

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

_____ (підпис)

_____ 202__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ
АГЕНТСТВА НЕРУХОМОСТІ»**

Виконавець:

студентка ЦЗВФН, гр. 5
Скалаух Софія Анатоліївна _____

/підпис/

Науковий керівник:

д.е.н, доцент
Карпов Володимир Анатолійович _____

/підпис/

АНОТАЦІЯ

Скалаух С. А. «Економічне обґрунтування проєкту створення агентства нерухомості».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу». Одеський національний економічний університет. Одеса, 2024.

У роботі розглядається загальна концепція започаткування власної справи у сфері нерухомості: розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи; досліджується нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у сфері нерухомості; обґрунтовані організаційно-правова форма та система оподаткування новоствореного бізнесу.

Проаналізовано конкурентне середовище на ринку нерухомості у м. Одеса та визначені конкурентні переваги новоствореного підприємства. Запропоновано проєкт створення агентства нерухомості з надання посередницьких послуг. Сформовано стартовий капітал на реалізацію проєкту, розраховані поточні витрати на функціонування бізнесу та спрогнозовано прибуток від реалізації послуг агентства нерухомості. Здійснено економічне обґрунтування доцільності реалізації проєкту, виявлені можливі ризики реалізації проєкту та запропоновані заходи щодо їх мінімізації.

Ключові слова: бізнес-ідея, агентство нерухомості, ринок нерухомості, проєкт, економічна ефективність, витрати, ризик.

ANNOTATION

Skalaukh S. A. "Economic substantiation of the project to create a real estate agency".

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in the specialty 076 "Entrepreneurship, trade and stock exchange activity" under the educational program "Economics and business planning". Odesa National Economics University. Odesa, 2024.

The work considers the general concept of starting one's own business in the field of real estate: the business idea of starting one's own business is considered; regulatory and legal regulation of entrepreneurial activity in Ukraine in the field of real estate is investigated; the organizational and legal form and taxation system of the newly created business are substantiated.

The competitive environment on the real estate market in Odesa was analyzed and the competitive advantages of the newly created enterprise were determined. The project of creating a real estate agency providing intermediary services is proposed. The starting capital for the implementation of the project was formed, the current costs for the operation of the business were calculated and the profit from the realization of real estate agency services was predicted. An economic substantiation of the feasibility of project implementation was carried out, possible risks of project implementation were identified and measures to minimize them were proposed.

Key words: business idea, real estate agency, real estate market, project, economic efficiency, costs, risk.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ НЕРУХОМОСТІ.....	6
1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення агентства нерухомості.....	6
1.2. Умови здійснення підприємницької діяльності у сфері нерухомості в Україні.....	10
1.3. Вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування для новостворюваного бізнесу.....	16
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РИНКУ ТА СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ БІЗНЕСУ У СФЕРІ НЕРУХОМОСТІ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ.....	22
2.1. Аналіз ринку послуг з нерухомості в м. Одеса.....	22
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг агентства нерухомості.....	31
2.3. Аналіз існуючих конкурентів.....	37
2.4. Формування витрат на започаткування та функціонування бізнесу.....	43
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ АГЕНТСТВА НЕРУХОМОСТІ.....	56
3.1. Розрахунок та аналіз показників ефективності проєкту створення агентства нерухомості.....	56
3.2. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання.....	69
ВИСНОВКИ.....	75
Список використаних джерел.....	78
Додатки.....	83

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. В сучасних умовах ринкового розвитку актуальним постає питання щодо створення власного бізнесу, який буде не просто існувати, а й приносити користь суспільству. Створення свого бізнесу - це не легкий процес. Він передбачає проходження багато етапів від зародження ідеї до її реалізації. Підприємець несе велику відповідальність за функціонування бізнесу на всіх етапах життєвого циклу, який передбачає багато ризиків.

Задля успішної реалізації підприємницької ідеї, доцільним є розробка бізнес-плану. Він є важливим елементом, оскільки передбачає стратегії та шлях до досягнення цілі. При формуванні бізнес-плану можна визначитись який ринок є найбільш привабливим, хто є потенційним споживачем продукції чи послуг, необхідні фінансові ресурси, та, найголовніше, економічну доцільність проєкту.

Питанням підприємницької діяльності, зокрема розробки бізнес-проєктів та втілення їх у життя займались такі наукові вчені, як Карпов В.А. [9], Коба О. В. [12], Шинкар Ю. Л. [12], К. Павлов [14], Сало Я. В. [20], Волкова М. В. [38] та інші. Науковці зробили вагомий внесок в дослідження підприємництва, проте залишились питання, які потребують подальшого опрацювання, а саме аналіз підприємницької діяльності в конкретних галузях економіки країни.

Вищенаведене вплинуло на вибір теми бізнес-планування у сфері нерухомості, а саме створення агентства нерухомості з надання посередницьких послуг. Придбання нерухомості завжди є актуальним питанням, оскільки це невід'ємна частина в житті кожної людини.

Метою кваліфікаційної роботи є економічне обґрунтування створення агентства нерухомості.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

- надати характеристику бізнес-ідеї створення агентства нерухомості;
- дослідити умови здійснення підприємницької діяльності у сфері нерухомості в Україні;
- визначити організаційно - правову форму та системи оподаткування для новоствореного бізнесу;
- здійснити аналіз ринку послуг з нерухомості в м. Одеса;
- зробити оцінку внутрішніх конкурентних переваг агентства нерухомості;
- визначити існуючих конкурентів на ринку;
- сформулювати витрати на започаткування та функціонування бізнесу;
- розрахувати та проаналізувати показники ефективності проєкту створення агентства нерухомості;
- оцінити можливі ризики та запропонувати заходи щодо їх запобігання.

Об'єктом дослідження є процес обґрунтування доцільності створення агентства нерухомості на ринку в м. Одеса.

Предметом дослідження є бізнес проєктування започаткування власної справи у сфері нерухомості.

Методи дослідження. Під час дослідження використовувались такі методи, як: методи системного аналізу для обґрунтування бізнес-ідеї створення власної справи у сфері нерухомості; порівняльні методи, що необхідні при аналізі конкурентів на ринку; табличні та графічні методи, які потрібні для оформлення результатів дослідження; методи маркетингового аналізу (SWOT-аналіз, PESTLE-аналіз) задля визначення сильних, слабких сторін, можливостей та загроз новоствореного бізнесу; методи комп'ютерного програмування Microsoft Excel та функції програмного продукту «Word».

Інформаційна база дослідження. Закони України та нормативно – правові акти, наукові публікації та статті українських вчених, підручники,

статистичні дані на ринку нерухомості в Одеському регіоні, звіти та аналітичні матеріали агентств нерухомості, інтернет – джерела.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (38 найменувань) та 3 додатків. Загальний обсяг роботи становить 77 сторінок. Основний зміст викладено на 69 сторінках. Робота містить 21 таблицю та 2 рисунки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ НЕРУХОМОСТІ

1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення агентства нерухомості

В сучасних ринкових відносинах сфера нерухомості займає важливе місце серед інших елементів ринкової економіки. Оскільки чисельність населення з кожним роком збільшується, отже зростає і попит на придбання населенням житла та інших приміщень.

Відкриття агентства нерухомості як окремого бізнес-проекту є досить перспективною справою, оскільки існує ще багато нереалізованих проектів з будівництва новобудов, зокрема тих проектів, що знаходяться на стадії започаткування. Такий бізнес не вимагає великих капіталовкладень, а при грамотній організації може стати гарним джерелом доходу.

Агентство нерухомості – це спеціалізована організація, яка надає посередницькі послуги з купівлі, продажу та здачі в оренду нерухомості. Доходом такої діяльності є відсоток від угоди з продажу або здачі в оренду нерухомого майна.

Основними цілями проекту створення агентства нерухомості є:

- по-перше, задоволення потреб населення на ринку нерухомості;
- по-друге, створення організації з високим рівнем рентабельності;
- по-третє, отримання відповідного прибутку до рівня, розрахованим у плані;
- по-четверте, побудова сильного бренду та репутації агентства нерухомості

Ми створюємо проект під назвою «RealAgency». Проектом передбачено підбір варіантів нерухомості за бажанням покупця або орендаря, ознайомлення

з обраним об'єктом нерухомості, організація оглядів і ведення переговорів, та здійснення угод. Наша організація допоможе продати або купити комерційну чи житлову нерухомість за найкращою ціною, вибрати найвигідніші варіанти для інвестицій, аби примножити свій капітал за допомогою купівлі нерухомого майна, провести угоди вигідно та безпечно. Саме наші фахівці забезпечуватимуть правильне оформлення документації відповідно до законодавства.

Окрім надання посередницьких послуг з придбання нерухомості, наше агентство буде, також, займатись навчанням з нуля майбутніх спеціалістів, створивши свою академію, куди зможе потрапити будь-який бажаючий. Ми будемо знаходити виключно тих, хто хоче розвиватися разом із нами та підвищувати рівень послуг на ринку нерухомості.

Головною місією агентства «RealAgency» є безперервне покращення якості надання послуг у сфері нерухомості, підвищуючи рівень сервісу для клієнтів та створення найкращих умов роботи для наших спеціалістів.

На сьогоднішній день існує багато сучасних підходів щодо технології надання посередницьких послуг з придбання нерухомості. Вони допомагають забезпечити доступність, а головне зручність надання інформації для клієнтів, та зменшити часові витрати на пошуки нерухомості. Наше агентство не є виключенням, і ми будемо використовувати такі ефективні та актуальні у наш час технології, як [1] :

- соціальні мережі. Використання таких платформ, як Instagram, TikTok, Telegram та спеціальних сайтів, на яких буде розміщуватись реклама актуальних об'єктів, та їх подальше просування;
- zoom-конференції. Віддалені консультації (відео-конференції) з підбору нерухомості та обговорення всіх деталей. Такі онлайн-зустрічі будуть проводитись для дистанційних клієнтів, які не матимуть змоги приїхати на зустріч;

- електронні мапи локацій об'єктів. Карта, на якій вказуються усі локації об'єктів нерухомості та навколишня інфраструктура;
- чат-боти. Застосування таких ботів допоможе автоматизувати відповіді на часті запитання клієнтів, а також буде зручним методом взаємодії з людьми;
- система управління відносинами з клієнтами (CRM система). Використання CRM системи допоможе легко та зручно вести базу клієнтів та проводити усі операції – від дзвінка до угоди.

Використання цих технологій допоможе покращити якість обслуговування клієнтів, збільшити ефективність діяльності організації, та стати більш конкурентоспроможними на ринку нерухомості.

Залежно від цілей, обсягів та стратегій організації, підприємницька діяльність нашого агентства буде започатковуватись на локальному (місцевому) ринку. Адже початковий фокус на локальний ринок дозволе нашій організації побудувати місцеві зв'язки з іншими агентствами нерухомості, інвесторами та іншими учасниками даної сфери діяльності; допоможе отримати необхідні знання місцевого ринку щодо попиту, цін, пропозиції, особливостей житла та інше.

Стратегічним місцезнаходженням нашого підприємства буде м. Одеса, локація офісу – вул. Генуезська 24Б, ТЦ Kadorr City Mall, 3 поверх.

Не зважаючи на ситуацію, яка склалася в країні, ринок комерційної нерухомості та житла в місті активно продовжує розширюватись. Одеса – це місто-мільйонер, де є робота, навчання, а головне – чудовий відпочинок влітку на березі моря. Тому і попит на придбання житла та комерційних приміщень в Одесі поступово зростає. Ще одним не менш важливим фактором відкриття власної справи у сфері нерухомості саме в м. Одеса є базові знання місцевого ринку, розуміння цін, тенденцій та особливостей цього регіону.

Оскільки ринок нерухомості є перенасиченим, кожне агентство обирає для себе вільну нішу, в якій реалізує свою діяльність.

Через російське вторгнення на територію України з лютого 2022 року ситуація в країні не є стабільною. Первинний ринок житлової нерухомості сильно постраждав. Так, згідно з даними опитувань девелоперів, продаж первинної нерухомості у 2022 році знизилась у 8 разів, порівняно з довоєнним періодом [2]. У другому кварталі 2023 року вже почалось поступове відновлення попиту на первинну нерухомість, але для повернення тих цифр, що були до лютого 2022 року потрібен час. Тому, задля того, аби підтримувати свої позиції на ринку нерухомості в Одесі, наше агентство буде робити упор та займати таку вільну нішу, як оренда комерційної нерухомості та житлових приміщень.

Зараз існують різноманітні напрямки оренди нерухомості, що є досить популярними в м. Одеса, такі як [2] :

- оренда комерційної нерухомості для бізнесу. Задля підтримання та налагодження економіки України підприємницьку діяльність намагаються поступово відновлювати, а деякі підприємці розпочинають свої бізнеси з нуля. Тому і попит на офісні приміщення буде постійно зростати;
- короткострокова оренда житлових приміщень для туристів. Оскільки Одеса є популярним туристичним місцем, спеціалізація нашого агентства саме на таких об'єктах нерухомості може бути досить вигідною нішею;
- довгострокова оренда нерухомості. Через нестабільну ситуацію в період війни, оренда житлових приміщень порівняно з купівлею стала більш популярною серед населення. Підтверджується це тим, що орендарі зможуть уникати постійних переїздів, зберігати сталість, особливо в умовах воєнного стану.

Отже, з вищенаведеного можна зробити висновок, що оренда нерухомого майна є досить популярним та актуальним у наш час напрямком. Оцінюючи ситуацію, яка складається в країні попит на оренду житла буде

постійним, оскільки не всі люди мають можливості купувати нерухомість у такі важкі часи. Тобто, можна зауважити на тому, що оренда є більш доступною фінансово для тих, хто тимчасово проживає в місті або для тих, хто хоче уникнути значних фінансових витрат. Також, оренда дає людям більше гнучкості, особливо якщо їхні житлові чи бізнес потреби можуть змінюватись.

Оренда охоплює багато різних видів нерухомості, від житлових до комерційних приміщень, а це дозволе нам зорієнтувати свою діяльність в даному напрямку та надавати широкий спектр послуг задля вирішення потреб наших клієнтів.

1.2. Умови здійснення підприємницької діяльності у сфері нерухомості в Україні

Умови організації та функціонування підприємницької діяльності у сфері нерухомості в Україні регулюється актами Кабінету Міністрів України та іншими нормативно-правовими актами. Вони визначають правові засади здійснення ріелторської діяльності у сфері нерухомості в Україні, її державне та громадське регулювання, забезпечення створення системи захисту прав споживачів ріелторських послуг у сфері нерухомості [3, с. 8].

Набуття права на провадження ріелторської діяльності у сфері нерухомості передбачає декілька етапів:

1. Першим етапом є реєстрація підприємства. Офіційне оформлення агентства, яке буде займатись наданням посередницьких послуг у сфері нерухомості є невід'ємним етапом аби почати свою діяльність. Ріелторська фірма може створюватися в будь-якій організаційно-правовій формі і підлягає реєстрації згідно з законодавством. Це може бути така форма організації підприємницької діяльності, як: ФОП (фізична особа-підприємець), ТОВ (товариство з обмеженою

відповідальністю), або акціонерне товариство. Реєстрація підприємства проходить в органах державної влади [3, с. 16].

2. Сертифікація (отримання кваліфікованого свідоцтва громадян, які мають наміри щодо здійснення посередницької діяльності у сфері нерухомості). Передбачає проходження особою навчання за відповідною програмою та тестування, яке проводиться після навчання. Після успішного проходження тесту навчальний центр видає сертифікат агента з нерухомості [4, с. 109].
3. Ведення бухгалтерського обліку. Цей етап є обов'язковим для підприємців, що започатковують свою діяльність. Це стосується будь-якого підприємства, зокрема тих, що працюють у сфері нерухомості. Необхідно дотримуватись бухгалтерського і податкового законодавства аби уникнути проблем із податковими органами [3, с. 25].

До прав та обов'язків суб'єкту господарювання (агентства нерухомості) входить [5, с. 119] :

- надання посередницьких послуг з придбання нерухомості в установленому законодавством порядку;
- створення рекламної кампанії своєї діяльності та здійснення маркетингу об'єктів нерухомості;
- відповідно до запиту замовника забезпечувати підбір необхідних варіантів об'єктів нерухомості та, за потреби, робити огляди таких об'єктів;
- обстеження наявного нерухомого майна за домовленістю із замовником (власником) та ознайомлення із супровідними документами права власності на вказане нерухоме майно;
- залучення до роботи необмеженої кількості працівників, шляхом прийняття їх до штату суб'єкта брокерської діяльності як працівників або на підставі цивільно-правових договорів;

- здійснення контролю за виконанням брокерами та агентами з нерухомості своїх посадових обов'язків та умов договору;
- зберігання конфіденційної інформації, одержаної під час надання посередницьких послуг у сфері нерухомості;
- забезпечити ведення архіву договорів про надання брокерських послуг у сфері нерухомого майна та зберігання таких договорів не менше п'яти років з дати їх укладання.

