині країни і стимулюватиме довгостроковий ріст ринку.



Юлія Скічко, власниця ГК «Алеф Строй Інвест»:

— За останні 2-3 роки ринок оренди будівельної техніки суттєво трансформувався. Попит зріс у сегменті землерийної, дорожньої та підйомної техніки, адже значну частину робіт сьогодні становить демонтаж пошкоджених споруд і відновлення інфраструктури.

Водночас галузь стикається із серйозними викликами: дефіцит запчастин та ускладнена логістика, висока вартість імпортного облад-

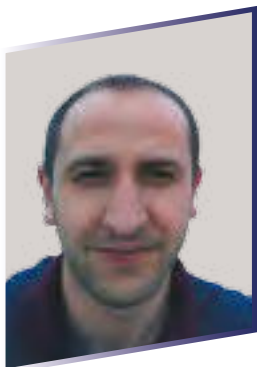
нання, валютні коливання та — особливо — брак кваліфікованих кадрів як серед операторів, так і у сервісних службах.

Наше рішення — активно залучати жінок та молодь, створюючи для них можливості навчання, перекваліфікації та професійного розвитку. Це не лише допомагає покривати кадровий дефіцит, а й відкриває нову сторінку в інклюзивності галузі.

Крім того, ринок демонструє зростання попиту на інноваційні технологічні рішення. Серед ключових трендів — телематика, GPS-контроль, системи віддаленого моніторингу і навіть дистанційне керування будівельною технікою. Це підвищує ефективність, безпеку та дозволяє працювати в умовах, де людська присутність є ризиковою.

Таким чином, орендний ринок стає більш гнучким, інноваційним та інклюзивним, відповідаючи на виклики часу й закладаючи основу для майбутнього розвитку.





Богдан Навогольник, директор з виробництва EFE:

— Попит на спецтехніку в Україні поступово відновлюється, при цьому зростає інтерес до підйимальної техніки. Це пов'язано з активізацією будівельно-монтажних робіт, зокрема на промислових об'єктах, логістичних центрах та житлових комплексах.

Водночас у сегменті товарного бетону зростає потреба і в техніці для транспортування та подачі продукту, оскільки оперативність

і точність бетонування визначають не лише якість робіт, а й економію часу та ресурсів на об'єкті. До прикладу, в компанії EFE, де парк налічує понад 250 одиниць техніки, за останні 2 роки ми вдвічі збільшили кількість автобетонозмішувачів, а також розширили кількість бетононасосів. Нещодавно придбаний мобільний бетононасос із 56-метровою стрілою, що дозволяє ефективно працювати на висотних і масштабних об'єктах, оптимізуючи час і витрати під час бетонування. Ми й надалі плануємо посилювати цей напрям, щоб відповідати зростаючим вимогам ринку.

На ринок сьогодні найбільше впливають курсові коливання та зміна фінансових умов закупівель — зокрема, скорочення термінів оплати або відсутність відтермінування, що ускладнює планування великих покупок. Логістика теж залишається викликом: запчастин часто немає на складах, постачання можуть затримуватись, а довге очікування потрібних деталей негативно впливає на безперервність роботи.

Серед головних технологічних трендів зараз — підвищення паливної ефективності та впровадження систем онлайн-контролю за використанням палива. Це дає змогу зменшити витрати, підвищити прозорість експлуатації техніки і своєчасно виявляти нераціональне використання ресурсів. У найближчий час ми плануємо розширити вико-

ристання таких систем, щоб забезпечити ефективність та контроль на кожному етапі роботи.

Найбільшим попитом користуються виїзні сервісні бригади, особливо послуги з комп'ютерної діагностики та ремонту електрики. Це дозволяє швидко виявляти й усувати несправності без простоїв техніки, що критично важливо для безперервності будівельних процесів. Водночас саме цей напрям залишається одним із найвразливіших на українському ринку — через нестачу кадрів, спричинену повномасштабним вторгненням.

Основними фінансовими бар'єрами залишаються високі кредитні ставки та валютні коливання, які роблять придбання нової техніки дорогим і ризикованим для більшості компаній, особливо у довгостроковій перспективі.

Щодо попиту на вживану техніку — він залишається сталою тенденцією на ринку, і сьогодні частка такої техніки може перевищувати 50%. Компанії часто обирають її як більш доступне рішення, що дозволяє швидше оновити парк без значних фінансових витрат.

Потенціал ринку спецтехніки в умовах післявоєнної відбудови буде значним. Попереду масштабні інфраструктурні, промислові та житлові проєкти, які потребуватимуть великої кількості сучасної техніки. Це стане потужним стимулом для оновлення парку машин, розвитку сервісу та локалізації виробництва в Україні.

На нашу думку, під час масштабної відбудови серед найбільш затребуваної буде вантажопідіймальна техніка, адже саме вона відіграє ключову роль у монтажі великогабаритних конструкцій. Зокрема, йдеться про крани вантажопідйомністю від 50 до 120 тонн, які забезпечують ефективну та безпечну роботу на великих промислових і інфраструктурних об'єктах.

Стосовно кроків, які потрібні від держави для підтримки ринку спецтехніки, то першочерговими є податкові стимули та стабілізація інфляції. Це дозволить компаніям планувати інвестиції в оновлення техніки більш прогнозовано, зменшить фінансове навантаження і сприятиме розвитку локального сервісу та виробництва.



ВІБРОПЛИТИ ТА ВІБРОТРАМБОВКИ WACKER NEUSON: КОЛИ ЯКІСТЬ УЩІЛЬНЕННЯ ВИРІШУЄ ВСЕ



**WACKER
NEUSON**
all it takes!

У будівництві є золоте правило: міцність та довговічність об'єкта безпосередньо залежать від якості основи. Хоч би яким сучасним був матеріал, без правильного ущільнення ґрунту дорога почне просідати, плитка – «гуляти», а фундамент – тріскатися. Саме тому будівельні компанії всього світу довіряють техніці Wacker Neuson – бренду, який понад 175 років задає стандарти у галузі ущільнення.

Німецьке коріння та світове ім'я

Компанія Wacker Neuson розпочала свій шлях ще в XIX столітті у Мюнхені, а сьогодні це міжнародний концерн із заводами в Європі, США та Азії. Бренд відомий не лише багатою історією, а й своїм девізом «all it takes!» — Все, що потрібно для будівництва. І це не просто слова: у лінійці є і компактні екскаватори, і генератори, і, звичайно,

те, чим Wacker Neuson пишається особливо — віброплити і вібротрамбовки.

Віброплити Wacker Neuson — це техніка, без якої важко уявити сучасне будівництво. Вони забезпечують рівномірне ущільнення сипких матеріалів — від піску до асфальту, і підходять як для невеликих робіт із благоустрою, так і для масштабних об'єктів.

Віброплити: універсальний інструмент для великих площ

Види віброплит Wacker Neuson:

- Легкі плити прямого ходу (30-100 кг).

Невеликі та маневрені. Відмінний вибір для приватних майстрів та комунальників: укладання тротуарної плитки, ремонт доріжок, благоустрій дворів. Зручні тим, що їх легко перевозити та обслуговувати.

- Середні плити (100-300 кг).

Універсальні моделі для дорожнього ремонту, облаштування парковок та основ під невеликі фундаменти. Тут важливий баланс потужності та зручності.

- Реверсивні плити (150-700 кг).

Можуть рухатися вперед і назад, що полегшує роботу на обмежених ділянках. Ідеальні для великих будівельних майданчиків, підготовки під дороги, виробничі майданчики.





- Асфальтові плити.

Оснащені системою зрошення водою, щоб гарячий асфальт не прилипав. Без них не обходяться комунальники.

- Важкі плити (700 кг і більше).

Заміняють легкі катки. Їх використовують там, де потрібна висока глибина ущільнення — магістралі, аеродроми, промислові території.

