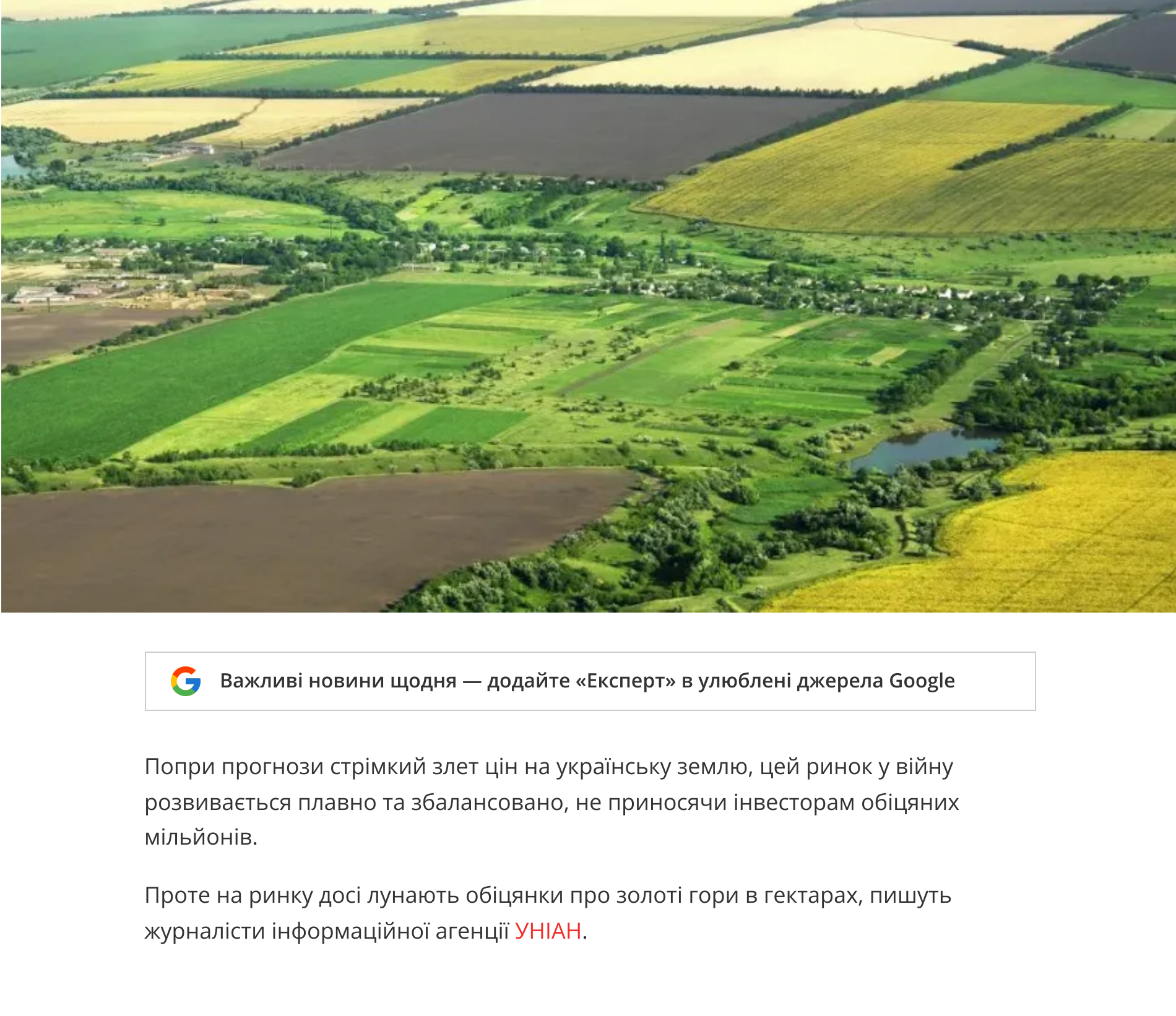


Гектари на ціну золота: кому вигідне прискорене зростання цін на землю

Ольга Степанова — 11 Серпня 2026, 16:46 8 Mins Read — ЕКОНОМІКА



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

Попри прогнози стрімкий злет цін на українську землю, цей ринок у війну розвивається плавно та збалансовано, не приносячи інвесторам обіцяних мільйонів.

