

НУБІП України

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

12.05 – МКР. 1870“С” 2023.10.16 001 ПЗ

ГРАБОРЕНКА ІВАНА ВАДИМОВИЧА

2023 р.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Факультет (ННП) Аграрного
менеджменту

УДК 005.511(083.92)347.451.4

ПОГОДЖЕНО
Декан факультету аграрного
менеджменту

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри виробничого та
інвестиційного менеджменту

Анатолій ОСТАПЧУК

(підпис)

(ПБ)

2023 р.

Тетяна ВЛАСЕНКО

(підпис)

(ПБ)

2023 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «БІЗНЕС-ПЛАН З ВІДКРИТТЯ АГЕНТСТВА З ПРОДАЖУ
НЕРУХОМОСТІ»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними
проектами

Магістерська програма _____

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

Гарант освітньої програми

д.е.н., професор

Лідія ШИНКАРУК

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

д.е.н., професор

Емілія ПРУШКІВСЬКА

Виконав

Іван ГРАБОРЕНКО

КИЇВ – 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Факультет аграрного менеджменту

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри виробничого
та інвестиційного менеджменту

д.е.н., професор Марина ДСЛИН
(підпис)

“ ” _____ 2022 року

ЗАВДАННЯ

ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
СТУДЕНТУ

Граборенку Івану Валдимовичу
(прізвище, ім'я, по батькові)

Спеціальність 073 «Менеджмент»
(код і назва)

Освітня програма «Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними
проектами»

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Бізнес-план з відкриття агентства з
продажу нерухомості»

затверджена наказом ректора НУБіП України від 16 жовтня 2023 р. № 1870 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру 10 листопада 2023 р.
(рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: закони та нормативно-правові
акти України; словникові та довідникові джерела; електронні джерела; вітчизняні та
іноземні джерела

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Характеристика здійснення діяльності на ринку нерухомості України.
2. Аналітична оцінка можливості відкриття агенції нерухомості.
3. Надання пропозицій з реалізації бізнес-плану.

Дата видачі завдання “30” грудня 2022 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи _____

Емілія ПРУШКІВСЬКА
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання _____

Іван ГРАБОРЕНКО
(підпис) (прізвище та ініціали студента)

РЕФЕРАТ

магістерської кваліфікаційної роботи

Граборенка Івана Владимовича

на тему: «Бізнес-план з відкриття агентства з продажу нерухомості»

Структура магістерської кваліфікаційної роботи складається з: титульної сторінки, змісту, вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. У роботі міститься 18 ілюстративних матеріалів (16 таблиць та 2 рисунків). У списку використаних джерел 32 назви. Загальний обсяг роботи 43 сторінки.

Актуальність теми роботи полягає у дослідженні розвитку ринку нерухомості, обґрунтуванні економічної ефективності діяльності відкриття агентства з продажу нерухомості та розробці пропозицій його розвитку.

Мета магістерської роботи полягає в теоретичному та аналітичному дослідженні планування та організації бізнес-діяльності та обґрунтування шляхів й методів подальшого вдосконалення планової та організаційної роботи підприємства.

Об'єктом дослідження є бізнес проектування створення власної справи в сфері ріелторських послуг.

Предметом дослідження є теоретичні, методологічні та практичні аспекти планування та організації бізнес-діяльності.

Основні завдання роботи: дослідити розвиток ринку нерухомості; розробити бізнес-план відкриття агентства з продажу нерухомості; надати пропозиції з реалізації бізнес-плану; обґрунтувати пропозиції з розвитку бізнесу.

Наукова новизна дослідження: полягає у визначенні основних теоретичних підходів і практичних рекомендацій з розробки бізнес-плану з відкриття агентства з продажу нерухомості.

Практична значущість проєкту полягає у формулюванні практичних рекомендацій щодо організації в агентстві з продажу нерухомості.

У першому розділі розглянуто характеристика здійснення діяльності на ринку нерухомості; характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку нерухомості; необхідні умови для створення агенції нерухомості.

У другому розділі розкрито аналітичну оцінку можливості відкриття агенції нерухомості; виконано аналіз ринку агенцій нерухомості міста Одеси; реалізовано аналіз особливості поведінки споживачів на ринку нерухомості; проведена оцінка внутрішніх конкурентних переваг; зроблено аналіз необхідних ресурсів для відкриття агенції нерухомості; розрахован прибуток від діяльності агенції нерухомості.

У третьому розділі основі зібраної інформації, запропоновано шляхи реалізації бізнес-плану та подальшого розвитку бізнесу.

Ключові слова: нерухомість, ріелтор, аналіз, бізнес, проєкт, житло.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗДІЙСНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ	
1.1 Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку нерухомості.....	7
1.2 Необхідні умови для створення агенції нерухомості.....	9
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ ВІДКРИТТЯ АГЕНЦІЇ НЕРУХОМОСТІ	
2.1 Аналіз ринку агенцій нерухомості міста Одеси.....	16
2.2 Аналіз особливості поведінки споживачів на ринку нерухомості	20
2.3 Оцінка внутрішніх конкурентних переваг.....	21
2.4 Аналіз необхідних ресурсів для відкриття агенції нерухомості.....	25
2.5 Прогнозування прибутку від діяльності агенції нерухомості.....	29
2.6 Оцінка економічної ефективності проекту та ризиків в реалізації проекту шляхами їх мінімізації.....	31
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУ З ВІДКРИТТЯ АГЕНТСТВА З ПРОДАЖУ НЕРУХОМОСТІ	
3.1 Загальна стратегія та підхід до впровадження бізнес-плану для агентства з продажу нерухомості.....	35
ВИСНОВОК.....	38
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	41

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В сучасному світі нерухомість є одним з найважливіших сегментів економіки, а агентства з нерухомості виконують ключову роль у взаємодії між продавцями та покупцями нерухомості.

Завдяки своїм професійним знанням та експертизі в цій галузі, агентства з нерухомості допомагають своїм клієнтам здійснити успішні угоди купівлі, продажу та оренди нерухомості.

Ринок нерухомості - Важливою складовою економіки є ринок нерухомості. Цей ринок включає в себе купівлю, продаж та оренду нерухомих об'єктів, таких як житло, комерційні приміщення та земельні ділянки. Внутрішній ринок нерухомості може бути вкрай різноманітним і залежить від багатьох факторів.

Ринок нерухомості може відрізнятися за різними параметрами, такими як сезонність, регіональні варіації, нормативні аспекти, види нерухомості, конкурентні умови, фінансові чинники, демографічні та соціокультурні зміни, розвиток інфраструктури, екологічні чинники та інші. Розуміння цих особливостей є важливим для успішної діяльності на ринку нерухомості.

Агентства з продажу нерухомості є необхідними структурними елементами ринку та потенційно прибутковим бізнесом із-за стійкого попиту на житло та комерційну власність. Постійні демографічні зміни, зростання будівельної галузі та зміни в національному законодавстві можуть вплинути на ринок нерухомості та створити можливості для функціонування агентств нерухомості. Крім того, інвестори та покупці нерухомості шукають професійне консультування і допомогу в здійсненні правильних інвестиційних рішень, що робить послуги агентств нерухомості цінними.

Важливим аспектом є створення бізнес-плану, який буде включати загальну інформацію про послугу та економічні основи. Для цього необхідно провести аналіз ринку та актуальність створення нової справи в регіоні для успішної діяльності на конкурентному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми значення та змісту бізнес-планування в діяльності підприємств перебувають в полі зору таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як І. Ажаман, А. Береза, Л. Богуцька, Л.

Болтянська, М. Долух, В. Буров, І. Посохов, В. Калашнікова, С. Козак, В.

Кучеренко, В. Лук'янова, А. Матюхін, С. Мочерний, О. Остапенко, Р. Грифін,

В. Плескач, С. Святенко, І. Сторонянська, Ю. Тацій, Ю. Тюленєва, Чижевська та ін. Однак слід зазначити, що недостатньо висвітленими і навіть суперечливими залишаються особливості бізнес-планування в агентствах

нерухомості. Необхідність теоретичних засад розроблення бізнес-планів

торговельних підприємств з врахуванням світового досвіду та особливостей розвитку економіки України зумовлюють актуальність теми магістерської роботи.