Що відрізняє Wacker Neuson: довговічні чавунні основи, двигуни Honda, Hatz або власного виробництва, низька вібрація на руки оператора (Low Vibration), простота транспортування (складні ручки, транспортні колеса).

Вібротрамбовки: точність та маневреність у вузьких зонах

Вібротрамбовки Wacker Neuson незамінні там, де потрібна висока сила удару в обмеженому просторі. Якщо плита працює за площею, то трамбування «б'є вглиб» і дозволяє ущільнити ґрунт точково.

Види вібротрамбовок:

- Бензинові.

Найпоширеніший варіант. Легкі в обслуговуванні, підходять для більшості будівельних завдань. Оптимальні для комунальних служб та підрядників, які працюють «на виїзді».

- Дизельні.

Найбільш потужні та економічні у разі великих обсягів роботи. Добре зарекомендували себе у важких ґрунтах та при тривалих навантаженнях.

- Акумуляторні (Zero Emission).

Працюють без вихлопу та практично безшумно. Ідеальні для закритих приміщень, тунелів, підвалів та густонаселених міських районів. Це новий стандарт екологічності.

Де застосовуються вібротрамбовки:

- ущільнення траншів під час прокладання кабелів, трубопроводів та комунікацій;
- робота вздовж стін, фундаментів та бордюрів;
- ремонтні роботи в обмежених умовах;
- підготовка основ під опори та сходи.

Що відрізняє Wacker Neuson: надійні двигуни, висока стійкість, зручні рукоятки з антивібраційними системами, легкий запуск та стабільна робота навіть на вологому чи сипучому ґрунті.

Віброплита чи вібротрамбовки: що вибрати?

Найпростіше запам'ятати так:

- великі площі — віброплита;
- вузькі траншеї та обмежені місця — вібротрамбовка.

А в ідеалі на будівництві застосовують обидва інструменти, щоб жодна зона не залишилася неущільненою.

Віброплити та трамбування Wacker Neuson: де і що вибрати?

Wacker Neuson не дарма вважається еталоном у світі будівельної техніки. У їх віброплитах і вібротрамбовках поєднуються німецька якість, продумана ергономіка та реальна практичність на об'єкті. Це техніка, яка допомагає виконувати роботу швидше, простіше і, головне, — надійніше.

Коли справа стосується міцності майбутньої дороги чи фундаменту, компромісів не може бути. Саме тому на об'єктах у всьому світі дедалі частіше звучить знайома назва Wacker Neuson

Вид техніки	Основні завдання	Приклади застосування
Віброплита легка (прямого ходу)	Ущільнення піску, гравію, плитки	Садові доріжки, тротуари, благоустрій дворів
Віброплита реверсивна	Середні та великі площі, робота вперед/назад	Фундаменти, паркування, дворові майданчики, дороги
Віброплита для асфальту	Укладання гарячого асфальту із системою зрошення	Дорожнє будівництво, ямковий ремонт
Важка плита	Глибоке ущільнення великих площ	Будівництво магістралей, аеродромів, промислових об'єктів
Вібротрамбовка бензинова	Універсальне ущільнення в обмежених зонах	Траншеї під кабелі та труби, бордюри
Вібротрамбовка дизельна	Висока потужність, інтенсивні роботи	Інженерні комунікації, великі траншеї
Вібротрамбовка акумуляторна (Zero Emission)	Робота без вихлопу та шуму	Приміщення, тунелі, міські зони з екологічними обмеженнями



ВІБРОПЛИТА ПРЯМОГО ХОДУ BPS1340BW

Двигун	Briggs & Stratton
Сила удару	13 кН
Розмір підшви	599 x 400
Вага	73 кг

ВІБРОПЛИТА РЕВЕРСИВНА DPU6555HCH

Двигун	Hatz
Сила удару	65 кН
Розмір підшви	900 x 550
Вага	504 кг



ВІБРОТРАМБОВКА BS68-4AB/28

Двигун	Honda
Сила удару	19 кН
Макс. частота ударів	689 уд/хв
Розмір підшви	340 x 280 мм
Вага	70 кг

НАВЧАЛЬНИЙ СЕМІНАР PROFVENTFACADE

12 вересня в Ужгороді відбувся навчальний семінар із монтажу систем навісних вентилязованих фасадів ProfVentFacade. Подія зібрала представників будівельних компаній, проєктувальників, підрядників, викладачів, майстрів виробничого навчання та студентів закладів професійної (професійно-технічної) освіти, які прагнуть поглибити свої знання у сфері сучасних будівельних технологій. Захід відбувся у межах співпраці Профспілки будівельників України, компанії Barks та журналу Prof Build. Це вже п'ятнадцятий навчальний семінар, проведений завдяки цій співпраці. Такі заходи проходять у різних містах України, щоб максимально охопити майбутніх і діючих фахівців будівельної галузі.

Семінар в Ужгороді



Освітній фундамент

Учасників навчального семінару гостинно прийняв Державний навчальний заклад «Ужгородський центр професійно-технічної освіти». Заклад було створено у 2013 році в результаті реорганізації системи професійно-технічної освіти. Нині він готує фахівців із найбільш затребуваних на ринку праці професій, які мають перспективу розвитку та конкурентний рівень оплати праці. Серед них — облицювальник-плиточник, штукатур, електрозварник ручного зварювання, електромонтажник з освітлення та освітлювальних мереж, слюсар та інші спеціальності. Отримані знання та навички дають змогу випускникам працювати як на будівельних об'єктах, так і виконувати приватні замовлення.

Будівельна галузь зараз розвивається дуже стрімко. Тож для підготовки випускників до реальної роботи на підприємствах, освоєння необхідних знань і практичних навичок, ознайомлення із сучасними матеріалами та технологіями заняття проходять у спеціально обладнаних майстернях і лабораторіях.

«Для нас важливо, щоб навчання було максимально наближеним до практики. Такі семінари допомагають студентам і викладачам познайомитися із сучасними ма-

теріалами, технологіями й вимогами ринку. Коли освіта й бізнес працюють разом, виграють усі — і учні, і підприємства, і галузь загалом», — зазначив директор ДНЗ «Ужгородський центр професійно-технічної освіти» Сергій Тимко.

Теми та технології, про які йшлося на семінарі, зацікавили викладачів і студентів й інших навчальних закладів. Серед учасників заходу були представники Хустського професійного коледжу, Хустського професійного ліцею, Свалявського професійного коледжу, Свалявського професійного будівельного ліцею, Навчально-методичного центру професійно-технічної освіти у Закарпатській області, а також Ужгородської філії Закарпатського обласного центру зайнятості.

Міжгалузева співпраця

В Україні дедалі гострішою стає проблема дефіциту кваліфікованих кадрів у будівельній галузі. Повномасштабна війна змінила структуру ринку праці, змусивши компанії шукати нові підходи до підготовки спеціалістів і підтримки професійних шкіл. Нині галузеві навчальні ініціативи та партнерства бізнесу з освітніми закладами набувають стратегічного значення. На цьому під час профільного заходу наголосив голова Профспілки працівників будівництва і промисловості будівельних матеріалів України «ПРОФБУД» Василь Андреев.

«Ми витрачаємо багато енергії та інвестицій у нашу частину ринку праці, а саме — кваліфікованих працівників, як з точки зору власної компетенції навчання цих людей, так





і з точки зору співробітництва з навчальними закладами — центрами, училищами, ліцеями», — зазначив пан Василь.

Голова профспілки подякував учасникам навчальних семінарів за готовність ділитися практичним досвідом щодо застосування нових технологій, матеріалів і конструктивних рішень, експертизою у навчанні підлітків і дорослих.