Проте на ринку досі лунають обіцянки про золоті гори в гектарах, пишуть журналісти інформаційної агенції **УНІАН**.

Коли в Україні в 2021 році відкривався ринок сільськогосподарської землі, суспільство обіцяло справжню економічну революцію. Одні прогнозували стрімке подорожчання гектарів одразу, інші – з 2024 року, після допуску юридичних осіб до купівлі землі. Порівняння з цінами на землю в сусідніх країнах ЄС, зокрема, в Польщі, мало перекопати українців, що земля стане новим “золотом” для приватних інвесторів і забезпечить двозначну прибутковість у валюті.

Минуло п'ять років. Більшість найгучніших прогнозів щодо стрімкого зростання вартості землі не справдилися. Попри це, сьогодні в інформаційному просторі знову активно лунають заклики купувати землю просто зараз, поки ціни нібито не злетіли ще вище.

Проте чи справді український ринок входить у фазу нового цінового прориву? І головне – кому вигідне прискорення цього процесу?

Фундаментальні драйвери ціни на землю vs ринкові ілюзії

У 2021–2022 роках мало хто аналізував український ринок землі в контексті глобальних економічних і геополітичних процесів. Насправді ж подорожчання української землі у 2021–2024 роках значною мірою було наслідком постковідної інфляції – стрімкого зростання світових цін після пандемії COVID-19, яке згодом посилило повномасштабна війна росії проти України, глобальна енергетична та продовольча кризи. Зростання цін на газ, нафту й зерно підтримало серед інвесторів уявлення про довгостроковий висхідний тренд.

Водночас в Україні не існувало фундаментальних чинників, здатних підтримати таке зростання. На відміну від дотаційного сільського господарства ЄС, український агросектор працює без масштабної бюджетної підтримки. Тому відкриття ринку землі не могло відтворити польський сценарій, коли після вступу до ЄС різко зросла **прибутковість** агросектору, а сільські території отримали імпульс до розвитку завдяки процесам так званої “негативної урбанізації” – повернення населення із міст до сільської місцевості завдяки зростанню економічної привабливості аграрного сектору.

Саме “прямі гектарні виплати” ЄС – близько **55 млрд євро** за 20 років – перетворили польську землю на один із найприбутковіших активів країни. Власники отримували гарантований дохід навіть за умови, що земля лише підтримували в належному екологічному стані. Це прив'язало капіталізацію землі до обсягу субсидій і забезпечило майже двадцятикратне зростання її вартості.

Український ринок таких фундаментальних драйверів не має, і в найближчі роки їх поява малоймовірна. Отже, прямі порівняння українського ринку з країнами ЄС навряд чи є коректними, оскільки вони базуються на принципово різних моделях аграрної економіки та державної підтримки.

Українська земля як “державна облігація”: аналогія, яка не працює

Сьогодні у масовій свідомості українців сільськогосподарська земля дедалі частіше сприймається як своєрідний безризиковий актив – аналог американських казначейських облігацій: купив, почекав, а потім гарантовано продав дорожче.

Однак ця аналогія є хибною. Вартість американських державних облігацій забезпечується кредитоспроможністю уряду США, а повернення вкладених коштів і виплата відсотків гарантовані державою.

Земля не має подібного гаранта. Її ціна визначається виключно співвідношенням попиту й пропозиції, прибутковістю агровиробництва, доступністю кредитування, податковою політикою, воєнними ризиками та загальним інвестиційним кліматом.

Якщо ці чинники погіршуються, ринок може роками перебувати в стагнації або навіть втрачати вартість.

