

Чи готовий ваш проєкт до інвестора?

20 пунктів, яких найчастіше бракує українським проєктам. Зібрано з виступів інвесторів, банків і міжнародних фінансових інститутів на URC 2026, ReBuild Ukraine, KIEF, ЛУН Conference та інших форумах року.

Капітал є. Бракує проєктів, готових до розмови з ним

Банківське кредитування девелоперів практично припинилося, тому девелопери шукають приватний капітал, фонди та міжнародні інститути. Усі вони ставлять схожі питання і відмовляють з однакових причин.

Гроші стають більш вибагливими. Виграє не той девелопер, який буде дешево продавати, а той, хто буде прозоро роз'яснювати, за що платить інвестор.

Олександр Овчаренко, Standard One, ЛУН Conference 2025

Як користуватися

Позначте пункти, які у вашому проєкті вже виконані й підтверджені документами. «Майже готово» не рахується. Підсумок і висновок — на сторінці 5.

ПУНКТИ 1–8

А. Продукт і ринок

- ☐ **1. Ринок підтверджений даними**
Попит, конкуренти і цінові бенчмарки зібрані з джерел, а не з відчуттів.
- ☐ **2. Концепція відповідає одній бізнес-моделі**
Формат, аудиторія, тривалість перебування або оренди визначені й узгоджені між собою.
- ☐ **3. Позиціонування відрізняє проєкт від схожих**
Ви можете назвати три причини, чому інвестор обере саме цей проєкт.
- ☐ **4. Права на ділянку і дозволи оформлені**
Земля, містобудівні умови, дозволи на будівництво або чіткий план їх отримання.

В. Фінансова модель

- ☐ **5. DCF-модель з CAPEX, доходами, OPEX і NOI**
Помісячно на період будівництва, по роках на період експлуатації.
- ☐ **6. Є негативний сценарій**
Що буде при падінні завантаження або ціни на 20–30% і яке припущення зламається першим.
- ☐ **7. Розраховані показники інвестора**
IRR, NPV, окупність, cap rate, точка беззбитковості.
- ☐ **8. Кожне припущення можна перевірити**
Для кожної ключової цифри є джерело або ринковий бенчмарк.

ПУНКТИ 9–16

С. Структура для інвестора

- ☐ **9. Обрано інструмент**
SPV, КІФ, пул оренди, частка в проєкті або позика — з розумінням податків і прав інвестора.
- ☐ **10. Визначено мінімальний чек і умови входу**
Скільки, коли і на яких умовах може зайти інвестор.
- ☐ **11. Прописано розподіл доходу**
Черговість, строки і валюта виплат.
- ☐ **12. Зрозумілий вихід**
Як і коли інвестор повертає гроші: продаж, викуп, рефінансування.

Д. Ризики

- ☐ **13. Воєнні ризики враховані**
Страхування або його альтернатива, сценарії пошкодження, укриття.
- ☐ **14. Енергоавтономія закладена в проєкт і модель**
Резервне живлення і його вартість у CAPEX та OPEX.
- ☐ **15. Юридичні ризики перевірені**
Перевірка землі, дозволів, контрагентів і корпоративної структури.
- ☐ **16. Графік і бюджет мають резерв**
Інвестор бачить, що робить команда при затримках і подорожчанні.

ПУНКТИ 17–20 · ПІДСУМОК

Е. Прозорість і команда

- | | |
|--------------------------|--|
| ☐ | 17. Інвестиційний меморандум
15–25 сторінок, які відповідають на п'ять головних питань інвестора. |
| ☐ | 18. Data room
Документи зібрані, упорядковані й готові до перевірки. |
| ☐ | 19. Команда і оператор з підтвердженим досвідом
Хто буде, хто керує після відкриття і що вони вже зробили. |
| ☐ | 20. Звітність інвесторам визначена
Формат і частота звітів погоджені до залучення коштів. |

Ваш результат

БАЛІВ	ВИСНОВОК
17–20	Проект готовий до переговорів. Можна йти до інвесторів і фондів.
11–16	Є прогалини, які інвестор помітить на першій зустрічі. Краще закрити їх до старту залучення.
0–10	До інвестора йти рано: перша зустріч перетвориться на список запитів, а темп буде втрачено.

Аудит інвестиційної готовності

За 2–3 тижні перевіряємо проєкт за цими 20 пунктами і чотирма питаннями, які ставить собі інвестор.

1. Попит і продукт

Хто клієнт вашого активу, чи є підтверджений попит і як проєкт виглядає серед аналогів.

2. Інвестиційна модель

Припущення проти ринкових бенчмарків, три сценарії, реалістична дохідність і точка беззбитковості.

3. Інструмент і інвестор

Який інструмент залучення капіталу підходить саме вам: продаж юнітів, фонд, спільні інвестиції, партнерство під build-to-suit. І де шукати вашого інвестора.

4. Клієнти для доходу інвестора

Канали, які заповняють об'єкт гостями, орендарями чи покупцями, і система маркетингу та продажів.

Результат: дорожня карта з пріоритетами — що виправити першим і як це вплине на вартість, строки, продажі та розмову з інвестором. Юридичну структуру опрацьовуємо разом із партнерськими юристами.

Про PBB

18 років у нерухомості. Серед клієнтів — Nhood Ukraine, RE/MAX Ukraine, NAI Ukraine, БЦ Horizon (Dragon Capital), Urban Experts, Dominion Business Park, Montes Invest & Resort.

growth@pbbagency.com