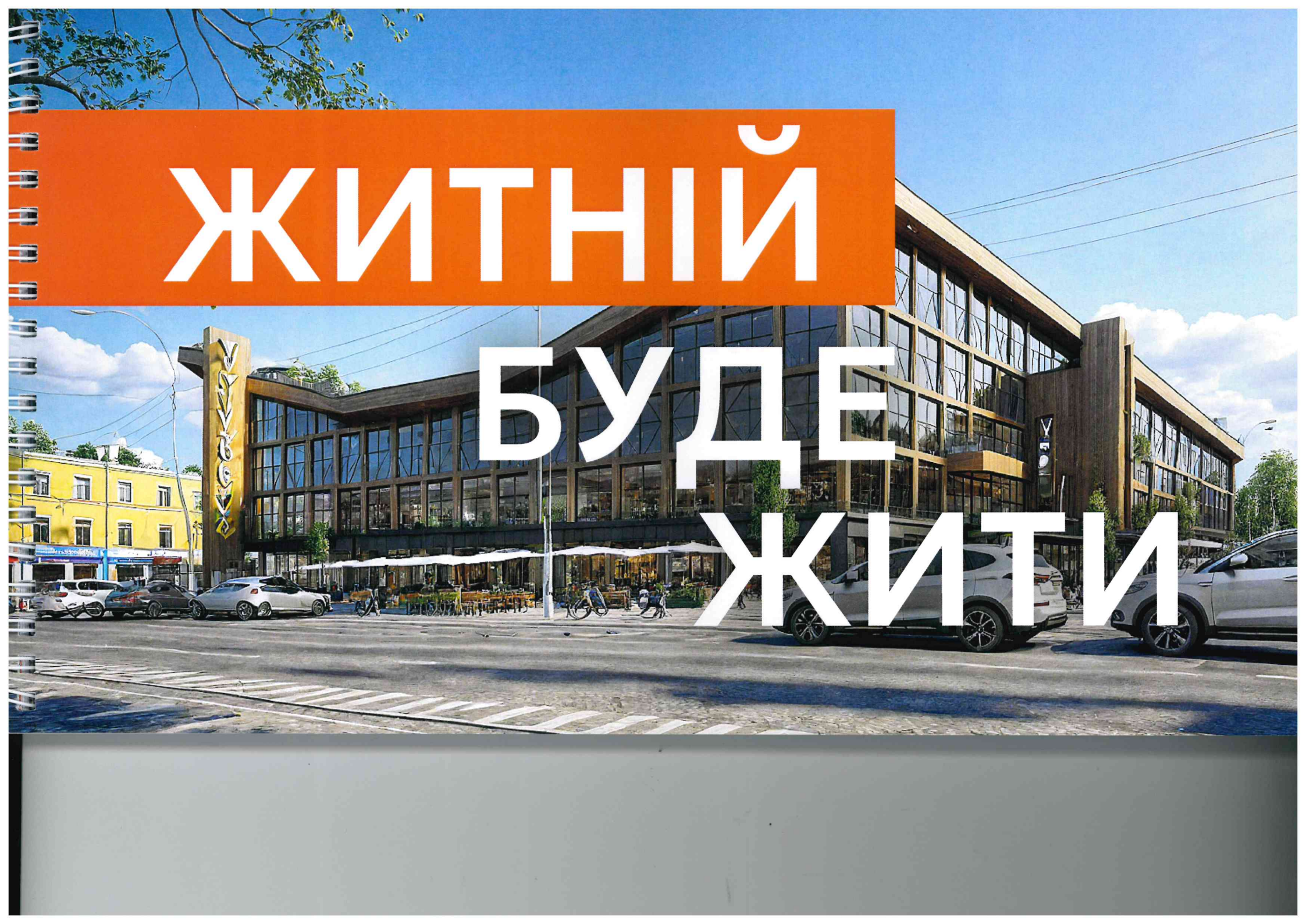


ЖИТНІЙ

БУДДЕ

ЖИТИ







## Проблематика

# ЖИТНІЙ

— більше ніж місце

Збереження Житнього - це збереження культурної сутності та історичної пам'яті, що відіграє ключову роль у формуванні міської ідентичності.