Ціна землі та орендна плата: чому це не одне й те саме

Ще одним поширеним хибним уявленням є переконання, що подорожчання землі автоматично означає зростання орендної плати. Насправді між цими показниками немає прямої залежності.

Ціна землі відображає очікування інвесторів щодо її майбутньої вартості, тоді як орендна плата визначається, зокрема, прибутковістю агровиробництва, врожайністю, світовими цінами на сільськогосподарську продукцію, собівартістю виробництва, конкуренцією за земельний банк та фінансовим станом аграрних підприємств.

Якщо прибутковість агробізнесу не зростає, агровиробники не мають економічних підстав істотно збільшувати орендну плату, навіть за умови подорожчання самої землі. Інакше оренда починає “з'їдати” маржу виробника, роблячи оброботок землі економічно невігідним.

Саме тому розрив між постійним підвищенням орендного доходу є не гарантованою властивістю земельного активу, а прогнозом, який може справдитися лише за умови зростання ефективності та прибутковості всього аграрного сектору.

Зрештою, не земля генерує прибуток. Прибуток генерує агровиробник, який працює на цій землі. Саме тому довгострокова вартість землі завжди залежить від економіки аграрного виробництва, а не від настроїв інвесторів чи очікувань ринку.

Війна як несподіваний союзник ринку

Повномасштабна війна стала для ринку землі своєрідним періодом охолодження. За нормальних умов відкриття ринку могло б спровокувати спекулятивний азіотаж, масове залучення інвестиційного капіталу та різке зростання цін. Натомість війна змусила аграрний бізнес зосередитися на виживанні: підтримці виробництва, відновленні логістики та забезпеченні ліквідності. За таких умов викуп земельних банків відійшов на другий план. І поки війна триває, не виглядає, що ця ситуація кардинально зміниться.

Крім вартості самої землі, великі земельні банки потребують додаткових витрат на адміністрування, юридичний супровід і управління, а також кваліфікованих фахівців, яких дедалі більше бракує через демографічну кризу та кадровий голод. Усе це стримує попит на масштабне розширення земельного банку навіть із боку великих агровиробників.

Для реального сектору це мало несподівано позитивний ефект. Помірне зростання цін дозволило спрямовувати капітал не на придбання землі, а на розвиток бізнесу – техніку, зрошення, елеватори, логістику та переробку. Адже збільшення вартості земельного банку з 10 до 30 млн доларів не створить нової вартості для підприємства, а лише підвищує його потребу в капіталі.

Саме тому ринок отримав можливість розвиватися поступово, без різких цінових стрибків і перегріву.

Прогнози, які не справдилися

Помірний характер розвитку ринку відбувався всупереч прогнозам багатьох його найактивніших промоутерів.

Основні очікування, які лунали у 2022-2024 роках, можна звести до кількох тез.

Хто сьогодні говорить про новий земельний бум

Попри значно скромніші за прогноз **результати**, у 2026 році риторика щодо майбутнього ринку землі знову стала вкрай оптимістичною. Найчастіше тезу про швидке подорожчання українських чорноземів просувають і просують представники компаній, що спеціалізуються на земельних інвестиціях. Саме вони формують значну частину публічного порядку денного на профільних конференціях, у бізнес-медіа та на інвестиційних майданчиках.

Так, у червні 2023 року, за півроку до відкриття ринку землі для юридичних осіб, заступник директора інвесткомпанії Zeminvest Євген Носальський **прогнозував**: “За нашими прогнозами, буквально у перший рік деяких регіонах буде стрімкий ріст, приблизно на 50-75%, і він не зупиниться ще впродовж кількох років”.

У травні 2026 року інший представник та співзасновник Zeminvest Олександр Чорний знову говорить: “Земля може зрости в ціні ще до 80% у доларовому вираженні у найближчі три роки”.

Хто є хто на ринку земельного оптимізму

Важливо підкреслити: мова не йде про відсутність експертизи. Навпаки, саме ці люди створювали інфраструктуру ринку, першими навчилися працювати із земельними угодами та багато зробили для його розвитку.