Даний перелік прав та обов'язків підприємства, що займається діяльністю з надання посередницьких послуг у сфері нерухомості є загальним для всіх, але конкретний перелік зобов'язань вже кожне агентство визначає в договорі між своїми клієнтами. У будь-якому випадку кожному підприємству дуже важливо дотримуватись законодавчих вимог, норм та стандартів щодо надання посередницьких послуг у сфері нерухомості.

Задля того, щоб офіційно зареєструвати своє підприємство обирається класифікатор видів економічної діяльності (КВЕД) [6]. КВЕД – це код, що відображає види діяльності суб'єктів господарювання. Він може встановлюватись один або декілька, залежно від кількості видів послуг та напрямків, в яких розвивається підприємство [6].

Відповідно до діяльності нашої організації, а саме агентства нерухомості, що займається наданням посередницьких послуг з купівлі-продажу, здачі в оренду комерційного або житлового приміщення ми визначили КВЕД 2010 секції L розділ 68 «Операції з нерухомим майном», підрозділ 68.31 «Операції з нерухомим майном за винагороду або на основі контракту», що відповідає за основний вид діяльності. Клас: «Агентства нерухомості». КВЕД 68.31 найточніше відображає основний вид діяльності нашого підприємства та відповідає напрямку, в якому ми будемо реалізовуватись.

Цей клас включає діяльність агентств нерухомості, а саме [6] :

- 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'язані з його купівлею, продажем або наданням в оренду;
- послуги агентів умовного депонування

До цього класу не входять:

- юридичні послуги.

Додаткові види діяльності [6] : 68.20 «Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна», 63.99 «Надання інших інформаційних послуг».

Задля того, аби здійснювати підприємницьку діяльність на території України, у різних сферах потребуються відповідні ліцензії, дозволи та сертифікати, які надають право на реалізацію підприємницької ідеї.

Підприємницька діяльність з надання посередницьких послуг у сфері нерухомості обов'язковому ліцензуванню не підлягає. Для того, щоб здійснювати основний вид діяльності підприємства відповідно до КВЕД 68.31 «Операції з нерухомим майном за винагороду або на основі контракту», 68.20 «Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна», 63.99 «Надання інших інформаційних послуг» на добровільній основі отримують сертифікати чи атестації, які підтверджують професійне виконання діяльності агентств нерухомості, що надають посередницькі послуги на ринку нерухомості.

Зазвичай сертифікація агентств нерухомості провадиться організаціями, що спеціалізуються на оцінці ефективності та професійних навичок і знань фахівців цієї діяльності [4, с. 108]. Для агентств нерухомості такий процес має багато переваг, однією з яких буде високий рівень довіри майбутніх клієнтів та подальші їх звернення за послугами, що надає агентство нерухомості;

рекомендації; і найголовніше – це гарна репутація компанії на ринку нерухомості.

Отримуючи сертифікат, агентство нерухомості зобов'язується дотримуватись етичних норм та стандартів у своїй професійній діяльності, забезпечувати високий рівень якості надання послуг, конфіденційність інформації, надійність, і головне – безпечність при здійсненні угод з купівлі-продажу або здачі в оренду комерційного або житлового приміщення.

Однією з найбільш важливих умов здійснення підприємницької діяльності у будь-якій сфері в Україні є забезпечення санітарно-епідеміологічних та протипожежних вимог.

Для нашої організації, що займається наданням посередницьких послуг у сфері нерухомості це є дуже важливим питанням, оскільки ми працюємо з людьми та надаємо якісний сервіс. Аби забезпечити безпеку здоров'я наших співробітників, клієнтів та інших зацікавлених сторін, ми повинні дотримуватися санітарно-епідеміологічних та протипожежних правил і вимог.

Згідно зі ст. 7, розділу II Закону України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» [7], в якому описується, що підприємства, установи та організації, зокрема ті, що здійснюють свою діяльність у сфері нерухомості зобов'язані:

- «за пропозиціями посадових осіб державної санітарно-епідеміологічної служби розробляти і здійснювати санітарні та протиепідемічні заходи;
- виконувати розпорядження і вказівки посадових осіб державної санітарно-епідеміологічної служби при здійсненні ними державного санітарно-епідеміологічного нагляду;
- негайно інформувати органи державної санітарно-епідеміологічної служби про надзвичайні події і ситуації, що становлять загрозу здоров'ю населення, санітарному та епідемічному благополуччю;

- відшкодовувати у встановленому порядку працівникам і громадянам шкоду, завдану їх здоров'ю внаслідок порушення санітарного законодавства» [7, с. 190].

Виходячи з цього, можна зауважити на тому, що наше агентство нерухомості повинно дотримуватись цих норм та вимог, що регулюються даним законом. А саме: використовувати засоби індивідуального захисту, дезінфекцію та вентиляцію приміщення, особливо під час спалаху будь-яких епідемічних захворювань; задля уникнення інфекційних захворювань регулярно робити санітарну обробку та прибирання приміщення. Адже для будь якої організації або установи, що працює з людьми дуже важливим, в першу чергу, є безпечність та захист здоров'я громадян.

Щодо протипожежних правил та умов: будь-яка організація, зокрема, агентство, що надає посередницькі послуги у сфері нерухомості, орендуючи приміщення, повинно дотримуватися правил та норм протипожежної безпеки. Відповідно до наказу Міністерства внутрішніх справ України про «Правила пожежної безпеки в Україні» [8], «на кожному об'єкті (підприємство, організація, інша установа) відповідним документом (наказом, інструкцією тощо) повинен бути встановлений протипожежний режим, який включає [8] :

- порядок утримання шляхів евакуації;
- визначення спеціальних місць для куріння;
- порядок застосування відкритого вогню;
- порядок використання побутових нагрівальних приладів;
- порядок проведення тимчасових пожежонебезпечних робіт;
- правила проїзду та стоянки транспортних засобів;
- порядок відключення від мережі електроживлення обладнання та вентиляційних систем у разі пожежі;
- порядок огляду й зачинення приміщень після закінчення роботи;
- порядок організації експлуатації і обслуговування наявних засобів протипожежного захисту;

- порядок проведення планово-попереджувальних ремонтів та оглядів електроустановок, опалювального, вентиляційного, технологічного та іншого інженерного обладнання» [8, с. 152].

Отже, діяльність із забезпечення пожежної безпеки приміщення, в якому здійснює свою діяльність агентство нерухомості є дуже важливим аспектом задля захисту життя та здоров'я співробітників і клієнтів, захисту майна, документації тощо.

1.3. Вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування для новостворюваного бізнесу

Для створення підприємства будь-якої діяльності дуже важливим є вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування. Оскільки від цього вибору залежить подальша реалізація господарської діяльності, зокрема і податкового планування.

Вибір організаційно-правової форми підприємства обирається виходячи з того, які корпоративні інтереси воно за собою несе, характеру діяльності, кількості засновників та учасників, рівню відповідальності підприємства та багато інших важливих факторів.

В Україні існують такі основні організаційні підприємницькі структури, як: одноосібне володіння, товариство та корпорація. Наприклад, якщо обрати таку форму власності, як ФОП (фізична особа-підприємець) – вона відноситься до одноосібного володіння. Відома організаційно-правова форма господарської діяльності, як ТОВ відноситься до товариств. Кожна з цих організаційно – правових форм має як свої переваги так і недоліки для подальшого заснування та здійснення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання.

Таку організаційно – правову форму, як ФОП, зазвичай, підприємці обирають в тому випадку, коли право власності належить одній особі. Вона повністю несе особисту відповідальність за податкові, фінансові та інші зобов'язання фірми.

Державний класифікатор дає визначення поняття ФОП (фізична особа-підприємець) так: «Індивідуальне підприємство – підприємство, засноване на особистій власності фізичної особи та виключно її праці» [4, с. 92].

Організаційно – правова форма підприємницької діяльності ТОВ, вже навпаки, об'єднує в собі двох або більше учасників. Це можуть бути як фізичні так і юридичні особи, які об'єднують свій капітал за умов розподілу на рівній основі ризиків, збитків та прибутків та несуть відповідальність своїм майном. Така організація має статутний фонд, розподілений на частки.

Відповідно до Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації, який визначає класифікацію організаційно-правових форм господарювання, зокрема ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю) «Товариство з обмеженою відповідальністю – товариство, що має статутний фонд, розділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Учасники товариства несуть відповідальність в межах їх вкладів» [4, с. 97].

Для нашого агентства, яке займається наданням посередницьких послуг у сфері нерухомості ми обрали таку організаційно – правову форму, як ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю). Обрали саме таку форму, оскільки наша організація, а саме агентство нерухомості – це юридична особа, яка буде засновуватись кількома власниками і мати статутний капітал, що розподіляється за частками. Не менш важливим є те, що обравши таку організаційно – правову форму нашого бізнесу, як ТОВ – ми маємо можливість в майбутньому будувати великий бізнес.

Організаційно – правова форма ТОВ, яку ми обрали для нашої організації має як свої переваги так і недоліки, що виникають під час здійснення та реалізації підприємницької діяльності.

Перевагами обрання саме такої форми діяльності є те, що [9, с. 233]:

- по-перше, будуючи бізнес не самотійно, а з партнером або партнерами є великий відсоток зростання фінансової можливості фірми, завдяки об'єднанню капіталів;
- по-друге, обмеженість відповідальності перед боржниками тільки в межах статутного капіталу;
- по-третє, існують високі шанси будувати великий бізнес та високий відсоток подальшого його зростання. Практика показує, що для ТОВ набагато простіше знайти партнерів, інвесторів для залучення у частку бізнесу, підрядників та інших зацікавлених осіб;
- по-четверте, розмір статутного капіталу не обмежується;

Недоліками обрання такої форми діяльності є те, що:

- по-перше, порівняно з ФОП, у ТОВ дорожча та більш складна система реєстрації підприємства. Перш за все обов'язковим є наявність статутного капіталу та відповідного пакету документів, таких як: накази, протоколи, статут та ін.;
- по-друге, більш складна та дорожча система ведення бухгалтерського обліку. Обов'язковим є наймання бухгалтера;
- по-третє, обов'язковим є наймання спеціаліста на посаду директора, навіть якщо власник є і директором, одночасно. Оскільки ведення господарської діяльності відповідно ТОВ передбачає нарахування заробітної плати та сплату відповідних податків та зборів (військового збору, ПДФО, ЄСВ);
- по-четверте, ліквідація підприємства є дуже складною і трудомісткою процедурою. Дана процедура вимагає відповідних документів, щодо ліквідації.

Залежно від організаційно-правової форми власності, характеру та специфіки діяльності, обсягу прибутковості та оборотів кожне підприємство повинно обрати для себе відповідну систему оподаткування. Відповідно до Податкового кодексу України [10] можливим є застосування загальної або спрощеної системи оподаткування.

Існує відмінність цих двох систем. Спрощену систему оподаткування може обирати не кожне підприємство, бо існує ряд умов і обмежень щодо видів діяльності. Загальна система оподаткування дозволяється при здійсненні всіх видів діяльності, що затверджені у КВЕД.

Відповідно до Податкового кодексу України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності» [11] «Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297.1 статті 297 цього Кодексу, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених цією главою, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності. Юридична особа чи фізична особа – підприємець може самостійно обрати спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає вимогам, встановленим цією главою, та реєструється платником єдиного податку в порядку, визначеному цією главою» [11, с. 318].

Для нашої організації ми обрали загальну систему оподаткування. Оскільки наше агентство «RealAgency» є юридичною особою, що надає посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомості й за своєю діяльністю має можливість отримання великого розміру прибутку. Така система оподаткування не має обмежень у:

- кількості найманих працівників;
- обсязі доходів.

Основними податками на платежі є:

- податок на прибуток – 18%. Оплачується податок залежно від розміру річного прибутку (Якщо менше 20 млн гривень – оплачувати податок можна

один раз за 12 місяців відповідно до інформації з річної декларації. Більше 20 млн гривень – тоді оплата виконується раз на квартал, за результатами квартальної декларації);

- ЄСВ (єдиний соціальний внесок) 22%;
- податок на додану вартість 20%.

Застосування загальної системи оподаткування має як свої переваги, так і недоліки. «До переваг загальної системи оподаткування можна віднести:

- по-перше, відсутність обмежень кількості працівників;
- по-друге, немає обмежень у видах діяльності;
- по-третє, необмежений обсяг доходу;
- по-четверте, оподаткування здійснюється лише за наявності у підприємства прибутку» [12, с.118].

Однак, загальна система оподаткування має і свої недоліки. «До недоліків цієї системи оподаткування можна віднести» [12, с.119]:

- значну кількість обов'язкових платежів;
- складний порядок ведення обліку та звітності;
- складність адміністрування (більш суворі вимоги до ведення обліку та складання звітності);
- податкове навантаження досить велике, особливо якщо є наймані працівники;
- обов'язкова реєстрація платником ПДВ при обороті понад 1 млн. грн. за останні 12 місяців» [12, с.119].

Згідно зі ст. 181 Податкового Кодексу України [10] «Вимоги щодо реєстрації осіб як платників податку» «У разі якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню згідно з цим розділом, у тому числі операцій з постачання товарів/послуг з використанням локальної або глобальної комп'ютерної мережі нарахована (сплачена) такій особі протягом останніх 12 календарних

місяців, сукупно перевищує 1 млн. гривень (без урахування податку на додану вартість), така особа зобов'язана зареєструватися як платник податку у контролюючому органі за своїм місцезнаходженням (місцем проживання) з дотриманням вимог, передбачених статтею 183 цього Кодексу, крім особи, яка є платником єдиного податку першої – третьої групи» [10, с. 55].

Виходячи з того, що наша організація буде здійснювати свою основну діяльність у сфері нерухомості, а саме надавати послуги з купівлі-продажу та оренди комерційних та житлових приміщень – обсяг нашого доходу цілком може перевищувати 1 млн. грн. за 12 місяців. Тобто, в такому разі ми повинні сплачувати податок на додану вартість (ПДВ).

Висновки до розділу 1.

Отже, з вищенаведеного матеріалу можна зробити висновок:

1) наше агентство нерухомості «RealAgency» буде займатись наданням посередницьких послуг у сфері нерухомості;

2) відповідно до КВЕД – 2010 основним видом діяльності є 68.31 «Операції з нерухомим майном за винагороду або на основі контракту», та додаткові види діяльності: 68.20 «Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна», 63.99 «Надання інших інформаційних послуг», 73.11 «Рекламні агентства»;

3) наше агентство буде діяти в статусі юридичної особи та мати таку організаційно-правову форму, як ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю). Здійснювати свою діяльність будемо на загальній системі оподаткування. Задля того, щоб отримати дозвіл на здійснення підприємницької діяльності у сфері нерухомості необхідним є документ про державну реєстрацію нашого бізнесу.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РИНКУ ТА СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ БІЗНЕСУ У СФЕРІ НЕРУХОМОСТІ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ

2.1. Аналіз ринку послуг з нерухомості в м. Одеса

Ринок нерухомості в Одеському регіоні завжди був досить динамічним та розвинутим сегментом економіки, що охоплює купівлю/продаж/оренду житлових та нежитлових приміщень. Пояснюється це, по-перше, географічним розташуванням м. Одеси, яке знаходиться на березі Чорного моря. Це створює привабливість для інвесторів та клієнтів, оскільки регіон має потужний туристичний потенціал, особливо влітку, а також забезпечує доступ до морського транспорту. По-друге, м. Одеса володіє великим торговельним і культурним центром, що підвищує та стимулює попит на комерційну нерухомість для бізнесів.

Невід'ємною складовою є такі структурні елементи, як об'єкти та суб'єкти на ринку нерухомості.

На ринку нерухомості об'єктом може бути будь-яке нерухоме майно, яке ще не було вилучено з активного обігу [13, с. 150]. В Одеському регіоні на ринку нерухомості представлені такі види нерухомого майна, як: житлові приміщення (квартири, будинки); комерційна нерухомість (офісні приміщення, магазини, ресторани та інші приміщення); промислова нерухомість (об'єкти складського типу, заводські споруди) та земельні ділянки.

Суб'єктами на ринку нерухомості є [14, с. 104]:

- продавці (будь-яка фізична або юридична особа, що має право власності на об'єкт нерухомості);
- покупці (фізичні та юридичні особи, які мають право на здійснення операцій з купівлі/оренди нерухомості відповідно до закону);

- професійні учасники на ринку нерухомості (ріелтори, страхові компанії, нотаріальні контори, кредитні організації, органи реєстрації майнових прав, агентства з оцінки нерухомості, органи технічної інвентаризації, судові органи, девелопери, аналітики на ринку нерухомості, будівельні компанії та ін.).

Ціни на нерухомість в Україні, зокрема, в Одеському регіоні формуються в доларах США. На ринку вторинного житла ціни стабільно формуються в доларах США, а ось на первинному ринку вони можуть виражатись в гривнях і змінюватись залежно від курсу долара. Деякі договори можуть включати умову щодо прив'язки цін до долара, іноді й до євро, але це відбувається досить рідко [13, с.149].

