

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

(підпис)
“ ____ ” 20__ 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 ТА ОЦІНКА
ЕФЕКТИВНОСТІ СТВОРЕННЯ АГЕНТСТВА З ПРОДАЖУ ТА ОРЕНДИ
НЕРУХОМОСТІ»**

Виконавець:

студентка ЦЗФН

Письменна Софія Іванівна _____

Науковий керівник:

к. е. н., доцент, старший викладач

Колесник Ольга Олексіївна _____

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ ПРОДАЖУ НЕРУХОМОСТІ.....	6
1.1. Ринок нерухомості України: сучасний стан і перспективи розвитку	6
1.2. Особливості організації діяльності агентств з продажу та оренди нерухомості	14
1.3. Пріоритетна бізнес-модель агентства з продажу та оренди нерухомості (організаційно-правова форма, система оподаткування).....	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ АГЕНТСТВА З ПРОДАЖУ ТА ОРЕНДИ НЕРУХОМОСТІ	27
2.1. Дослідження попиту на послуги агентства нерухомості м. Одеси.....	27
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг агентства з продажу та оренди нерухомості.....	38
2.3. Формування витрат на відкриття та функціонування агентства з продажу та оренди нерухомості.....	43
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ АГЕНТСТВА З ПРОДАЖУ ТА ОРЕНДИ НЕРУХОМОСТІ.....	51
3.1. Оцінка прибутковості проєкту.....	51
3.2. Характеристика життєвого циклу проєкту	53
3.3. Розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту.....	56
3.4. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання ...	61
ВИСНОВКИ.....	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	70
ДОДАТКИ.....	74

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. У сучасних умовах розвитку економіки України ринок нерухомості продовжує залишатися однією з динамічних і прибуткових сфер підприємницької діяльності. Наявність попиту на житлову, комерційну та орендну нерухомість стимулює створення нових агентств, що надають послуги з продажу, купівлі та оренди. У зв'язку з цим виникає необхідність детального економічного аналізу доцільності створення таких підприємств і прогнозування їхньої рентабельності на конкурентному ринку.

Особливої актуальності набуває питання економічного обґрунтування відкриття агентства нерухомості з урахуванням фінансових ризиків, інвестиційної привабливості та рівня насиченості ринку. Правильна оцінка стартових витрат, джерел фінансування, очікуваних доходів і строків окупності є критично важливою для успішного функціонування нового бізнесу в умовах нестабільного економічного середовища.

Крім того, зростає потреба у професійних посередницьких послугах, що забезпечують прозорість, юридичну чистоту та швидкість укладення угод. Ефективно організоване агентство нерухомості здатне не лише задовольнити запити клієнтів, а й зробити вагомий внесок у розвиток локального підприємництва та створення нових робочих місць.

Таким чином, дослідження економічного обґрунтування та оцінка ефективності створення агентства з продажу та оренди нерухомості є надзвичайно важливими з практичної точки зору, адже дають змогу визначити шляхи підвищення прибутковості бізнесу, уникнути можливих фінансових втрат і забезпечити стійкий розвиток на конкурентному ринку послуг.

Слід підкреслити, що питання організації підприємницької діяльності, в тому числі й в сфері нерухомості, розглядали в своїх працях такі науковці, як А. В. Андрейченко [1], І. Л. Боднарук [2], Н. В. Доброва [11], С. О. Гайдайчук [5], Д. І. Демчина [9], Н. В. Доброва [11], Н. В. Захарченко [12], В. А. Карпов [14], О.

В. Ключка [16], О. О. Колесник [17], К. І. Макаренко [18], О. І. Рибіна [30], П. А. Фісуненко [36], В. В. Яворська [43] та інші.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методичні та прикладні аспекти створення агентства з продажу та оренди нерухомості.

Для досягнення поставленої мети поставлені наступні **завдання**:

- 1) проаналізувати сучасний стан та перспективи розвитку ринку нерухомості України;
- 2) визначити особливості організації діяльності агентств з продажу та оренди нерухомості;
- 3) обрати пріоритетну бізнес-модель агентства з продажу та оренди нерухомості;
- 4) дослідити попит на послуги агентства нерухомості м. Одеси;
- 5) здійснити оцінку внутрішніх конкурентних переваг агентства з продажу та оренди нерухомості;
- 6) обґрунтувати витрати на відкриття та функціонування агентства з продажу та оренди нерухомості
- 7) оцінити прибутковість проєкту;
- 8) охарактеризувати життєвий цикл проєкту;
- 9) провести розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту;
- 10) проаналізувати можливі ризики та провести планування заходів щодо їх запобігання.

Об’єкт дослідження – процес обґрунтування економічної доцільності створення агентства з продажу та оренди нерухомості в м. Одеса.

Предмет дослідження – бізнес-проєктування започаткування власної справи у сфері нерухомості.

Методи дослідження. Під час написання кваліфікаційної роботи використовувались такі методи, як:

- 1) аналіз літературних джерел та нормативно-правової бази – використовувався для вивчення наукових публікацій, методичних матеріалів,

законодавства України щодо підприємницької діяльності у сфері нерухомості;

2) метод порівняння – застосовувався для аналізу діяльності існуючих агентств з продажу та оренди нерухомості);

3) SWOT та PESTLE аналіз – спрямований на виявлення сильних і слабких сторін, можливостей та загроз, пов'язаних із відкриттям нового агентства нерухомості;

4) економіко-математичне моделювання – застосовувалося для побудови фінансової моделі агентства (прогнозування доходів, витрат, рентабельності та строків окупності);

5) метод узагальнення – застосовувався для логічного узагальнення досліджуваних фактів та побудови висновків.

Інформаційна база дослідження. Під час підготовки кваліфікаційної роботи було опрацьовано законодавчі та нормативно-правові акти України, наукові праці вітчизняних дослідників, матеріали наукових конференцій і періодичних видань, статистичні дані Державної служби статистики України та Головного управління статистики в Одеській області, інформаційні ресурси порталу з нерухомості «ЛУН», а також монографії та навчальна література.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, десяти підрозділів, висновків, списку використаних джерел із 46 найменувань та 10 додатків. Загальний обсяг роботи становить 78 сторінок. Основний зміст викладено на 69 сторінках. Робота містить 38 таблиць та 10 рисунків.

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

1.1. Ринок нерухомості України: сучасний стан і перспективи розвитку

Ринок нерухомості України представляє собою сегмент економіки, що охоплює купівлю, продаж, оренду та управління житловими, комерційними та промисловими об'єктами нерухомості на території української держави. Ринок нерухомості є важливим показником економічного стану країни, оскільки відображає попит на житло, комерційні площі та інвестиційні можливості.

Ринок нерухомості України має багатогранну структуру, яка охоплює кілька основних сегментів, кожен з яких виконує свою функцію та має специфічний попит і пропозицію (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Структура ринку нерухомості України

Нерухомість	Сегменти ринку
Житлова нерухомість	Первинний ринок (новобудови, які пропонуються забудовниками)
	Вторинний ринок (житло, яке вже було у власності)
	Оренда житла (тимчасове користування квартирою або будинком)
Комерційна нерухомість	Офісні приміщення (для різних видів бізнесу)
	Торговельні площі (торгові центри, магазини, кіоски.)
	Складська нерухомість (призначена для зберігання товарів і логістики)
	Готельна нерухомість (для туристів і бізнесу)
	Промислова нерухомість (заводи, фабрики, майстерні)
Земельні ділянки	Сільськогосподарські землі (для вирощування сільгосппродукції)
	Ділянки під забудову (для будівництва житла та інших об'єктів)
	Інвестиційні землі (для створення інфраструктури і комерційних об'єктів)

Джерело: складено за даними [16; 30]

Війна, що розпочалася в Україні в 2022 році, суттєво трансформувала ринок нерухомості країни. К. І. Макаренко зазначає, що війна та економічні труднощі призвели до зниження попиту на житлову і комерційну нерухомість в Україні, особливо в областях, які зазнали впливу бойових дій. Одночасно значно скоротилася пропозиція, що зумовлено зменшенням обсягів будівельних робіт і підвищенням цін на будівельні матеріали [18, с. 14].

У аналітичних дослідженнях наголошується, що війна в Україні істотно змінила ситуацію на ринку нерухомості, породивши як нові виклики, так і можливості. Бойові дії спричинили масштабну міграцію населення, що призвело до підвищеного попиту на житло в західних областях, тоді як ринок у східних регіонах фактично зупинився. Економічна нестабільність впливає і на діяльність забудовників: високі ціни на будівельні матеріали та інфляція створюють значні труднощі для запуску нових проєктів [4].

Дослідники П. А. Фісуненко та О. В. Герасименко наголошують, що наразі основною тенденцією є поступове відновлення ринку нерухомості. У зв'язку з цим забудовники активізували роботу над будівництвом житлових комплексів, а виробничі та логістичні процеси були адаптовані до умов воєнного часу [36, с. 26].

Експерти зазначають, що ключовою тенденцією 2023-2024 років стало поступове відновлення ринку житлової нерухомості та повернення інтересу до купівлі квартир [41]. На рис. 1.1 представлені індекси цін на житло на первинному та вторинному ринках в Україні у динаміці за 2017-2024 роки.

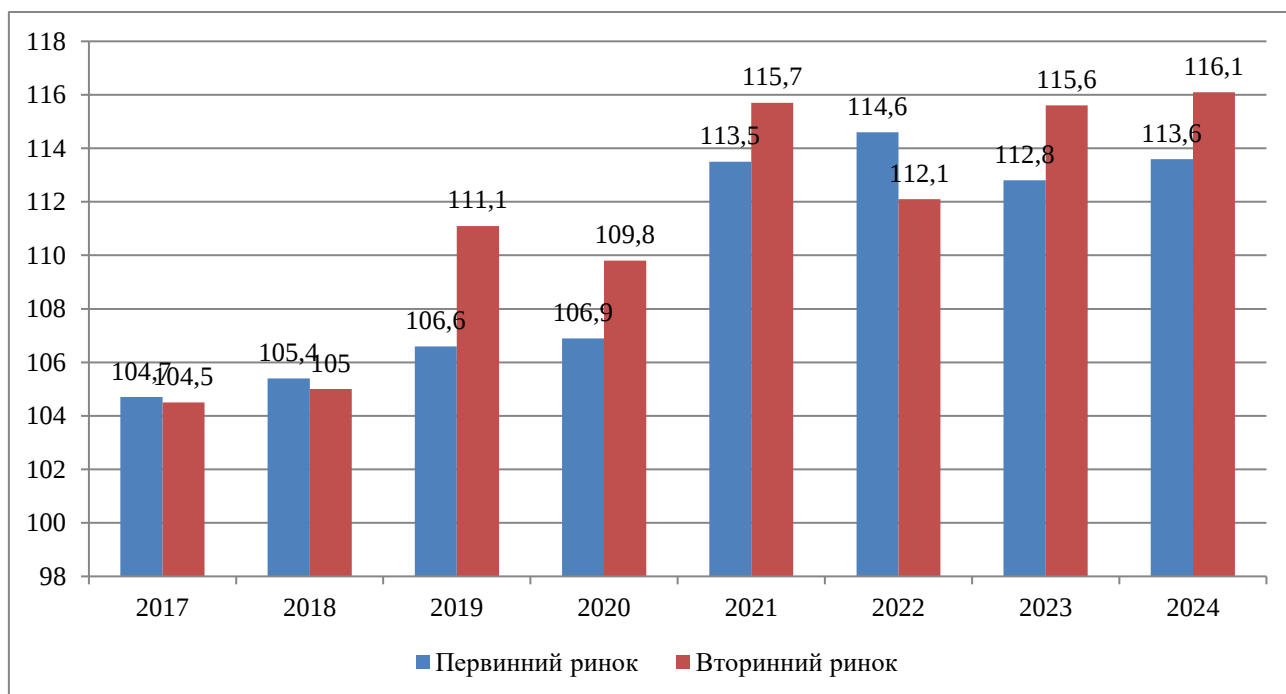


Рис. 1.1. Індекси цін на житлову нерухомість в Україні в 2017–2024 рр., %
Джерело: складено за даними [10]

З наведених даних видно, що протягом 2017-2024 років як на первинному,

так і на вторинному ринках спостерігалось зростання цін, хоча з різними темпами. У період з 2022 по 2024 рік індекси цін на первинному ринку житлової нерухомості зросли з 114,6% до 113,6%, що свідчить про стабілізацію після різкого підйому у 2021 році (113,5%). Вторинний ринок продемонстрував більш активне зростання: з 112,1% у 2022 році до 116,1% у 2024 році. Це пов'язано з обмеженням пропозиції нового житла через скорочення будівництва та логістичних труднощів, що виникли внаслідок військових дій.

Далі розглянемо інформацію щодо аналітичного групування середніх цін на первинному ринку житла в Україні в регіональному розрізі (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Середній рівень цін на ринку первинної нерухомості у регіональному розрізі
за 2023-2024 роки, тис.грн/м²

Область	2023 рік	2024 рік	Зміна	
			Тис. грн.	%
Вінницька	30,8	36,0	5,2	17
Волинська	29,9	34,1	4,2	14
Дніпропетровська	37,7	41,9	4,2	11
Житомирська	27,0	30,0	3,0	11
Закарпатська	41,3	45,8	4,5	11
Запорізька	28,7	25,5	-3,2	-11
Івано-Франківська	28,3	34,2	5,9	21
Київська	34,1	37,5	3,4	10
Кіровоградська	31,0	41,2	10,2	33
Львівська	35,8	43,0	7,2	20
Миколаївська	27,9	27,9	0,0	0
Одеська	33,2	37,2	4,0	12
Полтавська	31,1	33,0	1,9	6
Рівненська	30,6	35,5	4,9	16
Сумська	25,0	25,5	0,5	2
Тернопільська	24,5	27,7	3,2	13
Харківська	28,3	26,9	-1,4	-5
Хмельницька	24,6	27,5	2,9	12
Черкаська	26,5	31,8	5,3	20
Чернівецька	34,1	39,5	5,4	16
Чернігівська	24,8	27,5	2,7	11

Джерело: складено за даними [21; 20]

Загалом у більшості областей України зафіксовано зростання середнього рівня цін на первинну нерухомість, що обумовлено відновленням економічної активності після періоду турбулентності, спричиненої військовими діями.

Водночас у декількох регіонах спостерігалось зниження цін, що свідчить про наявність серйозних проблем. Так, регіонах центральної та західної частин країни, таких як Львівська, Івано-Франківська, Черкаська та Чернівецька області, зростання цін на нерухомість має стабільний характер. Це пов'язано з відносною безпекою цих територій, активною внутрішньою міграцією, а також зростанням попиту на житло внаслідок розвитку інфраструктури та бізнесу. Кіровоградська область демонструє найзначніший приріст цін, що може бути пояснено як низькою стартовою базою, так і покращенням економічних умов та інвестиційної привабливості регіону. У південних та східних регіонах, таких як Запорізька, Харківська та Миколаївська області, динаміка цін характеризується негативними або стагнаційними показниками. Основними чинниками цього є вплив військових дій, зниження попиту на нерухомість через високі ризики та обмеження в економічній діяльності забудовників. Зокрема, у Запорізькій області падіння цін досягло найвищого рівня серед регіонів, що свідчить про глибоку кризу у сфері будівництва.

Про зростаючу активність ринку первинної нерухомості свідчить і динаміка кількості житлових комплексів в продажу (рис. 1.2).

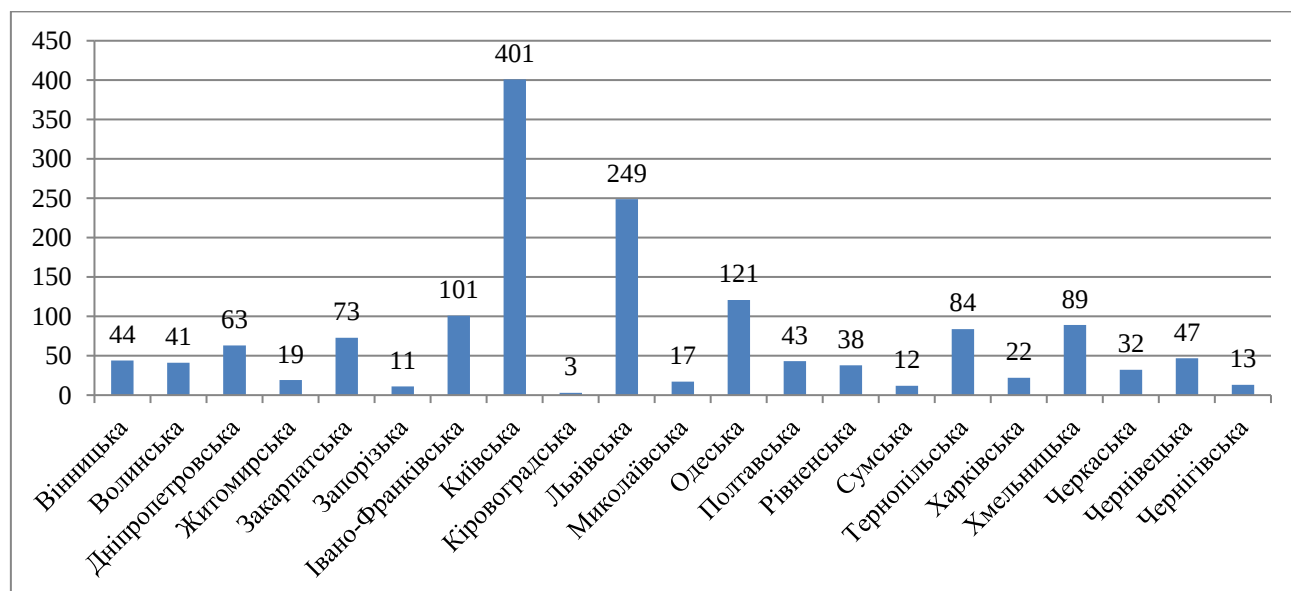


Рис. 1.2. Кількість житлових комплексів в продажу в регіональному розрізі у 2024 році, одиниць

Джерело: складено за даними [21]

Зростання кількості активних новобудов відзначається не лише в

порівняно безпечних західних регіонах України, але й у східних областях. Зокрема, у Запорізькій області, яка розташована поблизу зони бойових дій, функціонують відділи продажів у 11 житлових комплексах, що на 10% більше, ніж у 2023 році. У Дніпропетровській області також зафіксовано збільшення активності: наразі там ведеться будівництво в 63 житлових комплексах, що становить приріст у 2% за 2024 рік. Водночас у Харкові, Миколаєві, Одесі та інших містах спостерігається зниження активності продажу новобудов: на 9%, 6% і 7% відповідно порівняно з 2023 роком. У Київській області кількість працюючих відділів продажів новобудов зросла на 1%, досягнувши у 2024 році 401 одиниць. У західних містах, таких як Львів, Ужгород та Івано-Франківськ, за 2024 рік кількість житлових комплексів у продажу збільшилася на 6-8%.

Також доцільно проаналізувати сучасну ситуацію на ринку вторинної нерухомості в Україні в регіональному розрізі (рис. 1.3).

