



Замовник



Архітектор



Консультант

Colliers + Inzhur + AVR

1

презентація для громади

проект перетворення

Житнього Ринку

в точку тяжіння (destination
point) світового рівня

Грудень 2024

Київ, Лондон, Львів

DRAFT

Фото: Anton Honcharenko

Accelerating success.

Девід Геддес, провідний асоційований партнер Colliers Destination Consulting (Лондон, Велика Британія), координатор та керівник команди. Головний автор концепції.

Девід Геддес має ступінь бакалавра комерції (з відзнакою першого класу) Единбурзького університету. Він мав успішну управлінську кар'єру, включаючи розвиток готелей в ролі виконавчого директора готельної компанії. Девід керував однією з провідних туристичних атракцій Великобританії - Portsmouth Historic Dockyard.

До Destination Consulting Девід приєднався у 2000 році і відтоді під його керівництвом було проведено понад 550 консалтингових досліджень у Великобританії та багатьох країнах світу.

Багато успішних проєктів стали результатом роботи Девіда, включаючи Chester Storyhouse, один із найуспішніших культурних об'єктів, створених за останнє десятиліття, популярний парк розваг Dreamland Heritage у Маргейті, театр Everyman у Ліверпулі (переможець премії Стірлінга 2015 року).

Бен Рафферті, співвласник Market Hall Ventures, надавав технічні консультації щодо планування ринку. Бен - фахівець з індустрії гостинності з понад 34-річним досвідом роботи у Великобританії, на Близькому Сході, Азії та Австралії.

Бен допомагав відкриттю понад 42 об'єктів, що згодом стали успішними. У 2021 році він розробив реконцепцію перетворення традиційного ринку в містечку Саутпорт біля Ліверпуля на сучасний ринок. Це мало великий успіх.

Наразі Бен працює над перетворенням іншого традиційного ринку в місті Глоссоп, який Market Hall Ventures буде експлуатувати.

Юлія Лебедин, директор департаменту консалтингу, оцінки та інвестиційних послуг в Colliers Ukraine, буде керівником проєкту з боку українського офісу Colliers.

Юлія приєдналася до Colliers Ukraine у 2010 році, і з 2022 року обіймає посаду директора департаменту консалтингу, оцінки та інвестиційних послуг в Colliers Ukraine. Досвід роботи в нерухомості: понад 14 років Юлія була залучена до роботи з 110 консультаційних проєктів, з яких понад в 70 – в якості керівника проєкту.

Ігор Заболоцький, директор департаменту торговельної нерухомості в Colliers Ukraine.

Приєднався до команди Colliers Ukraine у 2007 році. З 2011 року Ігор обіймає посаду директора команди роздрібної агенції.

Ігор брав участь у реалізації численних проєктів у Києві та регіонах, таких як ТРЦ Піраміда (Київ), ТРЦ Леополіс (Львів), ТРЦ Луганськ Сіті Центр (Луганськ), ТРЦ Іподром (Одеса), ТРЦ Санні Галері (Кривий Ріг), ТРЦ Кінг Кросс Леополіс (Львів), ТРЦ Сіті Мол (Запоріжжя), ТРЦ Вавилон (Дніпро), ТРЦ Район (Київ), ТРЦ Гуллівер (Київ), ТРЦ Проспект (Київ), ТРЦ Форум Львів (Львів).

Протягом останніх 5 років команда роздрібної торгівлі Colliers під керівництвом Ігоря успішно реалізувала ТОП-проєкти для Києва, такі як:

- ТРЦ Республіка Парк (GLA 135 000 м²)
- ТРЦ Рівер Мол (GLA 55 000 м²)
- ТРЦ Блокбастер Мол (GLA 157 000 м²)
- ТРЦ Ретровіль (GLA 79 000 м²)

Досвід роботи в нерухомості - понад 17 років.

Андрій Коротенко, старший консультант департаменту оцінки та консалтингу в Colliers Ukraine.

Андрій має понад 17 років досвіду роботи в сфері оцінки нерухомості, з яких – 7 років - у консалтингу комерційної та житлової нерухомості. Андрій приєднався до Colliers Ukraine на початку 2017 року в якості старшого консультанта. Протягом своєї роботи в Colliers Ukraine він керував та брав участь в понад 70 проєктах з оцінки та консалтингу в різних сегментах нерухомості: торговельна, офісна, житлова та складська нерухомість в найбільших містах України.

Сергій Драч, фахівець з досліджень ринків нерухомості в Colliers Ukraine, буде залучений до аналізу ринків.

З 2019 року в команді Colliers Сергій був долучений до понад 40 консультаційних проєктів по Україні. У 2021 році Сергій був залучений до дослідження доцільності розвитку розважального парку в Київському регіоні. Спеціаліст з геоінформаційного аналізу. До Colliers Сергій проходив стажування в якості інвестиційного аналітика в дочірній компанії Microsoft в Шанхаї, КНР.



AVR Development – провідна українська архітектурно-інжинірингова компанія, що спеціалізується на реалізації проєктів широкого діапазону видів будівництва.

Засновником та CEO AVR є відомий український архітектор, урбаніст, экс-керівник управління архітектури Львівської міськради (2015-2019) та колишній заступник міністра розвитку громад і територій (2019-2020) – **Юліан Чаплінський.**

В портфоліо AVR більше сотні проєктів, серед яких освітні та медичні заклади, готелі, офісні споруди, торгові центри, промислові та інфраструктурні об'єкти, а також широкий спектр житлових комплексів.

Київ, Поділ

Житній Ринок

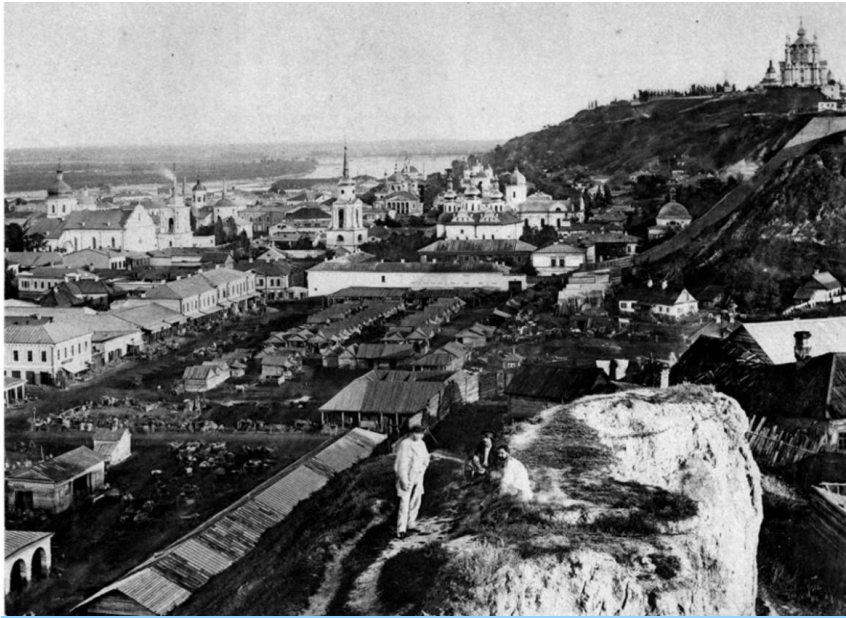
Поділ – один із найдавніших історичних районів Києва. Зараз це важливий діловий та культурний кластер Києва.



історичний контекст

Житній Ринок – одна з найдавніших ритейлових локацій в Києві. Розвиток локації як торгового хабу починається з часів Київської Русі.

Сучасну будівлю збудовано в 1980 році – **найбільший критий ринок в Європі.**



Давня історія

- Житній ринок **бере свій початок з ранніх років історії Києва**, коли місто розвивалось як торговий центр на Дніпровському торговому шляху.
- **У 15 столітті Житній ринок став головним торговим центром міста.**
- Ярмарки проводилися двічі на рік.
- Завдяки близькості до Дніпра та порту, Житній ринок залишався одним з головних торгових центрів протягом наступних століть.



Будівництво сучасної споруди

- Збудований у 1980 році;
- Приурочено до Олімпіади-80 та 1500-річчя Києва;
- **Найбільший критий ринок Європи;**
- Архітектори: О. Моніна, В. Штолько, конструктор – Б. Беднарський.
- Вантовий дах товщиною 5.7 см.

сучасний стан

Житній Ринок – досі використовується як традиційний ринок.
Жодного капітального ремонту за останні 44 роки;
~30% заповнюваності;



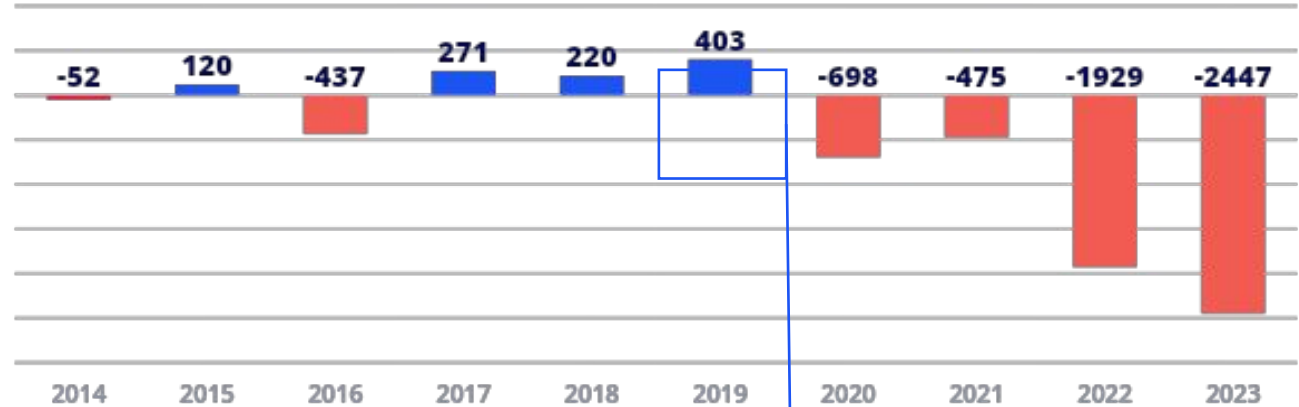
Фото: Anton Honcharenko

Сучасний стан

Технічний стан будівлі

Задовільний стан	Потребують заміни
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Фундаменти; ▪ Несучий каркас будівлі; ▪ Вантові конструкції 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Вікна та склопакети; ▪ Покрівля; ▪ Всі інженерні комунікації; ▪ Внутрішнє та зовнішнє оздоблення