Слід охарактеризувати й основні операції, що здійснюються на ринку нерухомості в Одеському регіоні, а саме: купівля/продаж та оренда.

Розглядаючи саме купівлю/продаж нерухомості, слід окремо розділяти первинний та вторинний ринок нерухомості.

Первинний ринок нерухомості описує ситуацію, коли нерухомість вперше введена на ринок для продажу. Це можуть бути введені в експлуатацію нові квартири, приватні будинки, а також комерційні приміщення [13, с.150]. Тобто, іншими словами це нерухомість, яка ще не була у власності.

Вторинний ринок нерухомості – це ринок, на якому здійснюється продаж вже раніше придбаної нерухомості. Цей ринок характеризується закритістю інформації. Вона майже завжди залишається недоступною або обмеженою, оскільки фактичні суми транзакцій часто відрізняються від офіційної статистики. В основному це пов'язано з труднощами зв'язаними з податками та іншими фінансовими факторами [13, с.151].

З початку повномасштабного вторгнення Росії на територію України як первинний так і вторинний ринки нерухомості в Одесі, як і в інших містах України зазнали певних змін. З лютого 2022 року первинний ринок

нерухомості найбільше постраждав. Так, продаж квартир у новобудовах знизився в 8-12 разів, порівняно з довоєнним періодом.

На сьогоднішній день ринок нерухомості в Одесі вже поступово відновлюється та показує непогану динаміку. Велика частка будівельних компаній залишилися в Україні, продовжуючи роботу, та навіть, запускають нові проекти будівництва. Таким чином, на ринку новобудов, не зважаючи на воєнний стан в країні, попит існує. Пояснюється це великим припливом переселенців та людей, що живуть поблизу зон бойових дій.

Ціни на будівництва потрохи зростають, оскільки через збільшення цін на будівельні матеріали буде зростати і собівартість. Також збільшення собівартості пов'язано зі складнощами в пошуку робочої сили, саме більшої частини чоловіків, що працюють в будівельній сфері.

На січень 2023 року Одеса посідає 3 місце в Україні після Києва та Львова за пропозицією новобудов з 385 доступними об'єктами. Ціни на продаж квартир в Одесі на початок січня 2023 року становлять від 26,5 тис. доларів і можуть досягати 500 тис. доларів [15].

Трохи інакша ситуація на вторинному ринку нерухомості. Цей ринок значно швидше став на шлях до відновлення, оскільки після відкриття реєстрів та продажу квартир за суттєвими знижками попит почав зростати. Тобто, це призвело до початку відновлення цін на вторинному ринку нерухомості.

За даними сайту Лун позитивний вплив на ринок дав запуск державної програми іпотечного кредитування під 3% для військовослужбовців, їх сім'ям, медикам та іншим. Ця програма стала досить поширеною та популярною, оскільки привертає велику кількість людей, які прагнуть знайти житло [16]. Отже, введення програми іпотечного кредитування сприяє стабілізації ситуації на ринку нерухомості, а також спонукає потенційних покупців до більш активних дій.

Середня вартість житлової нерухомості у різних районах Одеси постійно коливається, однак лідируючі позиції все ж таки займає 1 район (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Вартість вторинного житла в Одесі за січень-жовтень 2023 року, ціна в дол. США

Район	1 – кімнатні	2 – кімнатні	3 – кімнатні
Хаджибейський район	32 000	55 000	70 000
Пересипський район	26 000	35 000	55 000
Київський район	45 000	60 000	75 000
Приморський район	55 000	70 000	99 000

Джерело: складено автором за даними [16]

Отже, з наведеної таблиці можна побачити, що традиційно Приморський район є найдорожчим районом Одеси. Цей район користується попитом, адже існує висока бізнес-привабливість – поруч розташована головна інфраструктура міста та море. Друге місце розділяють вже такі спальні райони міста, як Київський та Хаджибейський райони. Пересипський район поступається в ціновій категорії, оскільки він найвіддаленіше розташований від центру міста.

Оренда також є дуже затребуваною в Одеському регіоні, але на відміну від продажу має й свої особливості. Слід відзначити що ж саме представляє собою така операція на ринку нерухомості, як оренда нерухомого майна.

«Оренда – це надання комерційного приміщення, житлового будинку чи квартири в її користування власником іншій фізичній особі або юридичній особі на певний строк або безстроково. Таке надання може здійснювати як підприємець, так і фізична особа» [13, с.152]. Згідно статті 170 пункту 170.1.4 Податкового кодексу України за надання в оренду нерухомого майна сплачується податок (податок на доходи фізичних осіб), який складає 18% та 1,5% військового збору [17]. Податок за надання в оренду власного нерухомого

майна повинен сплачуватись чотири рази на рік протягом сорока днів з моменту завершення кожного кварталу.

Якщо порівнювати оренду з продажем, то слід відзначити, що оренда нерухомості в Одеському регіоні має більш сезонний характер. Даний сегмент користується попитом влітку. Також, попит створюють і студенти, які приїжджають з інших куточків країни на навчання.

Вартість оренди житлових приміщень залежить від декількох факторів, а саме: зміни курсу долара, сезонних тенденцій, а також зростання вартості комунальних послуг. Якщо говорити за комерційну нерухомість, в цьому випадку на ціни вже впливає ряд економічних факторів, такі як: зміни в податковому законодавстві, економічна ситуація в країні та інші.

З початку повномасштабного вторгнення Росії на територію України змінилися й вимоги щодо орендованого житла. Наприклад, зараз люди більше стали звертати увагу на наявність в будинку газу та генератора. Також, вибір припадає на квартири, що знаходяться на низьких поверхах, що є більш безпечним та практичним у наш час.

На сьогоднішній день, за даними сайту Лун, оренда продовжує користатись попитом та набирає значного росту на ринку нерухомості в Одеському регіоні, через міграційні процеси та повернення багатьох українців з-за кордону. Таким чином, ціни на оренду однокімнатної квартири в Одесі стартували від 7500 грн; двокімнатні від 10000 грн; трикімнатні квартири від 13000 грн. [16]. Тобто ціни досягли тих показників, що були до лютого 2022 року.

Суб'єкт підприємницької діяльності, а саме агентство нерухомості «RealAgency» буде реалізовувати свою діяльність саме на ринку нерухомості в Одесі. Компанія буде займатись підбором варіантів нерухомості за бажанням покупця або орендаря, ознайомлення з обраним об'єктом нерухомості та здійсненням угод. При здійсненні угоди наше агентство допоможе клієнту зібрати та своєчасно оформити пакет документів та узгодити умови договору.

Слід більш детально визначити які саме послуги буде надавати наше агентство.

Отже, послугами, які плануються надаватись компанією «RealAgency» будуть:

- купівля, продаж житлової нерухомості (квартири, приватні будинки);
- купівля, продаж комерційної нерухомості та інших приміщень;
- здача в оренду житлової нерухомості (квартири, приватні будинки);
- здача в оренду комерційної нерухомості (офіси, торгові приміщення та ін.).

Отже, звернувшись до нашого агентства нерухомості, клієнт отримує індивідуального професійного агента, який консультує та допомагає у підборі необхідного варіанта з купівлі чи оренди житла або комерційного приміщення. Клієнтам гарантується захист їхніх інтересів. Професійні ріелтори подбають про оформлення документів та проконтролюють процес обробки документації на всіх етапах операції.

Обсяг реалізації послуг агентства нерухомості цілком і повністю залежить від таких важливих факторів, як: 1) ринкові умови (ситуація на ринку, а саме попит та пропозиція, цінові тенденції); 2) політична та економічна ситуація (на активність укладання угод може сприяти нестабільна ситуація в країні, рівень зайнятості та доходи населення); 3) репутація агентства та якість надання послуг (рівень задоволеності клієнтів від надання послуг грає дуже важливу роль, оскільки саме компетентність та професійність агентів гарантує подальше співробітництво та рекомендації, які вплинуть на обсяги реалізації послуг).

Враховуючи ситуацію яка складається в країні та усі вище перераховані фактори впливу на обсяг реалізації (виробництва) послуг агентства нерухомості можна відзначити, що кількість угод з продажу (обсяг виробництва) житлової нерухомості буде складати 7-8 угод в місяць, відповідно 84-96 угод на рік. Кількість угод з продажу комерційної нерухомості та інших приміщень нежитлового призначення складатиме 2-3 угоди на місяць, відповідно 24-36 угод на рік. Від здачі в оренду нерухомості

житлового призначення (квартири, приватні будинки) кількість угод буде складати 20 угод в місяць та відповідно 240 угод на рік. Кількість угод від здачі в оренду нерухомості комерційного призначення (офіси, торгові приміщення та ін.) складатиме 4-5 угод в місяць, відповідно 48-60 угод на рік.

Щодо цін на послуги, які буде надавати агентство нерухомості «RealAgency» - вони будуть фіксованими у відсотках.

Розглядаючи такий вид послуги, як купівля/продаж житлового та комерційного приміщення, вартість послуги з купівлі/продажу буде коштувати 3% від суми угоди, та 5% від суми угоди за купівлю/продаж комерційної нерухомості. За здачу в оренду приміщення житлового призначення (квартири, приватні будинки) та нежитлового призначення (офіси, торгові приміщення та ін.) агентство встановлює вартість послуги у вигляді 50% від орендної ставки.

Виручка від реалізації послуг агентства нерухомості «RealAgency» буде залежати від встановлених цін на ринку нерухомості в м. Одеса.

Отже, для встановлення приблизної суми виручки від обсягу реалізації послуг з купівлі/продажу житлової нерухомості, візьмемо райони, які на сьогодні більше користуються попитом, а також кількість кімнат, адже від цього залежить ціна нерухомого майна.

За даними сайту Лун [16] лідируючі позиції з продажу житла займає Київський та Приморський райони з найбільшою кількістю продажів саме двокімнатних квартир, вартість яких складає 60 тис. дол. США та відповідно 70 тис. дол. США. Отже, у національній валюті України (курс – 39,0201 грн. за 1 дол. США) [18] дана сума складе – 2 341 206 грн та 2 731 407 грн відповідно.

Виручка від реалізації послуг з продажу житлової нерухомості складає 3% від суми угоди, тобто: $2\,341\,206 - 3\% = 70\,236$ грн; $2\,731\,407 - 3\% = 81\,942$ грн в місяць. Знайдемо середнє арифметичне: $(70\,236 + 81\,942 / 2) * 7$ (середня кількість угод/міс.) = 532 623 грн в місяць. Відповідно 6 391 476 грн в рік ($532\,623 * 12$ міс.).

Якщо розглядати продаж комерційної нерухомості, в Одесі даний сегмент попитом користується саме в Приморському районі міста, оскільки там розташована основна інфраструктура, тож цей район має високу бізнес-привабливість.

За даними сайту Dom.gia [19] ціни на комерційну нерухомість в середньому складають від 60 тис. дол. США. За курсом НБУ [18] дана сума складе - 2 341 206 грн.

Ціни варіюються в залежності від кількості квадратних метрів, наявності ремонту та його стану.

Отже, виручка від реалізації послуг з купівлі/продажу комерційної нерухомості складає 5% від суми угоди, тобто: $2\,341\,206 - 5\% = 117\,060$ грн * 2 (середня кількість угод/міс.) = 234 120 грн в місяць та відповідно 2 809 440 грн в рік ($234\,120 * 12$ міс.).

Від здачі в оренду житлової нерухомості (квартири, приватні будинки) та комерційної нерухомості (офіси, торгові приміщення) агентство нерухомості отримує 50% від ставки орендної плати.

Отже, за даними статистики сайту Лун [16] попитом користується оренда однокімнатних та двокімнатних квартир вартістю, в середньому, від 7500 грн до 10000 грн. Тому, виручка від реалізації складе: 7500 грн – 50% = 3750 * 20 (середня кількість угод/міс.) = 75 000 грн, та 10000 грн – 50% = 5000 * 20 (середня кількість угод/міс.) = 100 000 грн відповідно. Знайдемо середню арифметичну ($75000 + 100000 / 2 = 87\,500$ грн), на рік сума складе – 1 050 000 грн. ($87\,500 * 12$ міс.).

Проаналізувавши дані сайту Dom.gia [19] оренда комерційної нерухомості (офісних приміщень та інших торгових приміщень) на ринку нерухомості Одеси, в середньому, складає від 12000 грн в залежності від кількості квадратних метрів та стану ремонту. Отже, виручка від реалізації послуг від здачі в оренду комерційної нерухомості складе: $12\,000$ грн – 50% = 6000 грн * 4 (середня кількість угод/міс.) = 24 000 грн в місяць. Відповідно

середня сума виручки від здачі в оренду комерційного майна в рік складе – 288 000 грн.

Результати плану реалізації послуг агентства нерухомості «RealAgency» наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

План реалізації надання послуг

Вид послуги	Ціна одиниці послуги, %	Обсяг виробництва в місяць		Обсяг виробництва в рік	
		одиниць	грн	одиниць	грн
1	2	3	4	5	6
1. купівля, продаж житлової нерухомості	5% від суми угоди	7-8 угод	532 623	84-96 угод	6 391 476
2. купівля, продаж комерційної нерухомості	3% від суми угоди	2-3 угоди	234 120	24-36 угод	2 809 440
3. здача в оренду житлової нерухомості	50% від ставки орендної плати	20 угод	87 500	240 угод	1 050 000

продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6
4. задача в оренду комерційної нерухомості	50% від ставки орендної плати	4-5 угод	24 000	48-60 угод	288 000
Усього	-	33-36	878 243	396-432	10 538 916

Джерело: власна розробка автора

З даних таблиці можна побачити, що агентством нерухомості «RealAgency» планується реалізація обсягу виробництва (надання послуг) 33-36 угод на місяць та відповідно 396-432 угоди на рік. Виручка від реалізації послуг складе 878 243 грн в місяць та відповідно 10 538 916 грн в рік.

2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг агентства нерухомості

Потенційними клієнтами (споживачами) послуг агентства нерухомості «RealAgency» будуть фізичні особи (сімейні пари, одинаки, молодь, пенсіонери) та юридичні особи (інші організації та компанії) різних вікових категорій.

Більш детально цільову аудиторію можна розділити на такі структурні елементи, як:

- індивідуальні клієнти: це можуть бути люди, які шукають житло для себе або своєї сім'ї, інвестори, орендарі (та група людей, що шукають тимчасове житло на короткостроковий чи довгостроковий період часу);
- власники нерухомості: категорія людей, що хочуть продати своє нерухоме майно;

- забудовники: девелопери, які шукають потенційних покупців житла в новобудові чи об'єктах незавершеного будівництва;
- компанії та організації: до цієї категорії відноситься людина або група людей, які шукають комерційну нерухомість (офіси, торгові приміщення, ресторани та інші приміщення) для ведення бізнесу; організації, які шукають житло для своїх працівників.

Конкурентів на ринку нерухомості в Одеському регіоні досить багато: це інші агентства нерухомості, а також приватні ріелтори.

Існують на ринку великі агентства нерухомості, такі як: АН «Атланта», АН «Прем'єр», «Dominanta», «Stege Development», АН «Слон», АН «DomStar», «Christal Estate», «Faktor» та інші. Вище наведені агентства нерухомості працюють на ринку досить давно, їхні філіали знаходяться не лише в Одесі, а й в інших містах країни та закордоном. Таким чином вони мають хорошу репутацію та впізнаваність. Також, існують і середні ріелторські контори, що як такої масової популярності не мають, але все ж таки підвищують конкуренцію на ринку нерухомості Одеси.

До загроз, які можуть супроводжувати новостворюваний бізнес, а саме агентство нерухомості «RealAgency» відноситься:

- по-перше, високий рівень конкуренції на ринку;
- по-друге, цінова конкуренція (інші агентства нерухомості можуть спеціально занижувати ціни на свої послуги, тим самим залучаючи або переманюючи якомога більше клієнтів);
- по-третє, рекламні заходи (конкуренти можуть застосовувати такий вид маркетингових заходів, як агресивна реклама кампанія для збільшення ринкової частки).

Для більш детального аналізу новоствореного агентства нерухомості необхідно визначити основні сильні й слабкі сторони, визначити можливості, які має бізнес на ринку та загрози, що перешкоджають розвитку на ринку нерухомості. Результати наведені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

SWOT-аналіз новоствореного бізнесу

Сильні сторони (переваги бізнесу в порівнянні з конкурентами)	Слабкі сторони (які недоліки бізнесу в порівнянні з конкурентами)
1. Зручне місцезнаходження агентства нерухомості 2. Надання якісних послуг 3. Навчання всередині компанії/підвищення кваліфікації працівників 4. Командна робота, її експертність 5. Чітка маркетингова стратегія	1. Невпізнанність агентства нерухомості 2. Обмеженість ресурсів на початкових етапах роботи 3. Відсутність власних клієнтських баз 4. Нульова ділова репутація
Можливості (які можливості має бізнес на ринку)	Загрози (які небезпеки можуть виникнути для бізнесу)
1. Велика кількість споживачів 2. Вільний вихід на ринок 3. Угоди забезпечують високий рівень прибутку 4. Низькі витрати на етапі започаткування 5. Широкий вибір пропозиції на ринку нерухомості	1. Високий рівень конкуренції 2. Несприятлива політична ситуація в країні 3. Падіння цін на ринку нерухомості 3. Нерозвинена законодавча база в даній сфері 4. Цінова конкуренція 5. Економічна нестабільність

Джерело: власна розробка автора

З наведеної таблиці можна побачити, що існує певна частка слабких сторін (недоліків бізнесу) та загроз, які перешкоджають на етапі виходу на ринок і подальшому розвитку бізнесу. Тож, необхідно визначити заходи, задля «посилення» слабких сторін та усунення загроз, які супроводжуватимуть новостворюваний бізнес.