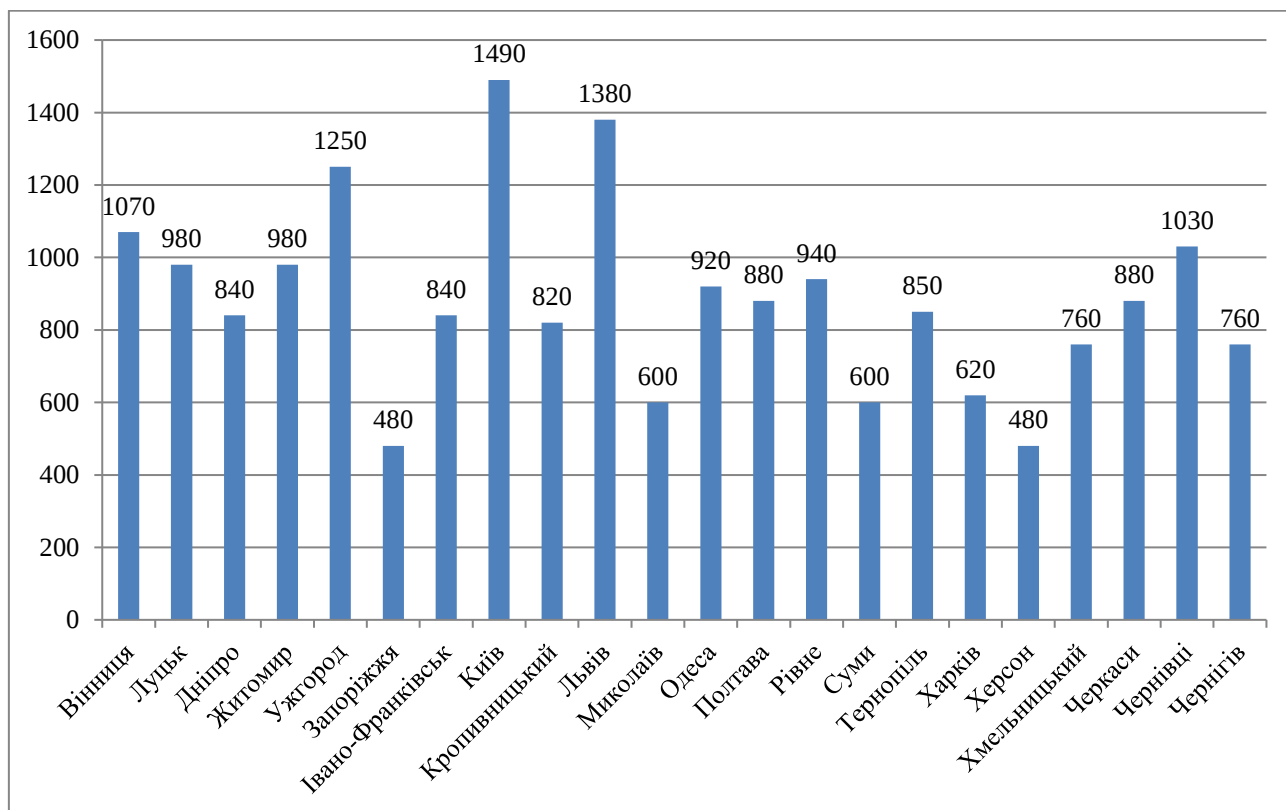


Рис. 1.3. Середній рівень цін на ринку вторинної нерухомості у регіональному розрізі в Україні в 2024 році, дол/м²

Джерело: складено за даними [21]

У 2024 році на ринку вторинної нерухомості України продовжилася

тенденція, що виникла у 2023 році: середні ціни на житло у східних та деяких центральних регіонах України знижувалися, тоді як у західних регіонах спостерігалось їх зростання. Розрив у вартості нерухомості між регіонами досяг безпрецедентних показників. Наприклад, середня ціна квартир у місті Запоріжжя виявилася майже в чотири рази нижчою, ніж аналогічного житла у місті Львів.

При цьому, у 2014 році середня вартість однокімнатних квартир у Києві зменшилася на 2% у валютному еквіваленті. У східних містах, таких як Суми, Харків, Дніпро та Запоріжжя, зниження цін було значно відчутнішим, становлячи 16%, 18%, 17% і 22% відповідно. Натомість у відносно спокійних регіонах західної України вартість однокімнатних квартир у 2024 році продовжувала зростати. Зокрема, у місті Львів ціни збільшилися на 14%, в місті Івано-Франківськ – на 17%, а в місті Рівне, яке раніше вважалося недооціненим, середня вартість однокімнатних квартир зросла на значні 24% у валютному еквіваленті.

У сегменті дво- та трикімнатних квартир вторинний ринок нерухомості в Україні у 2024 році демонстрував більш позитивну динаміку. Зокрема, в багатьох регіонах України спостерігалось активне зростання цін на житло цього типу. Така тенденція, ймовірно, зумовлена тим, що все більше внутрішньо переміщених осіб вирішують залишитися в нових громадах у західних та центральних областях. Це спричиняє підвищений попит на просторіші квартири, які забезпечують комфортне проживання для сімей з кількох осіб, що, у свою чергу, впливає на зростання їхньої вартості.

У 2024 році середня вартість квартир демонструвала стабільність або зростання не лише у західних, а й у центральних регіонах України. Наприклад, у Києві ціни на двокімнатні квартири підвищилися на 3% у валютному еквіваленті, у Вінниці зростання становило 9%. У містах Тернопіль та Ужгород середня вартість такого житла зросла на 10% і 12% відповідно, тоді як у містах Житомир та Івано-Франківськ ціни збільшилися на 16%. Водночас у східних регіонах України, залежно від міста, середня вартість двокімнатних квартир за рік знизилася на від 5% до 18%.

Схожа тенденція спостерігалася й у ніші трикімнатних квартир: у більш небезпечних східних регіонах України середня вартість за 2024 рік зменшилася на 6-14%, тоді як у західних та більшості центральних областей України вона залишалася стабільною або зроста в межах 6-25%.

Далі проаналізуємо статистику оренди нерухомості в Україні. Необхідно відзначити, що ринок оренди житла демонструє впевнене зростання: попит залишається високим, орендні ставки продовжують зростати, а термін перебування квартир у статусі вільних скорочується. У 2024 році зацікавленість в оренді перевершила навіть рекордні показники, зафіксовані у 2023 році. Середня ціна оренди однокімнатної квартири станом на 2024 рік в регіональному розрізі наведена на рис. 1.4.

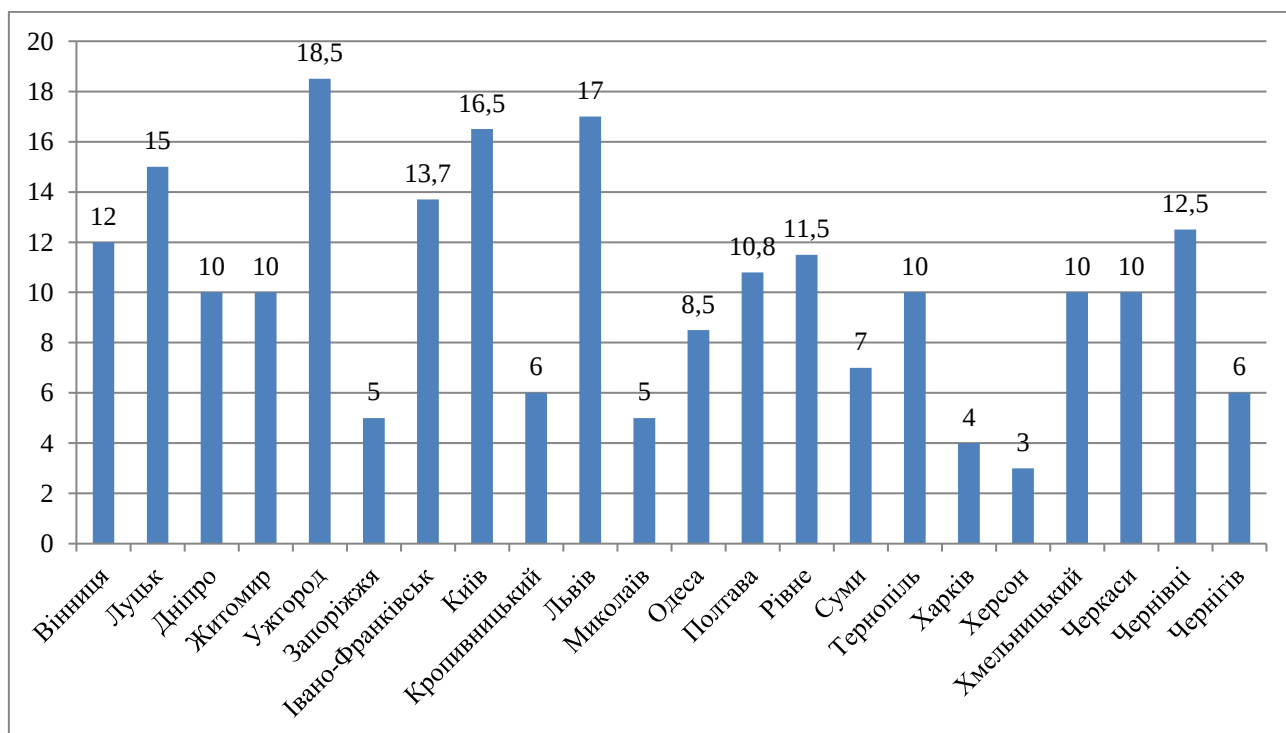


Рис. 1.4. Середній рівень цін на ринку оренди однокімнатних квартир у регіональному розрізі в Україні в 2024 році, тис. грн.

Джерело: складено за даними [21]

Слід відзначити, що найвищий рівень цін на оренду однокімнатних квартир спостерігаються в містах Київ, Львів та Ужгород. У сегменті однокімнатних квартир місто Ужгород (18,5 тис. грн за один місяць) та місто Львів (17,0 тис. грн за один місяць) перевершують місто Київ, де середня орендна

ставка становить 16,5 тис. грн. Натомість в сегментах двокімнатних та трикімнатних квартир лідером є місто Київ із середньою вартістю оренди нерухомості відповідно 22,9 тис. грн та 37,5 тис. грн за один місяць.

Щодо перспектив розвитку ринку нерухомості України, то вони досить неоднозначні і залежать від багатьох зовнішніх факторів (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Перспективи розвитку ринку нерухомості України

Перспектива	Коротка характеристика
Відновлення житлової інфраструктури після війни	Активна реконструкція пошкоджених та зруйнованих будівель у постраждалих регіонах
Зростання попиту на безпечне житло	Переважа надаватиметься об'єктам з укриттями, укріпленими конструкціями та автономними системами життєзабезпечення
Державні програми підтримки	Реалізація програм із доступного житла для внутрішньо переміщених осіб та ветеранів, а також субсидій на придбання житла
Розвиток регіональних ринків	Збільшення інтересу до житла в західних та центральних областях, а також поступове відновлення попиту в південних і східних регіонах
Інвестиції у багатофункціональні комплекси	Будівництво житлових об'єктів, що поєднують житло із необхідною інфраструктурою (магазини, офіси, зони відпочинку тощо)
Залучення іноземних інвесторів	Поява нових проєктів за участю міжнародних компаній, особливо у сфері інфраструктури та житла
Розширення сегменту оренди	Подальше зростання попиту на оренду, особливо у великих містах, завдяки міграційним процесам та зміні життєвих обставин населення
Енергозбереження та екологічність	Будівництво об'єктів з використанням «зелених» технологій, які забезпечують енергоефективність і мінімальний вплив на навколишнє середовище
Цифровізація ринку нерухомості	Активне впровадження цифрових сервісів для купівлі, оренди, управління та інвестування у нерухомість.
Зміцнення правового регулювання	Удосконалення законодавчої бази для забезпечення прозорості угод та захисту інтересів покупців і інвесторів

Джерело: складено за даними [34; 29; 42; 40]

Прогнозування розвитку ринку нерухомості в Україні в умовах війни є вкрай складним завданням через наявність суперечливих тенденцій. Ставлення людей, які перебувають за кордоном, до повернення в Україну залишається неоднозначним, оскільки з продовженням війни ймовірність їхнього рішення залишитися за кордоном зростає. Водночас основні тенденції попиту істотно не

зміняться: покупці, як і раніше, віддаватимуть перевагу компактним житловим мікрорайонам або багатофункціональним багаторівневим будівлям, які поєднують житло з необхідною інфраструктурою, такою як магазини, кафе, аптеки, школи, дитячі садки, майданчики, зони відпочинку та офісні приміщення. Але У зв'язку з війною до звичних вимог до житла додаються нові, зокрема підвищені вимоги до безпеки житлових комплексів. Наприклад, особлива увага приділяється наявності підземних паркінгів, які можуть виконувати функцію бомбосховищ. Вартість квартир уже зросла, особливо у гривневому еквіваленті. Після закінчення війни очікується активне відновлення міст і стрімкий розвиток ринку нерухомості в цілому [43, с. 183].

В цілому у довгостроковій перспективі попит на ринку нерухомості визначатиметься швидкістю стабілізації макроекономічної ситуації, специфікою післявоєнного відновлення, а також реалізацією державних програм підтримки та реконструкції. Крім того, ключову роль відіграватиме залучення іноземних інвесторів до нових житлових і інфраструктурних проєктів на території України.

1.2. Особливості організації діяльності агентств з продажу та оренди нерухомості

Створення агентства з продажу та оренди нерухомості передбачає організацію підприємства, яке буде надавати професійні послуги у сфері операцій із нерухомістю. Агентство з продажу та оренди нерухомості – це спеціалізована компанія, яка надає послуги з купівлі, продажу, оренди та управління нерухомістю. Її основною метою є забезпечення ефективної взаємодії між продавцями, покупцями, орендодавцями та орендарями нерухомості.

Слід відзначити, що агентства з продажу та оренди нерухомості можуть спеціалізуватися на певному типі нерухомості (житлова, комерційна, заміська) або працювати з усіма видами об'єктів. Їхньою перевагою є економія часу клієнта, професійний підхід до здійснення угод і мінімізація ризиків.

Правове регулювання та нормативна база діяльності агентств з продажу та

оренди нерухомості в Україні формують юридичну основу для організації та ведення їхньої діяльності, спрямованої на обслуговування громадян і бізнесу у сфері операцій із нерухомістю. Основними документами, що регулюють цей сегмент бізнесу, є Цивільний кодекс України [38], Господарський кодекс України [7], а також закони України «Про регулювання містобудівної діяльності» [28], «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» [24] та «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні» [27].

Ключовим правовим документом, який встановлює загальні положення щодо правовідносин у сфері нерухомості, є Цивільний кодекс України [38]. Він визначає поняття нерухомого майна, регламентує порядок набуття права власності, укладення договорів купівлі-продажу, дарування, оренди, іпотеки тощо. Крім того, у ньому закріплено принципи добросовісності, належного виконання зобов'язань і захисту прав сторін в угодах.

Значну роль у регулюванні ринку нерухомості відіграє законодавство про реєстрацію прав на нерухоме майно. Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» [24] встановлює процедури реєстрації права власності, що є обов'язковою умовою для законності здійснення операцій. Водночас цей акт регулює діяльність державних реєстраторів та надає можливість перевіряти інформацію про майно через відкриті реєстри.

У сфері оренди нерухомості правове регулювання базується на положеннях Цивільного кодексу України [38] та України «Про оренду державного та комунального майна» [26]. Цивільний кодекс встановлює загальні принципи договірної регуляції, включаючи визначення істотних умов договору, права та обов'язки сторін, строки та підстави для припинення орендних відносин. Законодавство також акцентує увагу на правилах оподаткування доходів, отриманих від здачі майна в оренду, що регламентується Податковим кодексом України [22].

Що стосується оцінки нерухомості, регулятором цього напряму виступає Закон України «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну

діяльність в Україні» [27]. Він визначає процедури проведення оцінки, встановлює кваліфікаційні вимоги до оцінювачів, а також регламентує питання використання результатів оцінки в угодах.

Важливим аспектом правового регулювання є захист прав споживачів у сфері нерухомості. Агентства, як суб'єкти підприємницької діяльності, зобов'язані дотримуватися норм Закону України «Про захист прав споживачів», який передбачає відповідальність за ненадання або неналежне надання послуг, а також гарантує клієнтам право на отримання повної та достовірної інформації про об'єкти та умови угод [25].

Окремо варто зазначити, що в Україні відсутній спеціальний закон, який би регулював діяльність ріелторських агентств. Це створює певну правову невизначеність і посилює ризики для клієнтів. Ріелтори працюють на підставі загальних норм законодавства, а також договорів доручення чи посередництва, укладених із клієнтами. У зв'язку з цим в останні роки активно обговорюється необхідність ухвалення окремого закону, який би встановлював стандарти професійної діяльності агентств нерухомості, визначав кваліфікаційні вимоги до фахівців і врегульовував порядок взаємодії з клієнтами.

Агентства з продажу та оренди нерухомості в Україні можуть бути як великими компаніями з розгалуженою мережею офісів у різних регіонах, так і невеликими локальними підприємствами. Великі агентства часто пропонують широкий спектр послуг, включаючи продаж, оренду, управління майном, юридичний супровід та маркетингові кампанії. Невеликі агентства переважно зосереджуються на вузькому сегменті, наприклад, житловій нерухомості або роботі в окремому регіоні.

В Україні діяльність агентств, що займаються продажем та орендою нерухомості, відноситься до категорії «68.31» згідно КВЕД. До цієї категорії належать такі види послуг:

- 1) посередництво у процесах купівлі, продажу або оренди нерухомості на основі фіксованої оплати чи договору;
- 2) надання послуг з консультації та послуг з оцінювання різноманітного

нерухомого майна за винагородження або згідно з контрактом, що стосуються операцій купівлі, продажу чи оренди;

3) організація послуг агентів умовного депонування [15].

Більш детально напрями діяльності агентств з продажу та оренди нерухомості наведені на рис. 1.5.

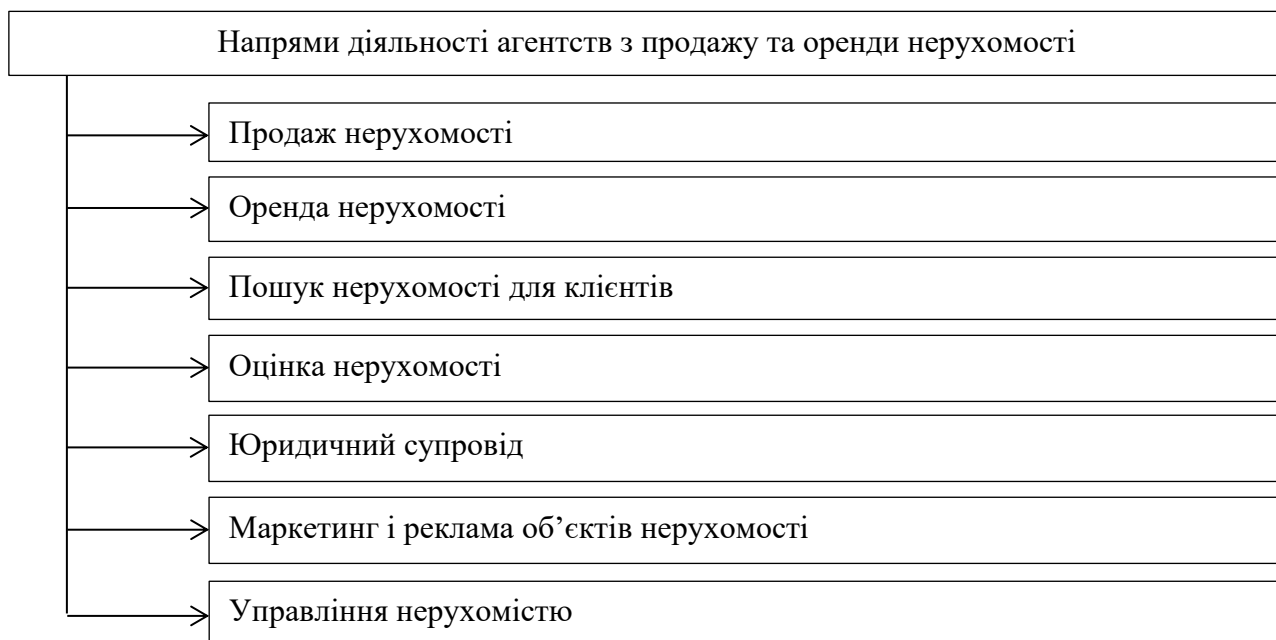


Рис. 1.5. Ключові напрями діяльності агентств з продажу та оренди нерухомості в Україні

Джерело: складено за даними [1; 32]

Як видно, агентства з продажу та оренди нерухомості виконують низку ключових функцій, які забезпечують комплексний підхід до обслуговування клієнтів у сфері нерухомого майна.

Одним із основних напрямів діяльності є забезпечення процесу продажу нерухомості, що включає професійну оцінку ринкової вартості об'єктів, організацію їх демонстрації потенційним покупцям та надання консультацій щодо укладення угод. Завдяки цьому агентства забезпечують оптимальні умови для продавців і покупців, сприяючи успішній реалізації майна.

Не менш важливим напрямом є оренда нерухомості, яка передбачає ефективну організацію взаємодії між орендодавцями та орендарями. Агентства беруть на себе завдання пошуку відповідних клієнтів, перевірки їхньої

платоспроможності та правового оформлення договорів оренди. Це дозволяє забезпечити стабільний та прозорий процес орендних відносин, мінімізуючи ризики для обох сторін.

Діяльність з пошуку нерухомості орієнтована на задоволення індивідуальних потреб клієнтів. Агентства аналізують ринок з урахуванням запитів замовників, включаючи їхні фінансові можливості, побажання щодо місця розташування, типу та технічного стану майна. Такий підхід дає змогу значно скоротити час на пошук відповідного об'єкта і забезпечити високу якість обслуговування.