Проте всі вони є не лише експертами, а й учасниками ринку. А отже мають власний економічний інтерес.

Будь-яка інвестиційна платформа заробляє на угодах. Чим більше людей купує землю, тим більшими є обсяги комісійних доходів, активів під управлінням та супутніх сервісів. Тому між незалежним аналітиком та керівником земельної платформи існує принципова різниця.

Перший оцінює ринок. Другий одночасно є його продавцем. Саме тому будь-які заяви про майбутнє зростання вартості землі дошляго розглядати не лише як експертний прогноз, але й через призму бізнес-моделі його автора.

І який інвестиційний менеджер Андрій Усенко є одним **з** найефективніших інструментів інвестування в внутрішньому ринку, здатним забезпечувати дохідність на рівні 20%+ річних на доларах за умови професійного управління”, – експерт ринку землі Андрій Усенко не може не знати, що строк самокупності землі в угодах купівлі сягає в 2026 році вже **15 років**.

Новий конфлікт: інвестор проти виробника

На початку земельної реформи вважалось, що інтереси інвесторів та аграріїв збігаються. Сьогодні ситуація виглядає інакше. Інвестор зацікавлений у максимальному зростанні ціни активу. Виробник зацікавлений у збереженні доступності земельного ресурсу та контрольованій собівартості виробництва.

Для інвестора подорожчання землі означає прибуток. Для аграрія – додаткові витрати.

Що дорожчо стає земля, то вищими стають витрати на викуп земельних банків та навантаження на капітал агробізнесу. Водночас сама по собі висота ціна гектара не додає врожайності, не буде елеваторів і не вирішує логістичних проблем.

...Український ринок землі довів свою інституційну стійкість навіть в умовах повномасштабної війни. Попри безпрецедентні ризики, він продовжив функціонувати без різких цінових перекосів і спекулятивного перегріву. Саме тому головним викликом наступних років є не прискорення зростання цін, а збереження балансу між інтересами фінансових інвесторів і аграрних виробників. Адже прибутковість інвестицій в землю напряму залежить від збереження стабільності аграрного виробництва.

Спекуляції прогнозами на ринку землі можуть створити штучний азіотаж, що боляче вдарило по рентабельності аграрних виробників. І першими постраждають фермерські господарства, чий запас економічної стійкості значно поступається великим агрохолдингам. В разі ж скорочення фермерства стають примарними сподівання на зростання цін на землю до рівня Польщі, адже дотації Європейського Союзу розраховані в першу чергу на підтримку фермерів.

Історія останніх років показала: найгучніші прогнози далеко не завжди справджуються. Тому питання про майбутнє ринку варто формулювати не лише через призму очікуваної прибутковості. Варто також ставити класичне римське запитання – *Cui prodest?* (Кому вигідно?). Адже кожного разу, коли ми чуємо чергові прогнози про неминучий земельний бум, важливо розуміти, який бізнес стоїть за цими словами.