Отже, проаналізувавши слабкі сторони агентства нерухомості, потрібно впровадити заходи задля «посилення» цих недоліків.

По-перше, необхідно розробити певну стратегію маркетингу та реклами, яка допоможе підвищити та посилити відомість бренду, навіть якщо бізнес знаходиться на початковому етапі входження на ринок. Дана стратегія зможе привернути увагу нових клієнтів. В цьому випадку, найбільш ефективним буде використання інтернет-ресурсів та платформ, таких як: соціальні медіа Instagram, TikTok, Facebook, Telegram – канали та ін., реклама у мережі.

По-друге, колаборація (тобто партнерство) з іншими компаніями та організаціями в сфері нерухомості підвищить ділову репутацію нашого

бізнесу. Оскільки співпраця з будівельними компаніями та іншими агентствами нерухомості допоможе як отримувати доступ до нових об'єктів нерухомості на ринку та відповідно співпрацювати задля закриття потреб клієнтів так і посилювати свою ділову репутацію на ринку.

Аналізуючи загрози (небезпеки, які можуть виникнути для бізнесу) слід, також визначити заходи задля їх усунення.

По-перше, важливим є активний моніторинг конкурентної ситуації на ринку нерухомості. Особливо, коли виникає цінова конкуренція, необхідно розробляти певні пропозиції для споживачів, які будуть відрізнятись від конкурентів, наприклад, знижки та приємні бонуси для постійних клієнтів. Ефективне управління ціновою конкуренцією може бути досягнуто підвищенням якості надання послуг, впровадження інноваційних підходів та сучасних тенденцій у роботі з клієнтами.

По-друге, у випадку, коли економічна або політична ситуація на ринку нерухомості в країні чи місті стає нестабільною, необхідно мати «план Б». Під «планом Б» розуміється можлива диверсифікація ринків, тобто розширення діяльності агентства нерухомості на інші ринки. Це може бути розширення своєї діяльності на ринки інших міст чи країн або ж розвиток та зосередження уваги на нових сегментах ринку нерухомості. Таким чином це допоможе усунути негативні наслідки, спричинені економічними та політичними змінами та зберегти діяльність бізнесу.

Для оцінки перспектив розвитку бізнесу необхідним, також, є застосування інструментів PESTLE-аналізу.

Доцільним буде визначити що ж собою представляє даний аналіз. PESTLE-аналіз – це аналіз макросередовища (зовнішнього середовища) яке може мати як позитивний так і негативний вплив на підприємство/організацію. Вплив зовнішнього середовища здійснюється такими факторами [20, с. 3]:

- (political) політичні фактори впливу, такі як: нестабільна політична ситуація в країні, нерозвинена законодавча база, реформи та

обмеження, що не сприяють розвитку бізнесу, а лише погіршують ситуацію;

- (economic) економічні фактори, до яких відносять: інфляційні процеси, рівень заробітної плати населення, безробіття, процентні ставки та інше;
- (sociological) соціологічні фактори: демографічні тенденції (чисельність населення, вікові структури), культурні норми та традиції;
- (technological) технологічні: техніко-інноваційний потенціал бізнесу, інвестиційна діяльність та інше;
- (legal) юридичні фактори впливу: законодавчі зміни, податкові зобов'язання, квоти і т.д.;
- (environmental) екологічні фактори: ризики, пов'язані з природними катастрофами, пандеміями та іншими надзвичайними ситуаціями.

Необхідним є застосування PESTLE-аналізу для нашого бізнесу, а саме агентству нерухомості «RealAgency», задля розуміння подальших перспектив ведення діяльності. Результати аналізу представлені в таблиці 2.4

Таблиця 2.4

PESTLE-аналіз новоствореного бізнесу

Р – політика	Е – економіка
1	2
1. Зміни законодавчої бази в сфері нерухомості 2. Політична нестабільність 3. Реформи, пов'язані з нерухомістю 4. Політика місцевих влад	1. Інфляційні процеси 2. Рівень доходів населення 3. Рівень безробіття 4. Процентні ставки 5. Ринкова ціна нерухомості
S – соціум	T – технології

продовження табл. 2.4

1	2
1. Зростання або зменшення населення 2. Зміни в уподобаннях щодо придбання житла 3. Зміни у стилі життя та роботи 4. Мобільність населення (впливає на попит придбання тимчасового або, навпаки, власного житла)	1. Інновації маркетингової сфери (розробка нових веб-платформ для сфери нерухомості) 2. Блокчейн технології (для підтвердження права власності, а також здійснення безпечних транзакцій) 3. Віртуальна реальність
L – законність	E – екологічність
1. Дозвільні процедури (отримання дозволів для проведення певних дій у сфері нерухомості) 2. Податкове законодавство 3. Правові зобов'язання 4. Зміна умов щодо укладання договорів	1. Природні катастрофи 2. Забруднення ґрунтів і водойм (впливає на вартість і придатність земельних ділянок) 3. Пандемії

Джерело: виконано автором за матеріалом [20, с. 4]

Отже, аналізуючи вищенаведений матеріал, можна визначити, що найбільшу загрозу для новоствореного бізнесу можуть представляти такі зовнішні фактори, як політичні, економічні та екологічні. Інші ж фактори зовнішнього впливу можуть, навпаки, відкривати підприємству можливості.

Необхідно, також, зауважити на тому, що окремі складові PESTLE-аналізу взаємопов'язані між собою. Тобто, зміна одного елементу (політичного або економічного) може призвести до значних змін інших елементів (технологічних чи соціальних) і т.д.

2.3. Аналіз існуючих конкурентів

На ринку нерухомості Одеси, як вже зазначалося раніше, конкурентів існує достатньо. Тому, слід зробити порівняльний аналіз вітчизняних конкурентів з нашим суб'єктом підприємницької діяльності за такими основними показниками, як: послуги, ціни, ринкові комунікації та стратегії збуту.

Перед аналізом конкурентів доцільним буде визначити: основні послуги, ціни, методи ринкової комунікації та стратегії збуту, які застосовуватиме наш суб'єкт підприємницької діяльності, а саме агентство нерухомості «RealAgency».

Отже, агентство нерухомості має такі напрями діяльності, як:

- купівля, продаж житлової нерухомості;
- купівля, продаж комерційної нерухомості;
- здача в оренду житлової нерухомості;
- здача в оренду комерційної нерухомості.

Щодо цін на послуги, вони фіксуються у відсотках від угоди. За реалізацію такої послуги, як купівля/продаж житлової та комерційної нерухомості вартість послуг агентства нерухомості «RealAgency» складе – 3% та 5% відповідно, від суми угоди. За надання послуги – здача в оренду житлової або комерційної нерухомості вартість складе 50% від суми угоди.

Ринкові комунікації нашого агентства мають широкий спектр методів та стратегій, що застосовуються у спілкуванні та зв'язку з потенційними клієнтами (споживачами послуг), залученні їх уваги. Окрім клієнтів, вагому роль відіграє, також, партнерство нашого бізнесу з іншими учасниками на ринку нерухомості.

Отже, щодо використання методів комунікації зі споживачами, підприємством буде застосовуватись, по-перше, реклама. Оскільки, у наш час,

саме через рекламу більша частина людей зможе дізнаватись про діяльність нашого агентства. Це будуть рекламні розміщення на різних медіа платформах, інтернет-порталах та соціальних мережах.



Рис. 2.1 Ринкові комунікації агентства нерухомості «RealAgency»

Джерело: власна розробка автора

По-друге, створення контенту, задля довгострокових відносин та подальшої співпраці з потенційними споживачами послуг. Під створенням контенту розуміється розробка власного сайту, аккаунтів та особистих каналів у соціальних мережах. По-третє, організація відкритих оглядів нерухомості задля отримання детальної інформації щодо об'єктів та безпосередньо спілкування з потенційними клієнтами.

Агентство нерухомості «RealAgency», також, буде активно взаємодіяти та співпрацювати з партнерами (місцевими організаціями) для швидкого та якісного надання необхідних додаткових послуг потенційним клієнтам. Такими партнерами є: банки, нотаріуси, страхові компанії, організації з оцінки нерухомості.

Отже, більш детально необхідно розглянути які методи (стратегії збуту) для продажу своїх послуг застосовуватиме наше агентство «RealAgency».

Основними стратегіями збуту послуг, які будуть надаватись підприємством є – створення ефективної рекламної кампанії та створення власного бренду, а також співпраця з іншими агенціями нерухомості.

Щодо стратегії рекламної кампанії та створення власного бренду, це буде:

- власний сайт для розміщення оголошень та усієї необхідної актуальної інформації щодо нерухомості Одеси. Перейшовши на сайт агентства, клієнти одразу зможуть ознайомитись зі всім спектром послуг, спеціалістами агенції, переліком актуальних варіантів об'єктів на ринку та знайти для себе багато іншої необхідної інформації. На сайті буде діяти система зворотнього зв'язку (онлайн-консультування);
- розміщення оголошень на спеціалізованих інтернет-сайтах (ОЛХ, Dom.ria, CityBas, Лун.ua, Rieltor.ua та ін.). Адже багато людей здійснюють пошук ріелторських агентств саме через подібні інтернет-сайти, де, як раз, розміщується інформація про нерухомість та контактні дані осіб, які надають послугу;
- Реклама послуг в таких соціальних мережах, як Instagram/TikTok/Telegram-канали. Це є особливо актуальний вид реклами. Оскільки перегляди, відгуки та підписки просуває агентство та робить його впізнаваним.

Щодо стратегій співпраці з іншими партнерами, до цього відноситься:

- співпраця з іншими агентствами нерухомості. Таким чином підприємство розширить географію обслуговування, та збільшить обсяги продажів об'єднуючись ексклюзивною інформацією щодо об'єктів нерухомості та запитам клієнтів. Укладання угод з такими партнерами можливо не лише на ринку Одеси, а й в інших містах країни або закордоном, в результаті чого за рекомендацію або

передачу клієнта інші агентства або брокери отримують відсоток від комісії.

Для порівняння візьмемо 3 найвідоміші компанії на ринку нерухомості в Одесі, а саме: АН «Атланта», АН «Домінанта» та «Stege Development».

1. АН «Атланта» - працює на ринку нерухомості Одеси з 2002 року. Компанія розташована за адресою: вулиця Варненська, будинок 1. Має філіали в інших містах України, таких як: Київ, Херсон, Львів, Харків, Ірпінь [21].

2. АН «Домінанта» - на ринку нерухомості в Одесі з 2005 року. Знаходиться за адресою: вулиця Пушкінська, будинок 32 [22].

3. «Stege Development» - є молодіжною компанією, що працює на ринку нерухомості Одеси з 2019 року. Місце знаходження: вулиця Генуезька, будинок 246 [23].

Види послуг та їх вартість суб'єкта підприємницької діяльності «RealAgency» і його конкурентів наведена в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Послуги та вартість їх надання агентствами нерухомості

Види послуг	Цінова політика			
	АН «RealAgency»	АН «Атланта»	АН «Домінанта»	АН «Stege Development»
Купівля, продаж житлової нерухомості	5% від суми угоди	5% від суми угоди	5% від суми угоди	3% від суми угоди
Купівля, продаж комерційної нерухомості	3% від суми угоди	5% від суми угоди	6% від суми угоди	5% від суми угоди
Здача в оренду житлової нерухомості	50% від ставки орендної плати	50% від ставки орендної плати	50% від ставки орендної плати	50% від суми угоди
Здача в оренду комерційної нерухомості	50% від ставки орендної плати	70% від ставки орендної плати	70% від ставки орендної плати	50% від суми угоди

Джерело: виконано автором на основі даних [22; 23; 24]

З даних таблиці можна зробити висновок, що послуги, які надаються нашим суб'єктом підприємницької діяльності та конкурентами мають однаковий характер. Порівнявши цінову політику, можна зауважити на тому, що вартість послуг агентства «RealAgency» від здачі в оренду нерухомості в деяких випадках є нижчою ніж у конкурентів. Обумовлюється це тим, що наш бізнес працює на ринку законно і сплачує усі необхідні податки. Тож, такі позиції позитивно вплинуть на конкурентоспроможність новоствореного бізнесу.

Необхідно, також, проаналізувати, які стратегії збуту послуг та ринкові комунікації (взаємодію з громадськістю) використовують наші конкуренти. В результаті чого зможемо порівняти та визначити переваги і недоліки нашого суб'єкту підприємницької діяльності. Результати аналізу наведені в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз стратегій збуту та ринкових комунікацій новоствореного бізнесу
і конкурентів

Агентство нерухомості	Стратегія збуту	Ринкові комунікації
1	2	3
АН «RealAgency»	- створення ефективної рекламної кампанії (розміщення оголошень на сайтах, ведення соц.мереж); - створення власного бренду; - співпраця з іншими агенціями нерухомості.	<i>З потенційними клієнтами:</i> розміщення оголошень на рекламних платформах, ведення соц.мереж, організація відкритих заходів; <i>з партнерами:</i> банки, нотаріуси, страхові компанії, організації з оцінки нерухомості.

продовження табл. 2.6

1	2	3
АН «Атланта»	- створення власного сайту; - розміщення оголошень на сайтах (OLX, Dom.ria, CityBas, Лун.ua, Rieltor.ua).	<i>з потенційними клієнтами:</i> засоби масової інформації (соц.мережі, онлайн-консультування, організація зустрічей на об'єктах); <i>з партнерами:</i> будівельні компанії, нотаріуси.
АН «Домінанта»	- зовнішня реклама (щити, банери у місті); - розміщення оголошень на сайтах (OLX, Dom.ria, CityBas, Лун.ua, Rieltor.ua);	<i>з потенційними клієнтами:</i> засоби масової інформації (соц.мережі, онлайн-консультування, організація зустрічей на об'єктах); <i>з партнерами:</i> будівельні компанії, нотаріуси, банки.
АН «Stege Development»	- створення власного сайту; - співпраця з іншими агенціями нерухомості; - розміщення оголошень на сайтах (OLX, Dom.ria).	<i>з потенційними клієнтами:</i> веб-сайт зі зворотним зв'язком, організація зустрічей на об'єктах, ведення соц.мереж; <i>з партнерами:</i> нотаріуси, банки, будівельні компанії, страхові компанії, адвокати, організації з оцінки нерухомості.

Джерело: виконано автором на основі даних [22; 23; 24]

З даних таблиці, можна зробити висновок, що за такими показниками, як стратегії збуту та ринкові комунікації новостворений бізнес, а саме агентство нерухомості «RealAgency» не відстає від конкурентів. А у випадку стратегій

збуту, навіть, має більше актуальних та ефективних у наш час методів просування.

2.4. Формування витрат на започаткування та функціонування бізнесу

Задля того, аби сформувати витрати на започаткування бізнесу, необхідно визначити елементи стартового капіталу та вартість їх придбання (таблиця 2.7.).

Для здійснення діяльності новоствореного бізнесу на початковому етапі доцільним буде взяти в оренду приміщення з ремонтом (офіс) в центральній частині міста Одеси загальною площею 112,5 кв.м. У нашому випадку офіс буде розташовуватись в Приморському районі за адресою: вул. Генуезська 24Б ТЦ Kadorr City Mall, 3 поверх. Даний вид діяльності не потребує таких статей витрат, як: придбання устаткування або будь-яких обладнань, відповідно, й витрат на постачальників цього обладнання.

Таблиця 2.7

Формування стартового підприємницького капіталу новоствореного бізнесу

№	Статті витрат (елементи стартового капіталу)	Сума, грн	Питома вага, %
1	2	3	4
1	Витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації)	4 500	1,68
2	Орендна плата за оренду приміщення з ремонтом (за 2 місяці)	60 000	8,96
3	Витрати на придбання офісних меблів	141 000	21,06
4	Витрати на придбання комп'ютерної техніки (комп'ютер, принтер та інша техніка офісного призначення) та програмного забезпечення	376 800	56,27

продовження табл. 2.7

1	2	3	4
5	Вартість підключення до Інтернет	11 000	1,64
6	Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу	59 300	8,86
7	Витрати на придбання та установку охоронної сигналізації	17 000	2,54
8	Витрати на ремонт приміщення	1 215 000	64,4
	УСЬОГО	1 884 600	100
	ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ		
1	Власні засоби	1 084 600	57,5
2	Кредити комерційних банків	800 000	42,4

Джерело: власна розробка автора

Перед запуском нашого бізнесу дуже важливим елементом стартового капіталу є витрати на реєстрацію. Відповідно до таблиці 2.7 (див. таблицю 2.7) дана стаття витрат складає – 4500 грн [26]. До таких витрат відноситься оплата за реєстрацію бізнесу, нотаріальні витрати та юридичні послуги з питань оформлення документів, оплата податків та інші адміністративні витрати. Дана процедура є обов'язковою, адже вона забезпечує легалізацію нашого суб'єкта підприємницької діяльності перед державою.