# ЖИТНІЙ

має стати майданчиком,

де місцеві фермери та крафтові виробники можуть прямо презентувати свою продукцію споживачам, виховуючи у містян уподобання до якісних і свіжих продуктів. Де мікро- та малий бізнес може відкрити кафе, ресторани, пекарні тощо. А отже динамічним центром, що сприяє сталому розвитку місцевої економіки.



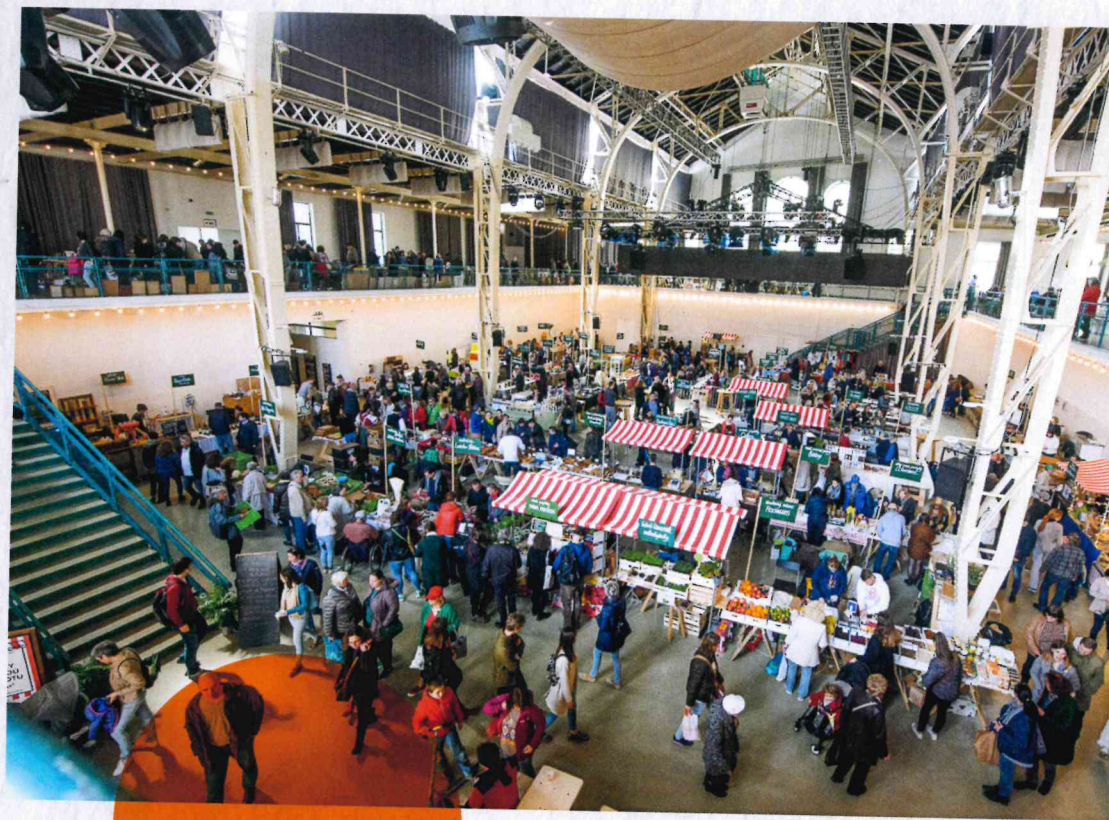


Яскравим прикладом такої реновації є Stará Tržnica (Старий Ринок) у Братиславі.

Старий ринок був відновлений завдяки ініціативі громадських організацій та місцевої влади.

Було створено громадське об'єднання, яке взяло на себе управління ринком, впровадивши модель спільного управління, що передбачає активну участь громадськості у прийнятті рішень.