Оцінка нерухомості є ще одним важливим напрямом, що дозволяє визначити актуальну ринкову вартість об'єктів. У процесі оцінювання враховуються різноманітні аспекти, такі як місцезнаходження, фізичний стан об'єкта, попит на ринку та економічна ситуація. Надані результати часто слугують основою для ухвалення стратегічних рішень щодо продажу або оренди.

Юридичний супровід у діяльності агентств спрямований на забезпечення правової безпеки операцій із нерухомістю. Цей напрям передбачає перевірку документації, підготовку договорів та забезпечення їх відповідності чинному законодавству. Завдяки цьому клієнти можуть бути впевнені у легітимності укладених угод та відсутності прихованих ризиків.

Маркетинг і реклама об'єктів нерухомості є важливою складовою забезпечення їх конкурентоспроможності на ринку. Агентства застосовують різноманітні інструменти для просування майна, включаючи цифрові платформи, соціальні мережі та друковані матеріали. Це сприяє залученню ширшого кола потенційних клієнтів і підвищенню шансів на успішне завершення угоди.

Окремим напрямом діяльності є управління нерухомістю, яке включає технічне обслуговування, адміністрування та контроль за станом майна. Такі послуги особливо актуальні для власників, які не можуть або не бажають самостійно займатися управлінням своїми об'єктами. Це дозволяє забезпечити їх ефективну експлуатацію та стабільний дохід для власників.

Усі ці напрями діяльності інтегруються у комплексний підхід, який забезпечує професійне вирішення завдань клієнтів, підвищує ефективність операцій з нерухомістю та гарантує безпеку угод.

Перед початком бізнесу агентству з продажу та оренди нерухомості необхідно обрати тип нерухомості, з яким воно планує працювати. Основні переваги та недоліки кожного напрямку наведені в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Переваги та недоліки типів нерухомості для новоствореного агентства з
продажу та оренди нерухомості

Нерухомість	Переваги	Недоліки
Житлова	1. Високий попит серед різних категорій клієнтів (сім'ї, студенти, молодь). 2. Прогнозованість ринку завдяки сезонності попиту (наприклад, перед початком навчального року). 3. Можливість швидкого продажу або здачі в оренду. 4. Варіативність пропозицій (квартири, приватні будинки, апартаменти). 5. Потенційний дохід від довгострокової оренди.	1. Висока конкуренція на ринку. 2. Необхідність витрат на підготовку об'єкта (ремонт, облаштування). 3. Складність роботи з клієнтами через емоційну залученість. 4. Обмеження доходу від одного об'єкта через фіксовану ренту. 5. Сезонність впливає на попит та ціну.
Комерційна	1. Вищий рівень прибутковості порівняно з житловою нерухомістю. 2. Довгострокові договори оренди з юридичними особами. 3. Зростання попиту на офісні та торговельні приміщення у розвиваючих районах. 4. Можливість індивідуального налаштування простору під запити орендарів. 5. Інвестиційна привабливість для бізнесу.	1. Залежність від економічної ситуації (кризи знижують попит). 2. Довший період пошуку орендарів або покупців. 3. Значні витрати на утримання і модернізацію. 4. Складність оцінки потенційного прибутку через специфіку об'єкта. 5. Обмежений ринок для окремих типів приміщень (наприклад, вузькоспеціалізовані будівлі).

Джерело: складено за даними [9; 5]

Ще одним ключовим рішенням для новоствореного агентства є визначення пріоритету між продажем і орендою об'єктів нерухомості. Кожен із цих напрямів має свої особливості: продаж нерухомості забезпечує вищі комісійні, але угоди укладаються рідше; оренда нерухомості характеризується швидшими угодами та стабільним потоком клієнтів, хоча розмір комісійних є меншим (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Порівняння діяльності з продажу та оренди нерухомості

Критерій	Продаж нерухомості	Оренда нерухомості
Час (тривалість)	Довготривалий процес через необхідність узгодження деталей, підготовки документів.	Швидший процес, особливо для короткострокової оренди.
Комісійні відсотки	Вищі через більшу вартість угоди.	Нижчі за рахунок меншого обсягу доходу.
Частота угод	Низька, оскільки угоди здійснюються рідше, але з більшими сумами.	Висока частота угод завдяки стабільному попиту на оренду.
Залучення клієнтів	Вимагає значних інвестицій у рекламу та маркетинг для пошуку покупців.	Легше залучити клієнтів через високий попит на оренду.

Джерело: складено за даними [9; 5]

Перед відкриттям агентства з продажу та оренди нерухомості важливо чітко визначити цільову аудиторію. На стартовому етапі найзручніше зосередитися на фізичних особах із середнім рівнем доходу. Співпраця з юридичними особами може виявитися складнішою для реалізації. Вартість послуг спочатку слід встановити на рівні середньоринкової [45].

Для новоствореного агентства з продажу та оренди нерухомості на початковому етапі достатньо залучити юриста, ріелторів і прибиральника. У перспективі можна розглянути розширення штату, створивши додаткові посади з вузькою спеціалізацією, наприклад, для роботи виключно з продажем або виключно з покупкою або орендою нерухомості.

На відміну від багатьох інших сфер бізнесу, агентствам з продажу та оренди нерухомості в Україні не потрібна спеціальна ліцензія для здійснення господарської діяльності. Проте важливо враховувати, що співробітники агентства, зокрема ріелтори, мають відповідати встановленим кваліфікаційним вимогам і володіти необхідними сертифікатами.

1.3. Пріоритетна бізнес-модель агентства з продажу та оренди нерухомості (організаційно-правова форма, система оподаткування)

Організаційно-правова форма функціонування агентства з продажу та оренди нерухомості – це визначений законодавством спосіб організації бізнесу,

який визначає юридичний статус агентства, його внутрішню структуру, порядок управління, відповідальність засновників, способи оподаткування та взаємодію з державними органами.

Організаційно-правова форма агентства з продажу та оренди нерухомості регулює основні аспекти його діяльності агентства, а саме:

- 1) правовий статус – чи є агентство юридичною особою або працює на основі фізичної особи-підприємця;
- 2) масштаб бізнесу – можливість залучення інвесторів, співробітників, відкриття філій;
- 3) відповідальність – обсяг майнової відповідальності власників за борги і зобов'язання;
- 4) спосіб оподаткування – залежить від обраної форми (наприклад, спрощена система для ФОП або загальна система для ТОВ);
- 5) управління – визначає, хто і як ухвалює рішення (наприклад, одноособово або колегіально).

Організаційно-правова форма бізнес-моделі агентства з продажу та оренди нерухомості може суттєво впливати на його ефективність, обсяг відповідальності власників, податкове навантаження та гнучкість у прийнятті рішень.

В Україні для офіційного відкриття агентства з продажу та оренди нерухомості необхідно забезпечити його законну діяльність. Для цього доступні дві організаційно-правові форми:

- 1) фізична особа-підприємець (ФОП) – найпростіший варіант, оптимальний для невеликих агентств або роботи в індивідуальному форматі;
- 2) товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – складніша форма, яка підходить для масштабніших агентств із залученням кількох співробітників.

Більш детально переваги та недоліки вказаних організаційно-правових форм для даного бізнесу представлені в табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Переваги та недоліки організаційно-правових форм агентства з продажу та

оренди нерухомості

Форма	Переваги	Недоліки
ФОП (3 група)	1. Швидка та проста реєстрація. 2. Низькі витрати на облік та податки. 3. Спрощена система оподаткування. 4. Гнучкість у веденні діяльності. 5. Можливість працювати самостійно.	1. Повна матеріальна відповідальність власника. 2. Неможливість залучення інвесторів. 3. Обмеження в масштабуванні бізнесу. 4. Менша довіра великих клієнтів. 5. Обмежені можливості для розширення штату.
ТОВ	1. Обмежена відповідальність учасників. 2. Легкість залучення інвесторів. 3. Підходить для масштабування бізнесу. 4. Вища довіра серед клієнтів і партнерів. 5. Можливість працювати в команді з кількома засновниками.	1. Складніша реєстрація. 2. Обов'язкове ведення бухгалтерського обліку. 3. Вищі адміністративні витрати. 4. Більше юридичних обов'язків. 5. Потреба у веденні статутного капіталу.

Джерело: складено за даними [37; 3; 44]

Малі агентства з продажу та оренди нерухомості зазвичай обирають ФОП через простоту реєстрації та зручність у веденні податкової звітності. Проте, якщо передбачено співпрацю з партнерами чи залучення інвесторів, доцільніше обрати ТОВ, оскільки ця форма забезпечує ширші можливості для розвитку бізнесу.

ФОП можна зареєструвати за 15 хвилин за допомогою застосунку «Дія», тоді як процес реєстрації ТОВ може тривати до одного тижня. Реєстрація доступна як у Центрах надання адміністративних послуг, так і в онлайн-режимі через web-портал Мінюсту України.

Отже, можна зробити висновок, що більш пріоритетною організаційно-правовою формою бізнес-моделі агентства з продажу та оренди нерухомості виступає ФОП (3 група). Її специфіка полягає в наступному:

- 1) дозволяється співпраця з ФОП і юридичними особами, які є платниками єдиного податку;
- 2) число найманих працівників не обмежена;
- 3) можна здійснювати посередницьку діяльність у сфері купівлі, продажу, оренди та оцінки нерухомого майна;

4) максимальний ліміт річного доходу становить 9 336 000 грн.

Слід відзначити, що оподаткування ФОП 3 групи в Україні має специфічні особливості, які роблять цю систему популярною серед підприємців, зокрема тих, хто займається діяльністю у сфері продажу та оренди нерухомості (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Система оподаткування агентства з продажу та оренди нерухомості
у формі ФОП 3 групи в Україні

Податок	Ставка	Умови	Сплата
Єдиний податок	3% від суми отриманого доходу	Якщо агентство є платником ПДВ	Щоквартально на протязі 10 днів після надання податкової декларації.
	5% від суми отриманого доходу	Якщо агентство не є платником ПДВ	
Єдиний соціальний внесок	22% від мінімальної суми заробітної плати (1760 грн)	За кожного найманого працівника	Щомісяця
Військовий збір	1% від суми отриманого доходу	—	Щоквартально

Джерело: складено за даними [8; 46]

В нашому випадку новостворене агентство з продажу та оренди нерухомості не буде платником ПДВ, у зв'язку з чим ставка єдиного податку становитиме 5% від суми отриманого доходу.

ФОП 3 групи є зручним варіантом для підприємців, які прагнуть зменшити податкове навантаження та спростити адміністративні процедури. Ця форма оподаткування добре підходить для агентств нерухомості, які мають помірний обсяг операцій, працюють із фізичними та юридичними особами, а також хочуть уникнути складного бухгалтерського обліку.

Створення професійної та згуртованої команди є одним із найважливіших етапів у побудові успішного агентства з продажу та оренди нерухомості. Саме компетентні та мотивовані співробітники відіграють ключову роль у залученні клієнтів і забезпеченні укладання вигідних угод.

На початковому етапі створення агентства з продажу та оренди нерухомості важливо грамотно визначити та розподілити ролі між співробітниками. Це забезпечить ефективну організацію роботи і сприятиме

швидкому виходу на ринок. Основні посади, які слід передбачити, такі:

1. Ріелтори. Ці фахівці є основним представленням агентства, вони відповідають за пошук різноманітної нерухомості, взаємодію з клієнтами агентства, проведення переговорів та супроводження угод. З метою успішного старту рекомендується залучити мінімум двох-трьох ріелторів.

2. Маркетолог. У сучасному бізнес-середовищі необхідно приділяти увагу рекламі та формуванню впізнаваного бренду. Навіть для невеликого агентства важливо мати спеціаліста, який зможе займатися організацією рекламних кампаній, розвитком у соціальних мережах і оптимізацією сайту для пошукових систем (SEO).

3. Юрист. Це професіонал, який займається юридичним супроводом угод, гарантує правильне оформлення договорів купівлі-продажу та оренди, перевіряє документацію, а також супроводжує клієнтів під час відвідування нотаріуса.

4. Офіс-менеджер. Цей співробітник відповідає за обслуговування клієнтів в офісі, виконання адміністративних завдань і координацію внутрішньої роботи агентства.

Під час найму ріелторів важливо брати до уваги не тільки їхній професійний досвід роботи, а й розвинені комунікативні навички, а також здатність ефективно взаємодіяти з клієнтами. Нижче наведено кілька основних вимог до кандидатів:

1. Обізнаність у сфері продажу та оренди нерухомості. Ріелтор має добре розуміти ринкові тенденції, знати специфіку різних районів та видів об'єктів нерухомості.

2. Продажні навички. Сьогодні успішний ріелтор повинен володіти переконливістю, бути обізнаним у техніках ведення переговорів і вміти ефективно залучати клієнтів.

4. Юридична обізнаність. Ріелтор повинен мати базові знання законодавства, яке регулює сферу нерухомості, та розуміти процедуру оформлення угод.

5. Знання CRM-системам. Для сучасних агентств нерухомості важливо,

щоб ріелтор вмів користуватися системами управління взаємовідносинами з клієнтами, що сприяють ефективній роботі з базами даних.

Як відомо, мотивація є основою продуктивності бізнес-команди. У галузі нерухомості найбільш популярною моделлю оплати праці є система комісійних, за якою ріелтори отримують визначений відсоток від суми укладеної угоди (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Система мотивації ріелторів агентства з продажу та оренди нерухомості

Елемент мотивації	Характеристика
Комісія від укладеної угоди	Від 30% до 50%, що стимулює його активно укладати більше угод.
Бонуси за виконання плану	Ріелтори, які досягають встановлених місячних цілей (наприклад, понад 10 укладених угод), можуть розраховувати на додаткові фінансові винагороди.
Нематеріальні заохочення	Оплачувані відпустки, подарункові сертифікати або організація корпоративних заходів, які допомагають підвищити командний дух і мотивацію співробітників.

Джерело: складено за даними [9]

Успіх агентства з продажу та оренди нерухомості визначається не лише здатністю ефективно співпрацювати з клієнтами, але й створенням міцної мережі професійних контактів. Співпраця зі стратегічними партнерами значно оптимізує процеси купівлі-продажу та підвищує загальну ефективність роботи агентства. Наприклад, агентство може встановити партнерські домовленості з місцевими забудовниками, щоб мати можливість працювати з ексклюзивними пропозиціями або об'єктами, які перебувають на етапі будівництва. Встановлення співпраці з різними фахівцями дозволить новоствореному агентству працювати оперативніше та знижувати рівень ризиків.

Висновки до розділу 1

1. Упродовж 2023–2024 років ринок нерухомості України демонстрував поступове відновлення після потрясінь, викликаних війною. Ціновий індекс на первинне житло досяг позначки 113,6%, тоді як на вторинному ринку показник зріс до 116,1%. Найвищі орендні ставки на однокімнатні квартири зафіксовано в

Ужгороді (18,5 тис. грн/міс.), Львові (17 тис. грн) та Києві (16,5 тис. грн). Подальший розвиток ринку значною мірою залежатиме від реалізації державних програм, інвестиційної активності та впровадження сучасних будівельних технологій. Попит формуватиметься навколо таких критеріїв, як безпечність, енергоефективність та доступність житла. Загальна динаміка галузі визначатиметься стабільністю економіки та темпами післявоєнної реконструкції.

2. Агентства нерухомості в Україні виконують багато функцій, серед яких – операції з купівлі, продажу, оренди, оцінки об'єктів, юридичного супроводу та управління нерухомістю. Їхня діяльність регулюється чинним законодавством, а згідно з КВЕД, цей вид діяльності класифікується під кодом «68.31». Перед початком роботи агентство повинне визначити спеціалізацію – тип нерухомості, з якою працюватиме, а також окреслити цільову аудиторію.

3. У дослідженні обґрунтовано, що найдоцільнішою організаційно-правовою формою для невеликих агентств з нерухомості є ФОП третьої групи. Вона забезпечує просту реєстрацію, невисокі податкові витрати та гнучкість ведення бізнесу. Така модель передбачає сплату єдиного податку (5% від доходу), єдиного соціального внеску (22% від мінімальної зарплати за кожного працівника) та військового збору (1% від доходу агентства), при цьому ПДВ не сплачується.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ АГЕНТСТВА З ПРОДАЖУ ТА ОРЕНДИ НЕРУХОМОСТІ

2.1. Дослідження попиту на послуги агентства нерухомості м. Одеси

Дослідження попиту на послуги створюваного агентства нерухомості в м. Одесі передбачає комплексний аналіз рівня зацікавленості потенційних клієнтів у посередницьких послугах з купівлі, продажу, оренди або оцінки нерухомості. Таке дослідження дозволить визначити основні чинники, що впливають на попит, сегменти клієнтів, тренди ринку та конкурентне середовище.

Процес дослідження попиту на послуги створюваного агентства нерухомості м. Одеси включає кілька ключових аспектів, які представлені на рис. 2.1.

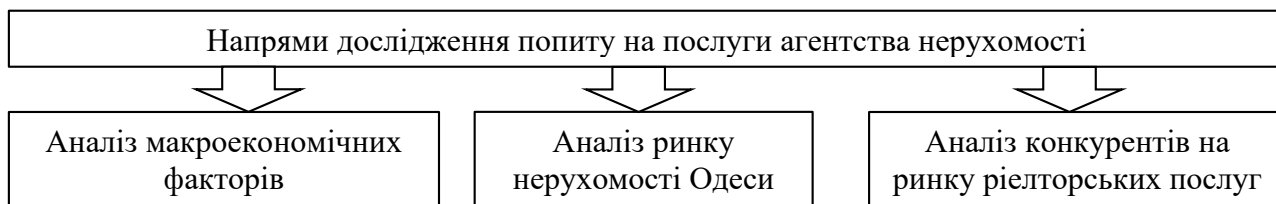


Рис. 2.1. Ключові напрями дослідження попиту на послуги агентства з продажу та оренди нерухомості в місті Одеса

Джерело: складено автором

В першу чергу, необхідно розглянути основні макроекономічні фактори, що впливають на сучасний стан та розвиток ринку нерухомості Одеси (табл. 2.1). Аналіз наведених макроекономічних факторів свідчить про те, що сучасний ринок нерухомості Одеси перебуває під впливом складних і взаємопов'язаних чинників, які визначають рівень попиту на послуги агентств нерухомості. Військові дії, економічна нестабільність, інфляція, зниження платоспроможності населення та загрози безпеці стали ключовими перешкодами для активного розвитку ринку нерухомості в Одесі. У цих умовах ринок нерухомості міста Одеса зазнає значних змін, що впливає на рівень попиту на ріелторські послуги, диференціюючи його за окремими сегментами.

Таблиця 2.1

Макроекономічні фактори, які впливають на сучасний стан ринку нерухомості
міста Одеса

Фактор	Вплив на ринок нерухомості
Економічна ситуація в країні	Загальний стан економіки України впливає на купівельну спроможність населення та інвесторів. Через економічну нестабільність попит на житлову нерухомість Одеси знизився, а інвестиції в комерційну нерухомість є ризикованими. Інфляція та зростання цін на будматеріали ускладнюють реалізацію в Одесі нових будівельних проєктів.
Інвестиційна привабливість міста	Місто Одеса залишається привабливим регіоном для інвестицій завдяки порту та туристичному потенціалу. Однак військові ризики, можливі обстріли та нестабільність у сфері бізнесу зменшують кількість інвесторів у нерухомість. Попит на апартаменти та комерційні приміщення з боку іноземців значно впав.
Рівень доходів та платоспроможність населення	Зниження доходів громадян через війну та економічну кризу призводить до зменшення кількості угод з купівлі-продажу нерухомості в місті Одеса. Основний попит сконцентрований на бюджетному житлі та оренді. Люди частіше відкладають великі фінансові рішення, що зменшує активність ринку.
Розвиток будівельної галузі	Через високу вартість будматеріалів і складнощі з логістикою темпи нового будівництва в Одесі значно скоротилися. Забудовники вимушені заморожувати або переносити терміни введення об'єктів в експлуатацію, що призводить до дефіциту нового житла.
Стан інфраструктури	Пошкоджені дороги, проблеми з електропостачанням та водопостачанням у деяких районах Одеси знижують привабливість деяких мікрорайонів для покупців. Розвиток інфраструктури (ремонт доріг, будівництво нових об'єктів) може стимулювати ринок нерухомості в перспективі.
Демографічні тенденції	Відтік населення за кордон та внутрішня міграція змінили структуру попиту на житло в місті Одеса. Збільшився попит на дешеве орендне житло серед внутрішньо переміщених осіб, тоді як кількість покупців квартир зменшилася. Молоді сім'ї відкладають купівлю власного житла через нестабільність.
Кредитно-фінансова політика	Високі відсоткові ставки по іпотечних кредитах та жорсткі вимоги банків щодо позичальників обмежують можливість придбання житла в кредит в місті Одеса. Держава намагається підтримати купівлю житла через програми доступного кредитування, але їхня ефективність обмежена.
Безпекова ситуація	Загроза обстрілів, військові ризики та нестабільність безпекової ситуації стримують купівлю нерухомості в місті Одеса. Покупці обирають більш безпечні регіони України для інвестування. На ринку оренди Одеси спостерігається міграція до відносно безпечних районів міста.
Регуляторна політика та законодавчі зміни	Нові податкові ініціативи та зміни в законодавстві щодо будівництва та реєстрації прав власності можуть стимулювати або, навпаки, гальмувати ринок нерухомості Одеси. Державні програми компенсації за зруйноване житло та іпотечні ініціативи впливають на активність покупців.