За словами Василя Андреева, кількість офіційно зайнятих у будівництві працівників скоротилася до менш ніж 100 тисяч осіб, тоді як до повномасштабного вторгнення росії цей показник становив близько 200 тисяч. Експерт наголосив на необхідності відновлення кадрового потенціалу для повоєнної відбудови та важливості залучення до цієї роботи ветеранів, внутрішньо переміщених осіб, молоді й представників суміжних професій, які через війну втратили роботу за спеціальністю.

Корисні інсайти

Ключовим спікером семінару став власник і директор компанії «Баркс» Валерій Котляр. У навчальній програмі він розповів про технологію навісних вентильованих фасадів, конструктивні особливості, види каркасів для НВФ та їх особливості, переваги використання у сучасному будівництві.

Валерій Котляр понад 20 років працює на ринку фасадних рішень і добре знає, як змінювалися технології в Україні. Його компанія «Баркс» реалізувала десятки масштабних проєктів, зокрема у житловому та комерційному будівництві. На семінарі експерт не лише поділився теоретичними знаннями, а й навів практичні приклади з власного досвіду: які матеріали краще використовувати у вологому кліматі, як забезпечити довговічність фасаду, яких типових помилок припускаються монтажники та як їх уникати.

«Для мене дуже важливо ділитися практикою з майбутніми будівельниками та викладачами. Адже від якості підготовки кадрів залежить, якими будуть наші міста зав-

тра. Вентильовані фасади — це не просто естетика, це й енергоефективність, і комфорт у приміщеннях, і довгострокова економія ресурсів. Якщо навчати цьому сьогодні — завтра ми отримаємо якісно інший рівень будівництва», — зазначив Валерій Котляр.

Його виступ супроводжувався презентаціями та демонстрацією наочних матеріалів. Учасники мали змогу побачити різні системи кріплення, варіанти облицювання та утеплення, ознайомитися з новими матеріалами, які вже активно застосовуються у сучасних проєктах. Особливий інтерес викликала тема енергоефективності, адже відновлення України передбачає спорудження будівель, які відповідають європейським стандартам.

За словами Валерія Котляра, фасадні технології стануть одним із драйверів відбудови країни: «Ми вже бачимо, як активно застосовуються нові матеріали і конструктивні рішення. Це означає, що український ринок готовий до модернізації. Наше завдання — підготувати кадри, які вмітимуть працювати з цими технологіями на практиці».

Захід ще раз довів, наскільки актуальним є питання підготовки кадрів та впровадження сучасних технологій у будівництві. Ці теми постійно перебувають у фокусі журналу Prof Build, який не лише висвітлює ключові події галузі, а й стає партнером у їх організації.

«Журнал Prof Build — єдине в Україні активне професійне видання для будівельної галузі, яке виходить на постійній основі. Ми створюємо аналітику, публікуємо цікаві статті та інтерв'ю з людьми, які формують економічні горизонти. Тема НВФ — надзвичайно актуальна й потрібна. Ми активно долучаємося до організації бізнес-зустрічей і прагнемо розвивати професійний діалог», — наголосила головна редакторка журналу Prof Build Світлана Шах.

Навчальний семінар мав ознайомчий характер і водночас містив практичну інформацію про новітні технології, які вже застосовуються у будівництві та з якими працюватимуть майбутні випускники.

НА ЗАВОДІ «КРАЙЗЕЛЬ» ВІДБУВСЯ ЧЕМПІОНАТ УКРАЇНИ СЕРЕД ФАСАДНИКІВ



1 травня 2025 року на заводі «Крайзель» у селі Піски на Львівщині відбулася головна професійна подія року у сфері фасадних робіт – Чемпіонат України серед фасадників. Це перше в Україні змагання, яке зібрало під одним дахом кращих майстрів з усієї країни, аби визначити найсильнішу команду у сфері утеплення та оздоблення фасадів. Prof Build побував на Чемпіонаті й у вирі подій навколо нього. Як усе проходило і хто тріумфував за підсумками змагань – у нашому ексклюзивному матеріалі.

Фасад називають «обличчям будинку», адже він здатний передавати характер будівлі та промовляти без слів до кожного, хто погляне на неї. Але фасад – це не тільки про естетику та дизайн, це також захисна конструкція, яка виконує низку важливих функцій, що визначають комфорт всередині будівлі та її енергоефективність. Грамотне утеплення фасаду дає змогу зменшити тепловтрати, скоротити витрати на опалення взимку та кондиціювання влітку, а також захистити стіни від несприятливих погодних умов. Тому Чемпіонат України серед фасадників, що проходив на території заводу «Крайзель», став не лише змаганням за першість, визнання і нагороди та призи, а й справжнім конкурсом майстерності. Організаторам та учасникам вдалося яскраво продемонструвати, що фасадник – це не просто робітник, а майстер, який створює якість.

Організатором події виступила Платформа будівельників «Ліга Майстрів», яка об'єднує найталановитіших фахівців галузі та створює нові будівельні стандарти якості й професіоналізму. Генеральний спонсор – «Крайзель», спонсор з утеплювача – Sweetondale, спонсор з риштування – Layher.

Захід зібрал понад 200 гостей з усієї України – дистриб'юторів, майстрів-фасадників, архітекторів, представників будівельних компаній, а також технічних експертів, блогерів та лідерів думок.

Кинути виклик – собі й один одному

У Чемпіонаті взяли участь 7 команд по 4 учасники в кожній, які пройшли суворий попередній відбір. Свою майстерність фасадники демонстрували на стендах у спеціальних підготовлених зонах для змагання.

Учасники змагалися не лише за звання найкращих, а й за грошовий призовий фонд у 250 000 грн, а також сертифікати на придбання продукції LAYHER на суму 175 000 грн.

Вимогою для допуску до змагань було володіння навичками, обов'язковими для всіх учасників, зокрема:

- вміння працювати з фасадними системами (кріплення утеплювача, армування, фінішне оздоблення);
- дотримання технологічних норм та правил безпеки;
- впевнене володіння інструментами.

Суддівська бригада оцінювала точність монтажу утеплювача, швидкість та якість виконання завдань, дотримання технологій, естетичний вигляд декоративного покриття, раціональне використання матеріалів. Час на виконання завдання був лімітований, команда мала вкластися у 6 годин.

Одне з найвідповідальніших завдань – оцінювання змагань – організатори довірили авторитетному журі, у складі якого були:



- Іван Комарницький, експерт із фасадних робіт із понад 20-річним досвідом;
- Павло Шокін, директор відділу розвитку продуктів та контролю якості компанії «Крайзель»;
- Євген Шпачук, керівник навчального центру Sweetondale;
- Юрій Сколоздра, керівник проєктів Delta Україна.

Простір для нетворкінгу

Можна впевнено сказати, що Чемпіонат України серед фасадників розсунув рамки змагань, ставши майданчиком для нових знань. Так, окрім основного змагання, захід передбачав низку практичних майстер-класів від експертів компаній «Крайзель», Sweetondale та Layher. Учасники отримали доступ до знань про сучасні техніки утеплення, нанесення декоративних штукатурок і роботи з інноваційними інструментами.

Фасадники – це та ланка, яка поєднує інновації виробників із запитами ринку. Вони першими випробовують нові матеріали, визначають їхню ефективність на практиці та формують довіру до бренду в очах кінцевих користувачів. Саме тому Чемпіонат був спрямований насамперед на взаємодію з майстрами як із найкращими амбасадорами сучасного будівництва.

Таким чином, Чемпіонат став унікальним майданчиком для обміну досвідом, нетворкінгу і підвищення престижу професії фасадника.

Офіційне відкриття нового заводу «Крайзель»

Подія відбувалася на території новозбудованого заводу «Крайзель» у селі Піски Львівської області, і у рамках Чемпіонату відбулося урочисте відкриття заводу – найпотужнішого у Східній Європі. Завод KREISEL у селі Піски є частиною великого німецького концерну FIXIT GRUPPE. Завершене у березні 2025 року будівництво стало результатом інвестицій у розмірі 14 млн євро. Оснащений передовими європейськими технологіями, завод в с. Піски стане серцем інновацій у галузі фасадних систем та будівельних сумішей.