Чистий прибуток КП «ЖИТНІЙ РИНОК», тис. грн



Джерело: відкриті дані

Віддача з квадратного метра в найбільш прибутковий рік:

403 тис. грн в 2019 →
 25 грн/квм/рік →
~\$0,08/квм/місяць

5 млн грн збитків
акумульовано
за останні 10 років





ресурсний потенціал

Житній ринок має набір ресурсів, потенціал яких є нерозкритим чи/або використовується на даний момент неефективно

1

Будівля
та земельна
ділянка

- **15,8 тис. м²** - споруди;
- **1 га** – земельна ділянка в центрі Києва

2

Локація та
оточення

- **Історичний центр** Києва: офіси, готелі, кафе, ресторани.
- **Пішохідна вулиця Києва**;
- Найбільш популярні туристичні атракції;
- **Станція метро** «Контрактова площа» 300 м

3

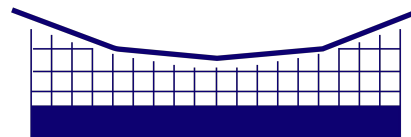
Трафік
навколо

- Попри **відносно невелику кількість населення в зоні 15-хв** пішохідної доступності (11 тис. киян), ця **зона є такою, де найбільше людей проводить час на Подолі.**

4

Історична
тяглість та
впізнаваність

- **Найдавніше ритейлове місце в Києві**;
- Місце, де століттями збираються кияни та гості; місце, де відбувається бізнес.
- **Впізнавана будівля з унікальною архітектурою**;

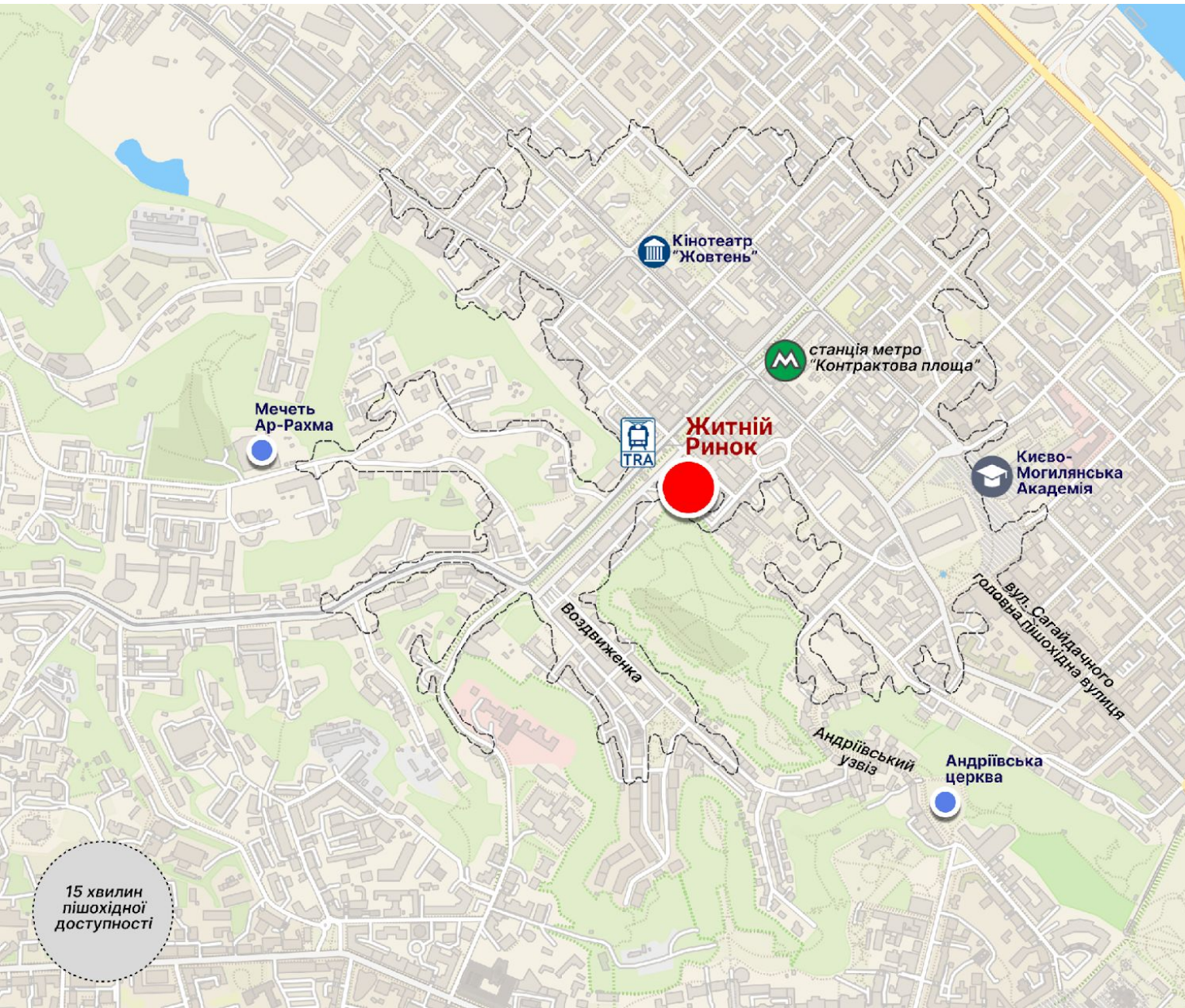


- **15,8 тис. м²** – нерухомість;
 - **1 га** – земельна ділянка 300 м до метро.
 - **Фасад** на ключову артерію Подолу (Верхній Вал).
- **Впізнавана будівля**
з чудовою візуальною доступністю.



Земельна ділянка	
Адреса	м. Київ, Подільський район, вул. Верхній Вал, 16, Україна, 04071
Площа ділянки	1.0852 га
Кадастровий номер	8000000000:85:425:0004
Вид речового права	Право постійного користування земельною ділянкою
Цільове призначення	03.07 Для будівництва та обслуговування будівель торгівлі
Категорія земель	Землі житлової та громадської забудови
Форма ділянки	Неправильна
Рельєф	Земельна ділянка з суттєвими перепадами висоти

Будівля	
Загальна площа комплексу	15 827,5 м ² , в т.ч.: <ul style="list-style-type: none"> • 15 604,9 м² критий ринок, (Літ. А); • 222,6 м² нежитлові приміщення в підпірній стіні, (Літ. Ж; Д; Е);
Площа критого ринку	-1 (підвал): 4 693 м² 1 поверх: 6 069 м² 2 поверх: 3 839 м² 3 поверх: 949 м²
Розміри	108 м x 54 м



Житній Ринок – має стратегічне розташування:

- історичний район Подолу,
- з фасадом на одну з ключових артерій Подолу – вул. Верхній Вал;
- поруч з головними туристичними локаціями столиці:
 - 14 хв до Андріївської церкви;
 - 17 хв до Пейзажної Алеї
 - 7 хв до району Воздвиженка
- 23 готелі;
- 290 тис. м² офісних приміщень;
- 6 університетів, включаючи Києво-Могилянську академію

ТРАНСПОРТНА ДОСТУПНІСТЬ:

- **300 м до станції метро «Контрактова площа»;**
- Трамвайна зупинка «Житній ринок» поряд з ринком.
- **В радіусі 500 м: 13 маршрутів публічного транспорту, що покривають усі райони правого берега Києва та деякі міста агломерації.**
- З запуском Подільського мостового переходу – з'являється ряд маршрутів громадського транспорту, що зручно з'єднають райони лівого берега з Житнім ринком.



Соціально-демографічний профіль місцевості

15 та 30 хвилин пішої доступності

за даними мобільного оператора, станом на травень 2024

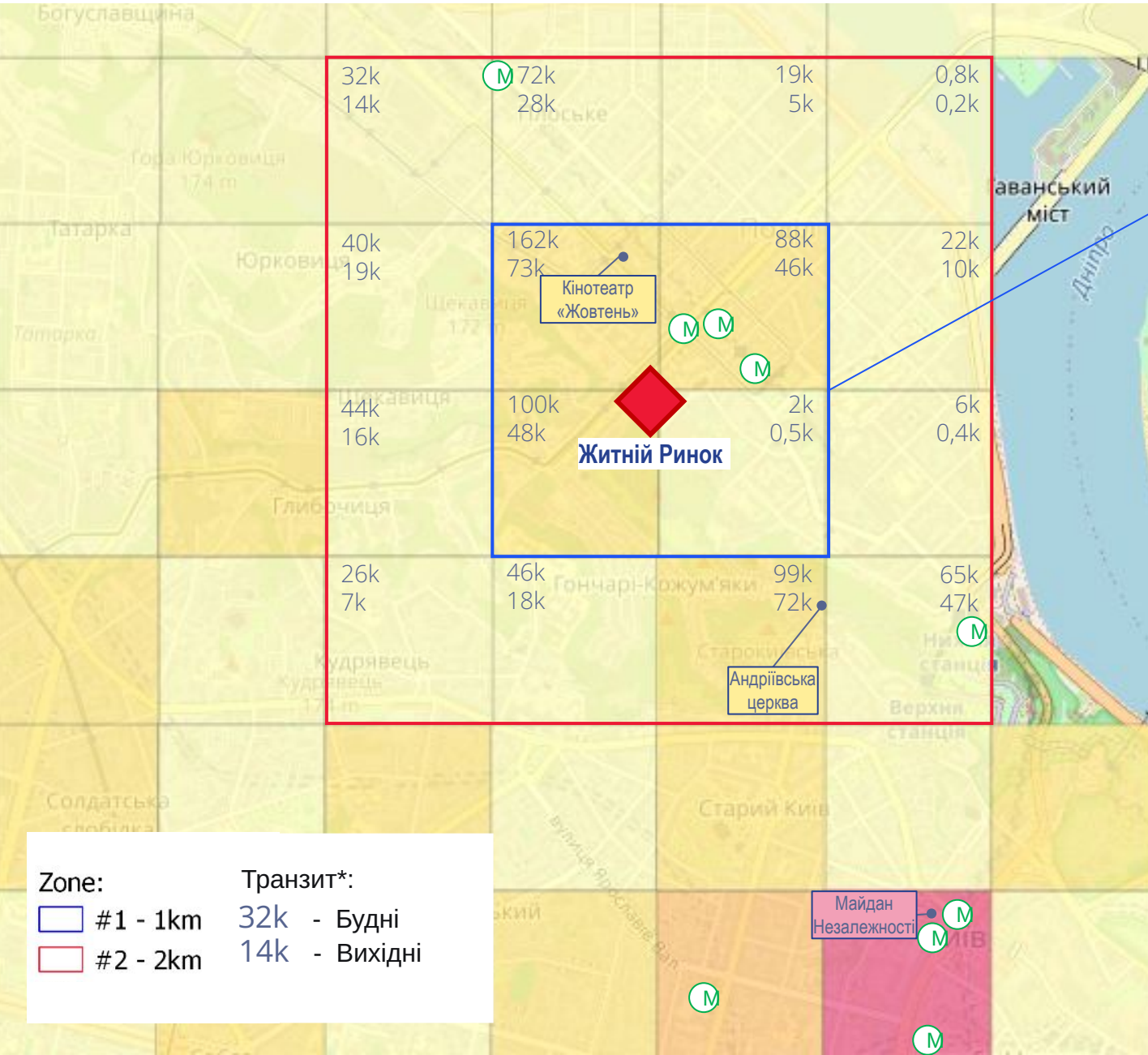
В зоні 15 хв пішої доступності:

11 тис. жителів + 23 тис. приїждять кожного дня на роботу;

В зоні 30 хв пішої доступності:

39 тис. жителів + 72 тис. приїждять кожного дня на роботу;

Показник	#1 Синя зона	#2 Червона зона (дані Синьої зони включені)
Жителі	11 260	39 352
Комфортний рівень життя	43%	44%
Ті, що приїждять на роботу	22 745	72 231
Комфортний рівень життя	60%	61%



Зона 15 хв пішохідної доступності до Житнього ринку є місцем, де затримується найбільше людей на Подолі.

Аналіз трафіку в зонах спостереження:

Динаміка трафіку у вихідні та будні дні

*«Трафіку» означає кількість осіб, які проїжджали через певну територію, але затрималися і провели там більше 30 хвилин, наприклад, щоб випити кави. протягом травня 2024 року.

Карта розділена на квадрати площею 250 тис. м². Колір кожного квадрата відображає рівень транзиту в цій місцевості.

Конкретні цифри вказані для 15- та 30-хвилинної пішохідної доступності (синя та червона зони відповідно); верхня цифра вказує на транзит у будні дні, а нижня - на транзит у вихідні дні.

Блакитна зона - це місце, де затримується найбільше людей на Подолі. Це може бути пов'язано з естетичною привабливістю району, наявністю численних кафе, кінотеатру «Жовтень» та зупинок громадського транспорту в межах району (станція метро «Контрактова» та трамвайно-автобусна зупинка). Крім того, помітно, що **в будні дні тут затримується майже вдвічі більше людей, ніж у вихідні.**

meta

Реалізувати невикористаний потенціал Житнього Ринку

→ **перетворити Житній Ринок в точку тяжіння світового рівня в Києві**

Трансформація Житнього Ринку має базуватись на наступних цілях:

1. Збереження ідентичності та історичної спадщини;
2. Формування точки тяжіння світового рівня;
3. Перетворити Житній Ринок в інвестиційно-привабливий актив, що буде прибутковим як для інвесторів, так і для громади;
4. Зробити Житній Ринок інклюзивним, безпечним, екологічним та бізнес-інкубатором для розвитку українських фермерів та виробників їжі

Мета

→ **збереження ідентичності та історичної спадщини**

- **Капітальний ремонт будівлі зі збереженням унікальної архітектури:**
 - перший капітальний ремонт за 45 років,
 - організація благоустрою;
- **Зберегти і посилити основну історичну функцію будівлі: торгівля їжею і продуктами;**
- **Інтеграція сучасних функцій** при збереженні автеничного характеру будівлі;

Мета

→ **створення точки тяжіння світового рівня в Києві**

- **Перетворити Житній Ринок на ключову локацію відпочинку киян та гостей столиці;**
- **Наростити кількість відвідувачів:**
 - **5-10 тисяч відвідувачів щодня;**
- **Інтеграція з туристичними маршрутами:**
 - Житній Ринок має стати однією з тих локацій, яку будуть включати в свій маршрут гості столиці;
- **Багатофункціональний простір:**
 - Традиційний ринок;
 - Фудхол;
 - Культурний центр;
 - Місце для подій;

Мета

→ **перетворити Житній Ринок в інвестиційно-привабливий актив, що буде прибутковим як для інвесторів, так і для громади**

- **Збільшити віддачу з квадратного метра в сотні разів: ефективне використання всіх площ ринку та території довкола;**
- **Створення 100+ нових робочих місць;**
- **Збільшення податкових надходжень в бюджет міста та держави;**
- **Підтримка малого бізнесу:** створення інфраструктури для розвитку малого бізнесу;
- **Професійне управління активом за підтримки досвідчених міжнародних компаній:** формування команди, що буде спроможна вивести об'єкт в точку тяжіння світового рівня.

Мета

→ **зробити Житній Ринок інклюзивним, безпечним, екологічним і бізнес-інкубатором для українських фермерів та виробників їжі**

- **Створення інклюзивного простору для маломобільних груп населення;**
- **Створення обладнаного укриття в Житньому Ринку;**
- **Пріоритет на енергоефективність будівлі; створення інфраструктури для управління відходами;**
- **Бізнес-інкубатор для українських фермерів та виробників їжі:** надання освітніх програм, грантів та інфраструктури для розвитку малого бізнесу;
- Під час капітального ремонту і оздоблення оновленого Житнього Ринку пріоритет буде надаватись саме українським бізнесам. **Житній Ринок має стати платформою для розвитку українського бізнесу.**
- **Сприяння діючим торговцям інтегруватись в оновлений ринок:** спеціальні освітні програми, пільгові умови для перших місяців роботи в новій концепції;

світові тенденції

Традиційні муніципальні криті продуктові ринки – занепадають у більшості розвинених країн через неможливість конкурувати з супермаркетами та онлайн-торгівлею.

Основні причини занепаду:

1. **Конкуренція з сучасними форматами:**
 - Супермаркети пропонують ширший асортимент
 - Зручність "покупки під одним дахом"
 - Стабільні ціни та якість
 - Кращі умови зберігання продуктів
 - Паркінг та інфраструктура
 - Онлайн-доставка продуктів
2. **Проблеми муніципального управління:**
 - Обмежене фінансування на модернізацію
 - Відсутність комерційного підходу до управління
 - Складна бюрократична система
 - Повільне реагування на зміни ринку
 - Застарілі методи роботи з орендарями
3. **Інфраструктурні проблеми:**
 - Зношеність будівель
 - Застаріле обладнання
 - Відсутність належних систем вентиляції та кондиціонування
 - Проблеми з логістикою та завантаженням товарів
 - Незручний доступ для відвідувачів
4. **Зміна споживчої поведінки:**



ЦИКЛ ЗАНЕПАДУ ТРАДИЦІЙНИХ РИНКІВ

починаючи з критичного моменту зменшення інвестицій, кожен наступний крок поглиблює проблему, що врешті-решт повертається до початкової точки, створюючи самопідтримуючий цикл занепаду.

Це замкнене коло важко розірвати без кардинальних змін у форматі роботи ринків та значних інвестицій у модернізацію.

Еволюція формату ринків → збільшення акценту на готову їжу

зміна фокусу

90% - продукти
10% - готова їжа

50% - продукти
50% - готова їжа

30% - продукти
70% - готова їжа

еволюція

ТРАДИЦІЙНИЙ МУНІЦИПАЛЬНИЙ РИНОК

- Переважно свіжі продукти
 - Покупка для дому
- Базова інфраструктура

МОДЕРНІЗОВАНИЙ РИНОК

- Покращена інфраструктура
 - Додані місця для їжі
 - Змішаний формат

СУЧАСНИЙ РИНОК/ФУД-ХОЛ

- Акцент на готову їжу
- Великі зони для сидіння
 - Бари та ресторани
 - Розваги та події

світові тенденції

кейс Time Out Market в Лісабоні, Португалія

Журналісти всесвітньо відомого журналу Time Out відкрили перший Time Out Market у Лісабоні (Mercado da Ribeira). Це був їхній перший досвід перетворення традиційного продуктового ринку на сучасний гастрономічний простір.

Особливості Time Out Market Lisboa:

- Розташований в історичній будівлі ринку Mercado da Ribeira, що існує з 1892 року
- 26 кулінарних концепцій від найкращих шеф-кухарів та ресторанів міста
- 8 барів з великим вибором португальських вин та крафтового пива
- 12 магазинів з локальними продуктами та сувенірами
- Регулярні живі виступи та музичні події
- Спільна зона для сидіння на 800 місць
- Відкритий щодня з 10:00 до 00:00
- **Понад 4 мільйони відвідувачів щороку**





meOut
MARKET
LISBOA

Великий зал із загальними місцями
для сидіння, кухні розташовані
по периметру

ARCÁDIA

Articulação do chocolate

LOS ARTESANOS

Gelato
Artigianale

MANTEIGARIA SILVA
Desde 1890

Presuntos secos	Queijos artesanais	Enchidos artesanais
Presunto de Pórcia (100g) 2,50	Queijo de Cabra (100g) 2,50	Chouriço de Pórcia (100g) 2,50
Presunto de Pórcia (200g) 4,50	Queijo de Cabra (200g) 4,50	Chouriço de Pórcia (200g) 4,50
Presunto de Pórcia (300g) 6,50	Queijo de Cabra (300g) 6,50	Chouriço de Pórcia (300g) 6,50
Presunto de Pórcia (400g) 8,50	Queijo de Cabra (400g) 8,50	Chouriço de Pórcia (400g) 8,50
Presunto de Pórcia (500g) 10,50	Queijo de Cabra (500g) 10,50	Chouriço de Pórcia (500g) 10,50

MANTEIGARIA SILVA
Desde 1890

...Nada mais português que ter
pão e vinho numa mesma mesa!
E um café português, com certeza!
E com certeza uma casa portuguesa!!
Amélia Rodrigues