Мета магістерської роботи - теоретичне та аналітичне дослідження

планування та організації бізнес-діяльності та обґрунтування шляхів й методів подальшого вдосконалення планової та організаційної роботи підприємства.

Об'єктом дослідження є бізнес проектування створення власної справи в сфері ріелторських послуг.

Предметом дослідження є теоретичні, методологічні та практичні

аспекти планування та організації бізнес-діяльності.

В процесі написання роботи було використано сукупність загальноприйнятих методів і прийомів наукового пізнання.

Інформаційна та методологічна база – роботи та методики розрахунків вітчизняних та іноземних науковців (монографії, статті, доповіді, тези) у сфері бізнес-планування.

Структура та обсяг роботи. У роботі міститься 18 ілюстративних матеріалів (16 таблиць та 2 рисунків). У списку використаних джерел 32 назв.

Загальний обсяг роботи 43 сторінки.

РОЗДІЛ 1

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗДІЙСНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

1.1 Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку нерухомості

Ріелторська діяльність – підприємницька діяльність з надання споживачам ріелторських послуг під час здійснення ним операцій з нерухомістю та/або реалізації ними права на нерухомість. [1]

Ріелторська діяльність є однією з затребуваних видів підприємницької діяльності

Одеса має досить розвинутий ринок нерухомості та ріелторських послуг, на якому діють досить велика кількість агенцій нерухомості. В місті існують велика кількість компаній – забудовників нерухомості преміум сегменту. Найбільш престижні райони Одеси – Приморський бульвар, Аркадія, Великий Фонтан, перевагою яких є місцезнаходження близько до центру, моря, ботанічних садів та найбільшого парку Т. Шевченка. Елітна нерухомість – специфічний сегмент ринку, в якому на продаж виставляються об'єкти з дорогим стильним дизайном, часом навіть повністю обладнаним приміщенням.

Grand Realt – основною спеціалізацією агентства є елітна нерухомість у місті Одеса. Компанія надає повний список індивідуальних послуг пов'язаних купівлею, продажем житлової та комерційної нерухомості.

Основними послугами агенції є:

- продаж і покупка в новобудовах преміум та бізнес класу в престижних районах міста: від розміщення інформації про продаж об'єкта в інтернеті до повного завершення угоди;

- оренда елітних квартир в найкращих житлових комплексах (пошук житла по запитам, допомога в оформленні договорів і надання технічного обслуговування об'єктів);

- операції з нерухомістю (повне управління вашою нерухомістю – вирішення юридичних, податкових, технічних питань, а також пошук орендарів стосовно всім вимогам).

Процес купівлі та продажу нерухомості має бути якомога простим та комфортним. Концепція буде полягати в представленні послуги в дизайнерському офісі і представленні об'єкта нерухомості через високоякісні відео та фото. Отримувані емоції створюють зв'язок між клієнтом, агентом і процесом покупки та продажу.

Споживач агенції – люди старше 30 років, з власним бізнесом або успішний управлінець які досягли успіху та достатку в житті, у яких сформовано уявлення про комфортність життя, про естетику житла, вони мають чітке розуміння своїх бажань, тому вимоги до якості у них особливі (частіше всього це олігархи, власники бізнесу, урядовці, медійні особи, діячі культури та спорту, бізнес-еліта).

Також специфічними споживачами агенції є індивідуальні інвестори. Також споживачами ріелторських послуг – особи, що реалізують право на нерухоме майно шляхом передачі його в оренду або продажу.

В таблиці 1.1 наведено вподобання споживачів в залежності від класів елітної нерухомості.

Уподобання споживачів – це одна з характеристик, що впливають на ринковий механізм.

Це звички, традиції і смакові особливості покупців

Таблиця 1.1

Уподобання споживачів	
Клас нерухомості	Характеристика уподобань
Комфорт	Важливо комфортне місцезнаходження об'єкта нерухомості Надають перевагу великим квартирам для сім'ї
Бізнес-клас	Хочуть контролювати свій час та затрати Бажають жити форматі «все під рукою»

Елітний	Важливо комфортне місцезнаходження об'єкта нерухомості
Хочуть щоб нерухомість відповідало їх статусу	

Джерело: розроблено автором на основі [3].

1.2 Необхідні умови для створення агенції нерухомості

У науковому товаристві ріелторська діяльність визначається як самостійна, ініціативна, систематична, професійна, на власний ризик господарська діяльність, яка здійснюється суб'єктами ріелторської діяльності, з метою досягнення економічних та соціальних результатів, одержання прибутку, яка складається з практичного, консультативного, інформаційного та інших способів забезпечення ріелторських послуг [4].

В українському законодавстві не існує законодавчого регулювання ріелторської діяльності і так як всі запропоновані законопроекти не відповідали нагальним потребам ринку ріелторських послуг, ведення діяльності у даній сфері не має особливих та складних вимог.

Існує лише проект закону «Про ріелторську діяльність», який визначає ріелторську діяльність як підприємницьку діяльність, яка полягає в наданні визначених цим та іншими законами України послуг фізичним і юридичним особам (споживачам ріелторських послуг) під час здійснення ними операцій із нерухомістю та/або реалізації ними права на нерухоме майно. [5]

Згідно з ст. 23 Проекту Закону України «Про ріелторську діяльність» визначається, що ріелторська діяльність може здійснюватися шляхом надання наступних ріелторських послуг:

1. Брокерська діяльність на ринку нерухомості.
2. Діяльність з організації торгів нерухомістю.
3. Діяльність з надання інформаційних і консультативних послуг на ринку нерухомості.
4. Діяльність з управління нерухомістю.
5. Діяльність з проведенню ріелторської експертизи. [5]

Ріелтор має право здійснювати свою діяльність у складі агенції нерухомості або ж самостійно, повинен мати кваліфікаційне свідоцтво ріелтора та сертифікат, що підтверджує здатність на заняття ріелторською діяльністю на території України, які видаються Ріелторською палатою України.

Надання ріелторських послуг здійснюється на основі двостороннього і оплатного договору, яким передбачається здійснення виконавцем, як фактичних, так і юридичних дій, який вважається укладеним з моменту досягнення згоди щодо всіх умов договору обома сторонами.

Договір має дві сторони: замовник-споживач – дієздатна фізична або юридична особа, другою стороною за договором є виконавець – ріелтор.

На сьогодні під ріелторською діяльністю розуміється провадження підприємницької діяльності з надання інформаційних послуг. В Україні вона не контролюється та не регулюється державою, тобто споживачі не захищені від отримання некваліфікованих ріелторських послуг. На відмінну від інших

країн світу, де ріелторська діяльність суворо регламентується та підлягає ліцензуванню, стандартизації, сертифікації, споживачі не захищені законом від надання неякісних послуг та оплата за послуги фіксується і оподатковується, в Україні дана практика не провадиться. До

діяльності ріелторських компаній застосовують загальні положення про надання послуг, які визначенні Цивільним кодексом України, також окремі види послуг регламентує Господарський кодекс У 2006 р. спеціальність «ріелтор» була внесена до державного класифікатору професій України. [6]

Агенція нерухомості може функціонувати у формі ТОВ – господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів [7].

При відкритті агенції нерухомості найкращим варіантом з організаційною та фінансовою точки зору. Більш детально доцільність вибору

саме ТОВ розглянуто в перевагах та недоліках даної організаційної форми.

Перевагами вибору ТОВ є:

- в статуті товариства не потрібно вказувати інформацію про учасників товариства;

- мінімальний розмір статутного фонду;

- досить проста реєстрація;

- ТОВ не має обмежень на види діяльності, якщо діяльність дозволена законодавством, обрати можна будь - яку із них;

- відповідальність перед боржниками несеється тільки активами, які знаходяться у власності ТОВ;

- залучення інвесторів та кредиторів здійснюється у значно легший спосіб, ніж, наприклад, у ФОП;

- у разі труднощів, діяльність підприємства можна згорнути та почати спочатку, адже не має прив'язки до громадянина, який займався підприємницькою діяльністю;

- легкий продаж частки чи всього бізнесу.