У своєму вітальному слові генеральний директор компанії ТОВ «КРАЙЗЕЛЬ – Будівельні Матеріали» Андрій Бойко від імені усього колективу висловив подяку насамперед Збройним Силам України – за нашу свободу, за сьогоднішня, за майбутнє і можливість розвивати будівельний ринок.

Народження нової традиції

Чемпіонат України серед фасадників – подія, що вперше в історії українського будівництва вивела професійні змагання фасадників на національний рівень. Переможцями Чемпіонату України стали:

I місце – команда ZenykPro, м. Львів

II місце – команда «Домов», м. Вільногірськ Дніпропетровської обл.

III місце – команда Build Point, м. Київ

Вітаємо переможців і учасників Чемпіонату!

Це були змагання найкращих професіоналів фасадної справи. Захід став потужним майданчиком для професійного розвитку, обміну досвідом, нетворкінгу та підвищення престижу професії фасадника.

Компанія «Крайзель» планує проводити Чемпіонат щороку, і він уже сьогодні формує майбутнє галузі, у якому майстри – як ключова ланка – об'єднують технології, практику і потреби ринку.



«ЖІНКИ В БУДІВНИЦТВІ»: У ЛЬВОВІ ВІДБУВСЯ ФОРУМ



30 вересня 2025 року у Львові відбувся Форум «Жінки в будівництві: лідерство, рівність та розвиток галузі». Організатором події виступила компанія КРАЙЗЕЛЬ за сприяння керівниці з розвитку бізнесу в регіоні Східна Європа FIXIT GRUPPE Олени Александрович. Журнал Prof Build став головним медіапартнером заходу. Форум зібрав успішних представниць будівельного бізнесу, професійної освіти та державного сектору, аби обговорити, як змінюється роль і вплив жінки у будівельній сфері.

Українські жінки творять нову архітектуру будівельної галузі — і не лише у прямому, а й у символічному сенсі. Вони формують сучасні підходи до розвитку міст, впроваджують інноваційні технології, керують масштабними проєктами й водночас змінюють філософію галузі, роблячи її більш людяною, інклюзивною та орієнтованою на майбутнє.

Форум «Жінки в будівництві: Лідерство, рівність та розвиток галузі» став дружнім майданчиком для фахової розмови про трансформацію галузі, а саме: подолання гендерних стереотипів і перешкоди у кар'єрному зростанні, культуру в будівельних проєктах, розвиток дуальної освіти та управління бізнесом в умовах воєнного часу.

Слово — організаторам

Учасниць форуму привітав директор регіону Східна Європа концерну FIXIT GRUPPE Міхаель Краус.

Спікер зауважив, що захід відбувається у Львові — місті, яке поєднує історію, культуру та сучасну освіту. Ці складові важливі для того, щоб знайти відповіді на виклики, які постали перед галуззю будівництва, зрозуміти цінність і роль кожного учасника у відбудові країни та знайти нові шляхи для сталого зростання.

«Для мене велика честь і радість відкривати форум «Жінки в будівництві» — символ змін, що відбуваються у будівельній галузі, — сказав він. — Від імені FIXIT GRUPPE та

Крайзель в Україні хочу запевнити у стратегічній підтримці цієї ініціативи. Це не просто фінансування, а віра в потенціал українського ринку, силу партнерства і майбутнє, яке ми будемо разом. Нехай форум стане початком нових партнерств і нових проєктів. Дякую за вашу присутність, енергію та сміливість».

Керівниця з розвитку бізнесу в регіоні Східна Європа FIXIT GRUPPE Олена Александрович розповіла присутнім про ідею та організацію форуму.

«Існує думка, що будівництво — суто чоловіча справа. Побачимо, як нам вдасться розвіяти цей стереотип. На моє переконання, жінки у будівництві — це креативно і перспективно», — зауважила вона.

У своєму виступі пані Олена наголосила на місії компанії — зберігати цінності та формувати майбутнє з будівельними матеріалами сталого розвитку. Зокрема, у контексті соціальної відповідальності, що полягає у виробництві екологічних матеріалів за найновішими стандартами і вимогами.

Можливості та акценти

Сьогодні українкам, які працюють у будівельній галузі, важливо усвідомлювати, наскільки дорогою ціною їм дається ця можливість. Адже саме війна та мобілізація чоловіків стали тими факторами, який змусив багатьох жінок діяти та виконувати незвичні для себе обов'язки. На це звернула увагу заступниця голови Державної інспекції архітектури та містобудування Наталя Дюжилова.

Пані Наталя розповіла, що прийшла у будівництво, надихнувшись лекціями викладачки в університеті та історіями успіху жінок у галузі. Зараз, на її погляд, жінки не лише посилюють свою роль у будівництві, а й трансформують галузь. До прикладу, раніше здійснення інспекції на будівельних об'єктах було суто чоловічим напрямом діяльності, а нині в понад 60% випадків цим займаються жінки. І саме завдяки їм цей напрям будівництва став більш екологічним та енергоефективним.

«Чоловіки-інспектори звертали на такі характеристики, як міцність і надійність об'єкта. Для жінок ці вимоги мають бути виконані «за замовчуванням». А разом з тим вони

ставлять наголос на таких питаннях, як екологічність, енергоефективність, функціональність та інклюзія. Це те, що впровадили в інспекції жінки, бо розуміють, наскільки це важливо зараз і у майбутньому», — розповіла Наталя Дюжилова.

Освіта і бізнес

У час, коли будівельна галузь переживає гострий дефіцит кваліфікованих кадрів, дуальна освіта стає необхідною для її виживання. А коли навчання організовують з акцентом на жінок — це подвоює ефект.

Власниця ГК «Алеф Строй Інвест» Юлія Скічко втілила у життя мрію дитинства — щоб жінки керували екскаваторами. У партнерстві з Немішаївським фаховим коледжем вона створила Школу операторів будівельної техніки, в якій незабаром стартує друга хвиля навчання.

«В країні — кадрова посуха. І кадрів не буде, якщо ми не «виросхуватимемо» їх разом із профтехами. Нам необхідно впроваджувати дуальну освіту: бізнесу потрібно домовлятися про співпрацю з навчальними профільними закладами. Цінність навчальних закладів полягає у вмінні педагогів викладати. Наша цінність — це уміння передавати досвід», — вважає пані Юлія.

Нині в Україні «синіх комірців» готують у 48 професійних закладах освіти, і 18 з них навчають будівельних спеціальностей. Цього року до будівельних коледжів вступило понад 1100 першокурсників, серед них зовсім небагато дівчат.

«Така ситуація свідчить про стереотипність щодо будівельних професій та відсутність прикладів, які би показали дівчатам можливості для навчання та кар'єри у будівництві, — переконана заступниця директора НМЦ ПТО у Львівській області Наталя Рибак. — Якби кожна з лідерок у будівельній сфері розповідала дівчаткам і їхнім мамам про свій досвід, це допомогло би їм подолати стереотипи, а коледжам — збільшити відсоток студенток».

Водночас пані Наталя зауважила, що кожен третій будівельний заклад профосвіти очолює жінка, і це відповідає середньому показнику у Європі. Жінки також лідирують у педколективах і у виробничому навчанні.

Інвестиції у колектив

Формування культури у будівельній галузі — це не лише про якість матеріалів чи споруд, а й про відповідальність, етику, екологічність, довіру між усіма учасниками процесу та соціальну енергію. Цій темі присвятила свою доповідь виконавча директорка Delta Projektconsult Ukraine LLC Вікторія Бережна.