Орендна плата за приміщення без ремонту в Одесі за адресою: вул. Генуезська 24Б складає – 30 000 грн в місяць, відповідно 60 000 грн (за два місяці). До вартості орендної плати входить офісне приміщення загальною площею 112,5 кв.м. в ТЦ Kadorr City Mall.

Витрати на придбання офісних меблів, а саме: столів, крісел для адміністратора, бухгалтера, ріелторів та двох засновників, диванів для зони

відпочинку складає – 141 000 грн, що є середньою сумою цін для закупівлі необхідних меблів у магазинах меблів для офісних приміщень [27].

Щодо витрат з придбання необхідної техніки, а саме: комп'ютерів у кількості 4 шт. (для адміністратора, бухгалтера та двох співвласників) та принтера (1 шт.) складає – 223 000 грн [28]. Також, до вартості придбання техніки відноситься кавоварка для загального користування – 12 000 грн. Необхідним є й придбання програмного забезпечення CRM – системи «Realtsoft» для ведення обліку клієнтів та контрагентів вартістю – 42 000 грн, система «Nero Burning ROM» загальної бази об'єктів нерухомості вартістю – 35 000 грн та програми 1С8 для автоматизації та ведення обліку діяльності агентства нерухомості, вартість якої складає – 64 800 грн [28]. Отже, загальна сума витрат на придбання комп'ютерної техніки та програмного забезпечення складає: $223\,000 + 12\,000 + 42\,000 + 35\,000 + 64\,800 = 376\,800$ грн.

Вартість послуги підключення до Інтернет складає – 11 000 грн, до якої входить пакет 1 т/б, 2 роутери та підключення й проведення через оптоволокну. Надалі оплата за кожен місяць користування складе – 550 грн в місяць.

Щодо витрат на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу – на дану статтю стартового капіталу підприємству необхідно буде сплатити приблизно 59 300 грн. До цих витрат віднесемо: розробка власного сайту, пакет реклами на інтернет-сайтах (OLX, Dom.ria, LUN.ua, Rieltor.ua), розробка власних сторінок в соц. мережах (Instagram, Facebook, Telegram) й впровадження таргету на таких сторінках, а також оголошення у радіо мережі.

На придбання та установку охоронної сигналізації підприємству необхідно витратити – 17 000 грн. До цієї вартості входить комплект сигналізації для офісного приміщення та професійна робота майстрів [29].

Джерелами формування стартового капіталу є власні кошти, двох співзасновників, розмір яких складає - 1 084 600 грн, та кредит в комерційному банку – 800 000 грн.

Щодо банківської установи, яка буде кредитувати новостворений бізнес є – Ощадбанк. Варіант кредиту, який найбільше відповідає потребам нашого бізнесу – це «Кредит на придбання транспортних засобів, техніки, та обладнання за партнерськими програмами». Умови даного кредиту включають: «кредит на поповнення обігових коштів, придбання основних засобів (нерухомість, транспортні засоби, обладнання, техніки та устаткування тощо) та фінансування витрат капітального характеру. Сплачується разова комісія у розмірі – 1% від суми кредиту» [25]. Строк кредиту від 6 до 60 міс. Розрахунок терміну повернення кредиту представлений у (таблиці 2.8).

Таблиця 2.8

Розрахунок терміну повернення кредиту

Місяців	Дата	Днів	Загальний платіж	Сплата частини кредиту	Виплата %	Залишок заборгованості
1	2	3	4	5	6	7
1	Тра.2024	31	16 734	16 667	68	783 333
2	Чер.2024	30	16 731	16 667	64	766 667
3	Лип.2024	31	16 732	16 667	65	750 000
4	Сер.2024	31	16 730	16 667	64	733 333
5	Вер.2024	30	16 727	16 667	60	716 667
6	Жов.2024	31	16 727	16 667	61	700 000
7	Лис.2024	30	16 724	16 667	57	683 333
8	Гру.2024	31	16 725	16 667	58	666 667
9	Січ.2025	31	16 723	16 667	57	650 000
10	Лют.2025	28	16 717	16 667	50	633 333
11	Бер.2025	31	16 720	16 667	54	616 667

продовження табл.2.8

1	2	3	4	5	6	7
12	Кві.2025	30	16 717	16 667	51	600 000
13	Тра.2025	31	16 718	16 667	51	583 333
14	Чер.2025	30	16 715	16 667	48	566 667
15	Лип.2025	31	16 715	16 667	48	550 000
16	Сер.2025	31	16 713	16 667	47	533 333
17	Вер.2025	30	16 711	16 667	44	516 667
18	Жов.2025	31	16 711	16 667	44	500 000
19	Лис.2025	30	16 708	16 667	41	483 333
20	Гру.2025	31	16 708	16 667	41	466 667
21	Січ.2026	31	16 706	16 667	42	450 000
22	Лют.2026	28	16 701	16 667	40	433 333
23	Бер.2026	31	16 703	16 667	35	416 667
24	Квіт.2026	30	16 701	16 667	37	400 000
25	Тра.2026	31	16 701	16 667	34	383 333
26	Чер.2026	30	16 698	16 667	34	366 667
27	Лип.2026	31	16 698	16 667	32	350 000
28	Сер.2026	31	16 696	16 667	31	333 333
29	Вер.2026	30	16 694	16 667	30	316 667
30	Жов.2026	31	16 694	16 667	27	300 000
31	Лис.2026	30	16 691	16 667	27	283 333
32	Гру.2026	31	16 691	16 667	25	266 667
33	Січ.2027	31	16 689	16 667	24	250 000
34	Лют.2027	28	16 686	16 667	23	233 333
35	Бер.2027	31	16 686	16 667	19	216 667
36	Квіт.2027	30	16 684	16 667	20	200 000
37	Тра.2027	31	16 684	16 667	18	183 333
38	Чер.2027	30	16 682	16 667	18	166 667
39	Лип.2027	31	16 681	16 667	17	150 000
40	Сер.2027	31	16 679	16 667	15	133 333

продовження табл. 2.8

1	2	3	4	5	6	7
41	Вер.2027	30	16 678	16 667	14	116 667
42	Жов.2027	31	16 677	16 667	13	100 000
43	Лис.2027	30	16 675	16 667	11	83 333
44	Гру.2027	31	16 674	16 667	10	66 667
45	Січ.2028	31	16 672	16 667	8	50 000
46	Лют.2028	29	16 671	16 667	6	33 333
47	Бер.2028	31	16 669	16 667	4	16 667
48	Квіт.2028	30	16 668	16 667	1	0
	УСЬОГО	1461	801 634	800 000	1 634	

Джерело: виконано автором на основі розрахунків [30]

З даних таблиці можна побачити що термін повернення кредиту складає 4 роки. Повернення кредиту буде відбуватися щомісячно рівними частинами.

Необхідним є й формування поточних витрат на функціонування нашого підприємства, а саме агентства нерухомості «RealAgency». До таких витрат відносяться постійні витрати, витрати на оплату праці, амортизація основних засобів, витрати на оренду приміщення, комунальні платежі, витрати на рекламу та виплата відсотків за кредитом. Тож, необхідно розрахувати кожен елемент поточних витрат нашого бізнесу.

Щодо постійних витрат, розрахунок даного елемента поточних витрат представлений у таблиці 2.9.

З даних таблиці можна побачити, що до постійних відносимо витрати на придбання канцелярських товарів та засобів санітарної гігієни для офісу агентства.

Одним з основних елементів поточних витрат, також, є витрати на оплату праці новоствореного суб'єкту підприємницької діяльності.

Таблиця 2.9

Розрахунок постійних витрат за рік функціонування

Стаття постійних витрат	Кількість у місяць, одиниць	Ціна одиниці, грн	Загальна сума за місяць, грн	Загальна сума за рік, грн
1	2	3	4	5
1.Канцелярські товари	- папір А4 (1 уп.)	200	200	2 400
	- блокноти (12 шт)	220	2 640	31 680
	- папки (14 шт)	90	1 260	15 120
	- файли А4 (1 уп.)	70	70	840
	- ручки (1 уп.)	250	250	3 000
	- маркери (2 уп.)	80	160	1 920
	- скріпки (2 уп.)	40	80	960
	- картриджі (1 шт)	450	450	5 400
2.Засоби санітарної гігієни	- дезинфікуючі засоби (2 шт)	150	300	3 600
	- мило (3 уп.)	40	120	1 440
	- паперові рушники (5 уп.)	25	125	1 500
	- туалетний папір (7 уп./10 шт)	180	1 260	15 120
	- освіжувачі повітря (1 шт)	75	75	900
	- засоби для підлоги (3 пляшки)	120	360	4 320
	УСЬОГО		7 350	88 200

Джерело: розраховано автором за даними [31]

Необхідним є створення штатного розкладу, формування якого представлено в таблиці 2.10.

Всього в штатному розкладі планується 14 посад, а саме: директор (2 люд.), адміністратор (1 люд.), бухгалтер (1 люд.), SMM-менеджер (1 люд.), юрист (1 люд.), менеджер з продажу нерухомості (5 люд.), менеджер з оренди нерухомості (2 люд.), прибиральниця (1 люд.) (див. табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Штатний розклад агентства нерухомості «RealAgency»

Посада	Кількість посадових ставок	Заробітна плата за місяць без ЄСВ, грн (за одного працівника)	Усього	Заробітна плата за місяць з ЄСВ, грн (за одного працівника)	Усього
Директор	2	25 000 + 3% від заг. суми комісії	77 360	48 190	96 380
Адміністратор	1	12 000	12 000	14 640	14 640
Бухгалтер	1	15 000	15 000	18 300	18 300
SMM-менеджер	1	10 000	10 000	12 200	12 200
Юрист	1	20 000	20 000	24 400	24 400
Менеджер з продажу нерухомості (ріелтор)	5	8 000 + 30% від угоди	166 000	40 504	202 520
Менеджер з оренди нерухомості (ріелтор)	2	8 000 +30% від угоди	26 800	16 348	32 696
Прибиральниця	1	8 000	8 000	9 760	9760
Усього	14		335 160		410 896

Джерело: власна розробка автора

З даних таблиці можна побачити, що адміністративний персонал (адміністратор, бухгалтер, SMM-менеджер, юрист та прибиральниця) отримує лише ставку. Така посада, як директор – отримує ставку та відсоток (3%) від усіх угод, менеджер з продажу та менеджер з оренди нерухомості отримують

ставку та відсоток (30%) від угоди. Розрахунок відсотку від угоди представлений у Додатку А.

Відповідно до розділу 2 статті 4 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування» «єдиний соціальний внесок на загальнообов’язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок в Україні, збір якого здійснюється в системі загальнообов’язкового державного страхування в обов’язковому порядку та на регулярній основі. Єдиний внесок для платників встановлюється у розмірі 22 відсотки бази нарахування єдиного внеску» [32].

Отже, розрахуємо заробітну плату кожного співробітника з урахуванням ЄСВ:

- 1) Директор – $38\,680 * 0,22 = 8\,510$ грн;
- 2) Адміністратор – $12\,000 * 0,22 = 2\,640$ грн;
- 3) Бухгалтер – $15\,000 \text{ грн} * 0,22 = 3\,300$ грн;
- 4) SMM-менеджер – $10\,000 * 0,22 = 2\,200$ грн;
- 5) Юрист – $20\,000 * 0,22 = 4\,400$ грн;
- 6) Менеджер з продажу нерухомості – $33\,200 * 0,22 = 7\,304$ грн;
- 7) Менеджер з оренди нерухомості – $(8\,000 + 5400) * 0,22 = 2\,948$ грн;
- 8) Прибиральниця – $8\,000 \text{ грн} * 0,22 = 1\,760$ грн

Розраховуючи витрати суб’єкта підприємницької діяльності, необхідним є, також, формування таких витрат, як амортизація основних засобів.

Під амортизацією основних засобів розуміється процес розподілу вартості таких засобів на періоди часу протягом їхнього використання (експлуатації). Тобто, це поступове списання вартості основних засобів на витрати впродовж строку експлуатації, які повинні відображатися у фінансовому звіті підприємства [33].

Тож, розрахунок амортизаційних відрахувань агентства нерухомості представлений у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Розрахунок амортизаційних відрахувань за місяць та за рік

Основні засоби	Вартість, грн	Кількість, од.	Вартість, грн Усього	Термін служби, роки	Сума амортизаційних відрахувань за місяць, грн	Сума амортизаційних відрахувань за рік, грн
Диван	18 000	2	36 000	4	750	9 000
Комп'ютери	51 000	4	204 000	5	3400	40 800
Принтер	19 000	1	19 000	3	527,77	6 333,3
Стіл	6 000	7	42 000	7	500	6 000
Стільці	4 500	14	63 000	4	1312,5	15 750
Кавоварка	12 000	1	12 000	4	250	3000
Ремонт приміщення	1 215 000	-	1 215 000	15	6 750	81 000
УСЬОГО	1 325 500	29	1 591 000		13 490,27	161 883,3

Джерело: власна розробка автора

З даних таблиці виявлено, що загальні витрати на амортизацію складають 13 490,27 грн за місяць та відповідно 161 883,3 грн за рік.

До складу поточних витрат входять витрати на комунальні послуги, а саме: водопостачання, електроенергія, опалення приміщення, зв'язок, Інтернет та вивіз сміття. Розрахунок витрат підприємства на комунальні послуги представлений в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Розрахунок витрат на комунальні послуги за місяць та за рік функціонування СПД

Статті витрат	Тариф, грн	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
1	2	3	4
Водопостачання	85,88	858,8	10 305,6
Електроенергія	6	4 560	54 720
Опалення	1 813,94	9 178,5	55 071 (за 6 міс.)

продовження табл. 2.12

1	2	3	4
Зв'язок та Інтернет	1 350; 550	1 900	22 800
Вивіз сміття	351,96	1 759,8	21 117,6
УСЬОГО (без опалення)	2 343,84	9 078,6	164 014,2
УСЬОГО (з опаленням)	4157,78	18 257,1	

Джерело: розроблено автором на основі даних [34; 35; 36; 37]

З даних таблиці виявлено, що для юридичних та фізичних осіб – підприємців тарифи на комунальні послуги складають:

- водопостачання – 85,88 грн (куб./м) з ПДВ [34]. Підприємству на місяць знадобиться приблизно 10 куб./м;
- електроенергія – 6 грн за 1 кВт год, з ПДВ [35]. На місяць підприємство, приблизно, використовуватиме 760 кВт;
- опалення – 1 813,94 грн/Гкал, з ПДВ [36]. На місяць підприємство загальною площею 112,5 м², приблизно, використовуватиме 5,06 Гкал/міс.;
- зв'язок – пакет Київстар «Бізнес UA. Баланс» на 3-х користувачів вартістю 450 грн/міс. Інтернет – 550 грн/міс [37].
- вивіз сміття – 351,96 грн. за 1м³. На місяць у підприємства, приблизно, кількість відходів буде становити 5 м³.

Отже, обґрунтувавши всі поточні витрати для новоствореного підприємства, необхідно сформувати загальні поточні витрати за місяць та за рік функціонування суб'єкта підприємницької діяльності, а саме агентства нерухомості «RealAgency» (таблиця 2.13).

Таблиця 2.13

Загальні поточні витрати на функціонування агентства нерухомості
«RealAgency»

Найменування витрат	Витрати за місяць, грн (без опалення)	Витрати за місяць, грн (з опаленням)	Витрати за рік, грн	Питома вага, %
1	2	3	4	5
1.Прямі витрати	7 350	7 350	88 200	1,44
Заробітна плата (з ЄСВ)	410 896	410 896	4 930 752	80,71
3. Амортизаційні відрахування	13 490,27	13 490,27	161 883,3	0
4. Комунальні платежі	9 078,6	18 257,1	164 014,2	2,68
5. Виплати по кредиту	16 667	16 667	200 004	3,27
6. Реклама	30 000	30 000	360 000	5,89
7. Послуги інтернету	550	550	6 600	0,11
8. Орендна плата	30 000	30 000	360 000	5,89
УСЬОГО	504 541,6	513 720,1	6 109 570	100

Джерело: самостійна розробка автора

З даних таблиці загальні поточні витрати суб'єкта підприємницької діяльності – агентства нерухомості «RealAgency» складають 504 541,6 грн (в місяць без опалення), 513 720,1 грн (в місяць з опаленням), та відповідно 6 109 570 грн в рік.

Висновки до розділу 2

Отже, проаналізувавши вищенаведений матеріал, можна зробити висновок, що новостворений бізнес, а саме агентство нерухомості «RealAgency» має багато перспектив та переваг на ринку нерухомості Одеси.