Недоліки вибору ТОВ:

- більш складна та дорожча реєстрація;

- досить складна бюрократична складова: підготовка пакету документів, статутного капіталу;

- дорожче в обслуговуванні бухгалтерії, адже необхідний кваліфікований бухгалтер, або навіть команда бухгалтерів, тобто потребує більшої уваги;

- обов'язкове закріплення ТОВ за юридичною адресою;

- більший нагляд за діяльністю підприємства з боку контролюючих органів.

Етапи реєстрації ТОВ схематично зображені на рис 1.1:

Детально ознайомитися особливостями проведення й деяких юридичних послуг, які стосуються вибору підприємства або виду діяльності.

З'ясувати, які документи потрібні для того, щоб відкрити ТОВ

Внесення даних до ЄДР (цим займається орган державної реєстрації

Після отримання виписки з органу держреєстрації можна звертатися в банк для відкриття розрахункового рахунку

Приступати до ведення запланованої господарської діяльності

Рис 1.1 Етапи реєстрації ТОВ

Перед тим, як відкрити ТОВ засновники повинні з'ясувати і затвердити

наступні моменти:

- назва юридичної особи. Вона повинна бути затверджена як в повній, так і в скороченій формах;
- дані про бенефіціарного власника (якщо такий є) або обґрунтувати причину його відсутності;
- місяць розташування ТОВ;
- відомості про кожного із засновників;
- види запланованої діяльності підприємства з подальшим їхнім відображенням в кодах КВЕД;
- розмір статутного капіталу із зазначенням точної частки кожного учасника ТОВ;
- контактну інформацію юридичної особи;
- установчий документ (положення, статут тощо), який буде

обумовлювати подальші кроки реєстрації ТОВ;

- найменування керуючого органу (зафіксоване протоколом зборів засновників) [8].

Останнім часом процедура створення ТОВ в Україні значно спростилася завдяки проведенню реформ Цивільного та Податкового кодексів.

Список документів для створення юридичної особи наступний:

1. Нотаріально завірений протокол зборів засновників, у якому викладено рішення про реєстрацію ТОВ.

2. Нотаріально завірений, зшитий і пронумерований статут.

3. Заява про створення товариства.

4. Заява із зазначенням системи оподаткування, із якою буде працювати нове підприємство.

5. Витяг із торговельного, банківського, судового реєстру тощо - у разі створення юридичної особи, засновником (засновниками) якої є іноземна юридична особа.

6. Структура власності за встановленою формою.

7. Нотаріально засвідчена копія документа, що посвідчує особу, яка є кінцевим бенефіціарним власником юридичної особи, - для фізичної особи-нерезидента та, якщо такий документ оформлений без застосування засобів Єдиного державного демографічного реєстру, - для фізичної особи-резидента.

При реєстрації підприємства його діяльність згідно з КВЕД – 2010 відноситься до класу 68.31 Агентства нерухомості.

Цей клас включає:

- Посередницькі послуги з купівлі, продажу або надання в оренду нерухомого майна на підставі фіксованих виплат або на контрактній основі.

- Надання за винагороду або на основі контракту консультаційних послуг і послуг з оцінювання нерухомого майна, які пов'язанні з його купівлею, продажем або наданням в оренду.

- Послуги агентів умовного депонування.

Цей клас не включає:

- Юридичні послуги.

Для державної реєстрації юридичної особи у Державному єдиному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців Вам необхідно підготувати наступні документи:

1. Правильно заповнений бланк заяви на реєстрацію юридичної особи (подається реєстратору).
2. Статут (подається реєстратору).
3. Рішення або протокол про його створення (подається реєстратору).
4. Наказ про призначення директора (зостається у Вас) ○○

Перед тим, як почати роботу бізнесу потрібно визначити систему оподаткування. ТОВ буде оподатковуватися за загальною системою за ставкою 18% від прибутку. Детальний спосіб оподаткування ТОВ наведений в таблиці 1.2.

Табл. 1.2

Спосіб оподаткування ТОВ

	Загальна система
Ставка	18% від прибутку
Граничний розмір виручки	немає
Гранична чисельність співробітників	немає
Обмеження на види діяльності	немає
Обмеження за видами ТОВ	немає
Облік	Загальна система бухгалтерії
Звіти	Рік – податок на прибуток кМісяць

Перелік податків і зборів	- ПДВ - ЄСВ Квартал - ЦДФО - Податок на прибуток - ПДВ - ЄСВ - Утримання з зарплат + плюс інші податки
Обмеження за розрахунками	немає

Джерело складено на основі [9]

При здійсненні своєї діяльності для ТОВ обов'язкове використання

касових апаратів, окрім здійснення торгівлі власної продукції.

Також підприємство має відповідати правилам пожежної безпеки для підприємств затвердженими Правилами пожежної безпеки в Україні, затвердженими Наказом МВС України від 30.12.2014 № 1417.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

2.1 Аналіз ринку агенцій нерухомості міста Одеси

Для аналізу ринку агенцій нерухомості необхідно також аналізувати ринок нерухомості в цілому, адже вони перебувають в тісному контакті.

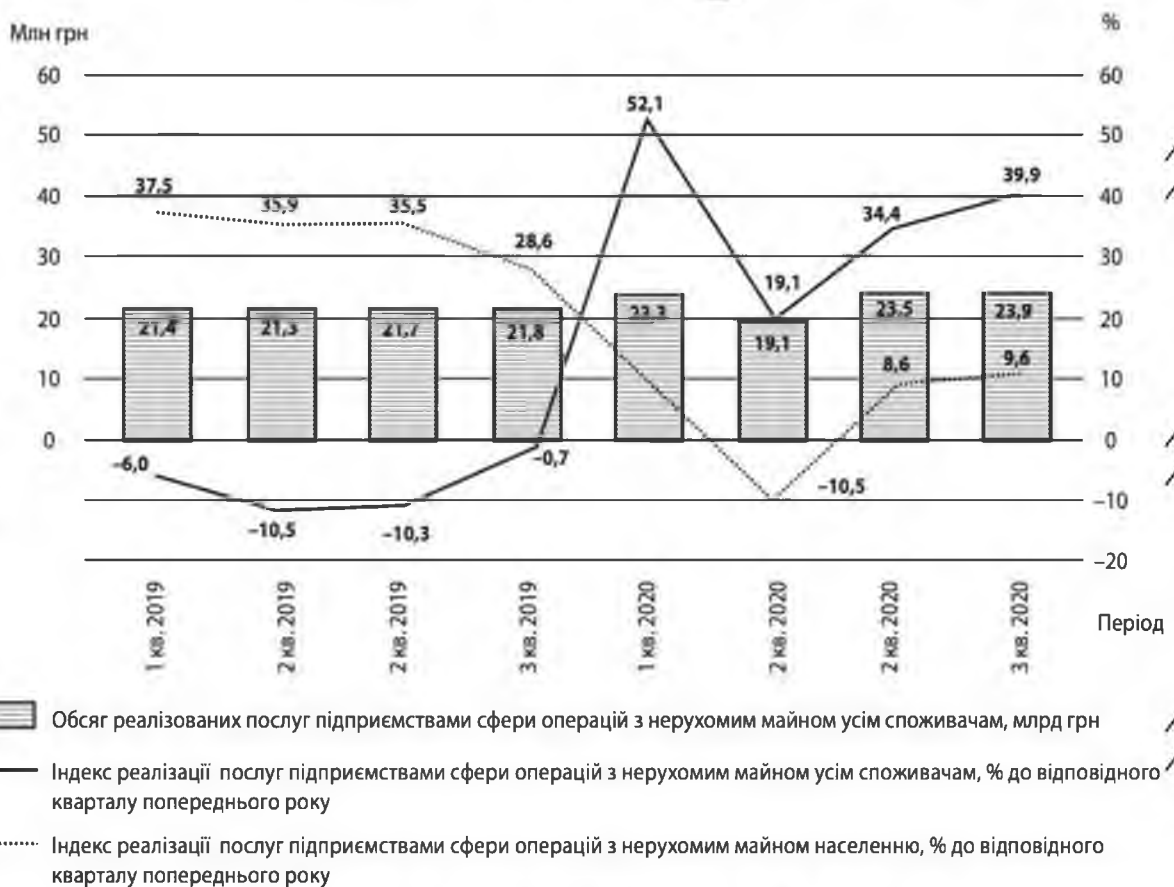
На сучасному етапі на ринку нерухомості спостерігається бурхливе зростання, що викликане тим, що ринок житла став сектором вкладенням інвестиційного капіталу та інструментом збереження доходів юридичних та фізичних осіб. Ринок нерухомості Одеси характеризується досить низькими вхідними бар'єрами для агенцій нерухомості, так як не має особливого регулювання діяльності з боку держави. Ринок нерухомості є драйвером економіки, як країни в цілому так і Одеси конкретно. 2020 – 2022рр. супроводжувалися подіями, які вплинули на стан галузі, головним негативними факторами стали спочатку жорсткий карантин, викликаний на фоні пандемії корона вірусу, а далі війна. Як наслідок, скорочення національного валового продукту, ускладнення дозвільних процедур та падіння доходів населення призвели до зниження обсягів будівництва у 2020 році, порівняно з 2019. У другому кварталі 2020 кількість угодо по купівлі – продажу знизилася на 28,8% порівняно з 2019 роком. Але саме житлове будівництво за 2021 рік демонструє зростання та за прогнозами буде зростати і надалі, в середньому зросте на 15%.