Джерело: складено автором

По-перше, через зниження реальних доходів громадян та обмежені можливості кредитування попит на купівлю житла в Одесі суттєво скоротився,

що призводить до зменшення звернень до агентств нерухомості. Водночас відкладений попит залишається високим, і в разі покращення економічної ситуації, стабілізації безпекової обстановки та зниження ставок іпотечного кредитування можна очікувати поступового поживавлення ринку. Це означає, що агентства нерухомості, які пропонують професійні консультації щодо кредитних програм та допомогу в придбанні житла на вигідних умовах, матимуть конкурентну перевагу.

По-друге, ринок оренди в Одесі залишається активним, оскільки в умовах невизначеності громадяни частіше віддають перевагу тимчасовому житлу. Це створює попит на послуги агентств нерухомості, особливо в сегменті оренди доступного житла для внутрішньо переміщених осіб. Проте варто зазначити, що через фінансові труднощі та широкий доступ до онлайн-майданчиків багато орендарів і власників житла намагаються обійти агентства та укладати угоди напряму. У зв'язку з цим компаніям доцільно адаптувати свої послуги, пропонуючи вигідні умови, наприклад, комплексний супровід оренди або гарантії безпечної угоди.

По-третє, сектор комерційної нерухомості Одеси зазнав значного спаду, проте він починає відновлюватися, особливо в частині невеликих комерційних приміщень у безпечніших районах міста. Підприємці шукають вигідні пропозиції для відновлення бізнесу, що відкриває можливості для агентств нерухомості, які можуть спеціалізуватися на підборі об'єктів для оренди та купівлі комерційних приміщень.

По-четверте, зменшення обсягів нового будівництва, подорожчання будматеріалів і замороження частини проєктів суттєво обмежує вибір первинного житла, що може сприяти зростанню попиту на вторинному ринку. В цьому контексті агентства нерухомості, які займаються продажем квартир у вже збудованих об'єктах, можуть отримати більше клієнтів.

По-п'яте, макроекономічні та законодавчі зміни, такі як державні програми доступного кредитування, компенсації за зруйноване житло та податкові ініціативи, безпосередньо впливатимуть на поведінку покупців і орендарів.

Агентства нерухомості, які оперативно реагуватимуть на ці зміни та пропонуватимуть актуальну інформацію клієнтам, матимуть перевагу на ринку.

Таким чином, основні перспективи зосереджені на ринку оренди, продажі вторинного житла, а також у сегменті комерційної нерухомості для малого бізнесу. Гнучкість, якість послуг, впровадження нових підходів у взаємодії з клієнтами та адаптація до умов воєнного часу стануть ключовими факторами успіху для створюваного агентства нерухомості в Одесі.

Далі з метою дослідження попиту на послуги агентства нерухомості проведемо аналіз сучасного стану ринку нерухомості Одеси в контексті первинного та вторинного ринку житла, а також оренди житла. На рис. 2.2 наведена динаміка середніх цін на ринку первинного житла в Одесі.

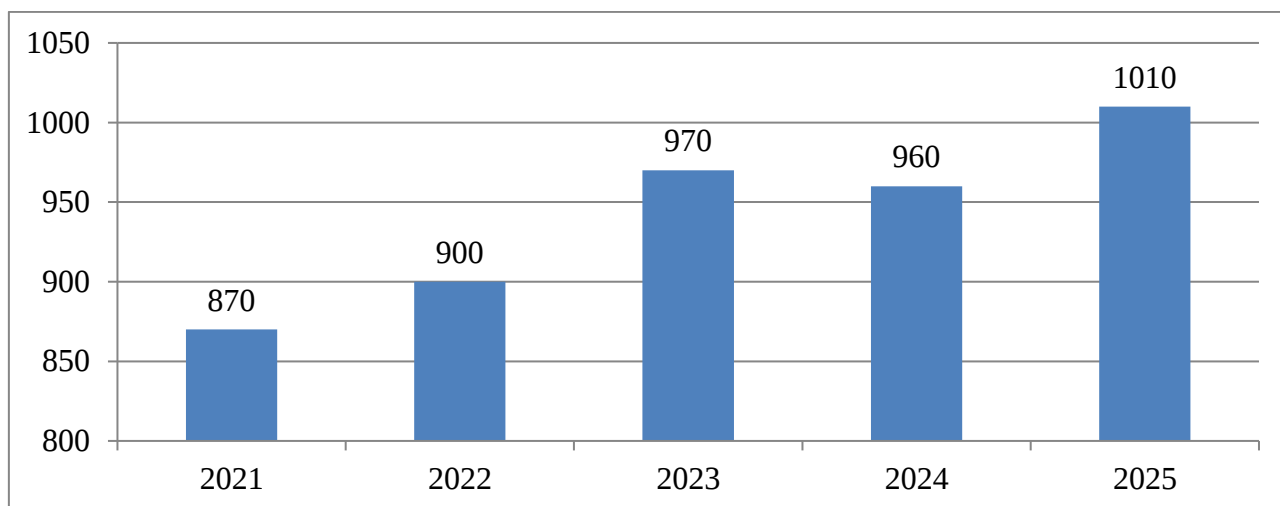


Рис. 2.2. Динаміка середніх цін на ринку первинного житла в Одесі за 2021-2025 роки (станом на березень), дол./кв.м.

Джерело: складено за даними [33]

У 2021 році середня вартість первинного житла в Одесі становила 870 дол/м², що відповідало стабільному функціонуванню ринку та помірному рівню звернень до агентств нерухомості з боку покупців. У 2022 році ціна зросла до 900 дол/м², що було спричинено загостренням економічної ситуації та ускладненням фінансування нових будівельних проєктів. Внаслідок цього частина потенційних клієнтів агентств нерухомості перейшла в режим очікування, що знизило рівень укладених угод. У 2023 році середня ціна піднялася до 970 дол/м². У цей період

агентства нерухомості зіткнулися з підвищеним інтересом до житла як інвестиційного активу, що стимулювало звернення клієнтів, які прагнули придбати нерухомість на ранніх етапах будівництва. У 2024 році ціна незначно знизилася до 960 дол/м². У цей період агентства нерухомості зіткнулися з підвищеним рівнем конкуренції за клієнтів, оскільки покупці в умовах обмежених фінансових можливостей почали активно порівнювати пропозиції та звертатися до декількох агентств для отримання найвигідніших умов. Створюване агентство нерухомості повинне адаптувати свою стратегію до змін ринку, пропонуючи клієнтам актуальну інформацію, вигідні умови співпраці та професійний супровід угод, що допоможе йому зберігати свою конкурентоспроможність навіть у періоди ринкових коливань.

Далі розглянемо ситуацію на ринку нерухомості Одеси в сегменті вторинного житла (рис. 2.3).

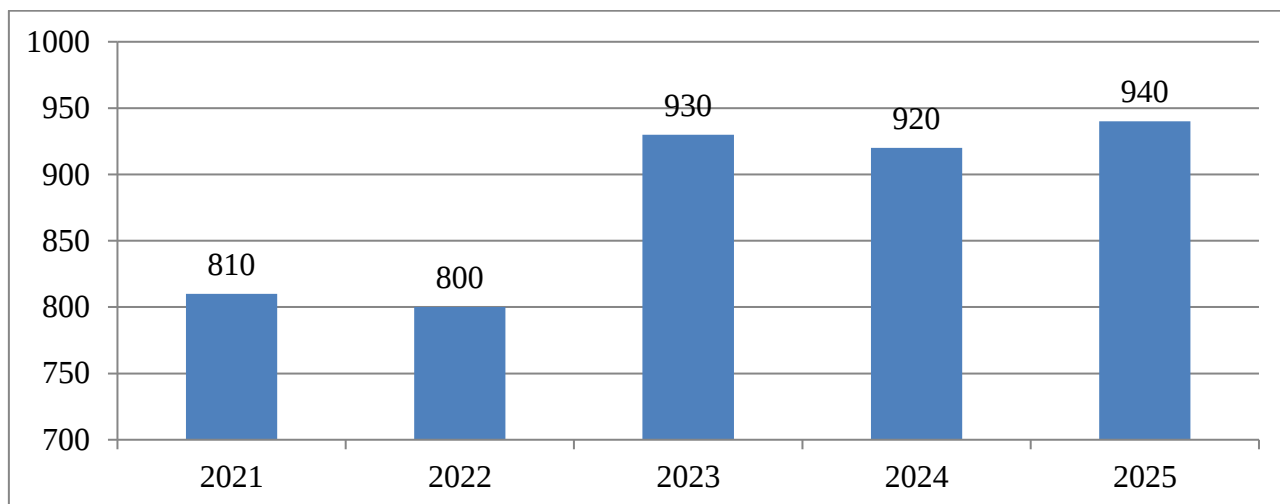


Рис. 2.3. Динаміка середніх цін на ринку вторинного житла в Одесі за 2021-2025 роки (станом на березень), дол/кв.м.

Джерело: складено за даними [33]

У 2021 році середня ціна вторинного житла становила 810 дол/м², проте вже у 2022 році ціна дещо знизилася до 800 дол/м², що було наслідком загострення воєнних дій та підвищеної невизначеності, яка спонукала багатьох власників тимчасово утримуватися від продажу житла. Така ситуація вплинула на попит на ріелторські послуги, оскільки кількість угод знизилася. У 2023 році

середня ціна вторинного житла значно зросла, досягнувши 930 дол/м². У цей період агентства нерухомості зіткнулися зі збільшенням кількості звернень від клієнтів, які прагнули придбати житло як інвестицію або для особистого проживання, побоюючись подальшого зростання цін. У 2024 році спостерігається незначне коригування цін до 920 дол/м², що пов'язано зі стабілізацією ринку та поступовим вирівнюванням попиту. Власники нерухомості стали більш гнучкими у переговорах, що сприяло підвищенню рівня укладених угод, а отже, і активізації роботи агентств нерухомості. У 2025 році середня ціна підвищилася до 940 дол/м², що є свідченням поступового відновлення економічної активності та посилення інвестиційної привабливості житлової нерухомості. Відновлення попиту на купівлю вторинного житла у 2025 році буде сприяти підвищенню звернень до агентств нерухомості, оскільки покупці все частіше звертатимуться за професійним супроводом угод та юридичною перевіркою об'єктів.

Важливо також розглянути динаміку середніх цін на оренду житла в Одесі (рис. 2.4).

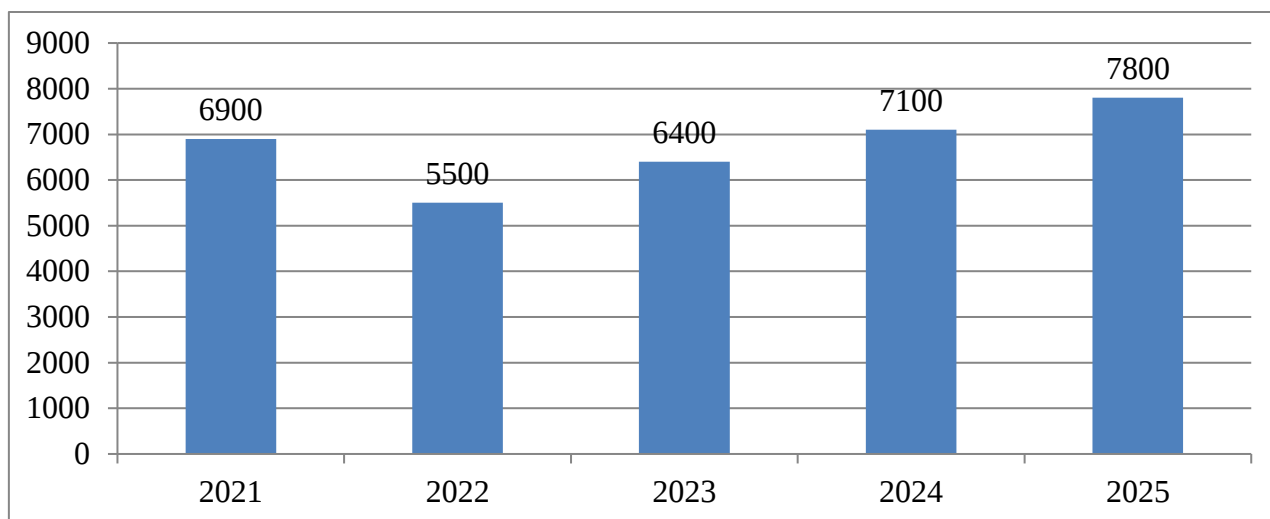


Рис. 2.4. Динаміка середніх цін на оренду житла (однокімнатних квартир) в Одесі за 2021-2025 роки (станом на березень), грн за місяць

Джерело: складено за даними [33]

У 2021 році середня орендна плата становила 6900 грн, проте вже у 2022 році спостерігалось зниження до 5500 грн, що було зумовлено зовнішніми

кризовими явищами, зокрема впливом війни, зменшенням купівельної спроможності населення та зниженням міграційного припливу. Відновлення вартості оренди у 2023 році до 6400 грн свідчить про поступову стабілізацію ринку, підвищення попиту та повернення частини тимчасово переміщених осіб. Зростання середньої вартості оренди у 2024 році до 7100 грн, а у 2025 році до 7800 грн вказує на поступове пожвавлення ринку нерухомості. Ця динаміка безпосередньо впливає на рівень попиту на послуги агентств нерухомості. Зниження орендних ставок у 2022 році спричинило тимчасове скорочення звернень до агентств через зменшення активності на ринку. Водночас із відновленням та подальшим зростанням цін у 2023-2025 роках відбулося збільшення попиту на професійне посередництво, оскільки орендарі та орендодавці прагнули оптимізувати умови укладення угод. Це свідчить про тісний взаємозв'язок між вартістю оренди житла та динамікою звернень до ріелторських агентств, що є важливим чинником для прогнозування подальших змін на ринку.

На наступному етапі проаналізуємо динаміку кількості агентств нерухомості на ринку ріелторських послуг Одеси (рис. 2.5).

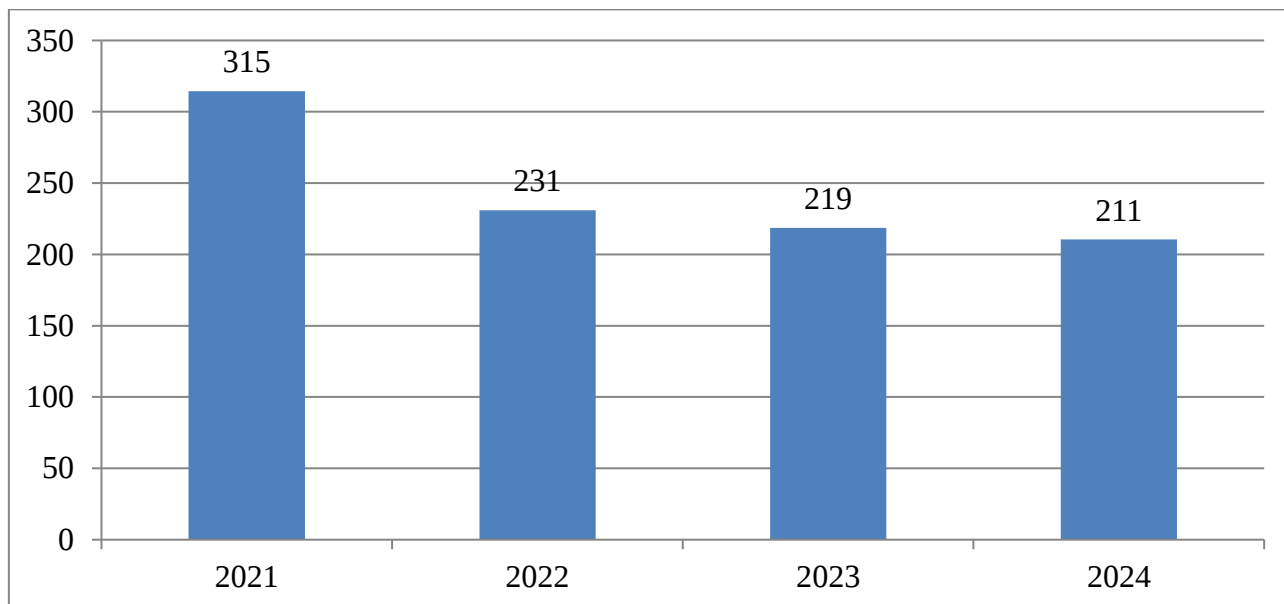


Рис. 2.5. Динаміка кількості агентств нерухомості на ринку ріелторських послуг Одеси за 2021-2024 роки, одиниць

Джерело: складено за даними [6]

У 2021 році кількість агентств нерухомості на ринку ріелторських послуг Одеси становила 315, однак вже у 2022 році спостерігалось різке їх скорочення до 231, що відповідає падінню на 26,7%. Військові дії стали визначальним фактором цього процесу, оскільки спричинили масову міграцію населення, зниження економічної активності, падіння доходів громадян і загальну невизначеність на ринку нерухомості. Багато угод купівлі-продажу було призупинено, а потенційні покупці зосередилися на питаннях безпеки та тимчасового житла, що зменшило попит на класичні ріелторські послуги. У 2023 році зниження кількості агентств тривало, хоча його темпи уповільнилися – до 219 одиниць. Це свідчить про те, що ринок почав пристосовуватися до нових реалій, але ключові проблеми, зумовлені війною, залишалися актуальними. Факторами впливу стали нестабільність у сфері фінансування нерухомості, складність у здійсненні великих інвестицій та тривалий відтік населення з регіону. Водночас, частина агентств змогла переорієнтуватися на нові сегменти, зокрема надання послуг оренди для вимушених переселенців або консультування з питань купівлі житла в більш безпечних регіонах. Попри певне зростання попиту на ріелторські послуги у 2024 році, кількість агентств продовжила зменшуватися, досягнувши 211 одиниць. Це свідчить про поступове відновлення інтересу до ринку нерухомості, однак загальна кількість операторів залишалася меншою порівняно з 2021 роком через посилену конкуренцію та зміну споживчих пріоритетів. Військовий фактор продовжує впливати на ситуацію: частина громадян, які виїхали з Одеси, не повернулись до міста, що зменшує попит на купівлю житла, тоді як інші віддають перевагу оренді або придбання нерухомості в інших більш безпечних містах України.

Таким чином, війна спричинила масову зміну попиту на ринку ріелторських послуг Одеси, зниження економічної активності та міграційні процеси, що призвело до значного скорочення кількості агентств, особливо у 2022-2023 роках. Незначне зростання попиту у 2024 році ще не забезпечило повного відновлення ринку, що свідчить про його поступову трансформацію та необхідність подальшої адаптації до нових соціально-економічних умов.

2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг агентства з продажу та оренди нерухомості

Створюване агентство з продажу та оренди нерухомості буде мати назву «Odesa Estate». Поєднання в назві географічного маркера «Odesa» та англomовного терміну «Estate» сприяє формуванню чіткої ідентифікації компанії на ринку нерухомості, а також підкреслює її професійну спрямованість. Географічна складова назви відіграє важливу роль у позиціонуванні агентства, оскільки Одеса є одним із ключових центрів нерухомості в Україні. Завдяки своєму приморському розташуванню, розвиненій інфраструктурі та економічному потенціалу місто приваблює як місцевих, так і іноземних інвесторів. Використання назви міста дозволяє споживачам одразу асоціювати компанію з конкретним регіоном, що підвищує рівень довіри та впізнання бренду. Термін «Estate», який у міжнародній практиці широко використовується для позначення нерухомості, додає назві універсальності та сприяє її зрозумілості не лише на національному, а й на міжнародному рівні. Це особливо важливо в контексті залучення іноземних інвесторів та розширення цільової аудиторії.