1) По-перше, головною перевагою є місто, в якому ми будемо реалізовувати проект, адже воно знаходиться на березі Чорного моря, що має свою привабливість для покупців та орендарів нерухомості. Проведення навчання всередині компанії задля підвищення кваліфікації працівників та якості надання послуг, чітка маркетингова стратегія бізнесу, здатність швидко підлаштовуватись до змін на ринку, а також впровадження сучасних технологій – все це є перевагами новоствореного бізнесу.

Відповідно до таблиці 2.7 (див. таблицю 2.7) стартовий капітал суб'єкта підприємницької діяльності складає 1 884 600 грн, з яких 1 084 600 грн – власні засоби двох співзасновників, а також кредит в комерційному банку «Ощадбанк» - 800 000 грн.

Щодо загальної суми поточних витрат, які підприємству необхідно сплатити, вона складає 504 541,6 грн (без опалення) та 513 720,1 грн (з опаленням) – за місяць та відповідно 6 109 570 грн - за рік. До складу таких витрат відносяться: постійні витрати підприємства, витрати на оплату праці з ЄСВ, амортизація основних засобів, оплата комунальних платежів, виплати по кредиту та витрати на послуги Інтернету.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ АГЕНТСТВА НЕРУХОМОСТІ

3.1. Розрахунок та аналіз показників ефективності проєкту створення агентства нерухомості

Економічна оцінка ефективності реалізації проєкту у сфері нерухомості, а саме створення агентства нерухомості «RealAgency», по-перше, ґрунтується на розрахунку та аналізі ефективності проєкту, що включає такі етапи, як: прогнозування обсягів реалізації послуг, прогнозування поточних витрат суб'єкту підприємницької діяльності, розрахунків виручки від реалізації послуг, прибутків та грошового потоку за роками життєвого циклу проєкту.

Життєвий цикл проєкту, а саме агентства нерухомості «RealAgency» складає – 8 років. Отже розрахуємо кожен показник. Загальні результати розрахунків наведені в таблиці 3.5.

Перш за все, необхідним є прогнозування обсягів реалізації послуг агентства нерухомості за роками життєвого циклу з урахуванням сезонності. Результати розрахунків наведені в таблиці 3.1.

За основу значень 2025 року взяті дані з таблиці 2.2 (див. табл. 2.2), де вказані заплановані обсяги реалізації послуг агентства нерухомості. Тому, розрахуємо прогноз на найближчі 8 років функціонування суб'єкта підприємницької діяльності «RealAgency».

Таблиця 3.1

Обсяг реалізації послуг за роками функціонування агентства
нерухомості «RealAgency»

Послуга	Од. виміру	Роки							
		2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
1	2	3							
Купівля-продаж нерухомості (житлової, комерційної)	шт.	72	79	84	105	117	133	119	117
Оренда нерухомості (житлової, комерційної)	шт.	108	143	150	155	172	192	212	222
УСЬОГО	шт.	180	222	234	260	289	325	331	339

Джерело: власні розрахунки

З даних таблиці можна побачити, що з 2025 по 2032 рр. (прогнозований життєвий цикл проєкту) обсяги реалізації послуг суб'єкта підприємницької діяльності, а саме агентства нерухомості поступово будуть зростати, враховуючи сезонні коливання на ринку в даній сфері діяльності.

Якщо у 2025 р. обсяг реалізації послуг (угод з продажу та оренди) буде складати в середньому 180 угод на рік, то завдяки впровадженню заходів щодо посилення працездатності співробітників, посиленої маркетингової стратегії, сезонного напливу в літні місяці та інших факторів, що впливають на розвиток бізнесу у 2032 р. збільшиться приблизно в 2 рази, отже показники будуть сягати близько 340 угод в рік.

Наступним етапом є розрахунок виручки від реалізації послуг за роками життєвого циклу, результати якого представлені в таблиці 3.2.

Виручку від реалізації послуг можна розрахувати наступним чином:

*Σ Ціна послуги * к-сть реалізованих послуг (угод)*

Ціна послуг агентства залежить від ринкової вартості нерухомості, що продається або здається в оренду. Оскільки наш бізнес орієнтований на різні сегменти ринку, а саме нерухомість економ, комфорт, та бізнес-класу, будемо брати середню вартість послуги, виходячи з попиту. Від продажу житлової та комерційної нерухомості агентство отримує 5% та 3% відповідно. Від здачі в оренду – 50%.

Виручка від продажу житлової та комерційної нерухомості:

- за 1-й рік: 5% від вартості житлової нерухомості або 3% від вартості комерційної нерухомості. Середня ціна послуги складає 70 000 грн, к-сть угод в рік – 72. Отже, розрахуємо: $70\,000 * 72 = 5\,040\,000$ грн;
- за 2-й рік: середня ціна послуги складає 75 000 грн, к-сть угод в рік вже складає більшу суму, а саме – 79 угод. Отже, розрахуємо: $75\,000 * 79 = 5\,925\,000$ грн;
- за 3-й рік: середня ціна послуги складає 77 500 грн, к-сть угод в рік складає – 84 угод. Отже, розрахуємо: $77\,500 * 84 = 6\,510\,000$ грн;
- за 4-й рік: середня ціна послуги складає 80 000 грн, к-сть угод в рік вже складає – 105 угод. Отже, розрахуємо: $80\,000 * 105 = 8\,400\,000$ грн;
- за 5-й рік: середня ціна послуги складає 85 000 грн, к-сть угод в рік вже складає – 105 угод. Отже, розрахуємо: $85\,000 * 105 = 8\,925\,000$ грн;
- за 6-й рік: середня ціна послуги складає 95 000 грн, к-сть угод в рік вже складає – 105 угод. Отже, розрахуємо: $95\,000 * 133 = 9\,975\,000$ грн;
- за 7-й рік: середня ціна послуги складає 105 000 грн, к-сть угод в рік вже складає – 119 угод. Отже, розрахуємо: $105\,000 * 119 = 9\,222\,500$ грн;
- за 8-й рік: середня ціна послуги складає 125 000 грн, к-сть угод в рік вже складає – 117 угод. Отже, розрахуємо: $125\,000 * 117 = 9\,360\,000$ грн.

Виручка від здачі в оренду житлової або комерційної нерухомості:

- за 1-й рік: середня ціна послуги складає 4000 грн, к-сть угод в рік складає – 108 угод. Отже, розрахуємо: $4\,000 * 108 = 432\,000$ грн;

- за 2-й рік: середня ціна послуги складає 4500 грн, к-сть угод в рік вже складає – 143 угоди. Отже, розрахуємо: $4\,500 * 143 = 643\,500$ грн;
- за 3-й рік: середня ціна послуги складає 5000 грн, к-сть угод в рік складає – 150 угод. Отже, розрахуємо: $5000 * 150 = 750\,000$ грн;
- за 4-й рік: середня ціна послуги складає 5500 грн, к-сть угод в рік складає – 155 угоди. Отже, розрахуємо: $5500 * 155 = 852\,500$ грн;
- за 5-й рік: середня ціна послуги складає 6000 грн, к-сть угод в рік вже складає – 172 угоди. Отже, розрахуємо: $6000 * 172 = 688\,000$ грн;
- за 6-й рік: середня ціна послуги складає 6500 грн, к-сть угод в рік складає – 192 угоди. Отже, розрахуємо: $6500 * 192 = 864\,000$ грн;
- за 7-й рік: середня ціна послуги складає 7500 грн, к-сть угод в рік вже складає – 212 угод. Отже, розрахуємо: $7500 * 212 = 1\,060\,000$ грн;
- за 8-й рік: середня ціна послуги складає 8000 грн, к-сть угод в рік складає – 222 угоди. Отже, розрахуємо: $8000 * 212 = 1\,221\,000$ грн.

Таблиця 3.2

Виручка від реалізації послуг агентства нерухомості

Послуга	Од. вимі ру	Роки							
		2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Купівля- продаж нерухомості (житлової, комерційної)	тис. грн.	5040	5925	6510	8400	8190	9975	9222,5	9360
Оренда нерухомості (житлової, комерційної)	тис. грн.	432	643,5	750	852,5	688	864	1060	1221
УСЬОГО		5472	6568,5	7260	9252,5	8878	10839	10282,5	10581

Джерело: власні розрахунки

З даних таблиці можна визначити, що при встановленні цін на послуги суб'єкта підприємницької діяльності використовувався метод встановлення ціни на основі рівня поточних цін (ринкові методи ціноутворення) [38]. Обрали даний метод, оскільки він передбачає встановлення цін виходячи не з витрат підприємства, а виходячи з ситуації, яка складається на ринку нерухомості, тобто поточних цін, а також встановлення цінової політики компаній - конкурентів.

На основі даних таблиці 2.13 можна спрогнозувати загальні поточні витрати на функціонування суб'єкту підприємницької діяльності, а саме агентства нерухомості «RealAgency» за роками життєвого циклу за допомогою програми Microsoft Excel. Результати розрахунків наведені в таблиці 3.3.

З кожним роком загальна сума витрат на функціонування агентства нерухомості збільшується. Це пов'язано з інфляційними процесами, що відбуваються в нашій країні. На період 2024 року інфляція склала 8,6%. Тому для розрахунку загальних витрат за роками життєвого циклу проєкту будемо враховувати, що з кожним наступним роком відсоток інфляційних ризиків складає 8,6%.

Таблиця 3.3

Прогноз витрат на функціонування агентства нерухомості за роками
життєвого циклу

Найменування витрат	Од. виміру	Роки							
		2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
1	2	3							
Постійні витрати	грн	88 200	95 785	104023	112969	122684	133235	144693	157137
Заробітна плата (з ЄСВ)	грн	4 930 752	4946688	4963994	4982789	5003200	5025366	5049439	5075581

продовження табл. 3.3

1	2	3							
Комунальні платежі	грн	164 014,2	178119	193438	210073	228140	247760	269067	292207
Виплати по кредиту	грн	200 707	200510	200 308	200 110	0	0	0	0
Реклама	грн	360 000	390 960	424583	461097	500751	543816	590584	641374
Послуги інтернету	грн	6 600	7168	7784	8453	9180	9970	10827	11759
Орендна плата	грн	360 000	390960	424583	461097	500751	543816	590584	641374
УСЬОГО		6110273	6210190	6318712	6436481	6436587	6503961	6655193	6819431

Джерело: розраховано автором

З даних таблиці, можна побачити, що рівень поточних витрат суб'єкта підприємницької діяльності у 2025 буде складати – 6 109 570,2 грн., кожен наступний рік за рахунок інфляційних процесів (8,6%) загальна сума витрат збільшується на 100 114 грн, тому на 8-й рік діяльності підприємства витрати складатимуть 6 819 431 грн.

Для того, щоб розрахувати грошові потоки та визначити кінцевий фінансовий результат проєкту, необхідно сформулювати прибутки та збитки нашого суб'єкту підприємницької діяльності за даними з таблиць, що розраховані вище.

Таким чином прибутки – це всі наші грошові надходження (доходи):

- власний капітал двох співзасновників;
- позички (кредит в банку);
- доходи від продаж (результати від реалізації послуг).

Та збитки, тобто витрати які несе суб'єкт підприємницької діяльності, в нашому випадку агентство нерухомості:

- витрати інвестиційного характеру;
- постійні витрати;

- невиробничі витрати;
- виплати по кредиту;
- податки.

Отже, використовуючи вищенаведений матеріал, розрахуємо прибутки та збитки підприємства. Результати розрахунків наведені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Прибутки-збитки агентства нерухомості «RealAgency»

Показники	Роки								
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Валовий обсяг продажу		5472000	6568500	7260000	9252500	8878000	10839000	10282500	10581000
Комунальні витрати		164 014,2	178119	193438	210073	228140	247760	269067	292207
Сумарні постійні витрати		5 814 766,2	5906727	6006598	6115056	6232842	6360758	6499674	6650536
Амортизація		161 883,3	161 883,3	161 883,3	161 883,3	161 883,3	161 883,3	161 883,3	161 883,3
Виплати по кредиту		200 707	200 510	200 308	200 110	0	0	0	0
Інші витрати		94800	102 953	111807	121422	131864	143205	155520	168 896
Сумарні невиробничі витрати		457 390,3	465 346,3	473998,3	483415,3	293747,3	305088,3	317403,3	330779,3
Первинні витрати	1884600								
Збитки попередніх періодів		-1 884 600	-2 522 873	-2 229 059	-1 457 204				

продовження табл. 3.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Прибуток до виплати податку		-638 273	358 310	941 287	2 815 912	2 513 294	4 335 037	3 627 306	3 761 568
Прибуток до оподаткування		-2 522 873	-2 164 563	-1 287 772	1 358 708	2 513 294	4 335 037	3 627 306	3 761 568
Податок на прибуток			64 496	169 432	506 864	452 393	780 307	652 915	677 082
Чистий дохід		-2 522 873	-2 229 059	-1 457 204	851 844	2 060 901	3 554 730	2 974 391	3 084 486

Джерело: розраховано автором

З даних таблиці можна побачити, що у 2024 році відбуваються інвестиційні вкладення в проєкт. Загальні збитки за цей рік складають суму у розмірі 1 884 600 грн, тобто це наш стартовий капітал (власні кошти та кредит в банку).

Сумарні постійні витрати складають такі статті витрат, як: маркетингові витрати, витрати на оренду, заробітна плата персоналу, комунальні витрати.

До сумарних невиробничих витрат відноситься амортизація, виплати по кредиту та інші витрати невиробничого характеру.

Реальний накопичений грошовий потік – сума грошей, яка надходить або ж витрачається в межах проєкту за певний період часу. До такого потоку входять кошти стартового балансу (інвестиційні кошти), також доходи від реалізації послуг підприємства та витрати.

Для розрахунку грошового потоку використовуємо метод кеш-фло. Кеш-фло формує залишок грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства (баланс готівки). Залишок формується, як різниця між усіма грошовими надходженнями (доходами підприємства) (дохід від реалізації послуг підприємства, позички та ін.) та витратами (інвестиційні витрати, загальні витрати суб'єкту підприємницької діяльності, податки, витрати на

погашення кредиту та інше). Отже, за допомогою методу кеш-фло можна побачити звідки надходять грошові кошти та куди потім витрачаються, в межах певного періоду часу.

Отже, за даними таблиці 3.4 розрахуємо грошовий потік проєкту за роками життєвого періоду. Результати розрахунків наведені в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Розрахунок кеш-фло агентства нерухомості «RealAgency»

Показники	Роки								
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Надходження від реалізації послуг		5472000	6568500	7260000	9252500	8878000	10839000	10282500	10581000
Валовий прибуток		5472000	6568500	7260000	9252500	8878000	10839000	10282500	10581000
Загальні витрати		1179521,2	1263502	1354719	1453799	1361506	1478597	1605755	1743851
Витрати на персонал		4 930 752	4946688	4963994	4982789	5003200	5025366	5049439	5075581
Сумарні постійні витрати		6110273,2	6210190	6318713	6436588	6364706	6503963	6655194	6819432
Податки			64 496	169 432	506 864	452 393	780 307	652 915	677 082
Грош. пот. від операційної діяльності		-638273,2	293814	771855	2309048	2060901	3554730	2974391	3084486
Інші видатки підготовчого пер.	- 1084600								
Кеш-Фло від інвестиційної діяльності	- 1084600								
Позики	800000								

продовження табл. 3.5

Виплати в погашення позик		-200000	-200000	-200000	-200000	0	0	0	0
Виплати відсотків позик		-707	-510	-308	-110	0	0	0	0
Кеш-фло від фін. діяльн.	800000	-200707	-200510	-200308	-200110	0	0	0	0
Баланс грош.поток у на поч. періоду	108460 0	800000	-38980, 2	54324	625871	273480 9	479571 0	8350440	1132483 1
Баланс грош. потоку на кінець пер.	800000	-38980, 2	54324	62587 1	273480 9	479571 0	835044 0	1132483 1	1440931 7

Джерело: власні розрахунки

З даних таблиці можна побачити, що баланс грошового потоку буде складати позитивне значення на 2-й рік діяльності нашого підприємства, а саме агентства нерухомості «RealAgency», оскільки за рахунок значних витрат та інвестицій 1-й рік зазнав збитків. Такий результат визначає поступове зростання фінансової стабільності підприємства та вказує на позитивну динаміку щодо прибутковості.

Наступним етапом є визначення показників ефективності проєкту, таких як: чиста поточна вартість (NPV), індекс прибутковості (PI), термін окупності (PBP) та внутрішня норма прибутковості (IRR). Дані показники є ключовими, оскільки вказують на фінансову привабливість суб'єкта підприємницької діяльності.

Під чистою поточною вартістю (NPV) розуміється загальний результат інвестиційної діяльності та кінцевий ефект. Тобто це різниця дисконтованих показників прибутку і витрат на один період часу [9, с.158].

Внутрішня норма прибутковості (IRR) є найвищою ставкою відсотку, яку може заплатити інвестор, не втративши при цьому в грошах, якщо усі кошти

для фінансування інвестиційного проєкту взяті в борг і загальна сума повинна бути виплачена з доходів від інвестиційного проєкту після їх одержання [9, с.175].