Ситуація на ринку нерухомості залишила свій слід на діяльності підприємств сфери операцій з нерухомістю. У другому кварталі 2020 року обсяг реалізованих ними послуг знизився на 10,5% порівняно з відповідним періодом 2019 року.[12] Даний спад зумовлений переведенням працівників на дистанційний режим роботи та зниженням ділової активності в інших секторах економіки, як наслідок зменшення попиту бізнесу на послуги агентств нерухомості на 19,5% у другому кварталі 2020 року. Зниження надання ріелторських послуг було короткостроковим явищем, вже у

третьому кварталі

відбулась активізація діяльності на ринку нерухомості, яка зумовила зростання обсягу наданих підприємствами сектора операцій з нерухомістю послуг на 8,6 %, порівняно з відповідним періодом попереднього року. У четвертому кварталі 2020 року підприємства сектора операцій з нерухомістю продовжили тенденцію нарощення обсягу реалізованих послуг. [12]

Реалізація послуг агентств нерухомості у 2019 - 2020 рр. наведено на рис 2.1.



Реалізація послуг агентств нерухомості у 2019 - 2020 рр.

Джерело: [12]

Так як основною послугою агенції є продаж нерухомості необхідно проаналізувати, які компанії забудовники діють на ринку, квартири яких агенція буде реалізовувати. На ринку Одеси все житло, яке вводиться в експлуатацію можна поділити на такі класи: економ, комфорт, бізнес, еліт.

Всього в Одесі діє 59 підприємств, які виконують великомасштабні будівельні роботи. Основні, які займаються будівництвом житла комфорт,

бізнес та еліт класу – KADORR GROUP, Гефест, Стікон, Одеком Девелопмент, Graf development, Пространство Девелопмент, Рив'єра Девелопмент, Mega Line, Perfect Group, Отрада-Девелопмент, ЗАРС, UDP, American Investment Fund.

Ринок елітного житла тримає ціни на житло на високому рівні, за останні 6 років іноді ціни навіть вище, ніж в середньому по ринку елітного житла

В таблиці 2.1 наведені детальні данні щодо забудовників комфорт, бізнес та еліт класу.

Табл. 2.1

Забудовники Одеси				
№	Назва забудовника	Назва відомих об'єктів	Всього об'єктів	Середня вартість м ² , \$
1.	Kadorr Group	Перша – сорок друга перлини	46	1500
2.	Гефест	ЖК «Родос»	9	2000
3.	Стікон	Комплекс апартаментів «Олімпійський» (пр. Шевченка)	12	2000
4.	UDP	ЖК «Maristella»	7	3500
5.	Рив'єра Девелопмент	ЖК «Авторський»	4	2500
6.	Пространство Девелопмент	Пространство Ibiza Apartment	21	4800
7.	Perfect Group	ЖК «Kandinsky»	14	3370
8.	American Investment Fund	Aston Hall	1	7500

Основними тенденціями на ринку надання ріелторських послуг є:

- затвердження стандартизованих підходів щодо функціонування ріелторства як окремої галузі;
- створення керівного органу ріелторської діяльності;

- налагодження державного регулювання ріелторської діяльності задля зменшення мінімізації;
- налагодження прозорої системи звітності.

Серед основних конкурентів на ринку діяльності підприємств сфери операцій з елітною нерухомістю міста Одеси ми виділили: «VIP Dom Odessa», «Дорогой город».

Конкурентний аналіз наведений в таблиці 2.2

Табл. 2.2

Основні конкуренти на ринку агентств елітної нерухомості

Критерії	Конкуренти		
	Grand Realt	VIP Dom Odessa	Дорогой город
Ціна послуги	5% від суми угоди	3 – 5% від суми угоди	
Основні послуги	- допомога вкупівлі-продажу - допомога в аренді нерухомості	- допомога в купівлі-продажу - допомога в аренді нерухомості - обмін	- допомога вкупівлі-продажу - допомога в аренді нерухомості
Клас реалізованого житла	елітна	елітна	елітна
Місце розташування		проспект Шевченка 6/4	Україна, м. Одеса, Приморський район вул. Єврейська, 5.
Додаткові послуги	- повний юридичний супровід угод - консультації по питанням нерухомості - операції з нерухомістю	- аналіз ринку - огляди об'єктів - супроводжуючі послуги - продаж будинків	- аналіз ринку - огляди об'єктів - юридична допомога - організація банківського обслуговування - документальне оформлення - продаж будинків
Час перебування на ринку	новостворена компанія	14 років	більше 10 років

Джерело: складено автором

2.2 Аналіз особливості поведінки споживачів на ринку нерухомості

Потенційними споживачами елітного житла на ринку нерухомості є представники вищого та верхнього середнього соціального класу. За даними опитування Держстату в 2016 році в Україні було 14,2% представників середнього класу та 1,3% представників вищого класу. Більш детально дані щодо населення України за класами представлено в табл. 2.3.

Табл. 2.3
Населення України за класами 2016 р.

Клас	Україна	Захід	Центр	Схід	Південь
Вищий клас	1,3%	0,9%	1,7%	0,8%	1,4%
Середній клас	14,2%	17,4%	15,7%	11,5%	10,3%

Джерело: складено на основі [10]

Також можна визначити основні професійні групи населення України, які найчастіше є власниками елітного житла, а отже і потенційними споживачами послуг агенції нерухомості. Опис основних професійних груп наведений в табл.2.4.

Табл. 2.4

Опис основних професійних груп, які є споживачами елітного житла

Професійна група	Опис групи
Державні службовці, керівники, менеджери	Професії, які займаються законодавчим регулюванням, визначають та формують державну політику. Ведуть прокурорську чи судейську діяльність. Займаються керівництвом підприємств, установ, організацій та їх підрозділів.
Професіонали	Професії, що передбачають високий рівень знань у галузі фізичних, математичних, технічних, біологічних, агрономічних, медичних чи гуманітарних наук.

Фахівці

Професії, що вимагають знань в одній чи більше галузях природознавчих, технічних і гуманітарних наук. Професійні завдання полягають у виконанні спеціальних робіт, пов'язаних із застосуванням положень та використанням методів відповідних наук

Найбільшу частку попиту на елітну нерухомість на ринку Одеси складають іноземні громадяни, емігранти і компанії з філіями та представництвами.