Місія агентства «Odesa Estate» – забезпечення клієнтів якісними, надійними та вигідними рішеннями у сфері нерухомості, сприяючи розвитку ринку житла та комерційних об'єктів в Одесі.

Цінності агентства «Odesa Estate»:

1. Надійність – забезпечуємо прозорість, законність і безпеку кожної угоди, дотримуючись найвищих стандартів етики та професіоналізму.
2. Клієнтоорієнтованість – уважно аналізуємо потреби клієнтів і пропонуємо оптимальні рішення, гарантуючи комфорт і вигоду.
3. Професіоналізм – працюємо на основі глибоких знань ринку, досвіду та сучасних технологій, забезпечуючи якісний сервіс.
4. Інноваційність – використовуємо сучасні підходи в маркетингу, аналітиці та роботі з клієнтами для підвищення ефективності та зручності

співпраці.

5. Розвиток регіону – сприяємо зростанню інвестиційної привабливості Одеси, допомагаючи формувати комфортний та перспективний житловий і комерційний простір.

Повний перелік послуг створюваного агентства нерухомості «Odesa Estate» представлений в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Перелік послуг створюваного агентства нерухомості «Odesa Estate»

Категорія послуг	Види послуг
Продаж нерухомості	1. Послуги з продажу квартир, будинків, земельних ділянок та комерційної нерухомості. 2. Маркетингове просування об'єктів (фото- та відеозйомка, реклама, лістинг на платформах). 3. Аналіз ринку та професійна оцінка нерухомості. 4. Юридичний супровід угод купівлі-продажу. 5. Організація та проведення переглядів об'єктів.
Оренда нерухомості	1. Підбір об'єктів для довгострокової та короткострокової оренди. 2. Оренда житлової нерухомості (квартири, будинки). 3. Оренда комерційної нерухомості (офіси, магазини, склади, ресторани). 4. Підготовка та перевірка договорів оренди. 5. Управління орендною нерухомістю (контроль оплати, технічний супровід).
Консультаційні послуги	1. Аналіз ринку та інвестиційні консультації. 2. Допомога в отриманні іпотеки та кредитних програм. 3. Юридичне консультування щодо операцій з нерухомістю. 4. Податкові консультації для продавців, покупців та орендарів.
Супровід угод з нерухомістю	1. Перевірка документів на нерухомість. 2. Підготовка договорів та супровід нотаріальних угод. 3. Перевірка юридичної чистоти об'єктів нерухомості. 4. Захист інтересів клієнтів під час переговорів.
Інвестиційні та девелоперські послуги	1. Підбір об'єктів для інвестицій у нерухомість. 2. Оцінка рентабельності житлової та комерційної нерухомості. 3. Супровід угод із купівлі нерухомості на етапі будівництва. 4. Консультації для забудовників щодо продажу об'єктів.

Джерело: складено автором

Отже, створюване агентство «Odesa Estate» буде пропонувати комплексний підхід до операцій з нерухомістю, гарантуючи клієнтам безпеку, вигідні умови та професійний супровід на всіх етапах співпраці.

Прейскурант цін на послуги агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» представлений в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Прейскурант цін на послуги агентства нерухомості «Odesa Estate»

Вид послуг	Ціна
Послуги з продажу нерухомості	
Посередництво у продажу квартири/будинку	3-5% від вартості об'єкта
Експрес-продаж (прискорена реалізація об'єкта)	+1% до стандартної комісії
Юридичний супровід угоди (перевірка документів, складання договорів)	від 5000 грн
Підготовка об'єкта до продажу (фотозйомка, опис, розміщення реклами) – від 3000 грн	від 3000 грн
Послуги з оренди нерухомості	
Підбір орендарів (для власників житла)	50% місячної орендної плати
Пошук житла в оренду (для орендарів)	50% місячної орендної плати
Оренда комерційної нерухомості (пошук орендарів/об'єктів)	від 100% місячної орендної ставки
Оцінка та консалтинг	
Оцінка ринкової вартості житлової нерухомості	від 4000 грн
Оцінка комерційної нерухомості	від 6000 грн
Консультація з інвестицій у нерухомість	від 1000 грн/год
Юридичні послуги	
Аналіз правової чистоти об'єкта	від 5000 грн
Супровід угоди купівлі-продажу	від 10000 грн
Складання договору оренди	від 2500 грн
Реєстрація прав власності	від 7000 грн
Додаткові послуги	
Професійна фотозйомка об'єкта	від 2500 грн
Відеозйомка та 3D-тур об'єкта	від 6000 грн
Маркетингове просування об'єкта (таргетована реклама, розміщення на топових майданчиках)	від 5000 грн

Джерело: складено автором

Цінова політика агентства нерухомості «Odesa Estate» спрямована на забезпечення прозорих, конкурентоспроможних і гнучких умов співпраці для клієнтів. Вартість послуг буде формуватися з урахуванням ринкових тенденцій, складності угоди та рівня залучених спеціалістів, що гарантує високу якість обслуговування. Агентство нерухомості «Odesa Estate» пропонуватиме широкий спектр послуг, що охоплюють не лише стандартні ріелторські операції, а й юридичний супровід, маркетингове просування та консультації з інвестицій. Гнучкість тарифів дозволить клієнтам обирати оптимальний пакет послуг відповідно до їхніх потреб і фінансових можливостей. Завдяки поєднанню професійного підходу, доступних цін та індивідуального підходу до кожного клієнта, агентство «Odesa Estate» створюватиме комфортні умови для купівлі,

продажу та оренди нерухомості, забезпечуючи ефективність і надійність кожної угоди.

Агентство «Odesa Estate» буде орієнтуватися на широкий спектр клієнтів, які мають потребу в купівлі, продажу або оренді нерухомості (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Потенційні клієнти агентства нерухомості «Odesa Estate»

Категорія	Види потенційних клієнтів
Приватні особи	1. Покупці житлової нерухомості – люди, які шукають квартиру чи будинок для власного проживання або інвестування. Це можуть бути як місцеві жителі, так і мешканці інших регіонів, які планують переїзд до Одеси. 2. Орендарі житла – студенти, молоді фахівці, сім'ї, тимчасові резиденти або туристи, які потребують довгострокового чи короткострокового житла. 3. Продавці нерухомості – власники квартир, будинків або земельних ділянок, які бажають продати свою власність за найвигіднішими умовами.
Бізнес та корпоративні клієнти	1. Компанії та підприємці – організації, які шукають комерційну нерухомість (офіси, магазини, склади, ресторани, готелі) для купівлі або оренди. 2. Інвестори та девелопери – особи або компанії, зацікавлені у придбанні нерухомості для подальшого перепродажу, здачі в оренду або будівництва. 3. Забудовники – будівельні компанії, які шукають партнерів для реалізації та продажу новобудов.
Іноземні покупці та інвестори	1. Нерезиденти України – громадяни інших країн, які бажають придбати нерухомість в Одесі для особистого використання, інвестування або ведення бізнесу. 2. Експати та представники міжнародних компаній – фахівці, які переїжджають в Одесу для роботи та потребують житла або офісного приміщення.
Державні та громадські організації	1. Державні установи та муніципальні органи – структури, що можуть зацікавитися орендою або купівлею приміщень для адміністративних потреб. 2. Громадські організації та фонди – організації, які шукають комерційні приміщення для діяльності в соціальній або благодійній сфері.

Джерело: складено автором

Таким чином, агентство нерухомості «Odesa Estate» буде орієнтуватися на різних клієнтів – від приватних осіб до великих інвесторів та міжнародних компаній, забезпечуючи високий рівень сервісу та комплексний супровід операцій з нерухомістю.

Слід відзначити, що ринок ріелторських послуг в Одесі є висококонкурентним і динамічним, характеризується присутністю численних агентств нерухомості. Серед провідних агентств нерухомості в Одесі можна виділити такі компанії, як «Атланта», «Президент», «Південний Захід» та інші, які активно зміцнюють свої позиції на ринку, використовуючи різноманітні

можливості в умовах жорсткої конкуренції (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

ТОП-10 агентств нерухомості Одеси

Назва	Коротка характеристика
«Атланта»	Спеціалізується на операціях з продажу та оренди житлової нерухомості, включаючи квартири, апартаменти та будинки. Компанія приділяє особливу увагу підбору найкращих варіантів для клієнтів, орієнтуючись на їхні індивідуальні запити. Високий рівень професіоналізму та багаторічний досвід дозволили агентству здобути довіру широкого кола клієнтів.
«Президент»	Пропонує комплексні послуги преміум-класу. Агентство супроводжує клієнтів на всіх етапах угоди – від підготовки об'єкта до продажу, маркетингового просування, співпраці з іншими ріелторами, юридичної підтримки та завершення транзакції, включаючи передачу майна.
«Південний Захід»	Спеціалізується на операціях з нерухомістю, зокрема з квартирами та будинками у преміальному сегменті, а також на обслуговуванні інституційних клієнтів. Клієнтам пропонуються безкоштовні послуги оцінки вартості нерухомого майна, професійна підготовка житла до продажу, якісна фотозйомка та ефективні маркетингові стратегії.
«1Realty»	Зарекомендувало себе як надійний оператор ринку нерухомості, що надає повний спектр ріелторських послуг. Завдяки багаторічній роботі агентство створило впізнаваний бренд, який асоціюється з довірою та високим рівнем обслуговування, що підтверджується численними позитивними відгуками.
«Dominanta»	Основний фокус компанії – об'єкти в престижних районах міста та його передмістях. Агентство прагне займати лідируючі позиції на ринку завдяки високому рівню професіоналізму та якості наданих послуг.
«Пріоритет»	Спеціалізується на комплексному обслуговуванні клієнтів у сфері житлової, комерційної та промислової нерухомості. Агентство надає повний цикл ріелторських послуг, включаючи посередництво в угодах купівлі-продажу та оренди квартир і будинків, а також підбір інвестиційно привабливих об'єктів.
«Crystal Estate»	Агентство здійснює посередництво в угодах купівлі, продажу та оренди квартир і будинків, допомагає клієнтам у пошуку інвестиційно привабливих об'єктів, а також забезпечує повний юридичний супровід угод, гарантуючи безпеку та законність кожної операції.
«Прем'єр»	Відзначається великим досвідом роботи, глибоким розумінням ринку та високими стандартами обслуговування. Завдяки цьому компанія забезпечує швидке й ефективне укладання угод з купівлі-продажу нерухомості. Багаторічний успішний досвід, численні задоволені клієнти та їхні рекомендації підтверджують високий рівень професіоналізму агентства.
«Олександр-N»	Спеціалізується на ринку житлової нерухомості, зокрема на посередництві в оренді житла. Перед початком співпраці агент ретельно аналізує потреби клієнта, проводячи детальну консультацію, що дозволяє максимально точно підібрати оптимальний варіант нерухомості.
«Victory Gold»	Окрім стандартних ріелторських послуг, агентство пропонує комплексне обслуговування, включаючи дизайн інтер'єру, допомогу в облаштуванні житла, юридичний супровід, а також консультації з кредитування та страхування нерухомості.

Джерело: складено за даними [35]

Аналізуючи ТОП-10 агентств нерухомості Одеси, можна зробити висновок, що ринок має високу конкуренцію, де основні гравці орієнтуються на різні сегменти – від преміальної нерухомості до комплексного юридичного супроводу угод. Провідні компанії активно використовують маркетингові інструменти, надають широкий спектр послуг та прагнуть забезпечити індивідуальний підхід до клієнтів.

Для успішного входу на ринок нерухомості Одеси агентству «Odesa Estate» необхідно:

1) визначити свою унікальну конкурентну перевагу, наприклад, спеціалізацію на певному сегменті нерухомості (елітне житло, комерційні об'єкти, інвестиційні проекти);

2) запровадити інноваційні підходи до маркетингу та залучення клієнтів, такі як технології віртуального перегляду нерухомості, аналітичні звіти для інвесторів та розширені юридичні послуги;

3) орієнтуватися на високий рівень сервісу та професіоналізму, щоб збудувати довгострокові відносини з клієнтами та отримувати рекомендації.

З урахуванням аналізу ринку, агентство нерухомості «Odesa Estate» має перспективи зайняти конкурентну нішу, особливо за умови диференціації послуг та використання сучасних технологій у роботі з клієнтами.

Далі для оцінки перспектив розвитку бізнесу проведемо PESTLE-аналіз факторів (політичні, економічні, соціальні, технологічні, правові, екологічні), що безпосередньо впливають на діяльність агентства нерухомості «Odesa Estate». PEST-аналіз може допомогти «Odesa Estate» зрозуміти зовнішні чинники, які впливають на його діяльність, що є важливим для розробки ефективної стратегії бізнесу. Для проведення PESTLE-аналізу була використана п'ятибальна шкала, де 5 балів означали найсильніший вплив фактору, а 1 бал – найслабший. Результати проведеного PESTLE-аналізу виглядають наступним чином (табл. 2.6). PESTLE-аналіз демонструє, що найбільший вплив на розвиток агентства «Odesa Estate» мають технологічні, соціальні та економічні фактори.

Таблиця 2.6

PESTLE-аналіз агентства нерухомості «Odesa Estate»

Фактор	Опис впливу на бізнес	Оцінка
Політичні (P)		3,0
Державне регулювання ринку нерухомості	Введення нових законів щодо операцій з нерухомістю може вплинути на процедури купівлі-продажу.	3
Податкова політика	Зміни у ставках податку на нерухомість та орендну діяльність можуть впливати на рентабельність угод.	3
Політична стабільність	Коливання у внутрішній політиці можуть змінювати інвестиційний клімат.	3
Економічні (E)		4,3
Інфляція та купівельна спроможність	Висока інфляція знижує здатність громадян купувати нерухомість, стимулюючи орендний ринок.	4
Процентні ставки за іпотекою	Високі ставки зменшують кількість іпотечних покупців, що впливає на динаміку продажів.	4
Інвестиційна привабливість регіону	Одеса залишається цікавим напрямком для внутрішніх та зовнішніх інвесторів.	5
Соціальні (S)		4,3
Урбанізація та міграція	Потік нових мешканців, включаючи переселенців та студентів, збільшує попит на оренду.	5
Демографічні зміни	Старіння населення та зростання кількості молодих сімей впливають на структуру попиту.	4
Популяризація оренди	Зміна стилю життя на користь мобільності сприяє розвитку орендного ринку.	4
Технологічні (T)		4,7
Використання CRM-систем	Автоматизація процесів покращує роботу агентства та підвищує якість обслуговування.	5
Віртуальні перегляди та 3D-тури	Допомагають економити час клієнтів та прискорюють процес прийняття рішень.	5
Онлайн-просування об'єктів	Соціальні мережі та таргетована реклама стають ключовими інструментами маркетингу.	4
Правові (L)		3,7
Регулювання угод із нерухомістю	Зміни в законодавстві можуть ускладнити або спростити процеси купівлі-продажу.	4
Ліцензування ріелторської діяльності	Посилення вимог до агентств може змінити конкурентне середовище.	3
Захист прав споживачів	Обов'язкове дотримання норм щодо прозорості угод та захисту персональних даних клієнтів.	4
Екологічні (E)		3,3
Попит на екологічне житло	Споживачі все більше цікавляться енергоефективними будинками.	4
Контроль за забудовами	Обмеження на забудову приморських територій може вплинути на ринок.	3
Екологічна ситуація в регіоні	Якість повітря, рівень шуму та транспортна ситуація впливають на цінність житла в різних районах.	3

Джерело: складено автором

Можна стверджувати, що висока цифровізація ринку відкриває

можливості для агентства «Odesa Estate» завдяки використанню CRM-систем, онлайн-просування та аналітики. В свою чергу, стабільний попит на оренду та житло в Одесі свідчить про необхідність фокусування не лише на продажу, а й на ринку орендної нерухомості. Економічна ситуація впливає на купівельну спроможність клієнтів, тому гнучкі цінові пропозиції та програми для інвесторів можуть стати ключовими конкурентними перевагами. Загалом, «Odesa Estate» має хороші перспективи розвитку, якщо зосередиться на впровадженні інноваційних технологій, адаптації до змін у споживчих вподобаннях та ефективному реагуванні на економічні та правові фактори. Далі на підставі проведеного аналізу конкурентів, потенційних споживачів та факторів макросередовища, сформувані SWOT-оцінку новоствореного бізнесу, оформивши результати у вигляді табл. 2.7.

Таблиця 2.7

SWOT-аналіз новоствореного бізнесу

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Використання сучасних технологій (CRM-системи, 3D-тури, онлайн-просування). 2. Орієнтація на високий рівень клієнтського сервісу та індивідуальний підхід. 3. Гнучка маркетингова стратегія та використання цифрових каналів реклами. 4. Наявність професійної команди з досвідом у сфері нерухомості. 5. Можливість швидкої адаптації до змін ринку та впровадження нових послуг. 6. Орієнтація на інвестиційну нерухомість та залучення іноземних клієнтів.	1. Відсутність впізнаваності бренду на ринку. 2. Недостатня база постійних клієнтів та партнерів. 3. Високий рівень конкуренції з боку великих агентств нерухомості. 4. Обмежені фінансові ресурси на початковому етапі розвитку. 5. Відсутність масштабної бази об'єктів на початковому етапі. 6. Недостатня кількість партнерських угод із забудовниками та банками.
Можливості	Загрози
1. Розвиток туристичної оренди завдяки популярності Одеси серед відпочивальників. 2. Залучення іноземних інвесторів до купівлі нерухомості в регіоні. 3. Зростаючий попит на екологічне житло та сучасні житлові комплекси. 4. Розвиток онлайн-ринку нерухомості та можливість виходу на міжнародний рівень. 5. Впровадження інноваційних послуг (інвестиційний консалтинг, юридичний супровід, after-sale сервіс). 6. Партнерство з забудовниками та фінансовими установами для спільних проєктів.	1. Нестабільна економічна ситуація та зниження купівельної спроможності населення. 2. Зміни в законодавстві, що можуть ускладнити ріелторські діяльність. 3. Підвищена конкуренція з боку великих агентств нерухомості та забудовників. 4. Коливання валютного курсу, що може впливати на інвестиційний клімат. 5. Низький рівень довіри до ріелторів серед частини населення. 6. Законодавчі обмеження на продаж нерухомості іноземним громадянам.

Джерело: складено автором

SWOT-аналіз показує, що агентство «Odesa Estate» має хороші перспективи розвитку завдяки використанню сучасних технологій, високому рівню сервісу та орієнтації на інвестиційну нерухомість. Основними викликами є необхідність розбудови бренду, залучення клієнтів та формування бази об'єктів. Водночас, ринок пропонує значні можливості, зокрема зростання попиту на туристичну та інвестиційну нерухомість, а також партнерство із забудовниками. Головними загрозами залишаються нестабільна економічна ситуація, законодавчі зміни та висока конкуренція. Для успішного розвитку «Odesa Estate» слід сконцентруватися на інноваційних підходах, маркетинговій стратегії, розширенні партнерської мережі та формуванні довіри серед клієнтів.

2.3. Формування витрат на відкриття та функціонування агентства з продажу та оренди нерухомості

Вартісним еквівалентом необхідних для відкриття та функціонування агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» ресурсів є витрати на реалізацію проекту. У загальному вигляді всі витрати на реалізацію бізнес-ідеї можна поділити на інвестиційні та поточні.

Інвестиційні витрати, які необхідні для відкриття та функціонування агентства «Odesa Estate» будуть включати наступні елементи:

1. Витрати на реєстрацію бізнесу, включаючи отримання дозвільної документації. Слід відзначити, що реєстрація ФОП, постановка на податковий облік (єдиний податок) та отримання електронного цифрового підпису будуть здійснюватися через портал Дія. Ці послуги – безкоштовні. Необхідно буде тільки оплати вартість виготовлення двох печаток (1000 грн.).