Індекс прибутковості (PI) це метод, який порівнює теперішню вартість грошових надходжень від проєкту з початковими інвестиціями [9, с.172].

Термін окупності (РВР) це період часу, за який потік дисконтованих прибутків стане рівним дисконтованому потокові витрат [9, с.179].

Для розрахунку дисконтованого грошового потоку використовується, також, коефіцієнт дисконтування, який розраховується за формулою:

$$\text{Коефіцієнт дисконтування} = \frac{1}{(1+r)^n}, \quad (3.1)$$

де r – ставка дисконтування;

n – період життєвого циклу підприємства.

Для розрахунку використовується ставка дисконтування – 24%, оскільки в Україні на даний час порівняльні ставки дисконтування прийнято брати у гривні 24-27% [9, с.158].

NPV розраховується за формулою:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} - A, \quad (3.2)$$

де A – первісні витрати;

$R(t)$ – потік надходжень.

$$R(t) = B(t) - C(t), \quad (3.3)$$

де $B(t)$ – дисконтований на один період показник прибутку;

$C(t)$ – дисконтований на один період показник витрат.

Тому, розрахуємо NPV:

$$\begin{aligned} NPV = & -1884600 + \frac{(-838980)}{(1+0,24)^1} + \frac{93304}{(1+0,24)^2} + \frac{571547}{(1+0,24)^3} + \frac{2108938}{(1+0,24)^4} + \frac{2060901}{(1+0,24)^5} \\ & + \frac{3554730}{(1+0,24)^6} + \frac{2974391}{(1+0,24)^7} + \frac{3084486}{(1+0,24)^8} = 4619699 \end{aligned}$$

Отже, NPV складає – 4619699 грн

Для того, щоб знайти (IRR) необхідно визначити ставки дисконту, при якій NPV позитивна та при якій вона негативна. Розраховуємо за допомогою програми Microsoft Excel (Додаток Б). Результати розрахунків наведені в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Залежність NPV від ставки дисконту (при якій показник позитивний або негативний)

i	0,00	0,00	0,1	0,15	0,2	0,25	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
	009	1												
N	1171	1163	5551	3725	2394	1408	6674	-	-	-	-	-	-	-
P	6922	8412	124,	944,	995,	816,	46,0	3325	9386	1320	1567	1732	1844	1922
V	,94	,18	383	404	079	532	415	36,6	18,6	137,	873,	849,	940,	280,
								364	573	268	567	235	569	084

Джерело: розраховано автором за допомогою Microsoft Excel

З даних таблиці можна побачити, що мінімальні ставки дисконту дають найбільший результат NPV, а при $i = 0,4$ показник буде дорівнювати 0. За даними таблиці 3.6. побудуємо криву ефективності.

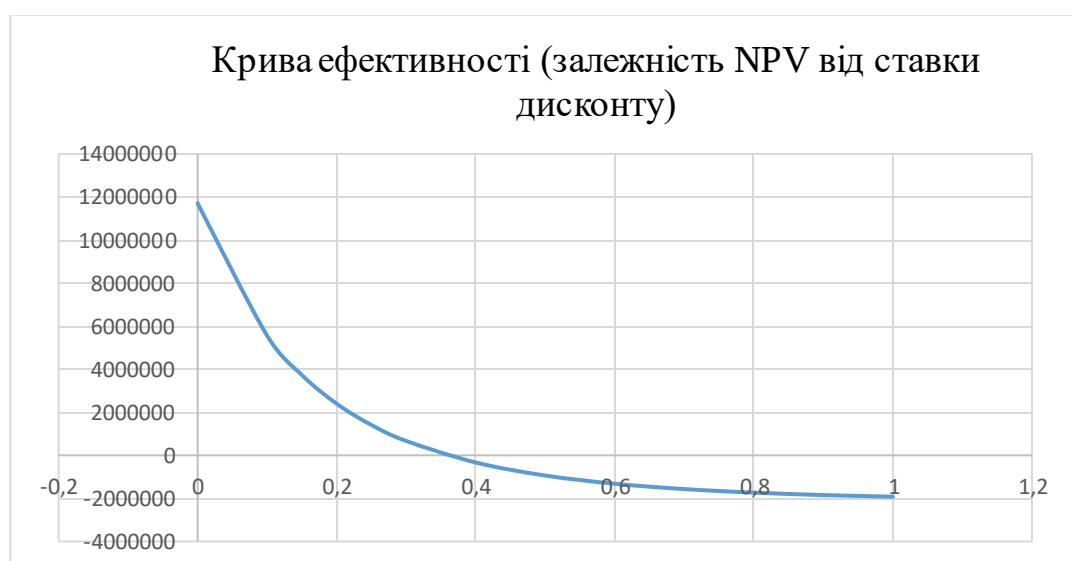


Рис. 3.1. Крива ефективності NPV

Джерело: власні розрахунки за допомогою Microsoft Excel

Далі, знаходимо внутрішню норму прибутковості (IRR) за формулою [9, с.176]:

$$IRR = A + \frac{a(B-A)}{(a-b)}, \quad (3.4)$$

де А - величина ставки дисконту, при якій NPV позитивна;

В - величина ставки дисконту, при якій NPV негативна;

а — величина позитивної NPV, при величині ставки дисконту А;

б — величина негативної NPV, при величині ставки дисконту В.

Тож, розрахуємо за формулою:

$$IRR = 0,25 + \frac{1408817 - (0,4 - 0,25)}{(1408817 - (-332537))} = 0,4$$

Отже, з формули отримуємо IRR = 40%.

Далі, розрахуємо індекс прибутковості (PI) за формулою [9, с.172]:

$$PI = \frac{NPV}{C_0}, \quad (3.5)$$

де NPV – чиста приведена вартість;

C₀ – початкові витрати.

Розрахуємо:

$$PI = \frac{4619699}{1884600} = 2,45$$

Отже, PI = 2,45

Для того, щоб визначити термін окупності, необхідно розрахувати дисконтоване сальдо грошового потоку. На 2024 рік воно складає 1884600 грн (початкові витрати). Далі, до початкових витрат додаємо грошові потоки другого року, до отриманого результату додаємо третій рік і т.д. Результати розрахунків наведені в Додатку В.

Отже, термін окупності складає 3 роки та 7 місяців, що < життєвого циклу, тому проєкт можна вважати ефективним.

Результати розрахунків всіх показників ефективності проєкту наведені в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Показники економічної ефективності створення агентства нерухомості

Показник	Од. виміру	Значення
Ставка дисконтування	%	24
NPV	грн	4619699
PI	коефіцієнт	2,45
IRR	%	40
PBP	роки	3,7

Джерело: розраховано автором

З даних таблиці виявлено, що окупність проєкту складає 3 роки і 7 міс. Показник чистої приведеної вартості (NPV) за ставкою дисконтування 24% дорівнює 4 619 669 грн, тобто > 0 . Індекс прибутковості складає 2,45, що > 1 . Внутрішня норма прибутковості (IRR) дає 40%, що вказує на стабільність проєкту.

Отже, дані показники свідчать про достатню ефективність підприємства, оскільки результати відповідають нормативним значенням. Тож підприємство, а саме агентство нерухомості «RealAgency» може бути рекомендованим до реалізації.

3.2. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання

Як і будь-який інший вид бізнесу, агентство нерухомості має схильність до різноманітних ризиків, які супроводжують даний вид діяльності. Тому, для того, щоб оцінити перспективи розвитку даного бізнесу, доцільно зробити кількісну оцінку цих ризиків та визначити конкретні дії та стратегії щодо їх мінімізації.

Отже, на діяльність агентства нерухомості можуть мати вплив такі зовнішні чинники ризику, як:

- нестабільна політична ситуація в країні, яка призводить до змін у законодавчій базі та попиту на нерухомість. Дана ситуація може негативно вплинути на діяльність нашого бізнесу, знижуючи попит на послуги агентства нерухомості. Тому, в даній ситуації важливим є мати «план Б»;
- підвищення конкуренції. На ринку нерухомості існує достатня кількість як великих компаній, що давно працюють на ринку та мають відповідну репутацію, так і середніх й малих агентств, які також сприяють підвищенню конкуренції. Дана ситуація може загрожувати втраті певної частки потенційних клієнтів, що позначиться на прибутковості нашого бізнесу;
- зниження платоспроможності населення. Зниження рівня доходів населення сприяє значному зменшенню обсягів купівлі та продажу нерухомості;
- інфляційні процеси. Інфляція призводить до таких змін, як підвищення вимог щодо кредитування, а також зміни процентних ставок, що впливає на доступність покупців придбати нерухомість. Інфляційні процеси, також, мають негативний вплив на підвищення витрат щодо утримання агентства, тож необхідно заздалегідь враховувати даний ризик та правильно формувати бюджет.

Розглянемо, також, і внутрішні чинники ризику:

- порушення у IT – системах або їх несправність. Наприклад, такі як брак придбаної CRM системи ускладнює процес взаємодії з клієнтами або, взагалі, втрати даних. Тому, необхідно проводити систематичний моніторинг серверів задля вчасного уникнення даного ризику;
- недостатня кваліфікація персоналу. Даний ризик призведе до непрофесійної взаємодії з клієнтами, помилок при укладанні угод, що знизить якість надання послуг та тим самим відіграє на репутації нашого

бізнесу. Тож, задля уникнення таких ризиків, необхідно проводити тренінги з підвищення кваліфікації працівників;

- зменшення обсягів продажу. Задля уникнення даного ризику, агентству доцільно впровадити сильну маркетингову стратегію, стати більш впізнаваними за допомогою ефективної рекламної кампанії.

Отже, загальний аналіз, кількісна оцінка ризиків та заходи щодо зниження ризиків, що супроводжують бізнес представлені у реєстрі ризиків агентства нерухомості в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Реєстр ризиків агентства нерухомості «RealAgency»

Найменування ризику	Ймовірність (0-1)	Оцінка впливу (0-10)	Оцінка ризику	Заходи щодо зниження ризиків
1	2	3	4	5
Нестабільна політична ситуація в країні	1	9	8,5	Підприємство не зможе вплинути на дану ситуацію. У випадку виникнення такого ризику, необхідно мати варіант диверсифікації (розширення діяльності на інші ринки).
Підвищення конкуренції	0,9	8	8	Впровадження ефективного маркетингу для залучення клієнтів.
Зниження платоспроможності населення	0,7	8	7,5	Мати широкий вибір об'єктів нерухомості для різних категорій споживачів.
Інфляційні процеси	0,7	6	6,7	Ефективне управління витратами

продовження табл. 3.8

1	2	3	4	5
Порушення у ІТ – системах або їх несправність	0,2	4	3,1	Проведення систематичного моніторингу та контроль серверів і ІТ-систем взаємодії з клієнтами.
Недостатня кваліфікація персоналу	0,5	8	8,8	Систематичне проведення тренінгів з підвищення кваліфікації працівників, виїзд на об'єкти нерухомості.
Зменшення обсягів продажу	0,6	9	7,4	Регулярне проведення аналізу ринку, посилення маркетингової стратегії, ефективна рекламна кампанія для залучення клієнтів, підвищення якості наданих послуг.

Джерело: власна розробка автора

Отже, з вищенаведеної таблиці можна зауважити на тому, що для агентства нерухомості найбільш значущими є такі ризики, як: нестабільна політична ситуація в країні, високий рівень конкуренції, зниження платоспроможності населення та інфляційні процеси, тобто саме зовнішні чинники мають більший вплив на функціонування нашого бізнесу.

Можна підсумувати, що агентство нерухомості, як і всі інші види діяльності є досить ризикованим. Тож, задля того, аби вчасно та швидко відреагувати на можливі ризики, а саме мінімізувати їх, необхідно використовувати певні заходи зниження ризиків, що представлені в таблиці 3.8 (див. табл. 3.8).

Висновки до розділу 3

1. У роботі було проаналізовано, що життєвий цикл проєкту складає 8 років. За допомогою розрахунків, а саме доходів та витрат на кожен рік функціонування бізнесу ми визначили грошовий потік підприємства.

2. Отже, доходи від реалізації послуг агентства нерухомості від 2025 року складатимуть - 5472000 грн, та вже у 2032 році їх сума буде сягати близько – 10581000 грн, що є більшим у 2 рази. Така динаміка обумовлюється збільшенням обсягів реалізації послуг з кожним роком.

3. Розрахунок прибутків та збитків показує, що перший рік функціонування агентства нерухомості грошовий баланс є негативним, адже витрати перебільшують доходи, але вже на 2-й рік діяльності році показники діяльності підприємства показують позитивну динаміку, що свідчить про стійкість бізнесу та його подальшу прибутковість.

4. Зробивши оцінку підприємства за основними показниками ефективності проєкту, було визначено, що термін окупності агентства нерухомості «RealAgency» складає 3 роки та 5 міс., тобто перші роки є збитковими, але з часом розміри грошового потоку збільшуються, що свідчить про позитивні результати від діяльності нашого бізнесу.

5. Розрахувавши чистий дисконтований дохід (NPV), ми отримали результат, який складає – 4 619 699 грн, тобто є вищим за 0, що свідчить про прибутковість підприємства. Індекс прибутковості (PI) є вищим 1, отже становить - 2,45. Внутрішня норма прибутковості (IRR) вказує на значний рівень міцної стійкості створеного підприємства, що складає - 40%. Отже, усі показники відповідають нормам, тому проєкт створення агентства нерухомості можна вважати рекомендованим до його реалізації.

6. Проведення аналізу виникнення ризиків дозволяє підсумувати, що агентство нерухомості, як і будь-який інший вид діяльності є схильним до ризиків. Значимими для нашої діяльності виокремимо такі: нестабільна політична в країні, високий рівень конкуренції, зниження платоспроможності

населення та інфляційні процеси. У роботі виявлені конкретні стратегії, які дозволять мінімізувати ризики, тим самим зберегти ефективну діяльність підприємства

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження дозволяють зробити наступні висновки:

1. Надана характеристика бізнес-ідеї, щодо створення агентства нерухомості на локальному ринку, а саме в м. Одеса дозволяє визначити, що дана підприємницька діяльність є актуальною, навіть у часи воєнного стану. Питання щодо придбання нерухомості було, є і буде на часі, оскільки це невід’ємна складова для життєдіяльності кожної людини. Проєктом передбачено надання послуг з купівлі-продажу та оренди житлової і комерційної нерухомості в інвестиційно привабливому місті нашої країни. Діяльність підприємства спрямована не лише на задоволення потреб споживачів, а й на покращення якості надання послуг у сфері нерухомості.

2. Дослідивши умови здійснення підприємницької діяльності у сфері нерухомості в Україні можна відзначити, що нормативно-правову базу щодо регулювання діяльності у сфері нерухомості складають закони України, нормативні акти та накази. Відповідно до специфіки діяльності визначено КВЕД 2010, а саме розділ 68 секція L «Операції з нерухомим майном», підрозділ 68.31 «Операції з нерухомим майном за винагороду або на основі контракту», що є основним напрямком діяльності. Даний вид діяльності не потребує спеціальних дозволів та ліцензії. Необхідним є державна реєстрація підприємства з відповідним пакетом документів.

3. Визначено організаційно – правову форму власності підприємства у вигляді ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю), яка діє в статусі юридичної особи. Для здійснення діяльності посередницьких послуг у сфері нерухомості обрали загальну систему оподаткування.

4. Здійснений аналіз ринку послуг у сфері нерухомості в м. Одеса визначив, що в Одеському регіоні ринок, на сьогоднішній день, відновлюється та продовжує розвиватись. Велика частка будівельних

компаній залишилась та продовжує запускати нові проєкти будівництва. Пояснюється це інвестиційною привабливістю та потужним туристичним потенціалом, адже місто знаходиться на березі Чорного моря. Слід, також зазначити, що на ринку існує достатня кількість конкурентів, боротися з якими слід більш лояльною ціновою політикою. За останні роки саме оренда житлової нерухомості набирає значних обертів та виходить на рекордні позиції.

5. Оцінивши внутрішні конкурентні переваги нашого бізнесу, було виявлено, що новостворений бізнес, а саме агентство нерухомості «RealAgency» буде акцентувати увагу на систематичному навчанні працівників, підвищенні їхньої кваліфікації задля надання професійної та якісної послуги. Саме командна робота, а також її експертність забезпечить високий рівень обслуговування, оперативне опрацювання запитів та задоволення потреб споживачів.

6. Визначивши основних конкурентів на ринку нерухомості в Одесі, виділено такі крупні агентства, що є головними конкурентами, як: АН «Атланта», АН «Домінанта», «Stege Development», АН «Слон», АН «Прем'єр», «Faktor» та інші. Їх головною перевагою є напрацьована репутація та впізнаваність серед інших агентств, адже вони працюють на ринку довгий період часу. Зробивши аналіз діяльності конкурентів, визначено, що у більшості частини агентств досить висока цінова політика щодо надання послуг.