В Одесу приїжджають багато приватних інвесторів, які хочуть вигідно вкласти грошові кошти в місцеву нерухомість, оскільки забудовники постійно будують нові будинки. Як правило більшість проектів елітного житла реалізується за рахунок іноземних інвесторів. Для такого роду вкладників капіталу важливо щоб будинок знаходився поблизу моря, оскільки часто вони купують собі квартиру з метою сезонного проживання сім'ї або періодичного перебування в місті. [2]

2.3 Оцінка внутрішніх конкурентних переваг

У сучасних умовах в усіх секторах економіки зустрічається загострення конкурентної боротьби, яке потребує формування конкурентних переваг для кожного підприємства.

До досягнення переваг над конкурентами організацію спонукає саме конкуренція. Конкурентна перевага підприємства – конкретний елемент зовнішнього або внутрішнього його середовища, за яким воно випереджає інші підприємства, висока його компетентність у будь-якій галузі діяльності чи виготовленні продукції порівняно з конкуруючими організаціями. [13]

Задля того, щоб забезпечити стійкий розвиток та вести боротьбу за надійні позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках кожній компанії потрібно бути конкурентоспроможним.

Створення конкурентних переваг на ринку діяльності підприємств сфери операцій з нерухомістю буде здійснюватися на основі розробки унікальних послуг агенції нерухомості.

Наше агентство нерухомості робить акцент на тому, що процес продажу і покупки нерухомості повинен бути максимально простим, основні клієнти агенції це люди, які дорожать своїм часом, контакт агентства з покупцем повинен бути максимально швидким, результативним і комфортним.

Основними унікальними пропозиціями агенції Grand Real є:

- так як на ринку нерухомості існує проблема, що більшість угод купівлі-продажу укладаються з «підводним камінням» і в результаті матеріальними втратами, для агенції важливі максимально прозорі відносини з клієнтами фірми. Для цього необхідно приділяти увагу юридичній перевірці протягом всього процесу купівлі – продажу нерухомості. Бажано підключати до процесу профільного нотаріусу, який проконтролюють документальний процес;

- потужним інструментом для агенції нерухомості є унікальна упаковка об'єктів нерухомості. Через високоякісні фото та відео передаються особливості та характер кожного об'єкту. Це особливо важливо при продажі елітного житла, відео огляд розкриває реальний вид об'єкту нерухомості та підвищує довіру як до будови, так і до самої компанії;

- сама процедура продажу об'єкту нерухомості відбуватиметься в дизайнерському офісі, для створення атмосфери комфорту та щоб процес купівлі – продажу нерухомості;

- також компанія буде мати єдину базу об'єктів нерухомості по місту, що дозволить завжди мати повну інформацію та вчасно надавати її клієнтам.

Перед виходом будь-якого нового підприємства на ринок необхідно визначити внутрішні та зовнішні можливості та загрози, що можуть вплинути на майбутню діяльність агенції нерухомості, це можливо зробити за допомогою SWOT-аналізу, який оцінює сильні, слабкі сторони, які представляють внутрішній стан організації, можливості та загрози, які

визначають зовнішні фактори впливу.

2.5. SWOT-аналіз агенції нерухомості Grand Realt представлений в таблиці

Табл.2.5

SWOT-аналіз агенції нерухомості Grand Realt

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none">- Широкий спектр послуг- Індивідуальний підхід до клієнта- Турбота про комфорт клієнта- Надання найкращих варіантів нерухомості- Унікальна упаковка об'єктів нерухомості	<ul style="list-style-type: none">- Вузька спеціалізація- Відсутність впізнаваності бренду- Досить високий рівень цін на послуги (через продаж досить дорогого продукту)
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none">- Зростаюча популярність Одеси, як туристичного міста- Великий попит в туристичний сезон- Поява нових інвесторів- Зростання ринку житлової нерухомості- Велика пропозиція об'єктів нерухомості	<ul style="list-style-type: none">- Зростання конкуренції на ринку- Недостача довіри через відсутність регулювання і контролю з боку держави- Низькі бар'єри входу на ринок для нових компаній- Розвиток самостійного пошуку нерухомості споживачем- Зниження купівельної спроможності населення внаслідок пандемії корона вірусу та війни

Джерело: розроблено автором

Виходячи зі SWOT-аналізу, можна зробити висновок, що агенція має досить важливі загрози подальшої діяльності, які в першу чергу пов'язані з тим, що компанія невідома та потребує часу на закріплення позицій на ринку.

Основними проблемами в подальшій діяльності агентства може виникнути поява більшої кількості конкурентів на ринку, через досить низькі бар'єри входу на ринок. Компанії необхідно розвивати свою унікальність, адже існують компанії – конкуренти, які можуть зайняти більш міцні позиції на ринку, шляхом створення конкурентних переваг. Також досить серйозною

проблемою на ринку операцій з нерухомістю є війна, яка впливає на купівельну спроможність споживачів, так і може заважати роботі самої агенції, через застосування карантинних заходів.

Однак компанія має досить суттєві сильні сторони, які націлені на максимальну клієнтоорієнтованість, розвиток та удосконалення унікальних послуг агенції, задля надання якісної послуги споживачеві на ринку операцій з нерухомості, які допоможуть усунути загрози зовнішнього середовища та посилити слабкі сторони.

Для належного функціонування Grand Realt необхідно скласти посадову структуру, яка буде виглядати наступним чином (табл. 2.6)

Табл. 2.6

Посадовий розпис Grand Realt

Посада	Функції
Директор	Визначає, формулює, планує, здійснює і координує всі види діяльності підприємства. Організує роботу і ефективну взаємодію виробничих підрозділів підприємства. Направляє діяльність персоналу на досягнення високих економічних та фінансових результатів.
Ріелтор	Здійснення роботи з купівлі, продажу або оренди нерухомості за дорученням клієнтів Вивчати попит та пропозицію на ринку нерухомості. Оформлює заявки покупців. Узгоджує договірні умови, оформлює операції з нерухомістю. В окремих випадках укладає ексклюзивні договори між власниками та агентством. Здійснює пошук потенційних покупців та орендарів, установлює з ними ділові контакти.

HR	Пошук, оцінка та відбір кандидатів. Навчання та розвиток персоналу. Розробка системи заробітних плат, бонусів і компенсацій. Розробка корпоративної культури.
Маркетолог	Розробка та просування маркетингової стратегії для агенції. Аналіз діяльності агенції, задля підвищення її ефективності. Аналіз ринку та дій конкурентів. Створення інформаційного «кокону» для кожного потенційного клієнта.
Юрист	Повний юридичний супровід угод. Представлення інтересів клієнтів на перемовинах. Правовий аналіз документації по угодам з нерухомістю.
Водій	Забезпечення виїзних оглядів
Бухгалтер	Ведення бухгалтерського обліку. Організація бухгалтерського обліку відповідно законодавства.
Менеджер	Визначення завдань підлеглим. Здійснення нагляду за виконанням завдань. Створення умов для плідної праці підлеглих. Консультавання підлеглих.
Спеціаліст з кредитування	Консультавання клієнтів за умовами оформлення кредиту. Оформлення та супроводження договорів.

2.4 Аналіз необхідних ресурсів для відкриття агенції нерухомості

Першочергово необхідно обрати доцільне місце розташування агенції нерухомості, яке буде мати зручне розташування для клієнтів компанії.

Для розміщення агенції нерухомості достатньо обрати приміщення площею до 100 кв.м., яке буде розташоване в багатоповерховому будинку або бізнес центрі в елітному районі з безліччю новобудов, повинен мати зручні

під'їзні шляхи та паркувальні місця.

Так як основна маса роботи агенції нерухомості здійснюється в телефонному режимі, важливим аспектом є можливість підключення декількох телефонних ліній для організації багатоканального зв'язку.

Обраним розташуванням агенції є офісне приміщення в сучасному бізнесцентрі від Cadott Group на Французькому бульварі 60Д.

Причини вибору даного офісного приміщення:

- Загальна площа 79 кв. м.