## Кейс Братислави





# Що має бути на ЖИТНЬОМУ



Ринок має залишатись центром продажу якісних, автентичних та фермерських продуктів.



Житній ринок має стати туристичним магнітом, що відображає історію та культуру міста.



Окрім того, на ринку мають проводитись освітні заходи, виставки та культурні події.



Уся інфраструктура ринку має бути адаптована для людей з інклюзією.



Як би змінився

# ЖИТНІЙ





# Кроки для реалізації ідеї

01

Внесення

**ЖИТНЬОГО**

в перелік архітектурної спадщини.





# 02

Створення громадської організації, яка об'єднає експертів та громадських діячів, які мають громадянську позицію та зацікавлені у відновленні ринку, мають досвід в управлінні, культурному менеджменті тощо.

## Потенційні учасники:

### **Євген Клопотенко**

Засновник ГО "Культ фуд", ресторатор

### **Юлія Пітенко**

Лідерка руху Slow Food в Україні

### **Євгенія Аратовська**

Засновниця "Україна без сміття"

### **Віталій Селик**

Голова Ради з урбаністики Києва

### **Мар'яна Олесків**

Голова Державного агентства розвитку туризму

### **Леся Донець**

Спільнота "Зберегти Квіти України"

### **Уляна Пчолкіна**

Громадський активіст,  
ГО «Група активної реабілітації»

### **Ольга Насонова**

Національна ресторанна асоціація

### **Влодко Зотов**

Архітектор, засновник  
"Бюро ініціативної архітектури GA"

### **Антон Короб**

Дослідник історії забудови Києва

### **Ольга Тереш'єва**

Засновниця Save Kyiv Modernism

### **Вікторія Тітова**

CEO Big City Lab (експерт в трансформації міст)

### **Марія Банько**

Фуд-райтерка, комунікаційниця

### **Ксенія Семьонова**

Депутатка Київради, співзасновниця  
"Солом'янські котики"

### **Аліна Качоровська**

Співвласниця Kacho Group,  
мешканка Подолу

### **Євген Мушкін**

Генеральний директор ВДНГ

### **Віталій Косий**

ГО «Мапа Реновації»

### **Юрій Філюк**

Співзасновник платформи "Тепле Місто", CEO "Промприлад.Реновація", підприємець, ресторатор

### **Ганна Гуз**

Співзасновниця ініціативи Urban crew (підтримує проекти, що створюють комфортні та безпечні умови для всіх жителів міста)