Спікерка поділилася досвідом формування культури будівельних проєктів: для працівників проводяться воркшопи, на яких обговорюють, що таке культура проєктів та її значення у будівництві. Для компанії культура проєктів — це про цінності, комунікацію, розподіл завдань і націлення на спільний результат. У компанії також практикують проведення виїзних воркшопів і семінарів для керівників напрямів на теми, які виходять за межі роботи — енергоефективність, інновації, диджиталізація, штучний інтелект, глобальні трансформації.

За словами пані Вікторії, під час співпраці, живого спілкування та взаємодії народжується соціальна енергія, яка є важливою складовою ефективної роботи будь-якого колективу.

Інвестиції у колектив — це частина успішної бізнес-стратегії, переконана директорка компанії «ЛембергБуд» Юлія Ткачик.

«Персонал — це 50% успіху компанії. Важливо не просто знайти фахівців, а сформувати команду, де панують лояльність і довіра. Завдання керівника — створити таке середовище, у якому люди хочуть працювати, приходять із задоволенням, відчувають себе цінними», — вважає пані Юлія.

Нині половину її команди становлять жінки. У компанії вони мають можливість опанувати нові напрями роботи — наприклад, ведення клієнтів і робота з партнерами, що допомагає розвиватися і не втрачати інтерес до справи. Окрім того, у компанії працюють над створенням тривалих відносин із клієнтами. Адже важливо не лише продати, а й залишатися на зв'язку з клієнтами: допомогти вирішити технологічні питання, надати консультацію з виробниками чи провести майстер-класи. Це формує довіру і професійну культуру у сфері використання будівельних матеріалів.

Після виступів відбулася панельна дискусія, у якій взяла участь фінансова директорка Крайзель Ольга Олійник, регіональна керівниця Premium Space Лілія Пелеха, HDR Alterra Group Катерина Дудко, головна архітекторка фастівської громади Ксенія Перехрест, власниця компанії «Модріз» Ольга Білодід.

Модерувала дискусійну панель головна редакторка журналу Prof Build Світлана Шах. Вона, зокрема, зазначила: «Форум — це нагода показати, що професійність не має гендеру. Я переконана: розвиток українського будівництва напряму залежить від різноманітності команд. Жіноче лідерство тут не виняток, а закономірність. Саме тому ми збираємося разом — аби підсилювати одна одну та формувати нову культуру галузі».

Детальніше про виступи спікерок, головні акценти форуму та історії учасниць читайте у спеціальному випуску Prof Build Womans, який вийде у березні 2026 року.



ФІНСЬКІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ



В умовах великої відбудови Україна активно шукає сучасні ефективні рішення й надійних міжнародних партнерів. Однією з платформ для діалогу про співпрацю став форум «Сучасні фінські технології, обладнання і досвід – для відбудови України», який організувала Конфедерація будівельників України за підтримки Посольства Фінляндії в Україні. Які питання порушувалися під час обговорення та які перспективи співпраці – у нашому огляді.

Фінляндія – Україна: сильні сторони

Захід відкрив **Лев Парцхаладзе**, президент КБУ, словами вдячності Фінляндії за підтримку України у непростий для неї час.

«Фінляндія — одна з найактивніших країн, що підтримують Україну з перших днів повномасштабного вторгнення. Ми щиро вдячні фінському уряду, бізнесу, галузевим асоціаціям і всьому фінському народу за цю допомогу. Особливо подяка Посольству Фінляндії в Україні – за ініціативність і постійну підтримку українсько-фінських ділових контактів», – зазначив він.

У своєму виступі пан Лев наголосив, що фінський досвід повоєнного відновлення є надзвичайно цінним у контексті української відбудови, а український ринок – відкритий і перспективний для іноземних інвесторів.

Дійсно, Фінляндія – серед тих країн, що демонструють справжню солідарність з Україною, послідовно підтримуючи її на шляху відновлення та розвитку. Фінські компанії відзначають нашу будівельну галузь як одну з найперспективніших і найдинамічніших у світі за рівнем упровадження та розвитку сучасних технологій і постійно в неї інвестують. Тож заклик «Разом до перемоги», який неодноразово лунав під час форуму від фінських колег, – це не просто сло-

ва підтримки, а підтвердження реального партнерства та спільної роботи заради майбутнього.

З вітальним словом на форумі виступила **Яна Реколайнен**, головна виконавча директорка EastCham Finland – міжнародної торгово-промислової палати, яка підтримує фінські компанії, що виходять на український ринок і ведуть тут бізнес. Однією з її місій є заохочення фінських компаній розглядати Україну не лише з точки зору відбудови, а й як довгострокове бізнес-середовище.

Пані Яна звернула увагу на важливість швидкої реалізації проєктів, зокрема у житловому секторі та критичній інфраструктурі – йдеться про створення сучасної, стійкої, екологічної інфраструктури на основі новітніх технологій. Вона наголосила, що фінські компанії готові долучитися до цього процесу, але лише за умови тісного партнерства з українською стороною.

«Ми бачимо в Україні перспективне середовище для ведення бізнесу у довгостроковій перспективі. Фінські компанії володіють сучасними технологіями, які можуть допомогти Україні не лише відбудуватися, а й зробити це краще, екологічніше та більш стійко. Але ми не працюємо самостійно. Нам потрібні українські партнери, і саме це є нашою місією – поєднувати фінські компанії з українськими та об'єднувати сильні сторони з обох боків», – зазначила Яна Реколайнен.

Під час форуму розглянули можливості партнерства та використання передових фінських технологій для підтримки відбудови України.

Генрі Рійхімякі, старший спеціаліст з питань торгівлі та відбудови Посольства Фінляндії в Україні, зазначив, що з початку повномасштабної війни Фінляндія надає Україні всебічну допомогу, зокрема гуманітарну, фінансову та координаційну підтримку. Сьогодні ж основний фокус спрямовано на розвиток торговельних відносин і налагодження ділових контактів між компаніями двох країн. Експерт акцентував увагу на важливості практичного підходу, який цінується як в Україні, так і в Фінляндії.

Виклики та рішення

Перший блок дискусії було присвячено обговоренню теми «Інноваційний дизайн і швидке проєктування: фінський досвід для сучасної відбудови». Учасники зосередили увагу на модернізації державного регулювання та будівельних норм, впровадженні префаб-технологій і фінського досвіду у швидкому проєктуванні житла. Особливий інтерес викликали питання державної політики щодо створення умов для інвесторів і використання сучасних будівельних рішень.

Першочергово відбудову потрібно підтримати нормативно та законодавчо. Сучасна система має створювати прозори та привабливі умови для інвесторів і підкреслити потребу в реформуванні дозвільної системи та адаптації українських процедур до європейських стандартів. На цьому наголосила **Олена Шуляк**, голова Комітету ВРУ з питань організації державної влади, місцевого самоврядування, регіонального розвитку та містобудування, Голова партії «Слуга Народу».

Пані Олена назвала чотири ключові виклики галузі: формування інвестиційної довіри; нестача чіткого планування, визначення пріоритетів і термінів реалізації проєктів у громадах; необхідність покращувати технічні норми для впровадження інновацій, а також застарілі підходи до формування кошторисів.

На думку експертки, першу проблему можна вважати ключовою, і жодне рішення – як на рівні законодавства, так і на рівні Кабміну – не допоможе, оскільки це величезна робота всіх інституцій поряд з учасниками ринку.

«Це праця локальних влад, оскільки відновлення і відбудова обов'язково відбуватимуться із самого низу. І лідерами цих процесів будуть громади, які визначатимуть, яким чином така відбудова відбуватиметься», – впевнена Олена Шуляк.