ATENÇÃO: COPOS E PRATOS FICAM CÁ DENTRA

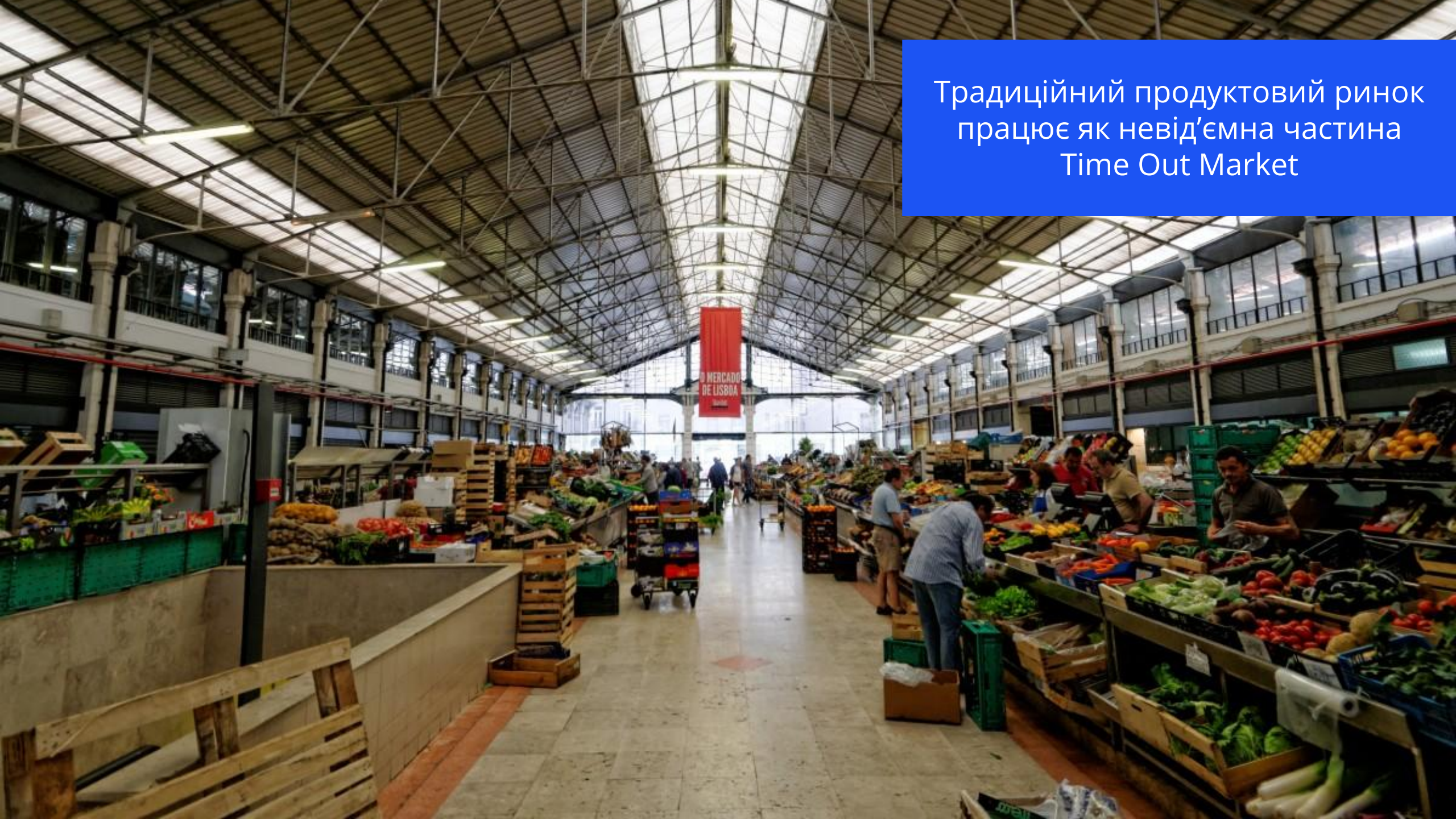


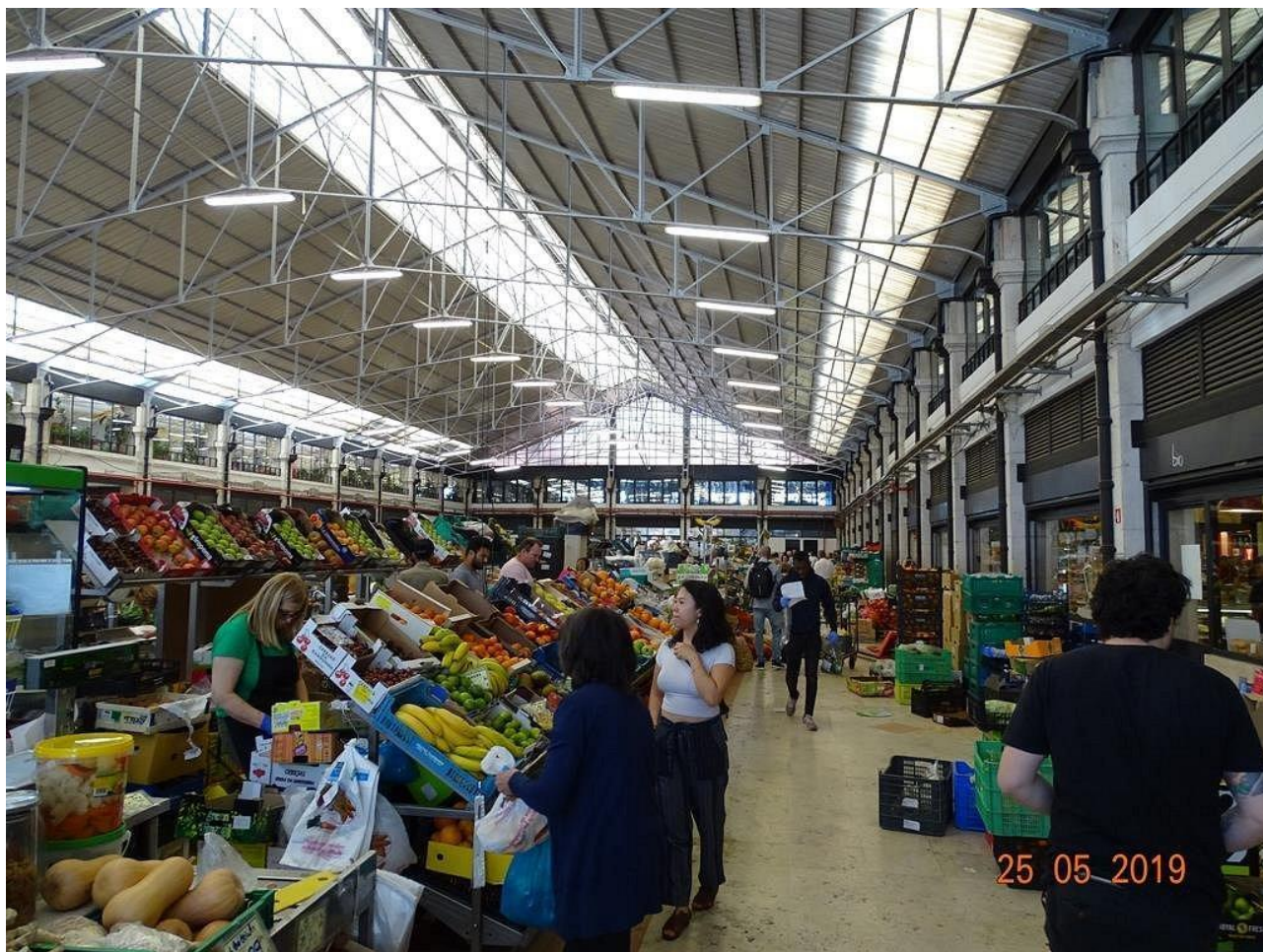
На ринку грацюють кухні відомих рестораторів, яких було запрошено відкрити тут свої заклади