Джерело: **УНІАН**

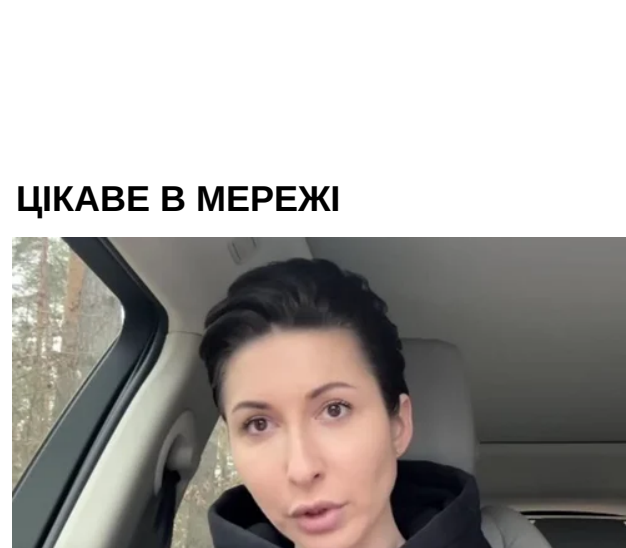
Читайте ЕКСПЕРТ у Google News

ПІДПИСАТИСЯ

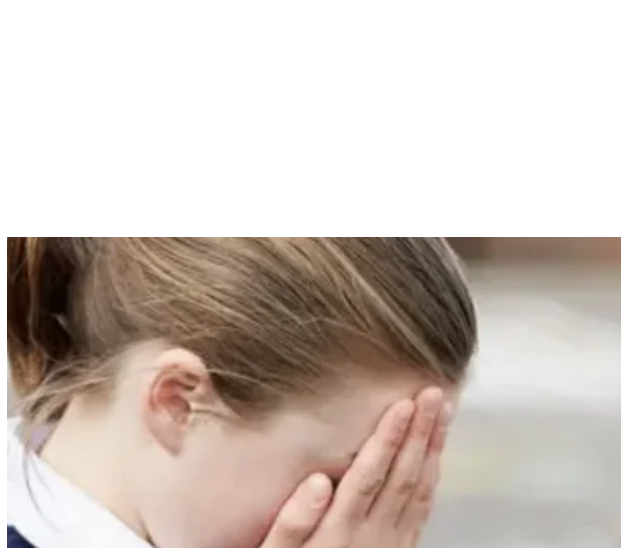
Помітили помилку у матеріалі? Повідомте редакцію: corrections@expert.in.ua

гектар землі | земля | земля в Україні | ціни гектар

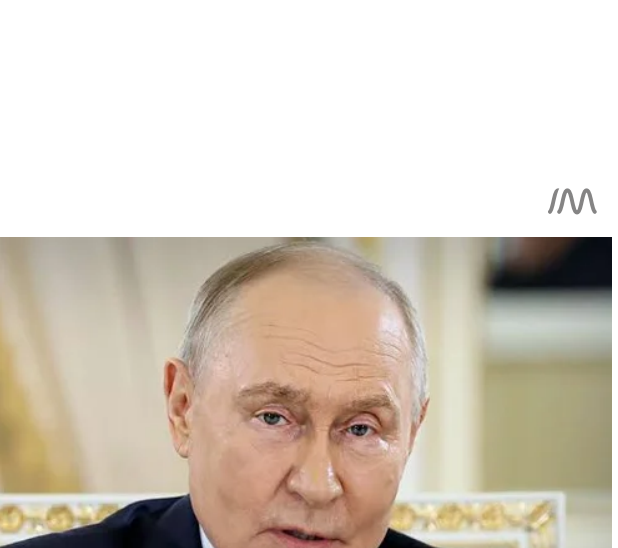
ВАС БУДЕ ЦІКАВО



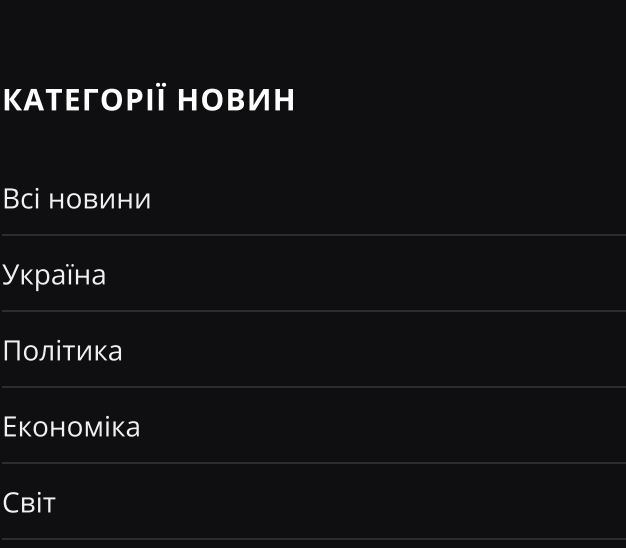
Дочка Полікової розкрила свій зарплаток: українці приголомшені