Друге, на її думку, питання, яке потребує величезної уваги з боку і безпосередньо законодавця, і органів виконавчої влади, пов'язане з плануванням. Адже нині складно відповісти на запитання щодо послідовності реалізації проєктів у певній громаді. Нардепка зазначила: незважаючи на те, що в Україні запустили цифрову систему DREAM і в державі вже сформовано єдиний портфель управління проєктами, питання планування залишаються надзвичайно важливими, а подекуди – відкритими.

На сьогодні громади й області оновлюють свої стратегії розвитку. Паралельно з 1 січня 2025 року вони повинні працювати з оновленою містобудівною документацією – планами просторового розвитку. Але на прохання громад їх обов'язковість перенесли на 1 січня 2028 року. Утім, попри відтермінування, «домашні завдання» громад ніхто за них не виконає.

«Ім потрібно буде обов'язково знайти фінансування, розробити нову сучасну містобудівну документацію, щоб вона корелювалася з усіма стратегіями розвитку. І після цього інвесторам буде набагато легше розуміти, яким чином, які проєкти, у який термін, з якими пріоритетами будуть реалізовувати в тій чи іншій громаді», – переконана голова Комітету містобудування.

Важливим також лишається питання кадрів та професійно-технічної освіти. Олена Шуляк нагадала, що зараз представники бізнесу можуть формувати професійні стандарти – вони можуть виступати замовниками і визначати запит на ту чи іншу кваліфікацію.

Фінський досвід уже використовується в українських





технічних документах щодо проектування і будівництва захисних споруд. Про це повідомила **Катерина Іванова**, начальниця відділу нормативного забезпечення Департаменту технічного регулювання у будівництві Міністерства розвитку громад та територій України. Вона додала, що активно триває робота й у сфері цифровізації, яка є необхідним компонентом усіх напрямів роботи, оскільки забезпечує повну прозорість будівельних послуг і пришвидшує будівельні процеси.

Поступово відбувається гармонізація українського законодавства з європейським. Так, уже було імplementовано 305 Регламент ЄС. Розроблено понад 250 національних стандартів у сфері будівельної продукції. Міністерство також забезпечило гармонізацію нормативної бази в Україні у сфері проектування конструкцій з нормативною базою ЄС, а саме – прийнято як національні стандарти частини єврокодів. Протягом останніх років розроблено понад 20 стандартів у сфері проектування конструкцій за єврокодами.

Пані Катерина нагадала про дію ДБН В.2.2 5:2023 «Захисні споруди цивільного захисту». Ці норми встановлюють вимоги до проектування та будівництва захисних споруд цивільного захисту та споруд подвійного призначення, а також містять дані про особливості необхідних захисних властивостей, види захисних споруд та вимоги до виходів.

Також своїм досвідом поділилися представники фінських компаній – керівний директор компанії MTPartners Ltd, партнерської компанії Best-Hall Ltd Йорма Сивьярві, керівниця проекту A-insinöörin Ольга Храмешкіна і директор Пейкко Україна Юрій Тромса. Зокрема, пан Юрій наголосив на тому, що відбудова України потребуватиме інженерних рішень нового покоління – енергоефективних, економічно вигідних і швидких у реалізації. Таким досвідом може поділитися фінський бізнес і стати надійним партнером для українського ринку.

Ефективно і надійно

Другий блок форуму «Сталевий каркас і технології ефективного будівництва» був присвячений технічним рішенням – фундаментобудуванню, сталевим конструкціям, енергоефективності та екологічності споруд. Спікери представили конкретні приклади рішень і технологій, що вже використовуються або можуть бути масштабовані в українських громадах.

Директор ДУ «Фонд енергоефективності» **Єгор Фаренюк** представив чинні програми, спрямовані на модернізацію житла та підтримку громад – «Енергодім», «ВідновиДІМ» і «ГрінДім». Наприклад, у рамках «Енер-

годім» середня вартість термомодернізації становить всього 4 000 грн за м².

Експерт наголосив, що іноземні компанії можуть безперешкодно брати участь у реалізації проєктів, якщо відповідають технічним вимогам. За рахунок проєктів вдалося досягти скорочення викидів CO₂ більш як на 90 тис. тонн щорічно – це еквівалент шести з половиною мільйонів дерев, що підкреслює екологічний ефект програм.

Практикою міжнародної співпраці з Фінляндією поділився перший заступник Криворізького міського голови **Євген Удод**. Кривий Ріг активно розвиває партнерство з містом Еспоо, починаючи з освітніх ініціатив і переходячи до бізнес-проєктів. У місті створено понад 300 об'єктів соціальної інфраструктури, які мають потенціал для реалізації енергосервісних проєктів і залучення інвесторів. Також місто розвиває індустріальний парк «Кривбас» – платформу, яка залучає інвестицій.

Аналітику щодо типів конструктивних систем будівель – панельних, монолітно-каркасних і безкаркасних – з погляду їх стійкості до надзвичайних впливів, зокрема вибухів та прогресуючого руйнування, представив директор ДП «Державний науково-дослідний інститут будівельних конструкцій» **Геннадій Фаренюк**. Він наголосив, що кожен тип має свої переваги та обмеження, а вибір рішень має ґрунтуватися на технічних розрахунках, а не на припущеннях.

Окрему увагу було приділено питанням підсилення конструкцій та ефективності типових проєктів у процесі відбудови.

Представники фінського бізнесу – CEO Machinist Івана Рукін, бізнес-директор Ruukki Україна Юрій Обух і CEO Trook Магнус Лаас – проінформували щодо інноваційних технологій.

«Усі ми дуже чекаємо відбудови України, і плануємо активно брати участь у відновленні», – зазначив Юрій Обух.

Інженерні рішення та логістика

У третьому блоці форуму обговорили тему «Цифровізація, логістика, інженерні рішення: технології майбутнього для відбудови». У фокусі дискусії – державні інструменти підтримки бізнесу, адаптація європейського законодавства в будівельній сфері, цифрові платформи та інновації, що формують нову якість інфраструктури.

Певні інструменти підтримки фінських компаній працюють в Україні – про це розповів старший спеціаліст з питань торгівлі та відбудови Посольства Фінляндії в Україні **Генрі Рійхімякі**. Він додав, що їхній уряд адаптував свої експортні механізми для сприяння відновленню України. Зокрема, Finnvera надає фінансові гарантії фінським експортерам, що знижує ризики для бізнесу і створює безпечні умови для міжнародної кооперації. Серед доступних інструментів – коротко- та довгострокові експортні гарантії, страхування кредитів і підтримка через програму Finnpartnership.

Про оновлення в українському регулюванні обігу будівельної продукції, яке проходить гармонізацію з європейськими вимогами, розповіла заступниця голови Державної інспекції архітектури та містобудування України **Наталія Дюжилова**. Вона зазначила, що Україна вже впровадила положення Регламенту ЄС №305 і почала реалізацію норм майбутнього Регламенту №3110. Зокрема, декларації відповідності будівельної продукції відтепер обов'язково мають подаватися через електронну систему у сфері будівництва. Така цифровізація процедур є важливим кроком у напрямку євроінтеграції та відкриває шлях для прозорості взаємодії з міжнародними постачальниками.



Проте ефективне впровадження інновацій потребує не лише технічних рішень, а й наукового супроводу та адаптації до українських реалій – наголосила у своєму виступі радниця директора ДП «Національний інститут розвитку інфраструктури» **Олена Бондар**. У центрі уваги – BIM-технології, цифрове будівництво, повторне використання матеріалів і екологічні підходи.

Унікальним досвідом та інноваційними рішеннями поділилися представники фінського бізнесу – виконавчий директор Flou Тайна Хаапамякі, а також засновник і генеральний директор Tunninen Міка Туннінен. Оскільки нині Фінляндія є одним з основних донорів відновлення інфраструктури України, то доповідь пана Міка на тему «Просування цифровізації в секторах нерухомості та будівництва: як компанія Tunninen Oy використовує промисловий Інтернет речей (IIoT), штучний інтелект (ШІ) та кібербезпеку для створення розумних і безпечних рішень – відповідно до регламентів ЄС щодо даних» викликала жваве обговорення присутніх на форумі.