Бар в центрі фуд-холу

Традиційний продуктовий ринок
працює як невід'ємна частина
Time Out Market

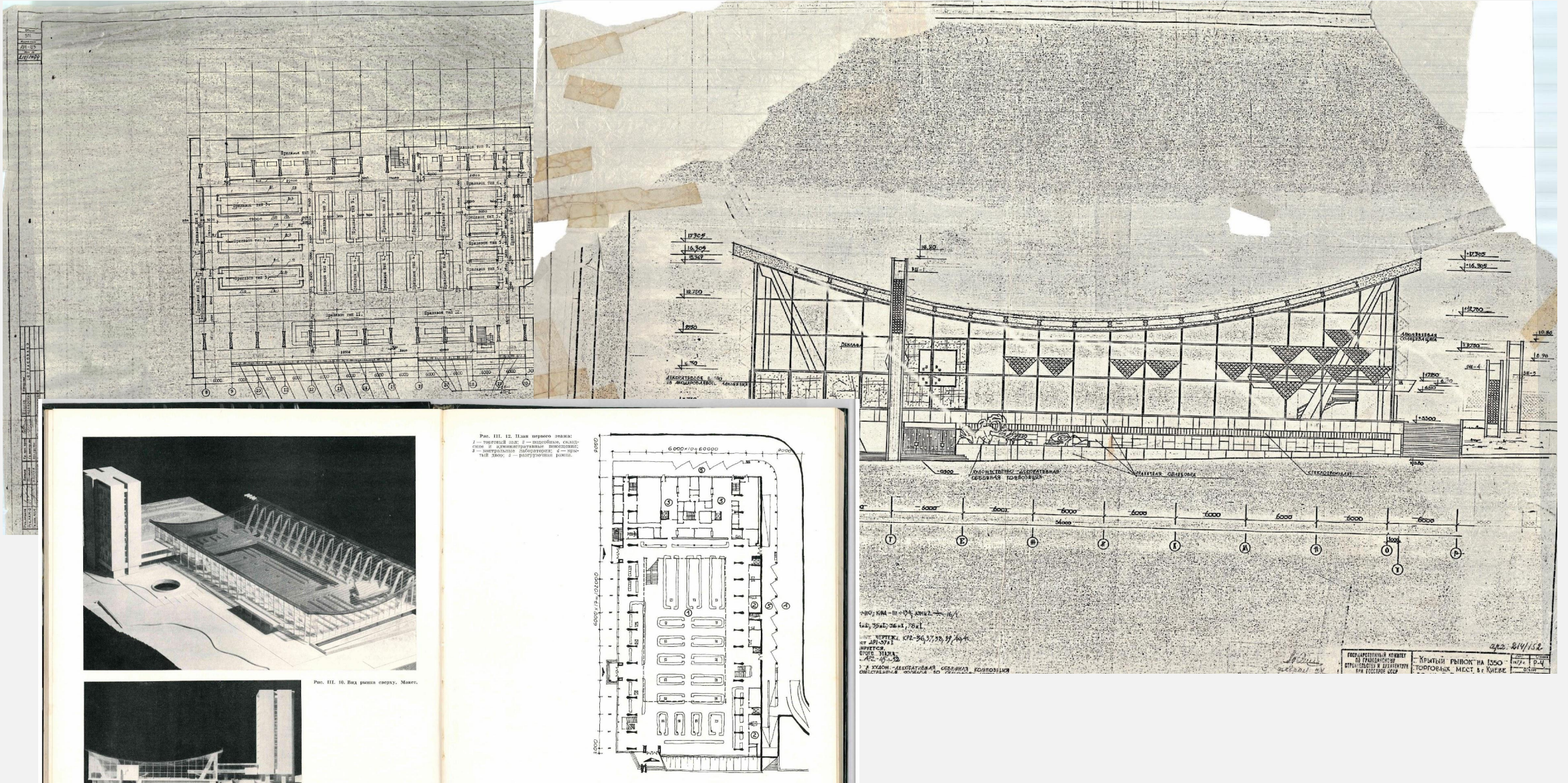


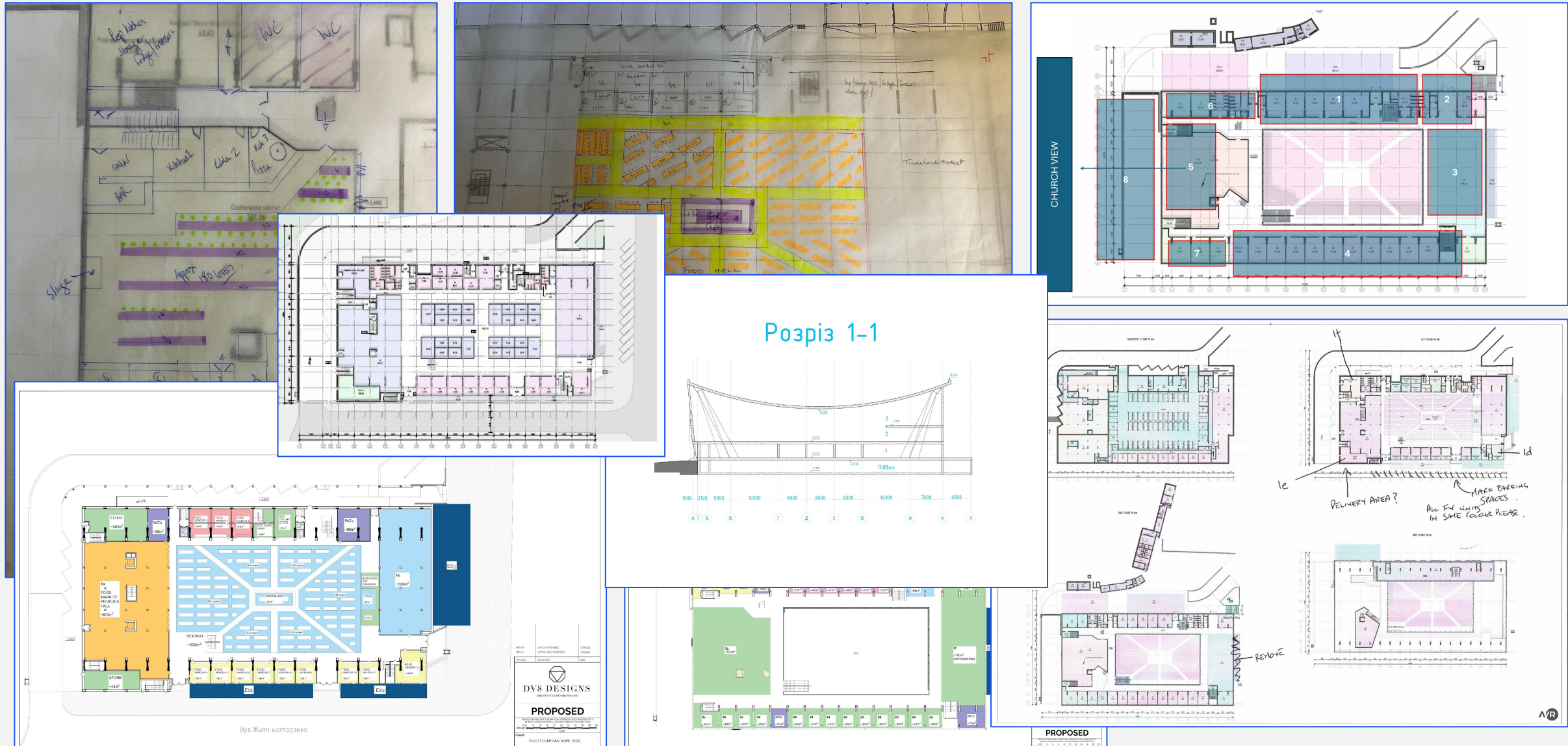


Традиційний продуктовий ринок
працює як невід'ємна частина
Time Out Market



пошук рішення





**знайдено
рішення**

Щоб Житній Ринок став →

- інвестиційно-привабливим,
- точкою тяжіння світового рівня,
- зі збереженим традиційним ринком

→ **необхідна еволюційна трансформація**

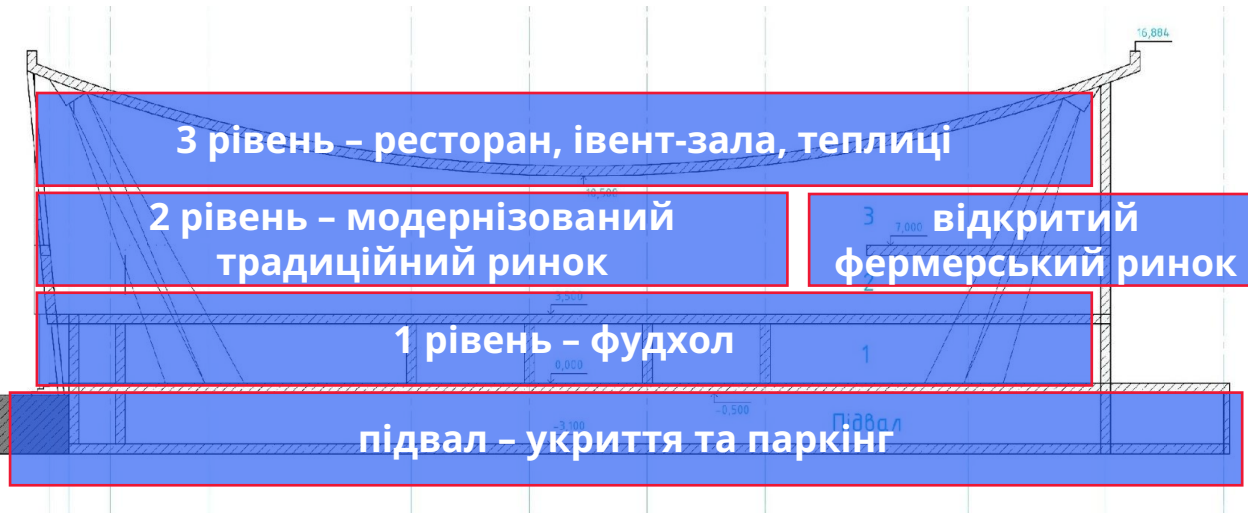
Еволюційна трансформація можлива тільки за умови:

- **залучення інвестора, що буде готовий інвестувати 0,7+ млрд грн в капітальний ремонт будівлі;**
- **значного зростання платоспроможних відвідувачів: щонайменше 5-10 тисяч/щодня;**
- **формування професійної управляючої команди, що матиме мультигалузевий досвід та пройде додаткове навчання в кращих європейських проектах;**

Рішення для перетворення Житнього ринку в точку тяжіння світового рівня:

Організація фудхолу на 1 поверсі генеруватиме 5-10 тис. відвідувачів щодня, частина з яких конвертуватиметься в аудиторію традиційного ринку.

Традиційний ринок з сучасною інфраструктурою на ~100 торгових місць ефективно розміщується на 2 поверсі з виходом на подвір'я, де буде обладнаний зовнішній фермерський ринок, де буде облаштовано додатково ~100 торгових місць.



3 РІВЕНЬ (АНТРЕСОЛЬ)

ефективне використання неліквідних приміщень

- Видовий ресторан;
- Спортивний зал/Івент-зала;
- Теплиці

2 РІВЕНЬ

збереження традиційного ринку
і посилення його ефективності

- Традиційний ринок (~100 облаштованих місць)
- Фермерський ринок на подвір'ї (~100 торгових місць);