2. Витрати на оренду приміщення (за 2 місяця). Оренда офісу в Приморському районі є стратегічно вигідним рішенням для агентства «Odesa Estate». Це забезпечить доступність для клієнтів, підвищить впізнаваність бренду та створить сприятливі умови для розвитку бізнесу. За результатами аналізу

об'яв на ресурсі «dom.ria.com» був обраний варіант оренди офісу у Приморському районі: «проспект Шевченко 4б, 2 поверх 16-ти поверхового нового престижного будинку, загальна площа 100 кв², великий робочий зал open-space і кабінет керівника, ресепшен, кухня, санвузол, сучасний дизайн інтер'єру, відмінний робочий стан, укомплектований всіма необхідними меблями, 2 кондиціонера, пожежна і охоронна сигналізація, в будинку охорона, консьєрж, два ліфти» [19]. Витрати на оренду наведені в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Початкові витрати на оренду приміщення в Приморському районі Одеси

Стаття витрат	Вартість, грн
Оренда офісного приміщення (1 місяць)	20850
Заставна сума	20850
Комісія за послуги (50 %)	10425
Всього	52125

Джерело: складено за даними [19]

Оскільки в офісі зроблений повноцінний ремонт та він обладнаний всіма необхідними меблями і підключений до мережі Інтернет, то ці статті витрат для «Odesa Estate» будуть відсутні.

3. Витрати на придбання комп'ютерної техніки. Вся необхідна комп'ютерна техніка та канцтовари будуть закуповуватись в інтернет-магазині ROZETKA. Розрахунок витрат наведений в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Витрати на придбання комп'ютерної техніки

Стаття витрат	Кількість, шт.	Вартість, грн./шт.	Всього, грн.
Ноутбук офісний (Ноутбук Acer Aspire Go 15 AG15-51P-51B4 (NX.J51EU.00A) Steel Gray / 15.3" IPS)	7	23000	161000
Комп'ютерна мишка бездротова Logitech M170	7	370	2590
Багатофункціональний пристрій (принтер, сканер, ксерокс) МФУ Xerox WorkCentre 3025BI Wi-Fi	1	7275	7275
Маршрутизатор Tenda TX12L Pro WiFi6/AX3000/1Гбит/с	1	2100	2100
Всього	—	—	172965

Джерело: складено за даними [13]

4. Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу. Основні витрати включають онлайн та офлайн-рекламу, розробку бренду та друковану

продукцію (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу

Стаття витрат	Вартість, грн
Дизайн та розробка сайту	30000
Створення та наповнення сторінок в Facebook та Instagram	5000
Друкована продукція (візитки, буклети) та зовнішня реклама (вивіска)	15000
Всього	50000

Джерело: складено автором

5. Витрати на придбання реєстратора розрахункових операцій (РРО). Вартість РРО становить 8900 грн. (модель MINI-T 400ME).

6. Інші витрати. Доцільно встановити на рівні 3% від суми вищеназваних витрат: $(1000+52125+172965+50000+8900) * 0,03 = 8550$ (грн)

Розрахунок загальної суми стартового капіталу для новоствореного агентства нерухомості «Odesa Estate» наведений в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Стартовий капітал для відкриття агентства нерухомості «Odesa Estate»

Статті витрат	Сума, грн	Питома вага, %
Витрати на реєстрацію бізнесу	1000	0,34
Витрати на оренду приміщення	52125	17,76
Витрати на придбання комп'ютерної техніки	172965	58,92
Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу	50000	17,03
Витрати на придбання реєстратора розрахункових операцій	8900	3,03
Інші витрати (3%)	8550	2,91
Всього	293540	100

Джерело: складено автором

Отже, загальна сума стартового капіталу для відкриття агентства нерухомості «Odesa Estate» становить 293540 грн. Джерелами фінансування цієї суми будуть власні кошти засновника та кредитна лінія (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Стартовий капітал для відкриття агентства нерухомості «Odesa Estate»

Статті витрат	Сума, грн	Питома вага, %
Власні кошти	93540	31,87
Кредитні кошти	200000	68,13

Всього	293540	100
--------	--------	-----

Джерело: складено автором

Кредитні кошти будуть взяті в Приватбанку, шляхом оформлення кредитної карти «Універсальна». Умови кредитування наведені в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Умови кредитування (кредитна карта «Універсальна» від Приватбанку)

Умова	Значення
Сума кредиту	200000 грн.
Термін кредиту	1 рік
Розмір обов'язкового щомісячного платежу	5% від заборгованості
Процентна ставка за користування кредитом в пільговий період (2 місяці)	0%
Процентна ставка за користування кредитом на залишок заборгованості (після закінчення пільгового періоду)	3,5% на місяць

Джерело: складено за даними [23]

Далі проведемо розрахунок виплат за користування кредитними коштами в табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Виплати за користування кредитними коштами, грн.

Місяць	Заборгованість	Щомісячний платіж	Відсотки за користування кредитом
1	200000	10000	0
2	190000	9500	0
3	180500	9025	6318
4	171475	8574	6002
5	162901	8145	5702
6	154756	7738	5416
7	147018	7351	5146
8	139667	6983	4888
9	132684	6634	4644
10	126050	6302	4412
11	119747	5987	4191
12	113760	113760	3982
Всього	—	200000	50700

Джерело: складено автором

Отже, річна сума відсотків за користування кредитними коштами буде становити 50700 грн.

На наступному етапі здійснимо обґрунтування річних поточних витрат на функціонування агентства нерухомості «Odesa Estate», а саме: прямих

матеріальних витрат, постійних витрат (оплата праці), амортизаційних відрахувань, витрати на оренду офісу та комунальні платежі, витрати на рекламні заходи тощо.

Планування матеріальних витрат за місяць та за рік функціонування агентства нерухомості «Odesa Estate» представлене у вигляді табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Матеріальні витрати

Стаття витрат	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
Засоби санітарної гігієни	2500	30000
Канцелярські товари	5200	62400
Заміна (заправка) картриджа для МФУ	800	9600
Всього	8500	102000

Джерело: складено автором

Наступний основний елемент поточних витрат – це запланована заробітна плата найманим робітникам новоствореного агентства нерухомості «Odesa Estate». Слід відзначити, що заробітна плата працівників агентства нерухомості напряду залежить від кількості укладених угод. У зв'язку з цим та з метою зменшення податкового тягара працівникам «Odesa Estate» доцільно встановити невисокі посадові оклади, але не менше від встановленого законодавством України рівня мінімальної заробітної плати (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Річний фонд заробітної плати працівників агентства нерухомості

«Odesa Estate»

Посада	Кількість посадових ставок	Заробітна плата за місяць (без ЄСВ), грн.	Заробітна плата за місяць (з ЄСВ), грн.	Фонд заробітної плати за рік (з ЄСВ), грн.
Директор	1	39000	47580	570960
Ріелтор	4	29500	35990	1727520
Маркетолог	1	30000	36600	439200
Юрист	1	31000	37820	453840
Офіс-менеджер	1	24000	29280	351360
Всього	8	—	187270	3542880

Джерело: складено автором

Наступний основний елемент поточних витрат – це амортизаційні

відрахування. В даному випадку об'єктом амортизаційних відрахувань буде комп'ютерна техніка, точніше офісні ноутбуки (так як вартість одного ноутбуку перевищує 20000 грн). Згідно пункту 138.3.3 Податкового кодексу України мінімально допустимий термін корисного використання ноутбуків становить 2 роки. Розрахунок амортизаційних витрат наведений у табл. 2.17.

Таблиця 2.17

Розрахунок амортизаційних відрахувань

Основні засоби	Вартість, грн.	Кількість, од.	Термін служби, роки	Амортизаційні відрахування за місяць, грн	Амортизаційні відрахування за рік, грн
Офісний ноутбук	23000	7	4	3354	40250

Джерело: складено автором

До поточних витрат включаються також орендна плата за приміщення та комунальні витрати. Розрахунок орендних платежів наведений в табл. 2.18 (враховано, що оренда за перший місяць віднесена інвестиційних витрат).

Таблиця 2.18

Розрахунок орендних платежів

Стаття витрат	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
Оренда приміщення офісу	20850	229350

Джерело: складено автором

Далі проведемо розрахунок витрат за комунальні послуги (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

Розрахунок витрат за комунальні послуги

Статті витрат	Планований обсяг споживання	Тариф, грн	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
Водопостачання	15 м ³	35,16	527	6329
Електроенергія	230 кВт	4,32	994	11923
СДПТ	—	—	585	7020
Опалення (5 місяців)	—	—	960	4800
Інтернет	—	—	300	3600
Вивіз сміття	—	—	45	540
Усього	—	—	3411	34212

Джерело: складено автором

Також агентству нерухомості «Odesa Estate» необхідно буде нести витрати на здійснення рекламних заходів (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

Розрахунок витрат на здійснення рекламних заходів

Статті витрат	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
Розміщення платних оголошень на онлайн-платформах	65000	780000
Реклама в соціальних мережах	24100	289200
Друк рекламних матеріалів (листівки, буклети, візитки)	16700	200400
Усього	105800	1269600

Джерело: складено автором

Після обґрунтування всіх поточних витрат розрахуємо загальну суму поточних витрат за місяць та за рік функціонування «Odesa Estate» (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

Загальні поточні витрати на функціонування агентства нерухомості
«Odesa Estate»

Найменування витрат	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн	Питома вага, %
Матеріальні витрати	8500	102000	1,69
Річний фонд заробітної плати (з ЄСВ)	295240	3542880	58,87
Амортизаційні відрахування	3354	40250	0,67
Орендні платежі	20850	229350	3,81
Оплата комунальних послуг	3411	34212	0,57
Виплати по кредиту	20892	250700	4,17
Витрати на рекламні заходи	105800	1269600	21,09
Інші витрати	45805	549660	9,13
Усього	503852	6018652	100,00

Джерело: складено автором

Отже, річна сума загальних поточних витрат на функціонування агентства нерухомості «Odesa Estate» буде становити 6018652 грн. Найбільшу питому вагу в структурі поточних витрат займають витрати на оплату праці (58,87%) та витрати на рекламні заходи (21,09%).

Висновки до розділу 2

1. Ринок нерухомості Одеси зберігає активний інтерес до ріелторських послуг, що підтверджується стабільною динамікою клієнтських звернень навіть у періоди економічних потрясінь. Упродовж 2022–2024 років у місті відбулося скорочення кількості агентств на 104 одиниці через загальне зниження ділової активності та міграцію населення. Незважаючи на це, попит на професійні ріелторські послуги не зменшився. У 2024 році зафіксовано зростання попиту на 7%, що свідчить про поступову адаптацію ринку до нових реалій. Виходячи з цього, відкриття агентства з оренди та продажу нерухомості «Odesa Estate» є обґрунтованим з економічної точки зору.

2. Агентство «Odesa Estate» планується розташувати на проспекті Шевченка, і його діяльність охоплюватиме послуги з купівлі, оренди, інвестування в нерухомість, девелопменту, консультування та юридичного супроводу угод. Ціноутворення формуватиметься з урахуванням ринкової ситуації, складності кожної угоди та кваліфікації залучених фахівців. Одеський ринок ріелторських послуг є насиченим, і серед основних конкурентів можна відзначити агентства «Атланта», «Президент», «Південний Захід», «1Realty» та «Dominanta». Відповідно до результатів аналізів PESTLE та SWOT, «Odesa Estate» матиме конкурентні переваги завдяки інноваційним технологіям, ефективній маркетинговій стратегії, високому рівню обслуговування та фокусу на інвестиційний сегмент.

3. Для запуску агентства «Odesa Estate» необхідно 293540 грн початкового капіталу, з яких 93540 грн (31,87%) становлять власні кошти, а 200000 грн (68,13%) передбачається залучити у вигляді кредиту в АТ КБ «Приватбанк» на один рік під 3,5% місячних на залишок боргу. Для забезпечення діяльності агентства потрібні щомісячні витрати на суму 503852 грн, а річні – 6018652 грн. Найбільшими статтями витрат є оплата праці (58,87%) та витрати на рекламу (21,09%).

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ АГЕНТСТВА З ПРОДАЖУ ТА ОРЕНДИ НЕРУХОМОСТІ

3.1. Оцінка прибутковості проєкту

Оцінка прибутковості проєкту відкриття агентства з продажу та оренди нерухомості – це аналіз економічної доцільності та очікуваної вигоди від реалізації бізнес-ідеї. Вона передбачає прогноз доходів від комісій, орендних платежів та інших джерел, а також врахування витрат на запуск і поточну діяльність агентства. Основним показником прибутковості виступає чистий прибуток або рентабельність інвестицій.

З метою оцінки прибутковості проєкту відкриття агентства з продажу та оренди нерухомості в першу чергу слід обґрунтовувати його доходну частину, яка складається з доходів від реалізації сукупності послуг агентства. Розмір доходів визначається залежно від обсягів операцій, комісійної винагороди, особливостей ринку та цільової аудиторії. План реалізації послуг агентства нерухомості наведений в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

План надання послуг агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate»

Вид послуги	Середня комісія за послугу, грн.	Обсяг продажу в місяць		Обсяг продажу в рік	
		Одиниць	Грн.	Одиниць	Грн.
Продаж нерухомості:					
– однокімнатних квартир	45800	3	137400	36	1648800
– двокімнатних квартир	51500	2	103000	24	1236000
– трикімнатних квартир	55300	1	55300	12	663600
– будинків	56900	1	56900	12	682800
Оренда нерухомості:					
– однокімнатних квартир	3500	8	28000	96	336000
– двокімнатних квартир	5000	4	20000	48	240000
– трикімнатних квартир	7000	3	21000	36	252000
– будинків	8000	2	16000	24	192000
Оцінка та юридичний супровід:					
– оцінка нерухомості	5000	5	25000	60	300000
– юридичні послуги	5500	4	22000	48	264000
Додаткові послуги	3000	6	18000	72	216000

Всього			502600	0	6031200
--------	--	--	--------	---	---------

Джерело: складено автором

Отже, за перший рік функціонування загальний річний дохід агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» становитиме 6031200 грн., що в місячному еквіваленті складає 502600 грн.

Найбільший прибуток забезпечує продаж однокімнатних квартир, який досягає 1648800 грн на рік. Також вагомий вклад у дохід формують двокімнатні квартири як у продажу, так і в оренді. Послуги з оцінки нерухомості та юридичного супроводу мають стабільний попит і приносять близько пів мільйона гривень сукупно. Додаткові послуги становлять меншу частку в загальній структурі, проте також мають стабільний щомісячний попит. Оренда квартир дає стабільний дохід, особливо в сегменті однокімнатних квартир. Загалом, структура доходів агентства є збалансованою та свідчить про успішну диверсифікацію послуг.

Далі проведемо розрахунок обсягу прибутку та грошового потоку за роками функціонування агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate». Згідно плану, виторг від надання ріелторських послуг зросте на: 8% (другий рік), 9% (третій рік), 10% (четвертий рік), 12% (п'ятий рік). В свою чергу, поточні витрати збільшаться на: 2% (другий рік), 4% (третій рік), 6% (четвертий рік), 8% (п'ятий рік). Результати проведених розрахунків представлені в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Розрахунок обсягу прибутку та грошового потоку за роками функціонування агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate», грн.

Показники	Роки				
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Виторг від надання послуг, усього	6031200	6513696	7099929	7809922	8747112
Позареалізаційні витрати	5500	5610	5834	6184	6679
Єдиний податок (5%)	301560	325685	354996	390496	437356
Військовий збір (1%)	60312	65137	70999	78099	87471
Чистий дохід	5663828	6117264	6668099	7335142	8215606
Поточні витрати	6018652	6139025	6384586	6767661	7309074
Фінансовий результат (прибуток/збиток)	-354824	-21761	283512	567481	906532
Грошовий потік (фінансовий результат)	-351470	-18407	286866	570835	906532

+ амортизація)					
----------------	--	--	--	--	--

Джерело: складено автором

Згідно результатів розрахунку можна зробити висновок, що проєкт відкриття агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» має поступову динаміку зростання прибутковості. У перші два роки діяльність є збитковою, що свідчить про високу частку стартових витрат та необхідність формування клієнтської бази. Починаючи з третього року, фінансовий результат стає позитивним і продовжує зростати у наступні роки. Найбільший прибуток очікується на п'ятий рік, що демонструє ефективність довгострокового підходу до ведення бізнесу. Грошовий потік також покращується з кожним роком, досягаючи максимального значення у п'ятому році. Позитивна динаміка доходів і прибутку свідчить про стабільність проєкту на етапі сталого розвитку. Загалом, проєкт має перспективи стати прибутковим та самоокупним після подолання початкового етапу витрат.

3.2. Характеристика життєвого циклу проєкту

Життєвий цикл проєкту відкриття агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» – це сукупність послідовних етапів, які проходить проєкт від моменту ідеї до завершення його діяльності або трансформації. Життєвий цикл проєкту включає ініціацію, планування, реалізацію, моніторинг і завершення. На етапі ініціації формулюється ідея створення агентства, оцінюється ринкова ситуація та обґрунтовується доцільність проєкту. Планування охоплює розробку бізнес-плану, розрахунок бюджету, вибір місця розташування, стратегію просування та правові аспекти. Реалізація включає фактичне відкриття офісу, набір персоналу, запуск рекламної кампанії та початок надання послуг. Моніторинг дозволяє оцінювати ефективність роботи агентства та коригувати дії у разі відхилень від плану. Завершення або розвиток проєкту відбувається тоді, коли досягнуто цілей або виникає потреба в оновленні бізнес-моделі.

Більш детально життєвий цикл проекту відкриття агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» представлений в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Життєвий цикл проекту відкриття агентства з продажу та оренди нерухомості
«Odesa Estate»

Етап	Зміст етапу	Очікувані результати	Тривалість
1. Ініціація	Аналіз ринку нерухомості, визначення цільової аудиторії, формування ідеї	Прийняття рішення про запуск проекту	1 місяць
2. Планування	Розробка бізнес-плану, фінансової моделі, пошук фінансування, юридичне оформлення	Чітка стратегія розвитку, підготовлені документи	2 місяці
3. Реалізація (запуск)	Оренда офісу, закупівля обладнання, набір персоналу, маркетинговий запуск	Запуск роботи агентства, перші клієнти	3 місяці
4. Початкова діяльність	Налагодження внутрішніх процесів, створення бази клієнтів та об'єктів	Вихід на стабільний рівень обслуговування	1 рік
5. Розвиток	Розширення послуг, збільшення кількості клієнтів, оптимізація витрат	Зростання прибутку, зміцнення позицій на ринку	2-3 роки
6. Стабілізація	Консолідація бізнесу, підвищення ефективності, посилення бренду	Сталий прибуток, формування позитивної репутації	4-5 роки
7. Модернізація / масштабування	Розгляд можливості відкриття філій, впровадження нових технологій	Вихід на нові ринки або підвищення конкурентоспроможності	з 5 року і далі

Джерело: складено автором

Отже, можна зробити висновок, що життєвий цикл проекту відкриття агентства «Odesa Estate» охоплює всі ключові етапи розвитку бізнесу – від ідеї до потенційного масштабування. На початкових етапах проєкт вимагає значних ресурсів та зусиль для організації, але вже з третього року починає демонструвати ознаки прибутковості. Ретельне планування, ефективне управління та стратегічний розвиток дозволяють агентству поступово вийти на

стабільний рівень і закласти основу для подальшого розширення діяльності.

Графік Ганта передреалізаційної стадії проекту створення агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» представлений в Додатку 3. Він включає такі стадії, як: аналіз ринку нерухомості, визначення цільової аудиторії, формування бізнес-ідеї, розробка бізнес-плану, пошук фінансування, юридичне оформлення бізнесу, оренда офісу, закупівля обладнання, набір персоналу та запуск роботи агентства

Далі розглянемо стейкхолдерів проекту. Стейкхолдери – це всі зацікавлені сторони, які впливають на проєкт або на яких впливає його реалізація. У проєкті відкриття агентства «Odesa Estate» до стейкхолдерів належать власники, інвестори, співробітники, клієнти, державні органи та партнери (табл. 3.4). Врахування їхніх інтересів є ключовим для успішного планування, реалізації та подальшого функціонування агентства.