- Сучасний ремонт

- Цілодобова охорона і відео нагляд будівлі

- Власний паркінг

- Зручне розташування

- На території району розмішена досить велика кількість об'єктів для

продажу

- Панорама моря

Надалі потрібно розглянути необхідні витрати на устаткування, які будуть використовуватися для обладнання офісного приміщення агенції нерухомості.

Детально витрати на устаткування зображені в таблиці 2.7

Витрати на устаткування Табл. 2.7

Назва устаткування	Кількість	Вартість тис. грн/од.	Загальна вартість
Офісний стіл	9	2,5	22 500
Стільці	9	3,1	27 900
Комп'ютер	10	18	180 000
Монітор	9	4,2	37 800
ПК для клієнтів	1	65,5	65 500
Телефон	4	3	12 000

Комп'ютерна миша	9	0,45	4 050
Клавіатура	9	0,89	8 010
Wi – Fi роутер	1	2,4	2 400
Полиці	5	0,4	2 000
Шафа	3	4,5	13 500
Холодильник	1	8	8 000
Мікрохвильова піч	1	2,8	2 800
Посуд	20	0,04	800
Прибори	10	0,02	200
Приладдя для гігієни	-	-	400
Декор	-	-	10 000
Диван	2	10,8	21 600
Освітлення	7	5	35 000
Разом		454 460	

Крім основного необхідного обладнання для співробітників агентства також необхідно обладнати кабінет для прийому клієнтів, де їм буде надано вибір та перегляд варіантів нерухомості на ринку.

Також для створення необхідних умов для праці в офісному приміщенні обладнати місце для прийому їжі та вбиральня.

Витрати на реєстрацію підприємства будуть складати 500 грн.

Прибуткова діяльність агенції нерухомості передбачає значну частину витрат на маркетингові заходи, які відображені в табл. 2.8.

Табл. 2.8

Маркетинговий бюджет

Вид витрат	Витрати на інвестиційному етапі, грн	Поточні витрати, грн /рік
Сайт	51 000	
Маркетинг в соц. мережах	26 700	192 240
Візитні картки	1000	450
Банери	20 000	100 000
Вивіска	10 000	
Разом	108 700	292 690

Початкові витрати на маркетингову діяльність складають 108 700 тис. грн, так як початковий етап роботи підприємства потребує активних маркетингових ді, а поточні витрати за рік будуть складати 292 690 тис. грн7, тобто 24 390 грн на місяць.

Тепер необхідно визначити заробітну плату для працівників агенції нерухомості. Фонд оплати праці відображений у табл. 2.9.

Фонд оплати праці

Табл. 2.9

Посада	Заробітна плата, грн	ЄСВ, грн	Кількість	Фонд оплати праці, грн
Ріелтор	20 000	4 400	4	137 200
HR	15 000	3 300	1	18 300
Маркетолог	16 500	3 630	1	20 130
Юрист	20 000	4 400	1	24 400
Водій	18 000	3 960	2	43 920
Бухгалтер	17 000	3 740	2	41 480
Менеджер	19 000	4 180	1	23 180
Спеціаліст з кредитування	12 000	2 640	1	14 640
Всього	-	-	13	323 250

Штат складатиметься із 13 чоловік і він є оптимальним за розмір, на початковому етапі цього достатньо для задоволення потреб ринку.

Також необхідно враховувати постійні та змінні витрати, які зображені в таблиці 2.10.

Табл. 2.10

Постійні та змінні витрати

Вид витрат	Витрати, грн.
Постійні витрати	378 145
1. Оренда	25 525
2. Заробітна плата	323 250
3. Плата за інтернет	180
4. Витрати на електроенергію	2 000
5. Амортизаційні відрахування	2 800
6. Реклама	24 390
Змінні витрати (на перший місяць)	70 850
1. Канцелярські приладдя	1 500
2. Витрати на рекламу	54 350
3. Інші витрати	15 000
Всього	448 995

З таблиці ми можемо побачити, що на початковому етапі необхідно витратити 448 995 тис. грн. на започаткування агенції нерухомості, подальші витрати будуть складати 378 145 тис. в місяць. Проведений аналіз є оптимальним та обгрунтованим.

2.5 Прогнозування прибутку від діяльності агенції нерухомості

Одним із основних етапів доцільності відкриття нового підприємства є його прибутковість. Для цього необхідно зробити план реалізації послуг агенції нерухомості. В таблиці 2.11 наведений план реалізації послуг операцій з нерухомістю.

Табл. 2.11

План реалізації послуг з врахуванням оптимістичного та реалістичного прогнозу

Кв. м. квартир	Ціна за кв. м., \$	% ріелтора	Реалістичний прогноз, кв	Оптимістичний прогноз, кв	Прогнозований дохід рел. прогноз, грн	Прогнозований дохід опт. прогноз, грн
70	3500	5%	1	32132132	1 308 300	3 924 900

Так як агенція нерухомості є новоствореною компанією ми будемо враховувати, на перші місяці роботи, реалістичний прогноз і прогнозований дохід на перший місяць діяльності складе 654 150 тис. грн. При покращенні рівня надання послуг показник доходу планується збільшуватися.

В таблиці 2.12 наведено розрахунок прибутків і збитків за три роки.

Табл. 2.12

Розрахунок прибутків і збитків за три роки

Показник	Сума за 1 рік, грн	Сума за 2 рік, грн	Сума за 3 рік, грн	Всього, грн
Дохід від реалізації послуг	1 308 300	1 439 130	1 504 545	4 251 975
Змінні витрати	70 850	77 935	81 477	230 262
Постійні витрати	378 145	415 960	434 867	1 228 972
Прибуток до оподаткування	859 305	945 235	988 200	2 792 740
Податок на прибуток	154 674	170 142	177 875	502 691

Чистий
прибуток

704 631

775 094

810 325

2 290 050

Отже, за три роки функціонування агенція нерухомості отримає чистий прибуток у розмірі 2 290 050 грн., але всі показники є прогнозованими вихідні данні є не точними.

2.6 Оцінка економічної ефективності проекту та ризиків в реалізації проекту та шляхи їх мінімізації

Одним з найвідповідальніших етапів при аналізі відкриття власного бізнесу є оцінка ефективності проекту.

Для оцінювання ефективності були обрані наступні показники: ставка дисконту, індекс прибутковості, період окупності, чистий приведений дохід та норма рентабельності.

Ставка дисконту характеризує норму доходу на інвестований капітал та норму його повернення в після прогнозний період, відповідно до якої на дату оцінки покупець може інвестувати кошти у придбання об'єкта оцінки з урахуванням компенсації всіх своїх ризиків, пов'язаних з інвестуванням [15].

Індекс прибутковості (Profitable Index – PI) пов'язаний з чистою теперішньою вартістю і визначається як відношення дисконтованої вартості грошових потоків до первинних інвестицій [14].

Період окупності (PB) - час, який потрібен для того, щоб сума вкладених коштів від реалізації проекту відшкодувала суму витрат на його впровадження.

Розрахунок чистого приведеного доходу (Net Present Value – NPV) заснований на порівнянні того, що дадуть інвестиції в майбутньому, з тим, що вкладено зараз. NPV являє собою різницю між теперішньою, дисконтованою на основі розрахункової ставки відсотка, вартістю надходжень від інвестицій і величиною початкових інвестиційних витрат [14].

Норма рентабельності/дохідності (Internal Rate of Return – IRR) – це ставка відсотку, що досягається тоді, коли теперішня вартість майбутніх грошових потоків від інвестицій після оподаткування дорівнює теперішній вартості власне інвестицій [16].

Табл.2.13

Результати діяльності проекту

№	Показник	Значення
1.	Ставка дисконту	20%
2.	Період окупності (PB)	6,3 місяці
3.	Дисконтований період окупності (DPB)	8,3 місяці
4.	Середня норма рентабельності (ARR)	84,23
5.	Чистий приведений дохід (NPV) за 3 роки	2 960 331,6
6.	Індекс прибутковості (PI)	4,2
7.	Внутрішня норма рентабельності (IRR)	84,23

В умовах нестабільної економічної ситуації, ризик є невід’ємним елементом підприємництва, з яким стикається кожний, здійснюючи прояв протягом усієї діяльності бізнесу.