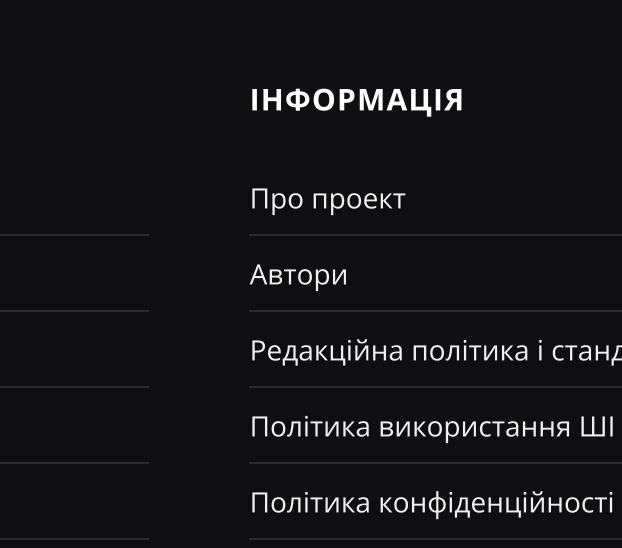
Візід і подальша допомога для мешканців ТОТ



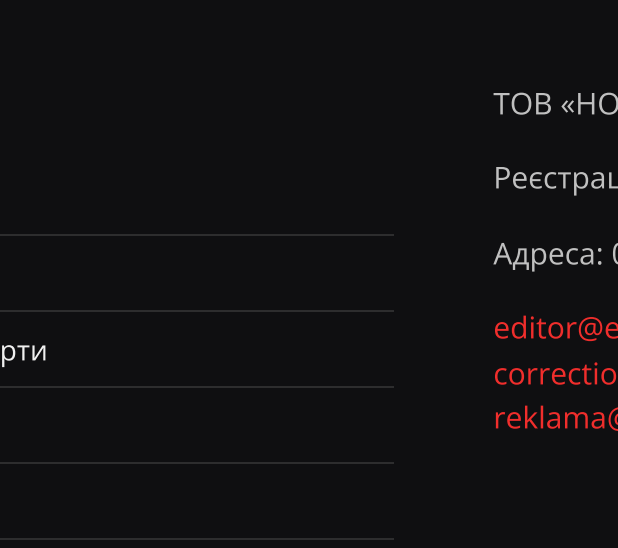
"Масовий кінець": передбачення про війну ошелешило



Білдіння ломбарду "Скарбниця" стало ще більше!

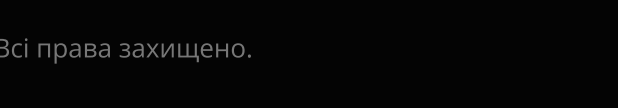
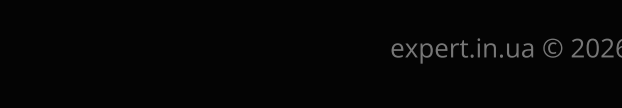
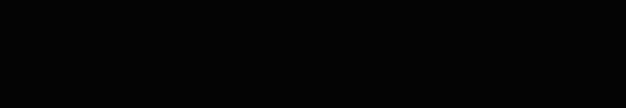


Візід і подальша допомога для мешканців ТОТ



У вас болять суглоби? Припиніть їсти ці продукти

ЦІКАВЕ В МЕРЕЖІ



"Масовий кінець": передбачення про війну ошелешило

Що робить, розкрилося страшене директор. Розкрилося страшене

Такого не очікували: ЗСУ дісталися до Путіна

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 ШІ

Політика конфіденційності

Правила коментування

Контакти

ТОВ «НОВА МЕДІА ГРУП» © 2014—2026
Регистрація R40-05871 у Реєстрі суб'єктів у сфері медіа
Адреса: 01014, м. Київ, вул. Зверинецька, 63
editor@expert.in.ua
corrections@expert.in.ua
tekst@expert.in.ua