### **Юліан Чаплінський**

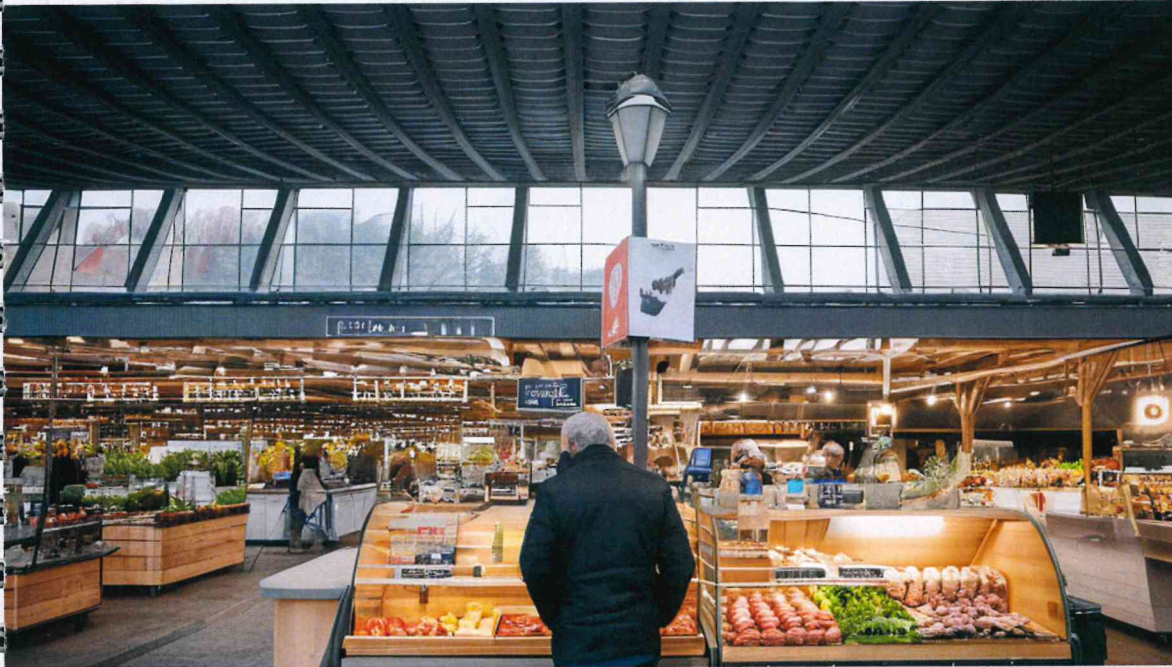
архітектор та урбаніст

### **Ігор Ліскі**

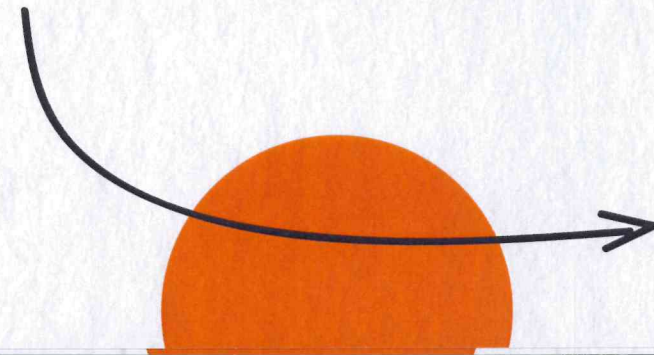
засновник інвестиційної компанії  
EFI Group



# 03



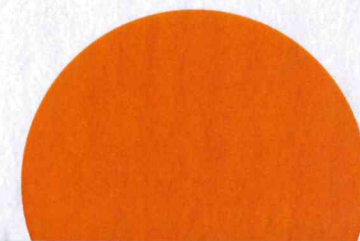
Відновлення будівлі за принципом “зміни уже зараз” - поступової етапності, яка надає можливість врятувати ринок без його тривалого закриття й експлуатувати за призначенням в процесі змін.





# 04

Впорядкування торгівлі на ринку та прилеглий території.

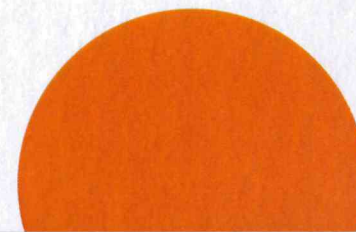




# 05



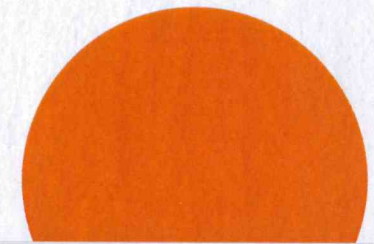
Розробка та впровадження моделі багатофункціонального й гнучкого простору шляхом гармонізованої інтеграції в ринок різноманітних локацій.





# 06

Покращення управління ринком шляхом впровадження прозорості та економічно сталої моделі управління ринком із залученням громадськості (через громадські організації).





# Витяг з фін моделі

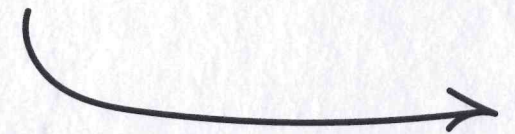
## Ключові показники:

### ПЕРШИЙ ПОВЕРХ:

- Торгівельні місця:  
Кількість: 200.  
Вартість оренди: 600 грн/день.
- Продуктові магазини:  
Кількість: 30 магазинів по 20 м<sup>2</sup>  
(загальна площа – 600 м<sup>2</sup>).  
Вартість оренди: 1300 грн/м<sup>2</sup>.