Під ризиком прийнято розуміти імовірність втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів чи появу додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності [17].

Дуже важливим є правильна оцінка ситуації і вибір правильного інструменту, спрямованого на зниження ризику, задля досягнення бажаного результату.

Політика управління ризиком – сукупність форм, методів, прийомів і способів управління ризиком, метою яких є зниження загрози прийняття неправильних рішень та зменшення потенційно негативних наслідків [18].

Для діяльності агенції нерухомості ми виділили такі типи ризиків: кадровий, ризик появи нових конкурентів, ризик зміни економічної ситуації в країні, комерційний.

В табл 2.14 описаний вплив ризиків на діяльність підприємства та заходи щодо їх мінімізації.

Таблиця 2.14
Вплив ризиків на діяльність підприємства та заходи щодо їх мінімізації

Ризик	Причина виникнення	Негативний вплив	Способи мінімізації
Кадровий	Недостатня кількість висококваліфікованих кадрів на ринку	Зменшення кількості наданих послуг	Відбір першокласних кадрів, спонукання до підвищення кваліфікації наявних кадрів
Ризик появи нових конкурентів	Низькі бар'єри для входу на ринок, збільшує його привабливість	Відтік або не появи нових клієнтів	Створення УТП, більш активна маркетингова діяльність
Ризик зміни економічної ситуації	Постійні кризи та відсутність стабільності на ринку	Зниження попиту на послуги і подальше скорочення прибутку компанії	Активна праця в сфері прогнозування і планування власної роботи
Комерційний	Відсутність продажу послуги взагалі, або менше заявлених цін	Збитки	Створення унікальності послуги та донесення її до споживача

Для мінімізації впливу будь-яких ризиків на результати діяльності підприємства необхідно своєчасно виявляти усі можливі ризики, вчасно

здійснювати їх аналіз, чітко виявляти їх причини та фактори, які можуть збільшити ймовірність їх настання. Управління ризикам дасть змогу зменшити фінансові втрати у процесі діяльності агенції нерухомості.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС ПЛАНУ З ВІДКРИТТЯ АГЕНТСТВА З ПРОДАЖУ НЕРУХОМОСТІ

3.1 Загальна стратегія та підхід до впровадження бізнес-плану для агентства з продажу нерухомості

Для успішного впровадження бізнес-плану для агентства з продажу нерухомості потрібно ретельно вивчити ринок нерухомості в вашому регіоні. Ви повинні зрозуміти, які види нерухомості популярні, як змінюються ціни, хто конкуренти та які є можливості для росту.

Створення сильного бренду та чітке позиціонування допоможе вашому агентству виділитися серед конкурентів. Це дозволить вам привертати більше клієнтів та впливати на їхні рішення.

Розробка маркетингової стратегії є важливим компонентом ваших дій. Ви повинні визначити, які канали комунікації найкраще підходять для ваших клієнтів та якими методами ви будете просувати своє агентство.

Ефективна організаційна структура та відділи, які відповідають за різні аспекти роботи, допоможуть забезпечити гладку операційну діяльність. Найм кваліфікованого персоналу, який розуміє ринок нерухомості та вміє працювати з клієнтами, є важливим аспектом успіху.

Використання сучасних технологій та програм для управління нерухомістю дозволить вам ефективно виконувати завдання. Онлайн-присутність та соціальні медіа також допоможуть вам залучити клієнтів.

Фінансовий контроль та ризиковий менеджмент є необхідними для забезпечення стабільності вашого бізнесу. Важливо мати систему фінансового контролю та стратегії для мінімізації ризиків.

Поступове впровадження всіх аспектів бізнес-плану та постійний моніторинг результатів допоможуть вам досягти успіху у сфері продажу нерухомості.

Загальна стратегія та підхід до впровадження бізнес-плану для агентства з продажу нерухомості передбачає ретельне вивчення ринку нерухомості у регіоні. Важливо зрозуміти основні тенденції, потреби клієнтів та конкурентну

обстановку. Сформулювання сильного бренду та позиціонування є ключовими, оскільки вони допоможуть вашому агентству виділитися серед інших гравців на ринку.

Стратегія маркетингу та реклами має на меті привернення уваги потенційних клієнтів. Важливо обрати найефективніші канали просування та розробити рекламні кампанії, спрямовані на привертання нових клієнтів та збереження існуючих. Співпраця з веб-сайтами для нерухомості та активне використання соціальних медіа можуть значно полегшити досягнення цих цілей.

Організаційна структура агентства повинна бути добре продуманою, з чітким розподілом обов'язків та визначенням ролей персоналу. Найм кваліфікованих фахівців зі знаннями про ринок нерухомості та навичками клієнтського обслуговування є важливою частиною успішного впровадження бізнес-плану.

Використання сучасних технологій є невід'ємною частиною стратегії. Спеціалізовані програми для керування нерухомістю та взаємодії з клієнтами можуть значно полегшити роботу. Розробка інтерактивного веб-сайту та активне використання соціальних медіа сприяють збільшенню свідомості та привертанню клієнтів.

Фінансовий контроль та ризиковий менеджмент грають важливу роль у забезпеченні стабільності бізнесу. Визначення системи фінансового контролю та розробка стратегій мінімізації ризиків допомагають підтримувати фінансову стійкість та надійність бізнесу.

Поступове впровадження усіх аспектів бізнес-плану, постійний моніторинг результатів та внесення корекцій гарантують успішне виконання стратегії та стабільний ріст вашого агентства з продажу нерухомості.

Успішне впровадження бізнес-плану для агентства з продажу нерухомості передбачає ретельний аналіз ринку та глибоке розуміння його особливостей. Ви повинні знати, які види нерухомості популярні, як змінюються ціни та які тенденції розвитку існують у вашому регіоні.

Формування сильного бренду та унікальної позиції допоможуть вам привертати клієнтів та виділятися серед конкурентів. Важливо, щоб ваш бренд відображав ваші цінності та підходи до роботи.

Маркетингова стратегія має бути ретельно розроблена з урахуванням особливостей вашої аудиторії. Визначте, якими каналами комунікації ви будете користуватися, щоб досягти своєї цільової аудиторії.

Ефективна організаційна структура та відділи, які відповідають за різні аспекти роботи, забезпечать ефективну діяльність агентства. Важливо наймати кваліфікований персонал та надавати їм можливість розвиватися.

Використання сучасних технологій та програм для управління нерухомістю допоможе вам полегшити рутинні завдання та підвищити продуктивність. Веб-сайт та соціальні медіа можуть стати важливими каналами для залучення клієнтів.

Фінансовий контроль та ризиковий менеджмент є важливими для забезпечення стабільності бізнесу. Ви повинні розробити систему фінансового контролю та стратегії для управління ризиками.

Поступове впровадження бізнес-плану та постійний моніторинг результатів допоможуть вам досягти успіху у сфері продажу нерухомості.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ВИСНОВОК

В процесі дослідження, ми дійшли до наступних узагальнень:

1. Дана робота є бізнес-планом для відкриття агенції нерухомості Grand Realt, в якій ми дослідили теоретичні, аналітичні та прикладні аспекти створення власної справи. Агентство надає повний спектр послуг по операціям з нерухомим майном, від подання заявки клієнтом до документального супроводження під час всього процесу купівлі – продажу нерухомості. Також компанія має спектр унікальних послуг.

2. Проаналізувавши ринок Одеси, ми вибрали таку спеціалізацію агенції, як продаж елітного житла, адже ринок не перепопований компаніями конкурентами та наявний досить вагома частка потенціальних покупців елітної нерухомості. Одеса має досить розвинутий ринок нерухомості та ріелторських послуг, на якому діють досить велика кількість агенцій нерухомості. В місті існують велика кількість компаній – забудовників нерухомості преміум сегменту.