1 РІВЕНЬ

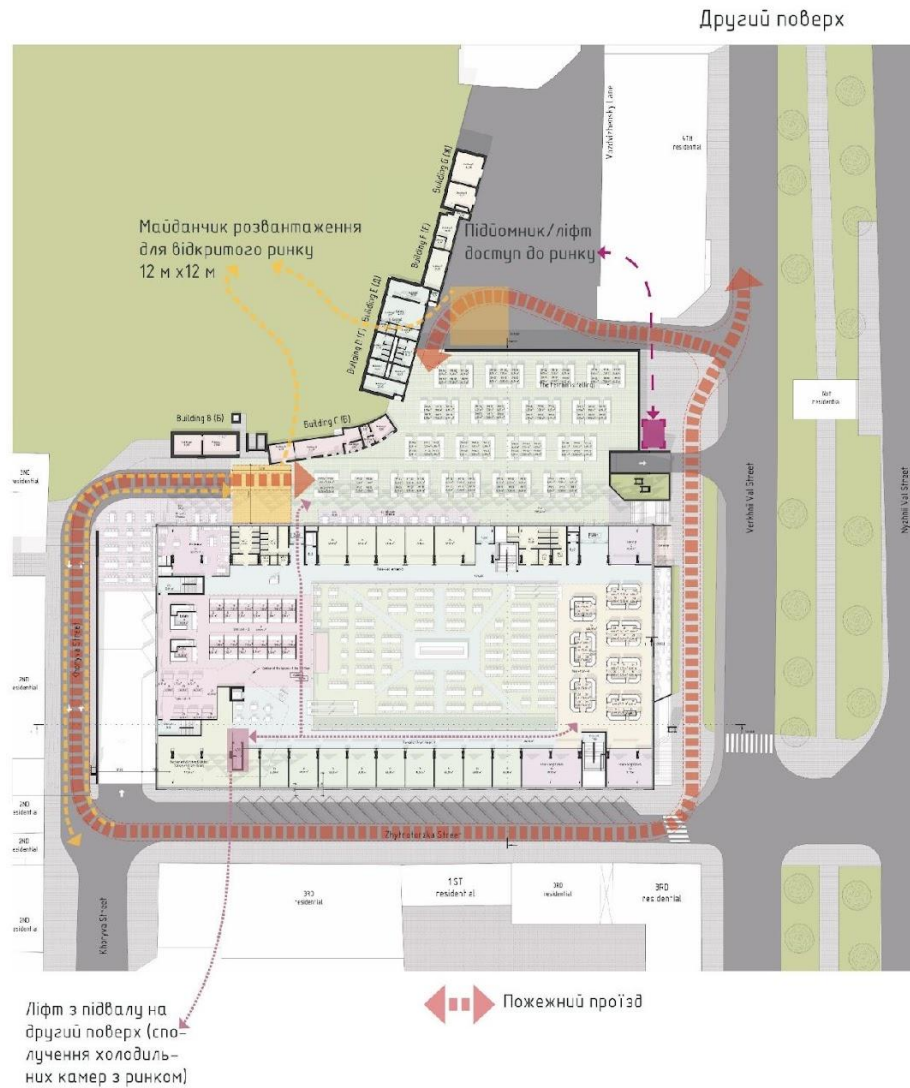
Фудхол на 800 місць, що буде генерувати, що **5-10 тис. відвідувачів щодня**, частина з яких буде конвертуватись в аудиторію традиційного ринку на 2 поверсі

- Фудхол на 800 місць;
- Сцена для івентів;
- Кухні;
- Спеціалізовані магазини;

ПІДВАЛ

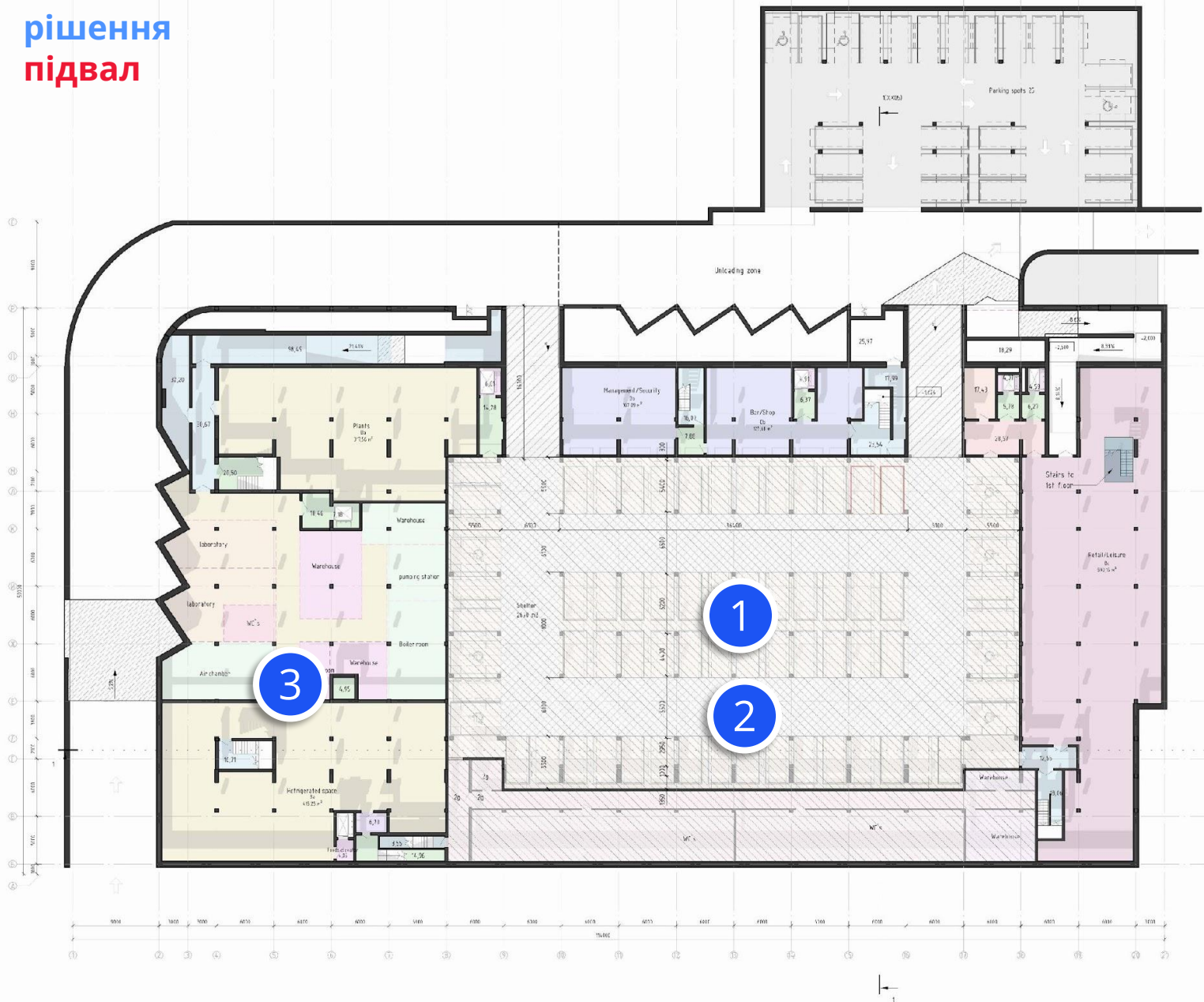
паркінг + укриття

- Підземний паркінг (**60-70 машиномісць**), включаючи місця для маломобільних;
- Облаштоване **укриття**;
- Адміністративні приміщення;

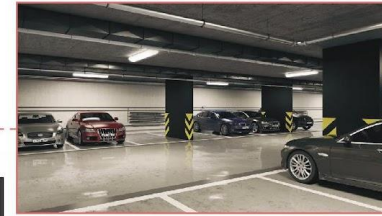


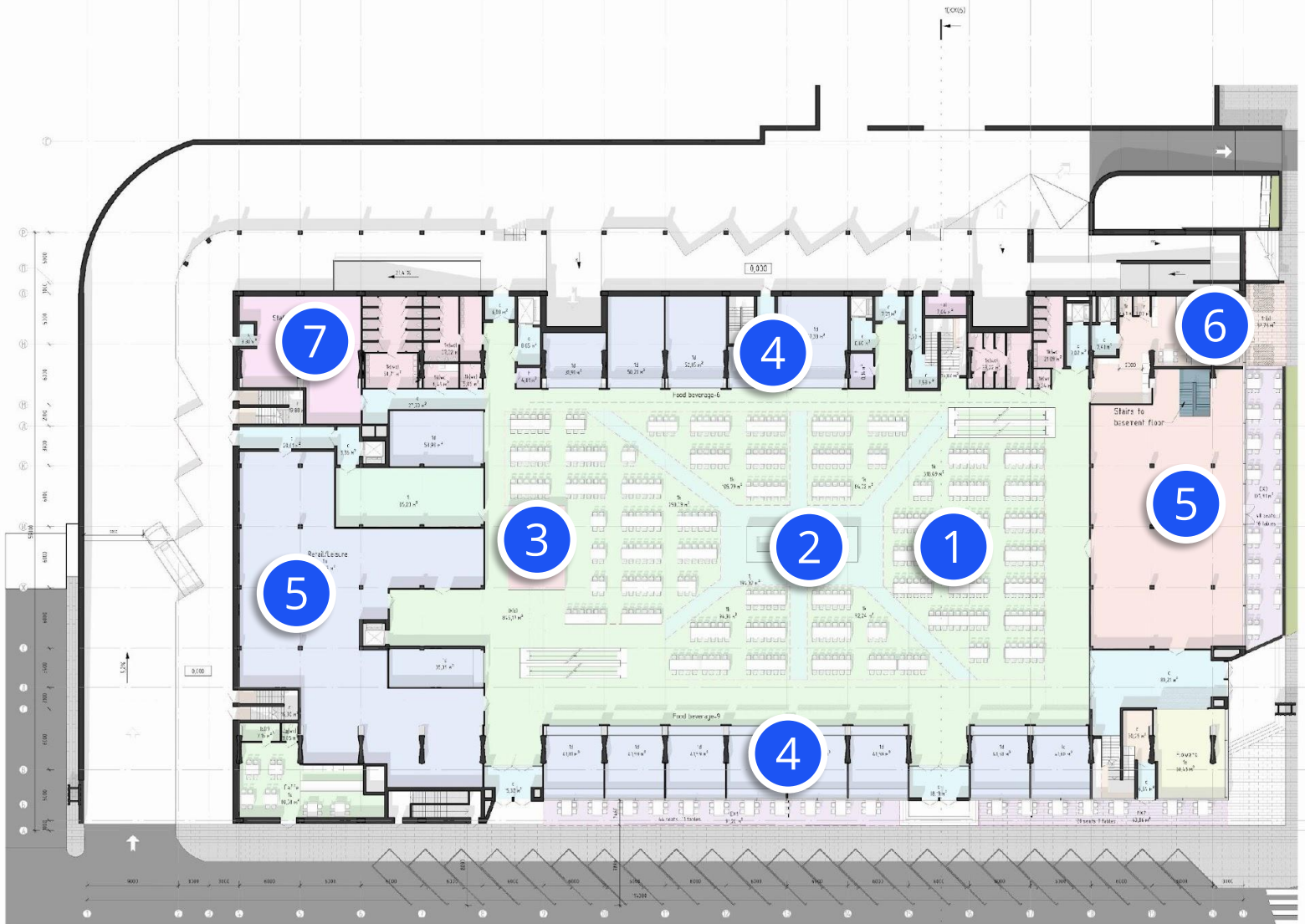
Облаштована територія Житнього Ринку, що ефективно використовується:

- На підвір'ї організований фермерський ринок з усім необхідним обладнанням на ~100 місць;
- Для доступу до фермерського ринку облаштовано підйомник/ліфт для маломобільних груп населення;
- Територія озеленена, з якісним вуличним освітленням;
- Передбачено доступ для пожежних машин, та майданчики для розвантаження фермерського ринку;



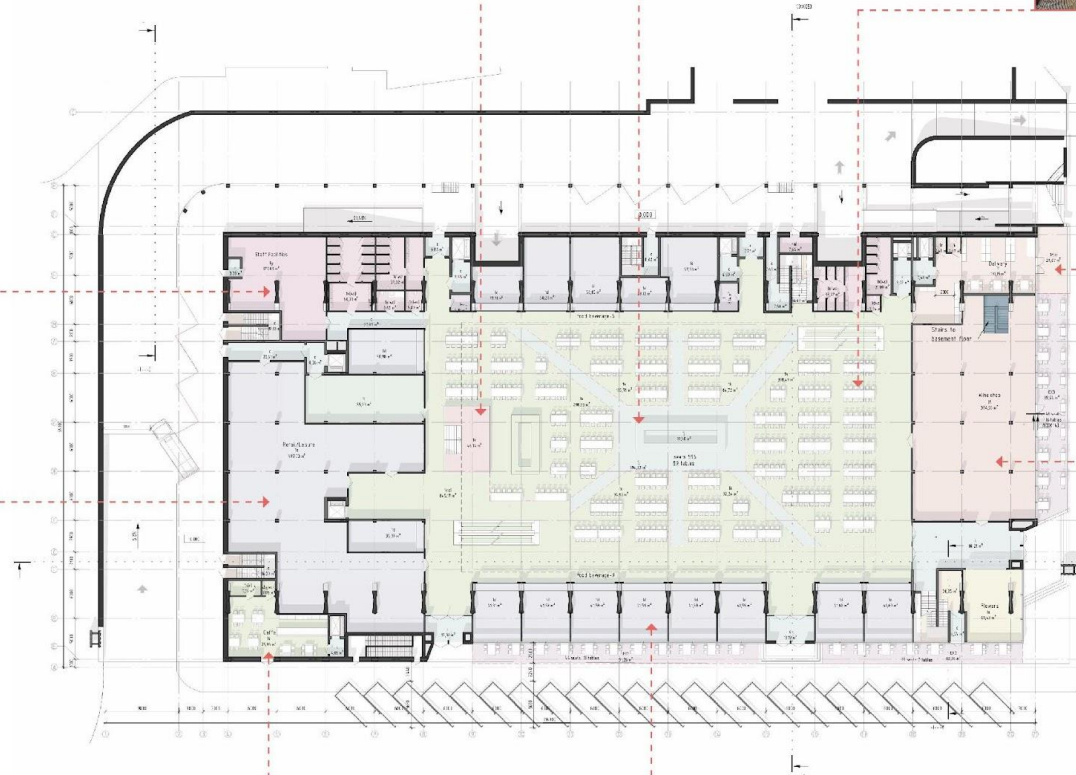
- 1 Підземний паркінг на 90 машиномісць
- 2 Облаштоване укриття
- 3 Адміністративні приміщення, склади, холодильники, сучасна лабораторія



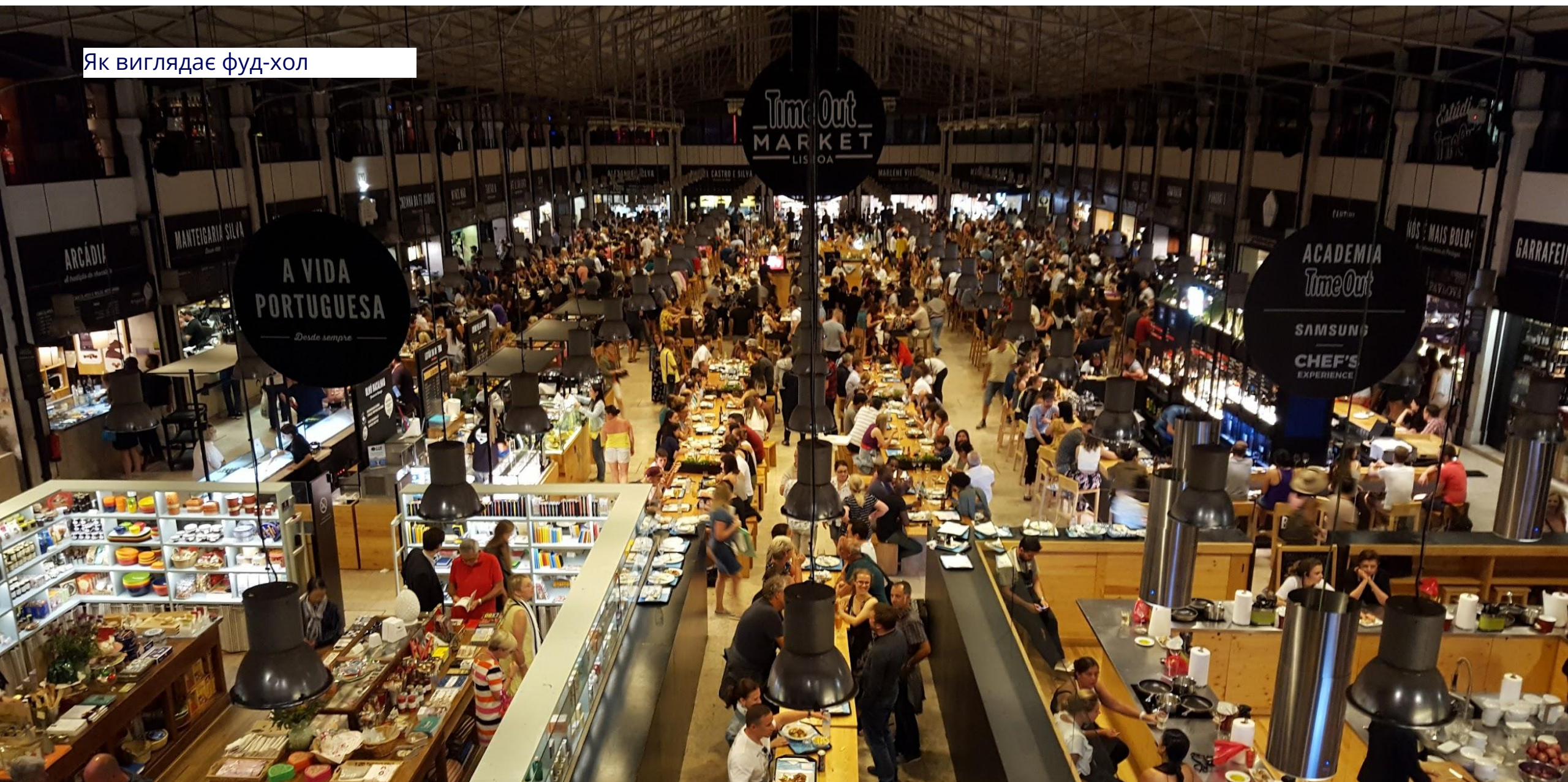


- 1 Хол з посадковими місцями (600 місць)
- 2 Центральний бар
- 3 Сцена
- 4 Кухні
- 5 Спеціалізовані магазини
- 6 Місце для кур'єрів
- 7 Адміністративні приміщення