7. Сформовано витрати на започаткування та функціонування агентства нерухомості. Отже, обсяг стартового капіталу складає 1884600 грн, власні кошти двох співзасновників складають суму у розмірі - 1084 000 грн, а також кредит в комерційному банку «Ощадбанк» на суму - 800000 грн. Поточні витрати, в середньому за рік складатимуть суму у розмірі - 5 814 766,2 грн.

8. Розрахувавши та проаналізувавши показники ефективності створеного проєкту, а саме агентства нерухомості «RealAgency» визначено, що чистий дисконтований дохід (NPV) складає 4 619 699 грн, тобто він є вищим 0. Внутрішня норма прибутковості (IRR) вказує на значний рівень міцної стійкості створеного підприємства, що складає - 40%. Індекс прибутковості (PI) дорівнює – 2,45, що вище 1. Термін окупності нашого бізнесу складає 3 роки 7 місяців. Отже за вищенаведеними показниками проєкт можна вважати інвестиційно привабливим та рекомендованим до його реалізації.

9. Надання посередницьких послуг у сфері нерухомості, як і будь-яка інша діяльність є досить ризикованою. У роботі оцінені можливі виникнення ризиків та виявлені найбільш впливовіші на новостворений бізнес, серед яких є нестабільна політична в країні, високий рівень конкуренції, зниження платоспроможності населення та інфляційні процеси. Задля мінімізації ризиків були представлені певні заходи, які допоможуть вчасно та швидко відреагувати та зберегти діяльність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Діджиталізація агентства нерухомості: веб-сайт. URL: <https://webcase.com.ua/uk/blog/how-it-can-increase-real-estate-agency-sales-300/> (дата звернення: 04.12.2023).
2. Interfax – Україна. Інформаційне агентство. В Одесі ринок житлової нерухомості відіграв 30% обсягів 2021 року: веб-сайт. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/922137.html> (дата звернення: 02.12.2023).
3. Про брокерську діяльність у сфері нерухомості : Закон України від 20.05.2019 р. № 1248-VII. Дата оновлення: 27.09.2021. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/NT4474> (дата звернення: 02.12.2023).
4. Державний комітет України по стандартизації, метрології та сертифікації. Державний класифікатор. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb288217-94#Text> (дата звернення: 03.12.2023).
5. Про ріелторську діяльність : Указ Президента України від 27.02.1999 № 733/99. *Урядовий кур'єр*. 1999. 27 лют. (№ 733). С. 6. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/733/99#Text> (дата звернення: 03.12.2023).
6. Класифікація видів економічної діяльності КВЕД – 2010. Держстат Україна. URL: https://kved.ukrstat.gov.ua/PT0510/70/31/PT0510_70_31_0.html (дата звернення: 03.12.2023).
7. Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення : Закон України від 07.02.2002 р. № 3037-III. Дата оновлення: 01.10.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4004-12#Text> (дата звернення: 03.12.2023).

8. Про затвердження Правил пожежної безпеки в Україні : наказ Міністерства внутрішніх справ України від 30.12.2014 № 252/26697. Дата оновлення: 05.03.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0252-15#Text> (дата звернення: 04.12.2023).

9. Карпов В. А., Басюркіна Н. Й., Горбаченко С. А., Шевченко-Перепьолкіна Р. І. Проектний аналіз : навч. посіб. / за ред. проф. В. А. Карпова. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2019. 324 с.

10. Податковий кодекс України : Закон України від 04.11.2011 р. № 4014 – VI. *Відомості Верховної ради України*. 2011. № 27. Ст. 181 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print#n4402> (дата звернення: 04.12.2023).

11. Коба О. В., Шинкар Ю. Л. Порівняльний аналіз загальної та спрощеної системи оподаткування : навч. посіб. Ужгород : УжНУ, 2019. 120 с.

12. Горбаль Н. І., Романишин С. Б., Шалін А. С. Ринок нерухомості України: тенденції та перспективи. Бізнес Інформ. 2019. №3. 154 с.

13. К. Павлов. Регіональні ринки нерухомості : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2018. 109 с.

14. Ринок нерухомості Одеси після 11 місяців повномасштабної війни: веб-сайт. URL: <https://suspilne.media/358092-so-vidbuvaetsa-na-rinku-neruhomosti-odesi-pisla-11-misaciv-povnomasstabnoi-vijni/> (дата звернення: 05.04.2024).

15. Підсумки 2023 ринку нерухомості. Лун статистика: веб-сайт. URL: <https://misto.lun.ua/2023> (дата звернення: 06.04.2024).

16. Офіційний курс гривні до іноземних валют: Мінфін. URL: <https://minfin.com.ua/ua/currency/nbu/> (дата звернення: 07.04.2024).

17. Продаж комерційної нерухомості в Одесі. Dom.ria: веб-сайт. URL: <https://dom.ria.com/uk/prodazha-kom-nedvizhimosti/odessa/> (дата звернення: 07.04.2024).

18. Сало Я. В., Марчук І. С., Орловська С.С. PEST-аналіз малого та середнього підприємництва в Україні. *Економіка та суспільство*. 2021. № 32. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/801> (дата звернення: 07.04.2024).

19. Сервіс моніторингу реєстраційних даних Opendatabot. Агентство нерухомості «Атланта»: веб-сайт. URL: <https://opendatabot.ua/c/31851510?from=search> (дата звернення: 10.04.2024).

20. Сервіс моніторингу реєстраційних даних Opendatabot. Агентство нерухомості «Домінанта»: веб-сайт. URL: <https://opendatabot.ua/c/33509418?from=search> (дата звернення: 10.04.2024).

21. Сервіс моніторингу реєстраційних даних Opendatabot. Агентство нерухомості «Stage Development»: веб-сайт. URL: <https://opendatabot.ua/c/43203160?from=search> (дата звернення: 10.04.2024).

22. «Атланта» - агентство нерухомості в Одесі: веб-сайт. URL: https://www.atlanta.ua/uk?utm_source=lama_adwords&utm_medium=cpc&utm_campaign=cid_21146036774_search&utm_term (дата звернення: 11.04.2024).

23. Умови кредитування та кредитна ставка в Ощадбанк. URL: <https://www.oschadbank.ua/credit/mikrokredit-biznesu> (дата звернення: 12.04.2024).

24. Реєстрація юридичних осіб (ТОВ та ПП): веб-сайт. URL: <https://cba.net.ua/reestratsiya-yuridichnih-osib-tov-ta-pp> (дата звернення: 12.04.2024).
25. Меблі для офісів - м. Одеса: веб-сайт. URL: <https://odessa.mebelok.com/uk-ua/ofisni-mebli/> (дата звернення: 12.04.2024).
26. Інтернет-магазин обладнання та програмного забезпечення АС – Сервіс: веб-сайт. URL: https://shop.as-service.com.ua/specialized_software/crm-erp-bpm/ (дата звернення: 12.04.2024).
27. Охоронна сигналізація - Охорона під ключ від Sheriff: веб-сайт. URL: https://sheriff.com.ua/uk/services/ohrana-kvartir2?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=google_search_okhorona-general-pultova_tier (дата звернення: 13.04.2024).
28. Кредитний калькулятор: розрахунок графіку погашення кредиту та відсотків в «Ощадбанк». URL: <https://mmsbcalculator.oschadbank.ua/loan> (дата звернення: 12.04.2024).
29. Інтернет-магазин ROZETKA: веб-сайт. URL: <https://rozetka.com.ua/> (дата звернення: 12.04.2024).
30. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 12.05.2012 р. № 2464-VI. Дата оновлення: 29.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#n57> (дата звернення: 12.04.2024).
31. Амортизація основних засобів 2024: порядок нарахування, бухоблік. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7267-amortizatsya-osnovnih-zasobv-na-pdprimstv-u-2021-rots> (дата звернення: 14.04.2024).

32. Плата за абонентське обслуговування з 01.01.2024: Інфокс водоканал: веб-сайт. URL: <https://infoxvod.com.ua/uk/info/storinka-abonentu/abonplata-tarifi#:~:text=> (дата звернення: 14.04.2024).

33. Тарифи на послуги з розподілу електричної енергії АТ «ДТЕК Одеські електромережі»: веб-сайт. URL: <https://www.dtek-oem.com.ua/ua/services-tariffs> (дата звернення: 14.04.2024).

34. Розрахунок тарифів на теплову енергію на плановий період: 2023-2024 рр. URL: <https://www.teplo.od.ua/2023/09/05/rozrakhunok-tarif%D1%96v-na-teplovu-energ%D1%96yu-na-planovii-per%D1%96od-2023-2024-rr/> (дата звернення: 14.04.2024).

35. Тарифи для бізнесу. Київстар: веб-сайт. URL: <https://kyivstar.ua/business/tariffs> (дата звернення: 14.04.2024).

36. Волкова М. В. Конспект лекцій з дисципліни «Ціноутворення». Харків: ХНУМГ, 2018. 130 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Розрахунок % заробітної плати ріелторів

В	С	Д	Е	Г	З	И	Й	К	Л	М	Н	О	П	Р	С	Т	У	Ф	Х	Ц	Ч	Ш	Щ	
		70000		75000		77500		80000		85000		90000		105000		125000								
	Менеджер з продажу нерухомості											Менеджер з продажу нерухомості												
Роки	1			2			3			4			5			6			7			8		
	Кількість угод	Комісія з угоди, грн	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди, грн	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди	ЗП 30%
травень	4	280 000	84000	5	375 000	112500	6	465000	139500	8	640000	192000	7	490 000	147000	9	675 000	202500	8	620000	186000	7	560000	168000
червень	3	210 000	63000	7	525 000	157500	8	620000	186000	10	800000	240000	9	630 000	189000	11	825 000	247500	10	775000	232500	9	720000	216000
липень	7	490 000	147000	8	600 000	180000	9	697500	209250	11	880000	264000	12	840 000	252000	15	1 125 000	337500	13	1007500	302250	11	880000	264000
серпень	8	560 000	168000	9	675 000	202500	10	775000	232500	15	1200000	360000	18	1 260 000	378000	23	1 725 000	517500	21	1627500	488250	18	1440000	432000
вересень	7	490 000	147000	8	600 000	180000	7	542500	162750	9	720000	216000	11	770 000	231000	10	750 000	225000	11	852500	255750	16	1280000	384000
жовтень	6	420 000	126000	6	450 000	135000	6	465000	139500	6	480000	144000	7	490 000	147000	8	600 000	180000	7	542500	162750	9	720000	216000
листопад	5	350 000	105000	5	375 000	112500	5	387500	116250	5	400000	120000	6	420 000	126000	6	450 000	135000	6	465000	139500	7	560000	168000
грудень	9	630 000	189000	9	675 000	202500	11	852500	255750	13	1040000	312000	15	1 050 000	315000	17	1 275 000	382500	13	1007500	302250	10	800000	240000
січень	4	280 000	84000	4	300 000	90000	4	310000	93000	6	480000	144000	6	420 000	126000	7	525 000	157500	4	310000	93000	5	400000	120000
лютий	5	350 000	105000	3	225 000	67500	3	232500	69750	5	400000	120000	7	490 000	147000	8	600 000	180000	7	542500	162750	6	480000	144000
березень	6	420 000	126000	6	450 000	135000	7	542500	162750	8	640000	192000	8	560 000	168000	9	675 000	202500	7	542500	162750	9	720000	216000
квітень	8	560 000	168000	9	675 000	202500	8	620000	186000	9	720000	216000	11	770 000	231000	10	750 000	225000	12	930000	279000	10	800000	240000
Сума усього	72	5040000	1512000	79	5925000	1777500	84	6510000	1953000	105	8400000	2520000	117	8190000	2457000	133	9975000	2992500	119	9222500	2766750	117	9360000	2808000

	82	4000		94	4500		108	5000		121	5500		82	6000		94	6500		108	7500		121	8000	
	Менеджер з оренди нерухомості											Менеджер з оренди нерухомості												
Роки	1			2			3			4			5			6			7			8		
	Кількість угод	Комісія з угоди, грн	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди, грн	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди	ЗП 30%	Кількість угод	Комісія з угоди	ЗП 30%
травень	5	20 000	6000	13	58 500	17550	13	65000	19500	15	82500	24750	15	60 000	18000	20	90 000	27000	22	110000	33000	25	137500	41250
червень	6	24 000	7200	15	67 500	20250	17	85000	25500	16	88000	26400	17	68 000	20400	20	90 000	27000	25	125000	37500	20	110000	33000
липень	8	32 000	9600	12	54 000	16200	14	70000	21000	13	71500	21450	15	60 000	18000	15	67 500	20250	20	100000	30000	25	137500	41250
серпень	12	48 000	14400	13	58 500	17550	13	65000	19500	18	99000	29700	20	80 000	24000	19	85 500	25650	18	90000	27000	24	132000	39600
вересень	10	40 000	12000	11	49 500	14850	15	75000	22500	15	82500	24750	19	76 000	22800	18	81 000	24300	24	120000	36000	20	110000	33000
жовтень	8	32 000	9600	14	63 000	18900	10	50000	15000	12	66000	19800	14	56 000	16800	18	81 000	24300	10	50000	15000	19	104500	31350
листопад	9	36 000	10800	9	40 500	12150	12	60000	18000	9	49500	14850	12	48 000	14400	13	58 500	17550	19	95000	28500	10	55000	16500
грудень	8	32 000	9600	9	40 500	12150	11	55000	16500	11	60500	18150	11	44 000	13200	10	45 000	13500	14	70000	21000	14	77000	23100
січень	8	32 000	9600	11	49 500	14850	9	45000	13500	7	38500	11550	13	52 000	15600	11	49 500	14850	10	50000	15000	10	55000	16500
лютий	9	36 000	10800	9	40 500	12150	9	45000	13500	10	55000	16500	10	40 000	12000	10	45 000	13500	12	60000	18000	10	55000	16500
березень	12	48 000	14400	12	54 000	16200	12	60000	18000	14	77000	23100	16	64 000	19200	18	81 000	24300	18	90000	27000	20	110000	33000
квітень	13	52 000	15600	15	67 500	20250	15	75000	22500	15	82500	24750	10	40 000	12000	20	90 000	27000	20	100000	30000	25	137500	41250
Сума усього	108	432000	129600	143	643500	193050	150	750000	225000	155	852500	255750	172	688000	206400	192	864000	259200	212	1060000	318000	222	1221000	366300

Джерело: розробка автора у програмі Microsoft Excel

Додаток Б

Залежність NPV від ставки дисконту (при якій показник позитивний або негативний)

52					NPV негат. і позит. (в залежності від ставки ставки)							
53	%	Результ	Расчет1	Расчет2	Расчет3	Расчет4	Расчет5	Расчет6	Расчет7	Расчет8		
54	0,00009	11716922,9	-838904,7	93287,21	571392,7	2108179	2059973,845	3552811,1	2972517,8	3082266		
55	0,001	11638412,2	-838142,1	93117,67	569835,8	2100523	2050627,337	3533476,1	2953653,3	3059921		
56	0,1	5551124,38	-762709,3	77110,74	429411,7	1440433	1279657,376	2006552,4	1526332,9	1438935		
57	0,15	3725944,4	-729548	70551,23	375801,4	1205792	1024632,031	1536807,9	1118183,7	1008324		
58	0,2	2394995,08	-699150,2	64794,44	330756,4	1017042	828229,89	1190471,9	830097,94	717352,9		
59	0,25	1408816,53	-671184,2	59714,56	292632,1	863821	675316,0397	931851,14	623775	517490,9		
60	0,3	667446,041	-645369,4	55209,47	260148,8	738397,8	555060,5586	736455,49	474017,74	378125,5		
61	0,4	-332536,64	-599271,6	47604,08	208289,7	548973,9	383192,457	472104,79	282164,13	209005,9		
62	0,5	-938618,66	-559320,1	41468,44	169347,3	416580,3	271394,3704	312075,06	174084,16	120351,8		
63	0,6	-1320137,3	-524362,6	36446,88	139537,8	321798,4	196542,8352	211878,42	110804,7	71816,29		
64	0,7	-1567873,6	-493517,8	32285,12	116333,6	252503,9	145148,4903	147269,59	72486,246	44217,22		
65	0,8	-1732849,2	-466100,1	28797,53	98001,89	200897,2	109067,3106	104513,31	48583,693	27989,99		
66	0,9	-1844940,6	-441568,5	25845,98	83328,04	161826,4	83231,769	75558,793	33275,367	18161,6		
67	1	-1922280,1	-419490,1	23326	71443,38	131808,6	64403,15625	55542,656	23237,43	12048,77		
68												

Джерело: розробка автора у програмі Microsoft Excel

Додаток В

Розрахунок дисконтованого сальдо грошового потоку

Показник	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Диск. грошові потоки	- 188460 0	638273, 2	293814	771855	230904 8	2060901	3554730	2974391	3084486
Дисконтова не сальдо	- 188460 0	- 252287 3	- 222905 9	- 145720 4	851843, 8	2912744 ,8	6467474 ,8	9441865 ,8	12526351 ,8

Джерело: розраховано автором у програмі Microsoft Excel