3. Визначили необхідні умови для створення агентства з продажу нерухомості та на якій організаційно-правовій формі буде функціонувати агенція нерухомості та визначили систему оподаткування для новоствореного підприємства. Обговорили переваги та недоліки обраної організаційно-правової форми.

4. Зробили економічне обґрунтування доцільності відкриття агенції нерухомості. Аналіз показав, що проект є інвестиційно привабливим, чистий прибуток за перший рік діяльності складе 704 631 грн, що покриває первинні витрати на запускування, термін окупності проекту складе близько 6 місяців. Також були виділені основні ризики, з якими може зустрітись підприємство в майбутній діяльності та основні шляхи їх мінімізації.

5. Обговорили, що впровадження бізнес-плану для агентства з продажу нерухомості вимагає комплексного підходу та ретельного аналізу ринку.

Важливо мати глибоке розуміння ринкових тенденцій та практичних аспектів роботи в цій сфері. Формування сильного бренду та унікальної позиції допоможе привертати увагу та довіру клієнтів. Маркетингова стратегія повинна бути добре проробленою, враховуючи особливості цільової аудиторії.

6. Організаційна структура та навички персоналу важливі для забезпечення ефективної роботи агентства. Використання сучасних технологій та контроль фінансів гарантують стабільність та ефективність. Завершуючи, успішне впровадження бізнес-плану для агентства з продажу нерухомості потребує системної роботи над усіма аспектами бізнесу та постійного моніторингу результатів з метою досягнення успіху та росту.

7. Обговорили, що впровадження бізнес-плану для агентства з продажу нерухомості вимагає комплексного підходу та ретельного аналізу ринку.

Важливо мати глибоке розуміння ринкових тенденцій та практичних аспектів роботи в цій сфері. Формування сильного бренду та унікальної позиції допоможе привертати увагу та довіру клієнтів. Маркетингова стратегія повинна бути добре проробленою, враховуючи особливості цільової аудиторії.

Організаційна структура та навички персоналу важливі для забезпечення ефективної роботи агентства. Використання сучасних технологій та контроль фінансів гарантують стабільність та ефективність. Завершуючи, успішне впровадження бізнес-плану для агентства з продажу нерухомості потребує системної роботи над усіма аспектами бізнесу та постійного моніторингу результатів з метою досягнення успіху та росту.

8. Ми готові до викликів та маємо необхідний досвід у галузі нерухомості. Ми розраховуємо на успішне реалізацію цього проекту та впевнені, що наше агентство стане цінним гравцем на ринку нерухомості. З фінансової точки зору, наші розрахунки свідчать про те, що проект є фінансово стабільним і прибутковим. Ми впевнені, що він забезпечить зростання валюти та генерацію прибутку для наших інвесторів. Наша увага до управління ризиками та здатність адаптуватися до змін допоможуть нам уникнути

потенційних труднощів на шляху до успіху. Ми дуже позитивно налаштовані щодо майбутнього нашого агентства та готові до виконання поставлених завдань.

НУБІП України

В результаті ми отримали обґрунтований та реальний інвестиційний проект. Виконавши усі заплановані нами заходи для реалізації бізнес – плану, ринок та споживач отримає конкурентоспроможну послугу, а власник бізнесу позитивний ефект від діяльності у вигляді прибутку.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ажаман І.А. Стан та тенденції розвитку ринку житлової нерухомості Одещини. – 2018. №5(2018) с.36

2. Береза А.М., Козак І.А., Шевченко Ф.А. Електронна комерція: Навч. посібник – К.: КНЕУ, 2002. – 326 с

3. Бібліотека офіційних видань - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/733/99>. / Кабінет Міністрів України. — Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2003.

4. Богущька Л. Т. Аналітична оцінка ефективності утримання та використання об'єктів інвестиційної нерухомості суб'єктами господарювання //Л. Т. Богущька // Економічні науки. – 2015. – Вип. 9 (33). – С. 79–86.

5. Болтянська Л.О., Андреева Л.О., Лисак О.І. Економіка підприємства: навч. посіб. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015р. 668 с

6. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

7. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. Долгох М.А., Бурчевський В.З., Горбаток М.І. Економічний аналіз: Навч. посібник. – 2-ге вид.,перер. і доп. – К.: КНЕУ, 2013. – 556 с.

9. Економіка нерухомості: Підручник. А.М. Асаул, І.А. Брижань, В.Я. Чевганова. – К.: «Лібра», 2012. – 304с.

10. І.М. Посохов, Управління ризиками у підприємстві: навчальний посібник \ І.М. Посохов. – Харків : НТУ «ХП», 2015. – 220 с.

11. Калашнікова В.В. Моделі власників елітного житла та відповідні оптимальні проектні рішення // Національний авіаційний університет. – с.60.

12. Класифікатор професій ДК 003:2010.: Наказ Державного комітету

України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 28 липня 2010 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://hrliga.com/index.php?module=norm_base&op=view&id=433

13. Козак С.В. Статистичне оцінювання ринку житлової нерухомості України. Дис. канд. екон. наук: 08.00.10, Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – Київ, 2014. – 200 с.

14. Кучеренко В. Р., Заєць М. А., Захарченко О. В., Сментина Н. В., Улибіна В. О., Оцінка та управління нерухомістю: навчальний посібник – Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013. – 272 с.

15. Лук'янова В.В. Економічний ризик: навчальний посібник / В.В. Лук'янова Т.В. Головач – К.: ВЦ «Академія», 2007. – 462 с.

16. Матюхін А.Б., Немчин А.М. Організація будівництва. - Навчальний посібник. - Л.: Лізі, 1998

17. Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на результативні показники прибутку, рентабельності виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) / Григор Н. М., Крехівський О. В., Ніколаєнко Н. Л., Байдаченко Т. Г., Тарасова А. І., Чернопащенко М. С. – К.: ДП ДІКТЕД, 2007р.

140 с.
18. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.3. / С. В. Мочерний (віди. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.

19. Остапенко О.М. Кубецька // Приазовський економічний вісник. – 2019. – Вип. № 3(14).

20. Плескач В.Л., Затонацька Т.Г. Інформаційні системи і технології на підприємствах: підручник - К., 2011. - 718 с., тв. пал. (ст. 10 пр.).

21. Положення про сертифікацію ріелторів від 27.01.2012 р. [Електронний ресурс] / Асоціація спеціалістів по нерухомості (ріелторів) України (АСНУ). – URL :<http://www.asnu.net/pages/40>.

22. Постанова про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: від 10 вересня 2003 р. №1440 Київ

23. Про ріелторську діяльність: проект Закону України [Електронний ресурс].

24. Про ріелторську діяльність. Режим доступу:

<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/733/99>.

25. Рух фінансового капіталу в умовах фінансової глобалізації: звіт про НІР (проміжний)/СумДУ;Кер.: І. Скляр. -Суми. 2012. -43 с.

26. Святенко С. Оцінка бізнесу як інструмент управління вартістю малого підприємства / С. Святенко, Н. Кульчицька // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. – (6). – (23). – С. 403–409.

27. Система оподаткування для ТОВ діюча в Україні [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <https://makaz.ua/ua/opodatkuvannya-tov>.

28. Сторонянська І.З. Дуб А.Р. Вдосконалення інституційно – організаційних механізмів детінізації відносин у сфері операцій з нерухомістю // Науковий журнал. № 2, 2021. – с. 204.

29. Тацій Ю.О. Розвиток ринків комерційної нерухомості у великих містах / Ю. О. Тацій // Містобудування та територіальне планування. – 2014 / № 52. –С. 403-410

30. Тюленєва, Ю. (2019). Ідентифікація ризиків підприємства в процесі оцінювання вартості/ Ю.Тюленєва //Підприємництво та інновації, 46-51.

31. Чижевська Л. В. Нормативне регулювання оцінки інвестиційної нерухомості в бухгалтерському обліку: національний та міжнародний рівні / Л. В. Чижевська // Міжнародний бухгалтерський облік.

32. Як зареєструвати ТОВ: порядок створення підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://kyivobljust.gov.ua/news/info/yak-zareestruvati-tov-poryadok-stvorenyaya-pidpriemstva>.