

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Р Е Ф Е Р А Т

кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

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

Виконавець:

студента ІV курсу, ЦЗВФН
Михальченко Олег Петрович _____
(підпис)

Науковий керівник:

к.е.н, доцент
Карпов Володимир Анатолійович _____
(підпис)

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Капіталовкладення в нерухомість є одними з найнадійніших видів вкладень. До того ж, з часом вона не знецінюється. Та й попит в цьому секторі завжди був високим. Людям завжди потрібно десь жити. Для вирішення цієї проблеми люди найчастіше звертаються за цими послугами в агентства нерухомості.

Теоретично можна розділити сферу послуг на три сектори:

- інфраструктурний (транспорт, зв'язок, передача електрики і тепла);
- розподільчо-обмінний (торгівля, страхування, фінанси);
- соціально-управлінський (управління, наука, освіта, охорона здоров'я, мистецтво).

В розподільчо-обмінному секторі сфери послуг, одним з найцікавіших та динамічно зростаючих щороку в особливості в Україні та безпосередньо в місті Одеса, є послуги в сфері нерухомості.

Сфера послуг в нерухомості була, є і буде однією з найперспективніших не тільки в Україні, а і в усьому світі. Адже кожного дня в світі купується, продається або орендується нерухоме майно. Процедури з нерухомим майном охоплюють все людство та велика кількість інвестицій вкладається саме у цю галузь.

Мета дослідження - теоретичні і практичні аспекти процесу створення бізнесу з надання послуг з нерухомості, аналіз ринку масових заходів в Україні з метою обґрунтування доцільності створення проекту бізнесу з посередницької діяльності з нерухомим майном.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

- надати загальну характеристику бізнес-ідеї створення бізнесу з агенції нерухомості;
- проаналізувати умови організації, здійснення;
- визначити організаційно-правову форму бізнесу у сфері купівлі, продажу або надання в оренду нерухомого майна;
- провести аналіз конкурентного середовища;
- оцінити внутрішні конкурентні та переваги запропонованого бізнесу;
- сформулювати витрати на започаткування та функціонування агентства нерухомості;
- прогнозувати прибуток від реалізації проекту;
- розрахувати економічну ефективність проекту;
- проаналізувати можливі ризики проекту та заходи щодо їх мінімізації у бізнесі з наданням послуг з нерухомого майна.

Об'єктом дослідження є процес створення власної справи – бізнесу з створенням агентства нерухомості «Real Realty».

Предметом дослідження є бізнес-план проекту створення бізнесу з наданням посередницьких послуг агентства нерухомості «Real Realty».

Методи дослідження. В роботі використовувались методи системного аналізу, моделювання, порівняльний аналіз, прогнозування, спостереження і опитування.

Для аналізу ринку та виявлення основних конкурентів використовувались методи експертної бальної оцінки конкурентів. Для виявлення позиції новоствореного підприємства на ринку використовувався SWOT-аналіз.

Інформаційна база дослідження – закони України та інші нормативно-правові

акти, наукові праці вітчизняних економістів та закордонних спеціалістів і науковців.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (35 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 76 сторінки. Основний зміст викладено на 68 сторінках. Робота містить 19 таблиць.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ У СФЕРІ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З НЕРУХОМИМ МАЙНОМ»** розглянути питання створення власної справи в сфері посередницької діяльності з нерухомого майна, проаналізовано алгоритм створення підприємства, визначені КВЕДи для реєстрації ФОП, виявлені особливості умов організації та здійснення підприємницької діяльності у сфері агентств нерухомості в Україні.

У другому розділі **«АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТВОРЕННЯ БІЗНЕСУ З ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»** проведено аналіз конкурентного середовища, оцінено внутрішні переваги та сформовані витрати на започаткування та функціонування агентства нерухомості.

У третьому розділі **«ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ СТВОРЮВАННЯ БІЗНЕСУ З НАДАННЯМ ПОСЛУГ З НЕРУХОМОГО МАЙНА»** прогнозовано прибуток, розраховано економічну ефективність та проаналізовані можливі ризики проекту та заходи щодо їх мінімізації у бізнесі з наданням послуг з нерухомого майна.