Таблиця 3.4

Список стейкхолдерів проекту відкриття агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate»

Стейкхолдер	Внутрішній/ зовнішній	Ранг	Цілі стейкхолдера	Цілі агенства	Результат незацікавленості
Власник проєкту	Внутрішній	Високий	Отримання прибутку, розвиток бізнесу	Створення прибуткового агентства	Відсутність фінансування, зупинка проєкту
Інвестори	Зовнішній	Високий	Повернення інвестицій, мінімізація ризиків	Забезпечення фінансової стійкості	Недовіра, втрата фінансування
Працівники агентства	Внутрішній	Середній	Стабільна зайнятість, гідна оплата праці	Забезпечення кадрового потенціалу	Висока плинність кадрів, зниження ефективності
Клієнти	Зовнішній	Високий	Якісні послуги, прозорість угод	Формування позитивного іміджу, розширення бази	Негативна репутація, зменшення попиту
Державні органи	Зовнішній	Середній	Дотримання законодавства, сплата податків	Законна діяльність підприємства	Штрафи, припинення діяльності

Партнери (банки, юристи)	Зовнішній	Середній	Надійна співпраця, прибуткові угоди	Розширення спектру послуг	Втрата додаткових можливостей для клієнтів
--------------------------------	-----------	----------	--	---------------------------------	---

Джерело: складено автором

Аналіз стейкхолдерів свідчить про важливість зваженого підходу до взаємодії з кожною зацікавленою стороною. Найвищий вплив на успішність проєкту мають власник, інвестори та клієнти. Недооцінка інтересів будь-якої зі сторін може призвести до фінансових втрат або припинення діяльності агентства нерухомості «Odesa Estate».

3.3. Розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту

З метою визначення економічної ефективності проєкту відкриття агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» необхідно провести дисконтування його грошових потоків.

Дисконтування грошових потоків – це фінансовий метод, який дозволяє визначити теперішню вартість майбутніх доходів, які генерує агентство з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate». Цей підхід враховує чинник часу, адже гроші, отримані сьогодні, мають більшу цінність, ніж ті самі суми в майбутньому. Для агентства нерухомості це особливо важливо, оскільки воно працює з довгостроковими фінансовими прогнозами. Дисконтування дозволяє власникам оцінити доцільність проєкту, порівнюючи майбутні прибутки з поточними витратами. Метод базується на використанні дисконтної ставки, яка відображає ризики інвестування та альтернативні витрати. Завдяки цьому можна об’єктивно оцінити прибутковість агентства нерухомості «Odesa Estate». Також дисконтування допомагає приймати стратегічні рішення щодо розвитку бізнесу, інвестицій або кредитування. У підсумку, воно є ключовим інструментом фінансового аналізу для забезпечення економічної ефективності проєкту.

На початку необхідно розрахувати коефіцієнт дисконтування – це числовий показник, який відображає, наскільки зменшується вартість майбутніх

грошових надходжень у порівнянні з їхньою поточною цінністю. Він використовується для переведення майбутніх сум у теперішні, з урахуванням певної ставки дисконтування (відсоткової ставки). Формула його розрахунку має наступний вигляд):

$$D = 1 / (1 + r)^n \quad (3.1)$$

де D – коефіцієнт дисконтування,

r – річна ставка дисконтування (прийmemo у розмірі 23%),

n – номер року.

Проведемо розрахунок коефіцієнта дисконтування за роками реалізації проекту:

$$1\text{-й рік: } D_1 = 1 / (1+0,23)^1 = 0,8130$$

$$2\text{-й рік: } D_2 = 1 / (1+0,23)^2 = 0,6610$$

$$3\text{-й рік: } D_3 = 1 / (1+0,23)^3 = 0,5374$$

$$4\text{-й рік: } D_4 = 1 / (1+0,23)^4 = 0,4369$$

$$5\text{-й рік: } D_5 = 1 / (1+0,23)^5 = 0,3552$$

Далі визначимо чисту поточну вартість проекту створення агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» (NPV) – різницю між поточною вартістю майбутніх грошових потоків, отриманих в результаті реалізації проекту, і вартістю початкових інвестицій. Для цього використаємо наступну формулу:

$$NPV = \sum_{i=0}^T \frac{CF_i}{(1+r)^i} - I \quad (3.2)$$

де NPV – чиста поточна вартість проекту,

CF_i – чистий грошовий потік i -го року,

r – річна ставка дисконтування,

T – період реалізації проекту,

I – обсяг інвестицій (стартового капіталу).

Результати розрахунків представлені в табл. 3.5. Враховуючи, що розмір стартового капіталу становить 293540 грн., чиста поточна вартість проекту створення агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» становитиме:

$$NPV = 419429 - 293540 = 125889 \text{ (грн.)}$$

Таблиця 3.5

Розрахунок дисконтованого грошового потоку від реалізації проекту створення агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate», грн.

Показники	Роки					Всього
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	
Ставка дисконтування	0,8130	0,6610	0,5374	0,4369	0,3552	–
Чистий дохід	5663828	6117264	6668099	7335142	8215606	33999939
Чистий дисконтований дохід	4604738	4043403	3583329	3204705	2918193	18354368
Поточні витрати	6018652	6139025	6384586	6767661	7309074	32618998
Дисконтовані поточні витрати	4893213	4057786	3430974	2956774	2596192	17934939
Фінансовий результат (ФР)	-354824	-21761	283512	567481	906532	1380940
Дисконтований фінансовий результат (ДФР)	-288475	-14384	152355	247931	322001	419429

Джерело: складено автором

На наступному етапі визначимо період окупності проекту, тобто період часу, за який інвестиції у проект повністю повертаються за рахунок чистого прибутку. Для цього використаємо наступну формулу:

$$PB = (I * T) / \Phi P \quad (3.3)$$

де PB – період окупності проекту,

I – інвестиції (стартовий капітал),

T – період реалізації проекту,

ΦP – фінансові результати (прибуток) за весь період проекту.

$$PB = (293540 * 5) / 1380940 = 1,1 \text{ (року)}$$

В свою чергу, період окупності проекту з дисконтом – це строк, за який дисконтовані грошові потоки покривають початкові інвестиції. Цей показник розраховується за наступною формулою:

$$PB P = (I * T) / ДФР \quad (3.4)$$

де PBP – період окупності проекту з дисконтом,

ДФР – дисконтовані фінансові результати за весь період проекту.

$$PB P = (293540 * 5) / 419429 = 3,5 \text{ (років)}$$

Далі визначимо середню норму рентабельності проекту. Вона показує середню прибутковість проекту щодо обсягу інвестицій та розраховується за наступною формулою:

$$ARR = ((ДФР / T) / I) * 100\% \quad (3.5)$$

де ARR – середня норму рентабельності проекту.

$$ARR = ((419429 / 5) / 293540) * 100\% = 28,6\%$$

Також слід визначити індекс прибутковості проекту, який показує відношення теперішньої вартості грошових потоків до суми інвестицій:

$$PI = ДФР / I \quad (3.6)$$

$$PI = 419429 / 293540 = 1,4$$

І наостанок розрахуємо внутрішню норму рентабельності проекту (IRR), тобто ставку дисконтування, за якої чиста NPV=0. IRR показує максимально допустимий рівень витрат, які можуть бути понесені при фінансуванні даного проекту, і при яких інвестиція ще не прибуткова, але вже і не збиткова. Для зручності розрахунків побудуємо табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Розрахунок NPV при $r = 30\%$

Період	Грошовий потік	Коефіцієнт дисконтування $r = 23\%$	Поточна вартість при $r = 23\%$	Коефіцієнт дисконтування $r = 30\%$	Поточна вартість при $r = 30\%$
0	-293540	1,0000	-293540	1,0000	-293540
1	-354824	0,8130	-288475	0,7692	-272942
2	-21761	0,6610	-14384	0,5917	-12876
3	283512	0,5374	152355	0,4552	129045
4	567481	0,4369	247931	0,3501	198691
5	906532	0,3552	322001	0,2693	244155
NPV	—	—	125889	—	-7466

Джерело: складено автором

Математичний спосіб встановлення IRR:

$$IRR = 23 + (125889 / (125889 - (-7466)) * (30 - 23)) = 29,6\%$$

Так як внутрішня норма прибутковості (IRR = 29,6%) більше, ніж альтернативні витрати капіталу, виражені у формулі NPV у вигляді ставки дисконту ($r = 23\%$), то проект варто прийняти.

Результати проведених розрахунків оформимо в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Показники економічної ефективності проекту створення агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate»

Показник	Значення
Ставка дисконтування (r), %	23
Період окупності проєкту (PB), років	1,1
Період окупності з дисконтом (PBP), років	3,5
Середня норма рентабельності (ARR), %	28,6
Чистий приведений дохід (NPV), грн.	125889
Індекс прибутковості (PI), %	1,4
Внутрішня норма рентабельності (IRR), %	29,6

Джерело: складено автором

Розраховані показники економічної ефективності свідчать про інвестиційну привабливість проєкту створення агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate»:

1. Період окупності становить лише 1,1 року, що є дуже коротким для проєктів такого типу.
2. Навіть з урахуванням дисконтування початкові інвестиції повертаються за 3,5 роки, що залишається прийнятним терміном.
3. Середня норма рентабельності (28,6%) перевищує ставку дисконтування, що підтверджує ефективність проєкту.
4. Чистий приведений дохід (NPV) у розмірі 125889 грн свідчить про позитивний фінансовий результат.
5. Індекс прибутковості (1,4) демонструє, що на кожную вкладену гривню припадає 1,4 грн доходу.
6. Внутрішня норма рентабельності (29,6%) перевищує дисконтну ставку (23%), що робить інвестиції вигідними.

Загалом, можна стверджувати, що усі ключові показники підтверджують доцільність реалізації проєкту створення агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate».

3.4. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання

Аналіз ризиків проєкту створення агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» передбачає всебічне дослідження внутрішніх і зовнішніх чинників, які можуть негативно вплинути на ефективність функціонування підприємства, стабільність його фінансових потоків та конкурентоспроможність на ринку.

Слід відзначити, що зовнішнє середовище проєкту є джерелом низки ризиків, які мають значний ступінь неконтрольованості. Одним із найсуттєвіших ризиків виступає політико-економічна нестабільність у Одесі, спричинена як внутрішньополітичними процесами в Україні, так і впливом зовнішньої агресії. Така нестабільність може зумовити коливання попиту на ринку нерухомості, зміну інвестиційної привабливості Одеси, а також впливати на правову визначеність у сфері земельних та майнових правовідносин. З цим безпосередньо пов'язаний ризик змін у законодавчому полі, який може передбачати посилення регуляторного навантаження на ринок нерухомості, зміну оподаткування, перегляд процедур оформлення договорів купівлі-продажу та оренди, а також посилення вимог до ліцензування діяльності агентств.

Крім того, у структурі зовнішніх загроз особливе місце посідають економічні чинники, такі як інфляційні процеси, девальвація національної валюти, зниження купівельної спроможності населення та коливання відсоткових ставок на кредитному ринку. Усе це може спричинити зниження попиту як на купівлю, так і на оренду житлової та комерційної нерухомості, особливо в сегменті середнього і нижчого цінового діапазону. Крім того, негативним чинником є можливі коливання на глобальному ринку нерухомості, зокрема щодо інтересу іноземних інвесторів до ринку південного регіону України.

Варто зазначити, що конкуренція на ринку агентств нерухомості також є важливим джерелом ризиків. Існуючі гравці володіють напрацьованими клієнтськими базами, репутаційними перевагами, ефективними маркетинговими стратегіями та партнерськими зв'язками з забудовниками. Новостворене агентство нерухомості «Odesa Estate», може стикнутися зі складнощами в залученні клієнтів, забезпеченні стабільного обсягу угод, формуванні довіри до бренду, а також у здобутті конкурентних переваг на початковому етапі діяльності.

До внутрішніх ризиків варто віднести обмеженість управлінського та кадрового ресурсу, зокрема нестачу висококваліфікованих ріелторів, маркетологів та юристів, здатних ефективно адаптуватися до викликів ринку. Неефективне управління людськими ресурсами може призвести до зниження якості обслуговування, втрати клієнтів і зриву угод. Крім того, існує ризик пов'язаний з недостатнім досвідом керівного складу у веденні підприємницької діяльності в галузі нерухомості, що може спричинити стратегічні прорахунки у процесі розвитку бізнесу.

Технічні й організаційні аспекти також формують окрему групу ризиків. Недостатній рівень цифровізації бізнес-процесів, відсутність сучасної CRM-системи, неналежний рівень кіберзахисту персональних даних клієнтів можуть ускладнити ведення обліку, знизити ефективність комунікацій та викликати репутаційні втрати в разі витоку інформації. Аналогічно, недоліки в маркетинговій стратегії, зокрема неадекватне позиціонування бренду чи невірно визначена цільова аудиторія, можуть стати на заваді формуванню впізнаваності агентства та зменшити обсяг укладених угод.

Окремо варто підкреслити ризики, пов'язані з ліквідністю та фінансовою стійкістю проєкту. Недостатній стартовий капітал, нераціональна структура витрат, а також низький рівень фінансового планування можуть призвести до касових розривів, заборгованості перед контрагентами та неможливості забезпечення безперервності операційної діяльності. Це особливо критично в умовах, коли ринок нерухомості демонструє циклічні коливання та має високий

рівень залежності від зовнішніх макроекономічних факторів.

На основі проведеного аналізу створимо реєстр ризиків проєкту в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Реєстр ризиків проєкту проекту створення агентства з продажу
та оренди нерухомості «Odesa Estate»

№	Опис ризику	Оцінка ймовірності (0-1)	Оцінка впливу (1–5)	Інтегральна оцінка
1	Політико-економічна нестабільність в регіоні	0,9	5	4,5
2	Зміни в законодавстві	0,8	5	4,0
3	Інфляція, девальвація, зниження купівельної спроможності	0,7	4	2,8
4	Конкуренція з боку існуючих агентств	0,9	4	3,6
5	Недостатній кадровий потенціал	0,6	4	2,4
6	Недосвідченість керівництва	0,6	4	2,4
7	Технічна відсталість, відсутність CRM, слабкий кіберзахист	0,7	3	2,1
8	Недоліки маркетингової стратегії	0,6	3	1,8
9	Фінансова нестабільність, касові розриви	0,8	5	4,0
10	Низький інтерес іноземних інвесторів через регіональні ризики	0,5	3	1,5

Джерело: складено автором

Аналіз ризиків, представлений у табл. 3.8, свідчить про наявність значного рівня загроз для функціонування агентства нерухомості з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate». У зв'язку з цим, необхідно розробити шляхи їх мінімізації (табл. 3.9). У контексті функціонування агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» реалізація системи мінімізації ризиків відіграє ключову роль для забезпечення його стабільного розвитку.

Враховуючи високий рівень політичної та економічної невизначеності в регіоні, особливо важливим є постійний моніторинг зовнішнього середовища, що дозволяє агентству оперативно реагувати на потенційні загрози та своєчасно коригувати стратегії.

Актуальність правового супроводу діяльності пояснюється частими

змінами законодавства у сфері нерухомості, тому робота з досвідченими юристами стане надійною опорою для дотримання вимог регуляторів. Фінансова нестабільність та коливання купівельної спроможності потребують гнучкого підходу до ціноутворення та орієнтації на різні категорії клієнтів, що забезпечить збереження попиту навіть у кризових періодах.

Таблиця 3.9

Шляхи мінімізації ризиків проєкту створення агентства з продажу
та оренди нерухомості «Odesa Estate»

№	Опис ризику	Стратегія	Дії
1	Політико-економічна нестабільність в регіоні	Пом'якшення	Моніторинг політичної ситуації, гнучкість у стратегічних рішеннях
2	Зміни в законодавстві	Адаптація	Юридичний супровід, аналіз нормативної бази
3	Інфляція, девальвація, зниження купівельної спроможності	Диверсифікація	Робота з різними сегментами клієнтів, гнучка політика цін
4	Конкуренція з боку існуючих агентств	Протидія	Розробка унікальної пропозиції, інвестиції в маркетинг
5	Недостатній кадровий потенціал	Посилення	Найм кваліфікованих кадрів, внутрішнє навчання
6	Недосвідченість керівництва	Компенсація	Консультації з експертами, залучення менторів
7	Технічна відсталість, відсутність CRM, слабкий кіберзахист	Модернізація	Впровадження сучасних ІТ-рішень, захист даних
8	Недоліки маркетингової стратегії	Корекція	Аналіз ринку, перегляд позиціонування та цільової аудиторії
9	Фінансова нестабільність, касові розриви	Уникнення	Планування витрат, створення резервного капіталу
10	Низький інтерес іноземних інвесторів через регіональні ризики	Орієнтація на локальний ринок	Залучення місцевих інвесторів, розвиток партнерств

Джерело: складено автором

Усвідомлюючи високий рівень конкуренції, агентству «Odesa Estate» варто зосередити зусилля на формуванні привабливої ринкової пропозиції, яка матиме чітко виражену конкурентну перевагу. Поряд із цим, кадрова стратегія має бути спрямована на залучення кваліфікованих фахівців, а також на підвищення рівня внутрішнього професійного навчання, що сприятиме формуванню стабільної

команди. У разі нестачі управлінського досвіду, доцільно залучати зовнішніх консультантів і менторів, які допоможуть уникнути критичних помилок на старті. Також важливим напрямом розвитку виступає цифрова трансформація бізнесу, впровадження сучасних CRM-систем та забезпечення належного кіберзахисту, що підвищить ефективність обслуговування клієнтів.

Особливу увагу керівництву агентства «Odesa Estate» необхідно приділити вдосконаленню маркетингової стратегії з урахуванням динаміки ринку та очікувань цільової аудиторії. Надійне фінансове планування з формуванням резервного капіталу стане фундаментом для забезпечення безперервності операційної діяльності. В умовах обмеженої зацікавленості іноземних інвесторів, агентству доцільно будувати партнерства з місцевими бізнесами та інвесторами, фокусуючись на внутрішніх можливостях ринку.

Такий підхід дозволить агентству «Odesa Estate» стати гнучким, стійким і конкурентоспроможним гравцем у сфері нерухомості навіть за умов складного зовнішнього середовища.

Висновки до розділу 3

1. Очікується, що впродовж першого року роботи агентства «Odesa Estate» сукупний дохід складе 6031200 грн, що в середньому становить 502600 грн щомісяця. Аналіз фінансових показників демонструє позитивну динаміку прибутковості, причому з третього року діяльності очікується вихід на стійке зростання прибутку. Середній рівень рентабельності проєкту встановлено на рівні 28,6%, що свідчить про його здатність генерувати стабільний дохід.

2. Життєвий цикл проєкту агентства «Odesa Estate» охоплює п'ятирічний період і включає всі ключові етапи розвитку – від розробки концепції до потенційного масштабування. До основних зацікавлених сторін належать власники, інвестори, працівники, клієнти, державні органи та бізнес-партнери.

3. Параметри ефективності реалізації проєкту відповідають встановленим економічним стандартам. Термін окупності інвестицій – 1,1 року, а з

урахуванням дисконтування – 3,5 року. Позитивне значення чистого приведенного доходу (125889 грн) підтверджує доцільність інвестування. Індекс прибутковості свідчить про те, що кожна вкладена гривня приносить 1,4 грн доходу. Внутрішня норма рентабельності становить 29,6%, що перевищує дисконтну ставку в 23%, підкреслюючи інвестиційну привабливість проєкту.

4. Аналіз ризиків показав наявність потенційних загроз для реалізації проєкту, однак передбачено низку превентивних заходів для їх мінімізації. Серед них – постійний моніторинг зовнішнього середовища, юридична підтримка, розширення спектру послуг, активна маркетингова стратегія, навчання персоналу, залучення зовнішніх експертів, цифровізація процесів, чітка стратегія позиціонування, створення фінансових резервів та партнерство з місцевими бізнесами.

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумок, можна зробити наступні висновки.

1. Ринок нерухомості України у 2023–2024 роках продемонстрував ознаки поступового відновлення після шоків, спричинених війною. Індекс цін на первинну житлову нерухомість стабілізувався на рівні 113,6%, а на вторинному ринку він зріс до 116,1%. На ринку оренди однокімнатних квартир найвищі ставки спостерігалися в Ужгороді (18,5 тис. грн/міс.), Львові (17 тис. грн) і Києві (16,5 тис. грн). Основними драйверами подальшого розвитку ринку нерухомості України стануть державні програми підтримки, залучення інвестицій та інновації у сфері будівництва. Перспективи цієї галузі залежать від макроекономічної стабільності та швидкості післявоєнного відновлення.

