

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»
на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ 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 _____

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

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-проектування 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.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «*Теоретичні засади відкриття власної справи в Україні у сфері продажу нерухомості*» проаналізований сучасний стан та перспективи розвитку ринку нерухомості України, визначені особливості організації діяльності агентств з продажу та оренди нерухомості, обрана

пріоритетна бізнес-модель агентства з продажу та оренди нерухомості.

У другому розділі *«Аналітична оцінка можливості створення агентства з продажу та оренди нерухомості»* досліджений попит на послуги агентства нерухомості в місті Одеса, здійснена оцінка внутрішніх конкурентних переваг агентства з продажу та оренди нерухомості, обґрунтовані витрати на відкриття та функціонування агентства з продажу та оренди нерухомості.

У третьому розділі *«Економічне обґрунтування доцільності відкриття агентства з продажу та оренди нерухомості»* проведена оцінка прибутковості проєкту відкриття агентства з продажу та оренди нерухомості, охарактеризований життєвий цикл проєкту, здійснений розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту, проаналізовані можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх запобігання.

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.

АНОТАЦІЯ

Письменна С. І. «Економічне обґрунтування та оцінка ефективності створення агентства з продажу та оренди нерухомості»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу». Одеський національний економічний університет. Одеса, 2025.

У роботі проаналізований сучасний стан та перспективи розвитку ринку нерухомості України, визначені особливості організації діяльності агентств з продажу та оренди нерухомості, обрана пріоритетна бізнес-модель агентства з продажу та оренди нерухомості.

Робота містить дослідження попиту на послуги агентства нерухомості в місті Одеса, а також оцінку внутрішніх конкурентних переваг агентства з продажу та оренди нерухомості. В роботі обґрунтовані витрати на відкриття та функціонування агентства з продажу та оренди нерухомості.

В розрізі відкриття агентства з продажу та оренди нерухомості проведена оцінка прибутковості проєкту, охарактеризований життєвий цикл проєкту, здійснений розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту, проаналізовані можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх запобігання.

Ключові слова: ринок нерухомості, бізнес-ідея, агентство з продажу та оренди нерухомості, конкурентні переваги, витрати, доходи, економічна ефективність, життєвий цикл, ризики.

ANNOTATION

Pysmenna S. I. «Economic substantiation and evaluation of the effectiveness of creation of a real estate sales and rental agency»

Qualifying work on obtaining for a bachelor's degree in the specialty 076 «Entrepreneurship, trade and exchange activities» for the educational program «Economic and business planning». Odesa National Economics University. Odesa,

2025.

The work analyzes the current state and prospects for the development of the real estate market of Ukraine, identifies the features of the organization of the activities of real estate sales and rental agencies, and selects a priority business model for a real estate sales and rental agency.

The work contains a study of the demand for real estate agency services in the city of Odesa, as well as an assessment of the internal competitive advantages of a real estate sales and rental agency. The work justifies the costs of opening and operating a real estate sales and rental agency.

In the context of opening a real estate sales and rental agency, an assessment of the project's profitability was carried out, the project's life cycle was characterized, cash flow was calculated and the project's economic efficiency indicators were analyzed, possible risks were analyzed and measures were proposed to prevent them.

Keywords: real estate market, business idea, real estate sales and rental agency, competitive advantages, costs, income, economic efficiency, life cycle, risks.