

Не вся земля – “золото”. Уроки для інвесторів в аграрні наділи

 **ОЛЬГА СТЕПАНОВА** — 21 Липня 2026, 16:04  6 Mins Read — **ЕКОНОМІКА**



 Важливі новини щодня — додайте «Експерт» в улюблені джерела Google

Золото – класичний та найнадійніший актив для захисту заощаджень у буремні часи. Схоже говорять і про землю. Втім, на обох ринках ці тези особливо підігрують переважно спекулянти та посередники.

Про це йдеться в статті інформаційної агенції **УНІАН**.

Американський письменник Марк Твен ніколи **не говорив** фразу "купуйте землю, її більше не виробляють". Проте в 1970-х роках, через 60 років після його смерті, коли газети вперше вирішили її приписати Твенові, ця цитата припала до душі тодішнім "маркетологам землі".

У 1972 році США щойно заклачили великий зерновий контракт з СРСР і ціна наділів за чотири роки потроїлась. Фермери масово брали кредити в очікуванні подальшого зростання цін на цей актив. У подальшому, коли облікова ставка ФРС зросла до 20% і ціна позик стала непомірною, кредитування згорнулось, ціни на зерно впали, а згодом взагалі було запроваджено ембарго на експорт – земля стрімко втрачала у вартості, за різними оцінками від 30 до 60%, повернувшись на попередні рівні аж за 15 років. Актив, який "завжди росте в ціні", обвалився через макроекономіку та геополітику.

Ще чи не ключова схожість між ринком землі і ринком дорогоцінних металів: і на один, і на інший впливають фактори, що виходять далеко за межі фізичних властивостей самих активів. А рядові інвестори зазвичай стають жертвами обставин, вплинути на які вони не здатні.

Безпідставні очікування

Ситуація на ринку землі сільськогосподарського призначення в Україні дуже нагадує обставини в США п'ятидесятирічної давнини. Щоправда, у нас поки немає великих зовнішніх факторів, які б призвели до стрімкого зростання цін. Їх лише обіцяють місцеві "маркетологи землі" – посередники, які заробляють на спекулятивному перепродажі ділянок та супроводі угод.

Саме вони найбільш зацікавлені у поширенні слабо підкріплених тез про зростання цін на землю у **межах 15-20% на рік (за реального річного зростання на рівні 5% за останні п'ять років)**. Серед їхніх обіцянок потенційним інвесторам – інтеграція до ЄС (що має одразу призвести до зростання цін через ріст інвестицій у аграрний ринок та повоєнне відновлення України загалом), зростання попиту на продукти харчування, недооціненість активів через війну (автоматичне зростання після її завершення), зростання попиту на українську землю через кліматичні зміни у світі (хоча іноземцям заборонено її купувати), можливість зберегти заощадження від інфляції. Утім, безпідставність таких очікувань помітна експертам навіть неозброєним оком. Особливо, якщо розглянути їх крізь призму іншого ринку, динаміку цін на якому рухають схожі обіцянки і прогнози.

Як і землю, золото називають активом, який "завжди росте в ціні". Проте це справедливо на дуже довгих відрізках часу – десятиліттях. Якщо ж брати коротчії періоди – ціни суттєво коливаються, а часті операції купівлі-продажу можуть з'їсти накопичене зростання за рахунок комісій і спредів дилерів. Те саме і з землею: якщо "тримати" її довго – вартість звісно поступово ростиме, але не постійно і не галопуючими темпами у 15-20%.

При цьому, якщо ціна золота заміряється щосекунди на торгах (і його волатильність можна оцінити миттєво), то з землею усе складніше через низьку частоту земельних угод. Хоча вона може бути ще більшою, ніж у дорогоцінних металів.

Тобто обидва активи на коротких дистанціях є, скоріше, малоліквідним тягарем для інвесторів, аніж способом для швидкого заробітку.

Зовнішні фактори

На обидва типи активів впливають неочевидні фактори, мало пов'язані із їхньою природою. Приміром, для золота геополітична невизначеність є "премією", натомість для землі, особливо в українських реаліях – скоріше, "дисконтом": складно впевнено обробляти ділянку, на яку будь-якої миті може власти ракета або вона може опинитися в окупації. На вартість золота впливають відсоткові ставки, розвиток інноваційних галузей (як альтернативи для інвестування), обсяги видобутку, товарні суперцикли (commodity supercycles), які тривають десятиліттями.

Так само на ціну землі впливають логістика, зернові коридори, темпи розмінування, доступ до води, якість ґрунтів, а також регуляторні чинники – наприклад, заборона на продаж іноземцям та обмеження коефіцієнту, що дозволяє видавати кредити під заставу земельних ділянок з боку Нацбанку на рівні 0,35 від оціночної вартості.

Ба більше, на відміну від золота, яке, говорячи спрощено, "скрізь однакове" – фізичне або в паперовому еквіваленті – землю сільськогосподарського призначення в Україні не можна вважати "уніфікованим" активом. Ціна залежить від географічного розташування (далі від фронту, ближче до курортів, родючість, наявність великих згрупованих масивів якісних ділянок, відсутність юридичних проблем, попит на вирощувану продукцію тощо).

"Європейська" ж вартість гектара, на яку так орієнтуються "цінові оптимісти" на земельному ринку – і яка може бути в 5-10 разів вище за ціну гектара в Україні – сформована, серед іншого, ще й специфічною дотаційною політикою для агросектора в Європейському союзі, спосіб поширення якої на українських фермерів навіть в разі стрімкого приєднання до співдружності – поки рівняння з багатьма невідомими.