ВИСНОВКИ

Основна ідея відкриття нашого власного бізнесу – створення підприємства з надання послуг у сфері нерухомого майна. Реалізація цієї ідеї вимагало вирішення наступних завдань в роботі, які визначили наступні висновки:

1. Основна ідея відкриття нашого власного бізнесу – відкриття підприємства з надання агентських послуг з нерухомого майна «Real Realty». Нерухоме майно займає центральне місце у системі знань за будь-якого суспільного устрою, виконуючи одночасно дві найважливіші функції: засоби виробництва та предмета особистого споживання для проживання, відпочинку, культурного дозвілля тощо. З об'єктами нерухомості тісно пов'язане економічне та правове регулювання державою різних сфер життя суспільства та матеріального виробництва. Сьогодні проводити процедури оренди, продажу та купівлі нерухомості можна через агентство чи безпосередньо із власником нерухомості. Агентства нерухомості пропонують безпечні та швидкі послуги. Вони гарантують дотримання всіх вимог під час здійснення будь-яких операцій, а також дають гарантії на свої послуги. Фахівці допоможуть знайти оптимальний варіант об'єкту нерухомості та захистять клієнта від шахраїв. Проводити угоди безпосередньо з власником не так безпечно. Вже багато людей стали жертвами шахраїв, які залишилися безкарними, а покупці без грошей. Тому агентство нерухомості є надійним посередником та путівником клієнта, яка хоче зробити певні операції з нерухомим майном.

2. Бізнес націлений на надання доступних та якісних послуг з операцій з нерухомим майном. У розділі наведена послідовність реєстрації власного бізнесу.

Оформлення підприємництва в сфері операцій з нерухомого майна агентством нерухомості має ґрунтуватися на КВЕД у секції L, у класі 68.31. Функціонування та надання послуг з нерухомості має відповідати технічним нормам та вимогам, зокрема велика увага була приділена протипожежному обладнанню орендованого або купленого приміщення. Виходячи з пунктів перерахованих в таблиці 1.2 і основних показників планованої діяльності підприємства «Real Realty» було прийняте рішення обрати 3 групу оподаткування ФОП.

3. Наведено аналіз конкурентного середовища серед агентств нерухомості. Сфера агентств нерухомості тільки починає свою динаміку розвитку, прогресує та є загалом перспективною.

4. Ринок послуг у сфері операцій з нерухомого майна можна вважати фрагментованим як мінімум через те, що йому притаманна відсутність фаворитів з великими долями ринку, а також відсутність широкого аспекту послуг на ринку. Всі агентства зцілені надавати однакові, але найважливіші послуги з нерухомим майном – купівля, продаж та оренда нерухомості.

Фрагментація ринку відбувається за наступних причин:

- зростання конкуренції;
- відсутність кваліфікованого персоналу;
- невідомість організації;
- низькі темпи зростання ринку нерухомості;
- низька якість послуги;
- відсутність інтересу у забудовників у співпраці з агентством.

5. Конкурентоздатність бізнесу з надання послуг з нерухомого майна «Real Realty» забезпечується наданням послуг високої якості, професійним підходом до обслуговування клієнтів. Слід також акцентувати увагу на високій якості роботи секретаря, що максимально швидко та по суті допоможе клієнту через телефон та може дати будь-яку консультативну інформацію щодо зацікавленого об'єкту нерухомості, а також наявність великого та інформаційного сайту, завдяки котрому клієнти можуть дистанційно від філії агентства нерухомості слідкувати за оновленнями ринку нерухомості, на сайті можлива поява та фіксування продажі нерухомості, аргументація та фото і відео-інформація про об'єкт від спеціаліста який ним займається. Це гарний інноваційний крок, який дасть можливість клієнтам більше користуватися сайтом у якості інформаційно-вмістним джерелом, та зробить пошук та купівлю об'єктів більш доступною та легшою для клієнтів, які живуть або знаходяться в інших містах. Таким чином, головним аспектом створення іміджу послуг бізнесу з надання агентських послуг «Real Realty» є надання високоякісних, швидких, захищаючих інтереси клієнтів послуг, гарантованість на період до заключення угоди та прагнення задовольнити будь-яку потребу клієнта.

6. Основними нашими конкурентами є підприємства, розташовані в Одеській області та в місті Одеса зокрема, і які пропонують споживачеві аналогічні послуги. Цими конкурентами є такі агентства нерухомості як "Атланта", "Домінанта", "Прем'єр", які є лідерами на місцевому ринку за кількістю філій і об'ємами наданих послуг, на ці фірми приходить лівова частка супроводу всіх угод з нерухомості. В середньому сегменті вагомими гравцями ринку є АН «СЛОН», які надають послуги з нерухомістю первинного та вторинного ринку, та вони дуже виділяються на ринку завдяки тому, що це єдине агентство нерухомості у якому нараховується 90% молодих спеціалістів, яких в свою чергу АН навчає. А також їх прямі конкуренти «Lider Family»

та «Імперія Квартир». Окрім вище зазначених компаній, існує безліч дрібних гравців, які загалом представлені або у вигляді дуже старих агентств нерухомості, які вже зжили себе та не мають того успіху що мали 10 – 15 років тому, або дрібні агентства, які знаходяться на одному і тому ж рівні та не мають чіткого плану як розвиватися.