Зустрічі у форматі B2B

Форум став платформою для безпосередніх перемовин між представниками бізнесу: була організована низка B2B-зустрічей, під час яких фінські компанії налагоджували прямі контакти з українськими партнерами.

Зокрема, про підтримку фінських компаній, зацікавлених у довгостроковій співпраці з українським бізнесом, розповів менеджер з фінансування Finnpartnership **Нікке Кар'ялайнен**. За його словами, інтерес до України з боку фінських підприємців суттєво зріс, і нині наша країна є однією з найбільш популярних серед потенційних партнерів.



На думку директора з розвитку продажів індустріального обладнання та сервісу Конекрейнс Україна **Дмитра Герасименка**, форум продемонстрував високий рівень зацікавленості міжнародних партнерів у відбудові України. Представлені практики підтвердили: технології, цифровізація та міждержавна співпраця вже сьогодні формують нову якість відновлення. Попри виклики, Україна впевнено інтегрує сучасні рішення, адаптує європейські стандарти та розвиває інституції, здатні забезпечити сталу трансформацію інфраструктури.

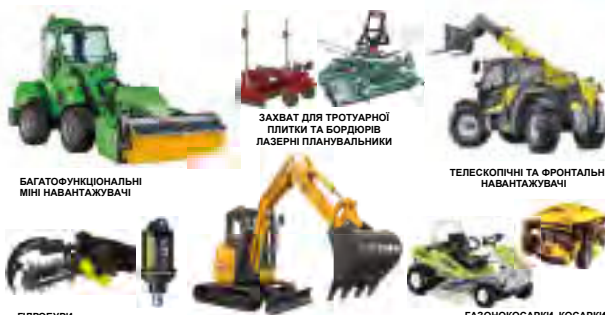
На важливості зеленого та енергоефективного підходу до відбудови акцентувала увагу керівниця представництва Nordic Environment Finance Corporation (NEFCO) в Україні **Тетяна Литвин**. Як один з актуальних прикладів вона назвала пілотний проєкт відбудови школи із застосуванням фінських технологій дерев'яного будівництва, який демонструє, у який спосіб фіни можуть передавати свій досвід українським колегам.

«Український ринок для нас дуже цікавий, і я переконаний, що тут є великий потенціал – як у навчальних закладах, так і в приватному секторі», – поділився враженнями **Пертті Леппялуото**, директор Leseko Machines, офіційного партнера форуму. Компанія спеціалізується на виробництві високоякісного деревообробного обладнання та імпортує свою продукцію в Україну, але для покращення сервісу планує зареєструвати представництво в Україні.

Участь у такому форумі – це надзвичайно цінний досвід для всіх учасників. Фінські технології та партнерство – саме те, що потрібно для відбудови України, оскільки це дозволить поєднати передовий європейський досвід з українською будівельною школою.

 Лариса Степанушко





ЗАХВАТ ДЛЯ ТРОТУАРНОЇ ПЛИТКИ ТА БОРДЮРІВ ЛАЗЕРНІ ПЛАНУВАЛЬНИКИ

ТЕЛЕСКОПІЧНІ ТА ФРОНТАЛЬНІ НАВАНТАЖУВАЧІ

БАГАТОФУНКЦІОНАЛЬНІ МІНІ НАВАНТАЖУВАЧІ

ПІДРОБУРИ ТА ТРАНСЕКОПАЧІ

МІНІ ЕКСКАВАТОРИ

ГАЗОКОСАРКИ, КОСАРКИ ДЛЯ БУР'ЯНУ ТА СХИЛІВ

ТОВ ДНІПРОМЕТІЗ ТАС

Провідний виробник дроту і металовиробів, систем огороження, зварювальних матеріалів, фібри сталеві

49000, Україна, м. Дніпро, пр. Слобожанський, 20

+38 (056) 376-26-62
+38 (067) 642-39-99

sale@dniprometiz.com



ПОСЛУГИ

Проведення судових експертиз, експертних досліджень, оцінка майна:

- Будівельно-технічна експертиза
- Оціночно-будівельна експертиза
- Оціночно-земельна експертиза
- Економічна експертиза
- Експертиза у сфері інтелектуальної власності
- Інженерно-транспортна експертиза
- Оцінка майна та майнових прав
- Експертиза менеджменту
- Науково-правове експертне дослідження
- Експертиза договорів
- Інші види




MOLODIST

ІНЖЕНЕРНО-ПРОЕКТНА КОМПАНІЯ

МИХАЙЛО СЕМЕНЮК

ДИРЕКТОР

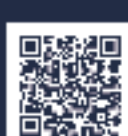
+38 (067) 504 99 69
Україна, м. Київ,
пр. С. Бандери, 6
nvo.systemy@gmail.com



ТОВ «НВО «СЗБК»



ATMOSFERA



ВІДДІЛ ПРОДАЖІВ

Вип.-888,
вул. Європейська, 32
098 487 2020
atmosphera.in.ua

Котляр Валерій **Valerii Kotliar**

Директор CEO

Україна, 02125, м. Київ,
пр-т Визволителів 17

Ukraine, 02125, Kyiv,
ave. Vyzvolyteliv 17

+38 (067) 579 15 70
+38 (099) 929 39 61

vk@barks.com.ua
barks.ua

Svetlana Devochkina
Repair • Reconstruction • Architectural

(067) 542-77-88
arxisvetlana@gmail.com



KREISEL®

БУДІВЕЛЬНІ СУМІШІ ТА ДЕКОРАТИВНІ ПОКРИТТЯ

Prof Build

ПРОФЕСІЙНЕ ПІД
БУДОВАННЯ



Контакти редакції:
+38 (044) 361 92 79
+38 (067) 912 89 29

info@profbuild.in.ua
profbuild.in.ua




ТЕХНОВЕКТОР
ПЕРЕДАЧА ВІДПЕЧАТКА - КОМІТЛИВА
- СІЛЬГОСП - САДОВА ТЕХНІКА

+38(044)33-24-493
+38(066)87-90-202
+38(068)87-90-202
+38(093)87-90-202

info@technovector.com.ua
www.technovector.com.ua

ОФІС: Київська обл.,
с. Ірпінська, вул. Київська 2-б

ТОБ ТЕХНОВЕКТОР
ПОСТАВЛЯЄ ІНСТРУМЕНТИ ТА ЕКСПЕРТНИЙ ЦЕНТР В УКРАЇНІ




**Відділ операцій з нерухомістю
Інвест групи «Молодість»**

050/097/093 601 47 77

molodist.investmentgroup@gmail.com

вул. Заріфи Алієвої 66/1, 2 поверх
(офісний центр Mr Corner)




ДЕРЖАВНА СУДОВА АДМІНІСТРАЦІЯ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО
"ЦЕНТР СУДОВОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ТА ЕКСПЕРТНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ"

Лещинський Віктор Петрович
Радник директора

вул. Глибока, 40 Ф, кім. 501, м. Київ, 04552
http://expert.court.gov.ua
e-mail: leshchynskiy@expert.court.gov.ua

телеф.: +38 050 617 00 00



ATMOSFERA
atmosphera.ua



ТОБ «НВО
«СЗБК»

**НАУКОВО ВИРОБНИЧЕ
ОБ'ЄДНАННЯ**

**«СИСТЕМИ ЗАХИСТУ
БУДІВЕЛЬНИХ КОНСТРУКЦІЙ»**

ЗАХИСТІТЬ СВІЙ БУДИНОК СЬОГОДНІ І НА МАЙБУТНЄ

Девочкіна Світлана
Ремонт • Реконструкція • Генпідряд

(067) 542-77-88
arxi.svetlana@gmail.com




Prof Build
ІНЖЕНЕРІНГОВІ РОБОТИ ТА АРХІТЕКТУРА



Контакти редакції:
+38 (044) 361 92 79
+38 (067) 912 89 29

info@profbuild.in.ua
profbuild.in.ua

KREISEL
БУДІВЕЛЬНІ СУМІШІ ТА ДЕКОРАТИВНІ ПОКРИТТЯ

КРАЙЗЕЛЬ - системні рішення для будівництва

- Клей для плитки
- Клей для систем утеплення
- Стяжки та самовирівнювальні суміші
- Штукатурки стартові та фінішні на цементній основі
- Гіпсові штукатурки
- Мурувальні суміші
- Ґрунтувальні засоби
- Фасадні фарби
- Інтер'єрні фарби
- Декоративні фасадні штукатурки
- Гідроізоляційні суміші та мастики
- Суміші для ремонту та відновлення бетону



Зв'яжіться з нами, ми радо допоможемо

Prof Build

ПРОФЕСІЙНО ПРО
БУДІВНИЦТВО

БУДУЄМО МАЙБУТНЄ
РАЗОМ!