рішення
1 поверх



Як виглядає фуд-хол



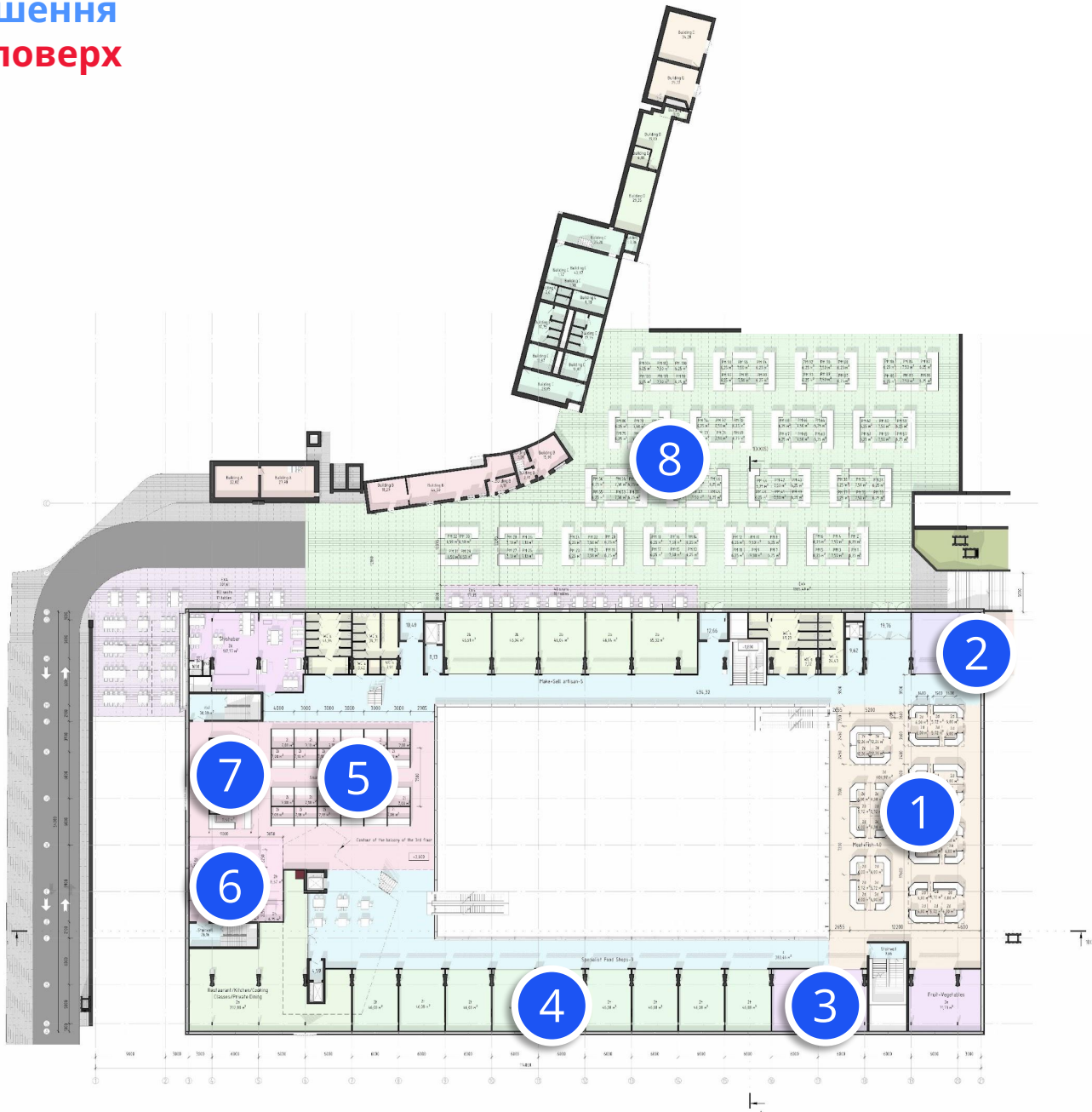
Як виглядає центральний бар





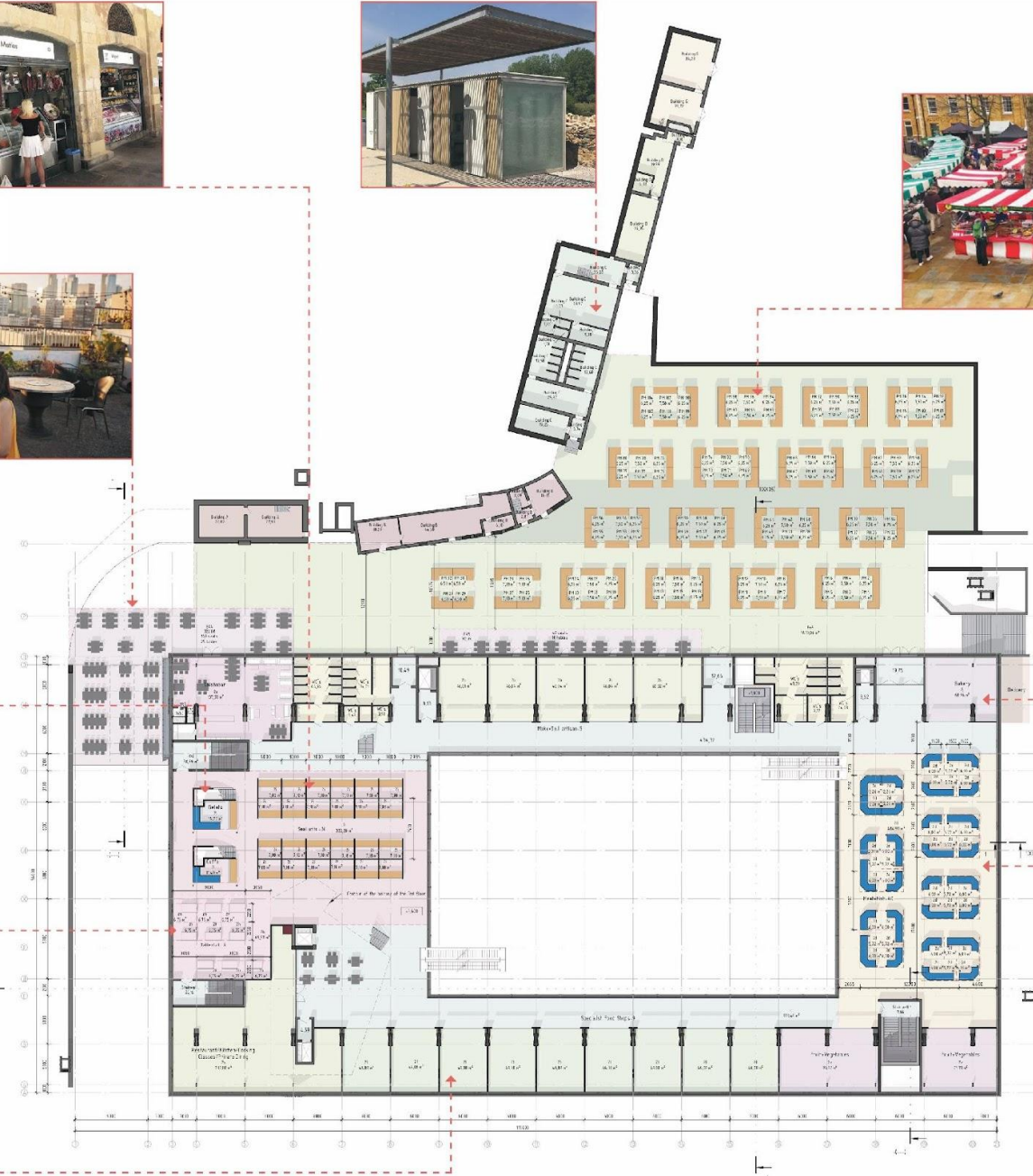
Фуд-хол дозволяє відвідувачам скуштувати страви найкращих ресторанів та шеф-кухарів за доступними цінами (як у Mercato Centrale, Мілано, нижче). Кухні мають невеликий, але якісний асортимент. Кожна з них має свою фірмову страву.





- 1 М'ясна та рибна секції
- 2 Пекарня
- 3 Овочі/Фрукти
- 4 Спеціалізовані торгові ятки
- 5 Маленькі ятки з їжею
- 6 Непродовольчі товари
- 7 Кав'ярня
- 8 Фермерський ринок

рішення
2 поверх



Приклад переліку спеціалізованих яток

- 1 Фрукти та овочі
- 4 Азійські продукти
- 5 Бабл чай
- 6 М'ясна лавка
- 7 Сири
- 8 Кондитерські вироби
- 9 Кулінарні книги та приладдя
- 10 Сік-бар
- 11 Олії та оцет. Мед / Варення
- 12 Спеції / Горіхи
- 13 Горілка
- 14 Віскі та інші міцні напої
- 15 Вино
- 16 Здорове харчування та дієтичні добавки

Приклад ятки з продажу свіжої риби та fish & chips з місцями для сидіння на даху



Як виглядають м'ясні та рибні ятки



Приклад спеціалізованих продовольчих магазинів



Як виглядає Espresso Bar з посадковими місцями на другому рівні



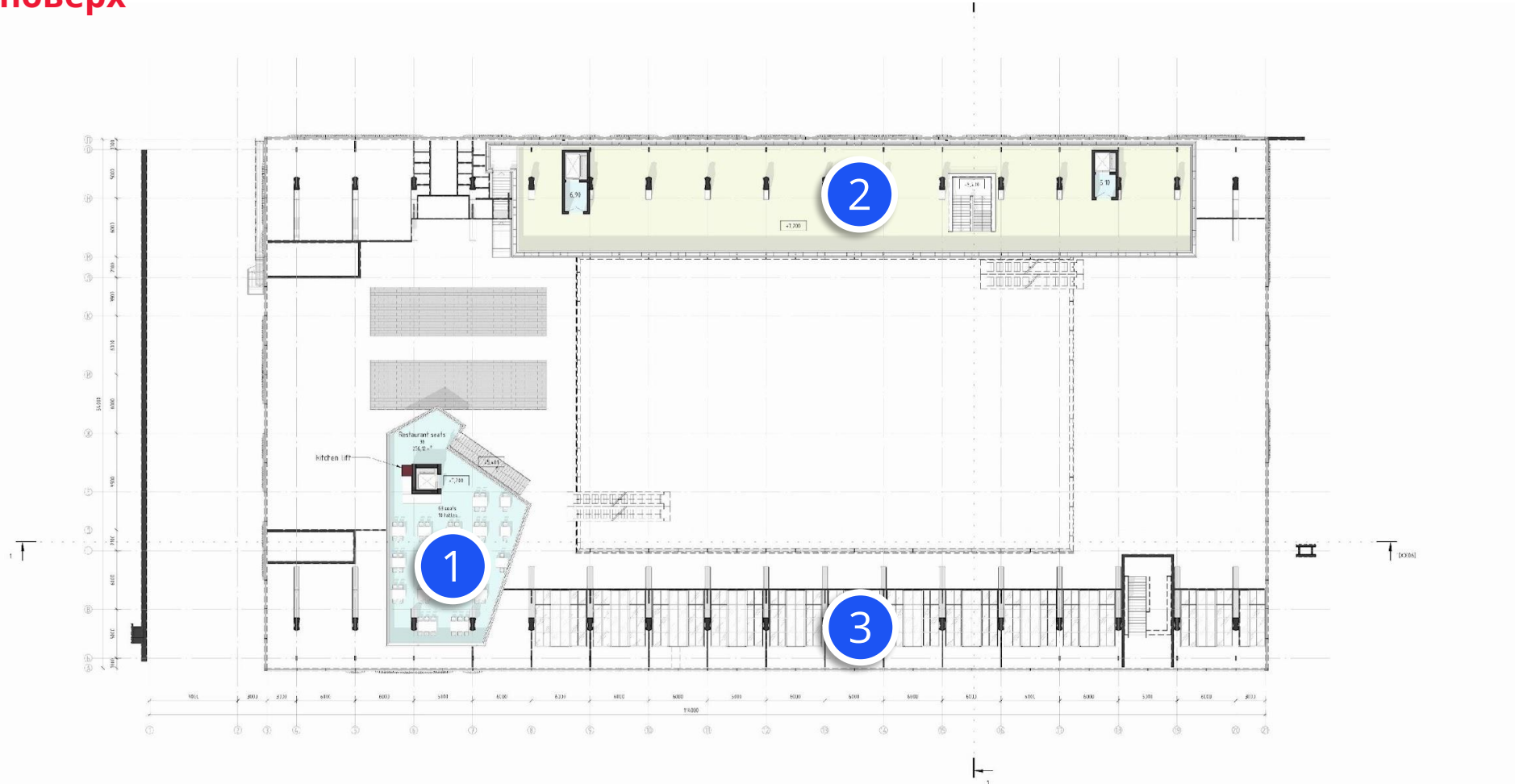
Як виглядають маленькі ятки з їжею



рішення
2 поверх

Як виглядає фермерський ринок





1 Видовий ресторан

2 Фітнес-центр/Івент-зона

3 Теплиці

рішення
3 поверх