Отже, як ціну золота рухають не ювеліри, а центробанки й макропроцеси, так ціну української землі визначають переважно очікування: щодо ЄС, війни й експорту.

"Внутрішня вартість" (наприклад, прив'язана до урожайності з гектара) – це лише нижня межа, а не двигун ціни. При цьому з точки зору залежності від виробленого продукту земельний ринок більше схожий на ринок "промислових" дорогоцінних металів, наприклад, срібла чи паладію, ціни на які набагато більше залежать саме від попиту у відповідних високотехнологічних індустріях (пряма аналогія з обсягами врожаю, який можна виростити на землі, або орендної плати, яку можна отримати за її використання).

Позбутися важко

Обидва типи активів є "неліквідними" у фізичному вимірі. На відміну від "паперового" аналога (**золото на рахунок**, яким щосекунди торгують на біржах), вигідно продати зливко – нетривіальна задача через витрати на зберігання, автентифікацію та великі дилерські спреди (до 15% різниці між купівлею і продажем).

Так само і з земельними ділянками. За п'ять років після відкриття ринку власників поминали заледве кілька відсотків наділів. 1 млн га угод – це лише 4% від всього земельного масиву, який може бути проданий, в той час як навіть в європейських країнах на усталеному ринку нормою вважається продаж 1-2% на рік.

Ще означає, що продажі фізичних ділянок йдуть вкрай кволо, і лише в дуже інвестиційно привабливих і відносно безпечних регіонах (розрив цін між заходом і півднем країни – до 5 разів). Середня угода купівлі – 2-3 га, тобто про реальну швидку "консолідацію" земельних масивів агрохолдингами, якою так лякали противники земельної реформи, очевидно не йдеться.

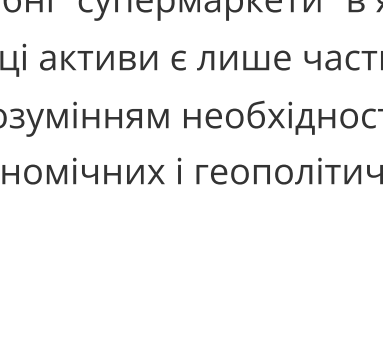
Компанії ж, які пропонують "консолідовані пакети" (тобто "паперове" володіння ділянками) роздрібним інвесторам через геіт-фонди, створюють настільки **кабальні умови** для вкладників, що про реальні прибутки там просто не йдеться. До слова, і золото, і земельну ділянку, очевидно, в разі термінового продажу доведеться віддавати суттєво дешевше ринку.

Ще одна аналогія між ринком землі і **дорогоцінних металів**: посередники намагаються зробити і той і інший "доступним для масового інвестора", створивши ілюзію "простоти", "безтурботного управління", "швидкого заробітку", "надійного збереження активів" із порогом входження на рівні \$2-5 тис.

Натомість очевидно, що в обох випадках реально зароблять на цьому "хайпі" лише самі ці "дилери обіцянок".

Стратегічні ж інвестори не розглядають такі роздрібні "супермаркети" в якості партнерів для розширення своїх портфелів, а самі ці активи є лише частиною диверсифікованого спектру вкладень капіталу із розумінням необхідності довгострокового підходу зі зважуванням макроекономічних і геополітичних ризиків.



Читайте ЕКСПЕРТ у Google News 

Помітили помилку у матеріалі? Повідомте редакцію: corrections@expert.in.ua

Дізнатися більше	
Економіка	>
Історія	>
Час і календарі	>
Технології	>
Технології машиноб...	>
Автомобілі та транс...	>
Курси обміну валют	>
автомобіля	>

ОСТАННІ НОВИНИ

СЬОГОДНІ

16:40 Ветеринари попередили про небезпечний симптом у собак: коли запах з рота не можна ігнорувати

16:21 Китай кинув мільярди на порятунок технологічних компаній: що відбувається на ринку

16:10 Хакери почали масово зламувати сайти на WordPress: кому потрібно терміново оновитися

16:04 Не вся земля – "золото". Уроки для інвесторів в аграрні наділи

16:02 Redmi готує нові смартгодинники: що отримають моделі Watch 6 Active і Lite

15:57 Крістіна Агілера вийшла заміж після 12 років стосунків: хто став обранцем співачки

15:49 Українка втратила майже 35 тисяч: шахрай "продав" авто з Польщі та зник

15:40 Оренда "з'їдає" до 75% зарплати: де в Україні найдорожче винаймати житло

15:28 Китай перевірить захист Землі ударом по астероїду: коли стартує місія

15:23 Вчені попередили про нову загрозу для Землі: кисень у водоймах стрімко зникає

LOAD MORE C

КАТЕГОРІЙ НОВИН

Всі новини
Україна
Політика
Економіка
Світ
Стиль життя
Авто
Технології
Суспільство
Здоров'я

ІНФОРМАЦІЯ

Про проект
Автори
Редакційна політика і стандарти
Політика використання ЦІІ
Політика конфіденційності
Правила коментування
Контакти

ТОВ «НОВА МІДІА ГРУПА» © 2014—2026

Регистрація R40-06871 у Реєстрі суб'єктів у сфері медіа
Адреса: 01014, м. Київ, вул. Віринецька, 63

editor@expert.in.ua
corrections@expert.in.ua
reklama@expert.in.ua