

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

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
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

Скалаух Софія Анатоліївна _____

Науковий керівник:

д.е.н., доцент

Карпов Володимир Анатолійович _____

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. 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 займалися такі наукові вчені, як Карпов В.А., Коба О. В., Шинкар Ю. Л., К. Павлов, Сало Я. В., Волкова М. В. 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 дослідження 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 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 1 рисунок.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Теоретичні аспекти відкриття власної справи в Україні у сфері нерухомості»** розглянуті питання щодо створення власної справи у сфері нерухомості, досліджені особливості умов здійснення підприємницької діяльності в даній сфері в Україні, визначені КВЕДи для реєстрації ТОВ, а також розглянута організаційно-правова форма та система оподаткування новоствореного бізнесу.

У другому розділі **«Аналіз ринку та стратегічне планування бізнесу у сфері нерухомості в одеському регіоні»** здійснено аналіз ринку послуг у сфері нерухомості в м. Одеса, зроблена оцінка внутрішніх конкурентних переваг новоствореного бізнесу, а саме агентства нерухомості, наведені результати SWOT - аналізу та PEST – аналізу, проаналізовано існуючих конкурентів на ринку, сформовані витрати на започаткування та функціонування бізнесу.

У третьому розділі **«Економічна оцінка ефективності реалізації проєкту створення агентства нерухомості»** розроблено фінансовий план реалізації проєкту, здійснено формування грошового потоку підприємства, розраховано та проаналізовано показники ефективності проєкту створення агентства нерухомості, оцінені можливі ризики, запропоновані заходи щодо запобігання ризиків.

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», «Factor» 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 більшій 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.

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.