7. У розділі розраховано стартовий баланс, а також поточні витрати підприємства на започаткування бізнесу, кошторис необхідного обладнання і техніки, також наведено перелік послуг, що надаватимуться, відсоток від послуги, який платить клієнт за виконану послугу. Крім цього в розділі описаний загальний принцип роботи з клієнтом і за рахунок чого заробляють ріелтори.

8. Стартовий капітал, що необхідний для реалізації бізнес-ідеї, становитиме 643580 грн. Власні кошти ФОП складають 243580 грн. Джерелом 400 тис. грн. стануть кошти, взяті в кредит в комерційному банку, вони сприятимуть, тому щоб знаходитись «наплаву» на перший період функціонування агентства нерухомості, доки він не окупиться.

9. У розділу був розрахований грошовий потік від реалізації проекту. Як показали розрахунки, перші два місяці проекту - збиткові.

10. Як показують дані кеш-фло, баланс готівки прогнозується позитивним у весь період життєвого циклу проекту. Це свідчить про достатньо високу ефективність підприємницької діяльності проекту. Та про його потенційну прибутковість.

11. Як показують дослідження, вкладений капітал окупиться через 2 місяці, прибутковість проекту загалом надто високою – на 1 грн. первісних інвестицій доводиться в середньому 62,56 грн. чистого дисконтованого доходу за весь період життєвого циклу проекту. Внутрішня норма рентабельності становить 10 000%, що вказує на стійкість проекту, чистий наведений дохід складе 5 366 191 грн. за п'ять років діяльності проекту. Все це говорить про ефективність проекту, при збереженні закладених об'ємів реалізації послуг та інших факторів. Чи, не здається така статистика занадто гарною і прибутковою? На перший погляд, якщо побачити всі ці показники можна бігти і відкривати агентства нерухомості. Але, ні, це не правда, попри багатьох зовнішніх чинників пов'язаних з великою конкуренцією та ситуаціями в країні і з грошами взагалі люди можуть призупинитись у вкладення в нерухомість, або дуже рідко, та навряд чи звертатись до маленьких маловідомих агентств. Взагалі, якщо робити все по бізнес-плану, орієнтуватись на ринку, бути гнучким та працювати не тільки в офісі, а й головою – то можна заробити і набагато більше. Але якщо ж не розуміти що трапляється навколо, довго звикати до нових обставин, стояти на одному місці і не розвиватись – то як підсумок, можна і до року не окупуватись та мати мізерну клієнтську базу, або у найжахливішому випадку взагалі бути у збитках.

Все це йдеться річ про те що, це дуже великий ризик, бізнес агентства нерухомості потребує від керівника трепіту, та бути професіоналом. В нашому випадку ми конструємо бізнес якраз під цю версію, і вражатись занадто високим показникам не треба, у нас оптимістична модель.

АНОТАЦІЯ

Михальченко Олег Петрович. «Економічне обґрунтування проекту створення агенції нерухомості.»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2023.

У роботі розглядається загальна концепція бізнес-ідеї створення власного бізнесу

з надання послуг агентством нерухомості.

Проаналізовано концепцію створення підприємства з забезпечення послуг з нерухомого майна «Real Realty». Сформовано стартовий капітал на реалізацію проекту, розраховані поточні витрати та спрогнозовано прибуток від реалізації послуг. Здійснено економічне обґрунтування доцільності реалізації проекту, охарактеризовані можливі ризики реалізації проекту та шляхи їх мінімізації.

Запропоновано бізнес-план створення нового підприємства.

***Ключові слова:** бізнес-ідея, підприємницька діяльність, нерухомість, організаційно-правова форма, економічна ефективність, ризики.*

ANNOTATION

Mikhalchenko Oleg Petrovych. "Economic substantiation for the project of creating a real estate agency.

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in specialty 076 "Entrepreneurship, trade and exchange activity". – Odesa National University of Economics. - Odesa, 2023.

The work considers the general concept of the business idea of creating your own business for the provision of services by a real estate agency.

The concept of creating an enterprise providing real estate services "Real Realty" was analyzed. The starting capital for the implementation of the project was formed, the current costs were calculated and the profit from the implementation of the services was forecast. An economic substantiation of the feasibility of project implementation was carried out, possible risks of project implementation and ways of minimizing them were characterized.

A business plan for the creation of a new enterprise is proposed.

Keywords: business idea, entrepreneurial activity, real estate, organizational and legal form, economic efficiency, risks.