2. Агентства з нерухомості в Україні виконують широкий спектр функцій, що охоплюють продаж, оренду, оцінку нерухомості, юридичний супровід та управління об'єктами нерухомості. Правове регулювання їхньої діяльності базується на загальних законодавчих актах. В Україні діяльність агентств, що займаються продажем та орендою нерухомості, згідно КВЕД відноситься до категорії «68.31». Перед початком бізнесу агентству нерухомості необхідно обрати тип нерухомості, з яким воно планує працювати, а також чітко визначити цільову аудиторію.

3. В роботі обґрунтовано, що ФОП 3 групи є оптимальним вибором для невеликих агентств з продажу та оренди нерухомості через спрощену процедуру реєстрації, мінімальне податкове навантаження та гнучкість у веденні діяльності. Система оподаткування агентства з продажу та оренди нерухомості у формі ФОП 3 групи в Україні включає такі податки, як: єдиний податок – 5% від суми отриманого доходу (агентство не є платником ПДВ); єдиний соціальний внесок – 22% від мінімальної суми заробітної плати кожного найманого працівника; військовий збір – 1% від суми отриманого доходу агентства.

4. Ринок нерухомості Одеси демонструє наявність попиту на ріелторські послуги, що підтверджується динамікою звернень клієнтів до агентств у різні

періоди економічної нестабільності. У 2022-2024 роках в Одесі відбулось зменшення кількості агентств нерухомості на 104 бізнес-одиниці, що було наслідком загального скорочення економічної активності та відтоку населення. Однак, при цьому ринок не втратив потреби у професійному посередництві. У 2024 році зафіксовано збільшення попиту на 7%, що свідчить про поступову стабілізацію ринку та адаптацію його учасників до нових умов. У зв'язку з цим відкриття агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» є економічно доцільним.

5. Створюване агентство нерухомості «Odesa Estate» буде знаходитися на проспекті Шевченко та надавати послуги з продажу та оренди нерухомості, консультаційні послуги, інвестиційні та девелоперські послуги, а також здійснювати супровід угод з нерухомістю. Вартість послуг буде формуватися з урахуванням ринкових тенденцій, складності угоди та рівня залучених спеціалістів. Ринок ріелторських послуг в Одесі є висококонкурентним, серед провідних конкурентів «Odesa Estate» можна виділити такі компанії, як «Атланта», «Президент», «Південний Захід», «1Realty» та «Dominanta». Проведений PESTLE та SWOT аналіз свідчить про те, що агентство «Odesa Estate» буде мати конкурентні переваги завдяки використанню сучасних технологій, маркетингових заходів, високому рівню сервісу та орієнтації на інвестиційну нерухомість.

6. Для відкриття агентства нерухомості «Odesa Estate» необхідний стартовий капітал у розмірі 293540 грн. Сума власних коштів планується у розмірі 93540 грн (31,87% від загальної суми стартового капіталу). Решту суми 200000 грн. (68,13%) планується взяти в кредит в АТ КБ «Приватбанк» на 1 рік за ставкою 3,5% в місяць на залишок заборгованості. Для функціонування агентства нерухомості «Odesa Estate» потрібна сума поточних витрат у розмірі 503852 грн на місяць та 6018652 грн на рік. Найбільшу питому вагу в структурі поточних витрат займають витрати на оплату праці (58,87%) та витрати на рекламні заходи (21,09%).

7. Передбачається, що протягом першого року діяльності агентства з

продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate» загальний дохід становитиме 6031200 грн, що еквівалентно 502600 грн на місяць. Проведений аналіз засвідчив зростання прибутковості проєкту в динаміці, причому, починаючи з третього року, фінансові показники переходять у позитивну зону та демонструють стабільну тенденцію до подальшого зростання. Середній рівень рентабельності проєкту визначено на рівні 28,6%, що вказує на здатність забезпечувати стабільний дохід.

8. Життєвий цикл проєкту створення агентства «Odesa Estate» включає всі основні стадії розвитку підприємства, від формування бізнес-ідеї до можливого розширення масштабів діяльності, і охоплює п'ять років. До кола стейкхолдерів цього проєкту входять засновники, інвестори, персонал, клієнти, державні установи та бізнес-партнери.

9. Показники ефективності проєкту відкриття агентства «Odesa Estate» відповідають нормативним критеріям, що підтверджує його економічну обґрунтованість. Строк повернення інвестицій становить 1,1 року, а з урахуванням дисконтування – 3,5 року. Позитивне значення чистого приведенного доходу в розмірі 125889 грн свідчить про ефективність фінансових вкладень. Індекс прибутковості засвідчує, що кожна інвестована гривня генерує 1,4 грн доходу. Водночас внутрішня норма рентабельності, яка становить 29,6%, перевищує встановлену дисконтну ставку у 23%, що додатково підтверджує інвестиційну привабливість проєкту.

10. Проведений аналіз можливих ризиків свідчить, що проєкт створення агентства нерухомості «Odesa Estate» може зіштовхнутися з різними видами ризиків. Для їх мінімізації ризиків плануються такі заходи: впровадження системного моніторингу зовнішнього середовища, юридичне супроводження діяльності, диверсифікація послуг, активна маркетингова політика, підвищення кваліфікації персоналу, залучення консультантів, цифровізація бізнес-процесів, вдосконалення стратегії позиціонування, фінансове планування з формуванням резервів та орієнтація на співпрацю з місцевими партнерами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрейченко А. В., Карпов В. А., Кучеренко В. Р. Аналіз ринкової кон'юнктури: навчальний посібник. Одеса: ОНЕУ, 2014. 345 с.
2. Боднарук І. Л. Економіка та ринок нерухомості: конспект лекцій. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2021. 120 с.
3. Відмінності ТОВ від ФОП. Праве діло: веб-сайт. URL: <https://pravoedelo.ua/vidminnosti-tov-vid-fop/> (дата звернення: 28.01.2025)
4. Вплив війни на ринок нерухомості в Україні: прогноз на 2025 рік. РІЕЛ: веб-сайт. URL: <https://riel.ua/blogs/vpliv-viini-na-rinok-nerukhomosti-v-ukrayini-prognoz-na-2025-rik> (дата звернення: 26.01.2025).
5. Гайдайчук С. О. Як відкрити агентство нерухомості: бізнес на мільйон. Bizz-ідея: веб-сайт. URL: <https://bizznes.top/yak-vidkryty-agentstvo-neruhomosti/> (дата звернення: 27.01.2025).
6. Головне управління статистики в Одеській області: офіційний сайт. URL: <https://www.od.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 21.02.2025).
7. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 року № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 23.01.2025).
8. Групи ФОП в Україні: як обрати найвигіднішу для власної справи. КОШТ: веб-сайт. URL: <https://kosht.media/hrupy-fop-v-ukraini-iak-obraty-pauvyhidnishu-dlia-vlasnoi-spravy/> (дата звернення: 28.01.2025).
9. Демчина Д. І. Як відкрити агенцію нерухомості з нуля: покрокова інструкція для підприємців. Go Deal Brokers: веб-сайт. URL: <https://business-broker.com.ua/blog/iak-vidkryty-ahentsiiu-nerukhomosti-z-nulia-pokroкова-instruktsiia-dlia-pidpriyemtsiv/> (дата звернення: 27.01.2025).
10. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 23.01.2025).
11. Добрава Н. В., Осипова М. М. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса: Бондаренко М. О., 2018. 305 с.
12. Захарченко Н. В. Інфраструктура підтримки та розвитку підприємництва :

- навчальний посібник. Одеса: ОНЕУ, 2022. 166 с.
13. Інтернет-магазин ROZETKA. Розетка: веб-сайт. URL: <https://rozetka.com.ua> (дата звернення: 22.02.2025).
 14. Карпов В. А. Проектний аналіз: навчальний посібник. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2019. 320 с.
 15. КВЕД-2010: перелік секцій види економічної діяльності. Держстат України: веб-сайт. URL: <https://kved.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 26.01.2025).
 16. Ключка О. В., Лісовська А. С. Класифікація та структура сучасного ринку нерухомості як складової фінансового ринку. *Економіка та суспільство*. 2023. №57. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3234/3157> (дата звернення: 28.01.2025).
 17. Колесник О. О., Доброва Н. В. Практикум: навчальний посібник із дисципліни «Основи бізнесу». Одеса: ОНЕУ, 2024. 158 с.
 18. Макаренко К. І. Аналіз ринку нерухомості в Україні та інструментів його державного регулювання. *Theoretical and empirical scientific research: concept and trends*. 2024. Вип. 1. С. 14-16.
 19. Оренда офісного приміщення на проспекті. Шевченка 4Б. DIM.RIA: веб-сайт. URL: <https://dom.ria.com/uk/realty-dolgosrochnaya-arenda-ofisnye-pomescheniya-odessa-tsentr-shevchenko-prospekt-32156390.html> (дата звернення: 22.02.2025).
 20. Підсумки ринку нерухомості України 2023 від ЛУН. ЛУН: веб-сайт. URL: <https://lun.ua/misto/2023> (дата звернення: 20.01.2025).
 21. Підсумки ринку нерухомості України 2024 від ЛУН. ЛУН: веб-сайт. URL: <https://lun.ua/misto/2024> (дата звернення: 20.01.2025).
 22. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 року № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 23.01.2025).
 23. Приватбанк: веб-сайт. URL: <https://privatbank.ua/> (дата звернення: 22.02.2025).
 24. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень: Закон України від 01.07.2004 року № 1952-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1952-15> (дата звернення: 23.01.2025).
 25. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 року № 1023-XII.

- URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12> (дата звернення: 23.01.2025).
26. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 03.10.2019 року № 157-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-20> (дата звернення: 23.01.2025).
27. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12.07.2001 року № 2658-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14> (дата звернення: 23.01.2025).
28. Про регулювання містобудівної діяльності: Закон України від 17.02.2011 року № 3038-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3038-17> (дата звернення: 23.01.2025).
29. Проблеми і перспективи інвестицій у нерухомість у 2025 році. ANB: веб-сайт. URL: <https://anbud.ua/news/problemi-i-perspektivi-investicij-u-neruhomist-u-2025-roci-183> (дата звернення: 21.01.2025).
30. Рибіна О. І. Ринок нерухомості: сутність, складові, особливості аналізу в оціночній діяльності. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 54. С. 172-176.
31. Сментина Н. В., Доброва Н. В. Основи бізнесу: навчальний посібник. Харків: Діса плюс. 2021. 424 с.
32. Сментина Н. В., Улибіна В. О., Андрейченко А. В. Оцінка бізнесу та нерухомості: навчальний посібник. Одеса: Астропринт, 2018. 234 с.
33. Статистика первинки, вторинки та оренди в Одесі. ЛУН: веб-сайт. URL: <https://lun.ua/misto/stat/odesa#buildings> (дата звернення: 20.02.2025).
34. Тенденції ринку нерухомості України. YouControl: веб-сайт. URL: <https://blog.youcontrol.market/tiendientsiyi-rinku-nierukhomosti-ukrayini/> (дата звернення: 21.01.2025).
35. ТОП 10 агенцій з нерухомості в Одесі. Інфо Україна: веб-сайт. URL: <https://info-ua.net/real-estate-agencies-odesa/> (дата звернення: 21.02.2025).
36. Фісуненко П. А., Герасименко О. В. Дослідження основних тенденцій на ринку житлової нерухомості в Україні. *Держава та регіони*. 2024. № 1. С. 25-32.
37. ФОП або ТОВ. Що вибрати? GLOBAL CONSULTING: веб-сайт. URL: <https://gc.ua/uk/fop-abo-tov-shho-vibrati/> (дата звернення: 28.01.2025).

38. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 року № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 22.01.2025).
39. Ціни на нерухомість в Одесі. M2bomber: веб-сайт. URL: <https://ua.m2bomber.com/stat/1413934/view/odesa> (дата звернення: 20.02.2025).
40. Ціни на новобудови: чого очікувати від ринку нерухомості України у 2025 році. Т.Н.Е. CAPITAL: веб-сайт. URL: <https://thecapital.com.ua/tsiny-na-povobudovy-chogo-ochikuvaty-vid-rynku-neruhomosti-ukrayiny-u-2025-rotsi/> (дата звернення: 24.01.2025).
41. Шматок О. Відновлення та адаптація. Підбиваємо підсумки 2023 року на ринку нерухомості з компанією Greenville. БІЗНЕС: веб-сайт. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/2023-rik-vidnovlennya-na-rinku-neruhomosti-ukrajini-50380482.html> (дата звернення: 24.01.2025).
42. Що чекати на ринку нерухомості у 2025 році. DOMIN: веб-сайт. URL: <https://domin.ua/articles/novosti/so-cekati-na-rinku-neruhomosti-u-2025-roci> (дата звернення: 23.01.2025).
43. Яворська В. В., Шинкаренко С. Л. Стан ринку нерухомості України: ризики і можливості при відновленні міст. *Вісник Одеського національного університету*. 2024. Т. 29. Вип. 1. С. 177-185.
44. Як відкрити агентство нерухомості за 7 кроків. БІЗНЕС СБІТ: веб-сайт. URL: <https://business.in.ua/yak-vidkryty-agentstvo-neruhomosti-za-7-kroktiv/> (дата звернення: 23.01.2025).
45. Як відкрити агенцію нерухомості: how-to гайд від OLX. OLX: веб-сайт. URL: <https://business.olx.ua/statti/yak-vidkryty-ahentsiyu-nerukhomosti-how-to-gayd-vid-olx/> (дата звернення: 23.01.2025).
46. Які податки буде платити ФОП у 2025 році: ЄСВ, єдиний податок та військовий збір. 7eminar: веб-сайт. URL: <https://7eminar.ua/events/4276/9644> (дата звернення: 28.01.2025).

ДОДАТКИ

Додаток А

Розрахунок витрат на придбання комп'ютерної техніки

D6 fx =СУММ(D2:D5)				
	A	B	C	D
1	Назва	Кількість, шт.	Вартість, грн/шт	Вартість, грн/шт
2	Ноутбук офісний (Ноутбук Acer Aspire Go 15 AG15-51P-51B4 (NX.J51EU.00A) Steel Gray / 15.3" IPS)	7	23000	161000
3	Комп'ютерна мишка бездротова Logitech M170	7	370	2590
4	Багатофункціональний пристрій (принтер, сканер, ксерокс) МФУ Xerox WorkCentre 3025BI Wi-Fi	1	7275	7275
5	Маршрутизатор Tenda TX12L Pro WiFi6 / AX3000 / 1Гбит/с	1	2100	2100
6	Всього			172965

Додаток Б

Розрахунок виплат за користування кредитними коштами

D40 fx =СУММ(D28:D39)				
	A	B	C	D
26				
27	Місяць	Заборгованість	Щомісячний платіж	Відсотки за користування кредитом
28	1	200000	10000	0
29	2	190000	9500	0
30	3	180500	9025	6318
31	4	171475	8574	6002
32	5	162901	8145	5702
33	6	154756	7738	5416
34	7	147018	7351	5146
35	8	139667	6983	4888
36	9	132684	6634	4644
37	10	126050	6302	4412
38	11	119747	5987	4191
39	12	113760	113760	3982
40	Всього	-	200000	50700

Додаток В

Розрахунок фонду заробітної плати працівників агентства нерухомості
«Odesa Estate»

E59		f_x	=СУММ(E54:E58)		
	A	B	C	D	E
52					
53	Посада	Кількість посадових ставок	Заробітна плата за місяць (без ЄСВ), грн.	Заробітна плата за місяць (з ЄСВ), грн.	Фонд заробітної плати за рік (з ЄСВ), грн.
54	Директор	1	39000	47580	570960
55	Ріелтор	4	29500	35990	1727520
56	Маркетолог	1	30000	36600	439200
57	Юрист	1	31000	37820	453840
58	Офіс-менеджер	1	24000	29280	351360
59	Всього	8		187270	3542880

Додаток Г

Розрахунок витрат за комунальні послуги

E72		f_x	=D72*12		
	A	B	C	D	E
70					
71	Статті витрат	Планований обсяг споживання	Тариф, грн	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
72	Водопостачання	15 м ³	35,16	527	6329
73	Електроенергія	230 кВт	4,32	994	11923
74	СДПТ	—	—	585	7020
75	Опалення (5 місяців)	—	—	960	4800
76	Інтернет	—	—	300	3600
77	Вивіз сміття	—	—	45	540
78	Усього	—	—	3411	34212

Додаток Д

Розрахунок загальних поточних витрат на функціонування агентства
нерухомості «Odesa Estate»

D103		f_x	=C103/6018652*100	
	A	B	C	D
101				
102	Найменування витрат	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн	Питома вага, %
103	Матеріальні витрати	8500	102000	1,69
104	Річний фонд заробітної плати працівників	295240	3542880	58,87
105	Амортизаційні відрахування	3354	40250	0,67
106	Орендні платежі	20850	229350	3,81
107	Оплата комунальних послуг	3411	34212	0,57
108	Виплати по кредиту	20892	250700	4,17
109	Витрати на здійснення рекламних заходів	105800	1269600	21,09
110	Інші витрати (1%)	45805	549660	9,13
111	Усього	503852	6018652	100,00

Додаток Е

Розрахунок виручки агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate»

F4		f_x	=D4*12			
	A	B	C	D	E	F
	Вид послуги	Середня комісія за послугу, грн.	Обсяг продажу в місяць		Обсяг продажу в рік	
1			Одиниць	Грн	Одиниць	Грн
2						
3	Продаж нерухомості:					
4	– однокімнатних квартир	45800	3	137400	36	1648800
5	– двокімнатних квартир	51500	2	103000	24	1236000
6	– трикімнатних квартир	55300	1	55300	12	663600
7	– будинків	56900	1	56900	12	682800
8	Оренда нерухомості:					
9	– однокімнатних квартир	3500	8	28000	96	336000
10	– двокімнатних квартир	5000	4	20000	48	240000
11	– трикімнатних квартир	7000	3	21000	36	252000
12	– будинків	8000	2	16000	24	192000
13	Оцінка та юридичний супровід:					
14	– оцінка нерухомості	5000	5	25000	60	300000
15	– юридичні послуги	5500	4	22000	48	264000
16	Додаткові послуги	3000	6	18000	72	216000
17	Всього			502600	0	6031200

Додаток Є

Розрахунок обсягу прибутку та грошового потоку агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate»

F119		fx =E119*(100+F114)/100				
	A	B	C	D	E	F
116						
117	Показники	Роки, грн.				
118		1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
119	Виторг від надання послуг, усього	6031200	6513696	7099929	7809922	8747112
120	Позареалізаційні витрати	5500	5610	5834	6184	6679
121	Єдиний податок (5%)	301560	325685	354996	390496	437356
122	Військовий збір (1%)	60312	65137	70999	78099	87471
123	Чистий дохід	5663828	6117264	6668099	7335142	8215606
124	Поточні витрати	6018652	6139025	6384586	6767661	7309074
125	Фінансовий результат (прибуток/збиток)	-354824	-21761	283512	567481	906532
126	Грошовий потік (фінансовий результат + амортизація)	-351470	-18407	286866	570835	906532

Додаток Ж

Розрахунок дисконтованого грошового потоку від реалізації проекту створення агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate»

B142		fx =B138-B140				
	A	B	C	D	E	F
133						
134	Показники	Роки				
135		1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
136	Ставка дисконтування	0,8130	0,6610	0,5374	0,4369	0,3552
137	Чистий дохід	5663828	6117264	6668099	7335142	8215606
138	Чистий дисконтований дохід	4604738	4043403	3583329	3204705	2918193
139	Поточні витрати	6018652	6139025	6384586	6767661	7309074
140	Дисконтовані поточні витрати	4893213	4057786	3430974	2956774	2596192
141	Фінансовий результат	-354824	-21761	283512	567481	906532
142	Дисконтований фінансовий результат	-288475	-14384	152355	247931	322001

Додаток З

Розрахунок NPV

F149		fx =B149*E149				
	A	B	C	D	E	F
146						
147	Період	Інвести-ційний грошовий приток	Дискон-туючий множник r = 23%	Поточна вартість при r = 18%	Дискон-туючий множник r = 50%	Поточна вартість при r = 80%
148						
149	0	-293540	1,0000	-293540	1,0000	-293540
150	1	-354824	0,8130	-288475	0,7692	-272942
151	2	-21761	0,6610	-14384	0,5917	-12876
152	3	283512	0,5374	152355	0,4552	129045
153	4	567481	0,4369	247931	0,3501	198691
154	5	906532	0,3552	322001	0,2693	244155
155	NPV			125889		-7466

Додаток 3

Графік Ганта передреалізаційної стадії проекту створення агентства з продажу та оренди нерухомості «Odesa Estate»