### ДРУГИЙ ПОВЕРХ:

- Ресторани/кав'ярні:  
Кількість: 30 приміщень по 30 м<sup>2</sup>  
(загальна площа – 900 м<sup>2</sup>).  
Вартість оренди: 1300 грн/м<sup>2</sup>.
- Зал для івентів:  
Площа: 1500 м<sup>2</sup>.  
Вартість оренди: 850 грн/м<sup>2</sup>.





# Ключові показники:

## ТРЕТІЙ ПОВЕРХ:

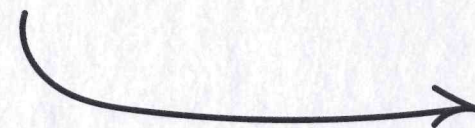
- Торгівельні бутіки:  
Площа: 340 м<sup>2</sup>.  
Вартість оренди: 850 грн/м<sup>2</sup>.

## ТЕРАСА (ВУЛИЧНА ПЛОЩА):

- Ліворуч:  
Торгові точки: 15 по 6 м<sup>2</sup> (загальна площа – 90 м<sup>2</sup>).  
Вартість оренди: 600 грн/м<sup>2</sup>.
- Праворуч:  
Кав'ярні/ресторани (4-5): загальна площа – 2000 м<sup>2</sup>.  
Вартість оренди: 700 грн/м<sup>2</sup>.

## ПІДВАЛЬНІ ПРИМІЩЕННЯ:

Площа: 3000 м<sup>2</sup>.  
Вартість оренди: 150 грн/м<sup>2</sup>.





# Висновки та ключові припущення:

## Фінансування ремонту:

Планується залучення кредиту (ставка – 5% річних).  
Вартість ремонтно-оздоблювальних робіт – 118 млн грн.

## Операційна модель:

Орієнтовний річний чистий прибуток – 30 млн грн.  
Витрати на оренду Житнього ринку – 2 млн грн/місяць (з червня 2026 року).  
Витрати на обслуговування ринку покриваються керуючою компанією.

## Погашення кредиту:

Операційний прибуток дозволить закрити кредит менш ніж за 5 років.  
Якщо місто надасть пільги на оренду ринку, кредит може бути погашений за 3 роки.

## Ризики та їх нівелювання

Ризик недозавантаження орендних площ: мінімізується завдяки зонуванню, пошуку орендарів із різних сегментів бізнесу, експертизі по галузі та широкого кола нетворкінгу.

## Фінансові ризики:

управлінська компанія бере на себе всі витрати на обслуговування ринку, зменшуючи навантаження на міський бюджет.



Висновки та пропозиції щодо

реконструкції Житнього ринку у Києві





# Створення нової моделі співпраці

## 01

Має бути запроваджена нова модель партнерства, яка передбачає участь громадськості, представників бізнесу та експертів у прийнятті ключових рішень щодо розвитку Житнього ринку.





# Оренда плата, що відповідає очікуванням орендарів

## 02

Орендна плата, яка ідеально відповідає ринковим умовам та очікуванням орендарів. Завдяки ренновації, оновленню інфраструктури та активним маркетинговим заходам, буде створено комфортний та сучасний простір, що приваблює більше клієнтів.

Збільшення клієнтського трафіку відкриває нові можливості для розвитку бізнесу орендарів.





# Категорична відмова від продажу та приватизації Житнього ринку

## 03

Сучасний Житній може стати прикладом того, як державні об'єкти можуть бути відновлені та ефективно працювати на користь громади. Його потенціал як культурного, торговельного та туристичного центру не вимагає приватизації, а тим більше продажу.





**Збереження, а не продаж.**

**Реконструкція, а не руйнація.**

# **Житній ринок**

**— для Києва і його громади.**