Prof Build — платформа для
публікації останніх новин і життя
будівельної галузі!

ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ВИДАННЯ ПРО БУДІВНИЦТВО

Prof Build завжди в центрі будівельних подій!

- СТАТТІ ПРО МАТЕРІАЛИ І ТЕХНОЛОГІЇ
- ЦІКАВІ ІНТЕРВ'Ю
- АНАЛІТИКА
- НОВИНИ

Друк + ОНЛАЙН



Актуальні новини та життя будівельної галузі
на наших інтернет-ресурсах.



ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ ДІЛОВИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ ПРО СУЧАСНЕ БУДІВНИЦТВО

Мета журналу

Висвітлити актуальну інформацію про будівництво та нерухомість України та інших країн світу, ознайомити читачську аудиторію з новими технологіями, матеріалами та послугами в будівництві; привернути увагу до проблем будівельної галузі, разом з провідними фахівцями знайти шляхи їх вирішення; розповісти про діяльність компаній, що працюють на будівельному ринку, і про найцікавіші події будівельного світу.

**Публікації в Prof Build — це змога в доступному форматі використовувати
можливість спілкування зі своєю цільовою аудиторією**

Журнал Prof Build входить до:

Конфедерації будівельників України (КБУ), Всеукраїнської спілки виробників будматеріалів, Будівельної палати України, Національного Експертно-будівельного альянсу, Національної спілки архітекторів України,
є інформаційним партнером Ліги Майстрів.

profbuild.in.ua info@profbuild.in.ua +380443619279 +380679128929





КБУ | Конфедерація
Будівельників
України

**ГРУДЕНЬ
2025**



СПЕЦІАЛЬНИЙ БЛАГОДІЙНИЙ ФОРМАТ

UKRAINIAN SPECIAL BUILDING AWARDS IBUILD 2025

НОМІНАЦІЇ ПРЕМІЇ

Девелопер 2025
Банк-партнер 2025
Підрядник 2025
Проект відновлення 2025
Житловий комплекс 2025
Спеціальна номінація*

Виробник будівельних матеріалів 2025
Проект тимчасового розміщення осіб 2025
Проект житлового комплексу 2025
Юридична компанія у сфері нерухомості 2025
Соціально-відповідальний бізнес 2025

**ПРИЙОМ ЗАЯВОК НА УЧАСТЬ
ВЖЕ СТАРТУВАВ!**

ВСТИГНІТЬ
ВЗЯТИ
УЧАСТЬ!

ibuild.ua



ОРГАНІЗАТОРИ ФОРУМУ:

КБУ

Конфедерація
Будівельників
України

PREMIER 25

ЗА ПІДТРИМКИ:



МІНІСТЕРСТВО
ІНФРАСТРУКТУРИ
УКРАЇНИ

В РАМКАХ:



RECOVERY CONSTRUCTION

FORUM 4.0

13 ЛИСТОПАДА 2025 | ЕХРО ХХІ, ВАРШАВА, ПОЛЬЩА

RECOVERY

CONSTRUCTION FORUM: Платформа діалогу та співпраці для ефективної відбудови України.

Мета — посилити партнерство, пришвидшити реалізацію проєктів та створити довгострокові рішення для відновлення інфраструктури України.

 **400+**
УЧАСНИКІВ

ДО УЧАСТІ ЗАПРОШУЄМО:

- Будівельні та інжинірингові компанії
- Міжнародні установи та фонди
- Виробників будівельних матеріалів, техніки та обладнання
- Консалтингові та страхові компанії
- Представників галузевих асоціацій
- Девелоперів
- Підрядні компанії
- Інвесторів
- Архітекторів
- Громади



ДОЄДНУЙТЕСЬ!

Для членів Ради директорів КБУ та стратегічних бізнес-партнерів КБУ-20%

Для дійсних членів КБУ -10%



REBUILD UKRAINE

5^а МІЖНАРОДНА ВИСТАВКА І КОНФЕРЕНЦІЯ

CONSTRUCTION & ENERGY



13 - 14 ЛИСТОПАДА 2025

ЕКСПО ХХІ | ВАРШАВА | ПОЛЬЩА

ПІД ПАТРОНАТОМ:



Міністерство
енергетики
України

ЗА ПІДТРИМКИ:



МІНІСТЕРСТВО
ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ

У ПАРТНЕРСТВІ З:



КБУ

Конфедерація
будівництва
України



Асоціація
енергетичних
компаній
України



**REBUILD
UKRAINE**
COOPERATE TODAY
INVEST IN TOMORROW

ГОЛОВНИЙ
ОРГАНІЗАТОР:

PREMIER

pe.com.ua

РЕЄСТРУЙСЯ ЗАРАЗ



REBUILDUKRAINE.IN.UA



KyivBuild
Ukraine

KyivBuild Ukraine

Міжнародна будівельна виставка

18-20 лютого 2026

МВЦ, Київ, (М)Лівобережна

kyivbuild.com.ua

START TO REBUILD
UKRAINE NOW

На одному майданчику з:



Організатор:

PREMIER EXPO

тел.: +38 044 496 86 45
e-mail: build@pe.com.ua

УКРАЇНСЬКИЙ ВИРОБНИК

навісних вентилязованих
фасадів та якісних рішень
світлопрозорих та
огороджувальних
конструкцій



BARKSTM

ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ:

- ✓ Системи НВФ
- ✓ Системи скління
- ✓ Solar Fasade
- ✓ Сонцезахисні ламелі



barks.ua



@BarkS



@bark_systems

ІННОВАЦІЙНІ АЛЮМІНІЄВІ ФАСАДНІ РІШЕННЯ



ПРОВІДНИЙ ВИРОБНИК СТАЛЕВОГО ДРОТУ І СТАЛЕВИХ ВИРОБІВ

- СТАЛЕВИЙ ДРІТ
НИЗЬКО-ВУГЛЕЦЕВИЙ
І ВИСОКО-ВУГЛЕЦЕВИЙ
- СИСТЕМИ ОГОРОЖ
- ЗВАРЮВАЛЬНІ ВИРОБИ
- СТАЛЕВА ФІБРА

Географія експортних поставок охоплює понад 50 країн світу.
Дніпрометиз сертифікований за міжнародною системою DEKRA та відповідає
вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015

ТОВ ДНІПРОМЕТИЗ ТАС,
Україна, 49081, м. Дніпро,
просп. Слобожанський, 20
+38 (098) 164-40-04
+38 (067) 642-39-99
sale@dniprometyz.com
dniprometyz.com

Філія у м. Києві
Адреса: м. Київ, вул. Острівна, 16
+38 (068) 296-23-62
mn.lucenko@dniprometyz.com
dniprometyz.com