

## Розробка бізнес-плану новоствореного підприємства сфери послуг на ринку нерухомості

*Ірина Троц*

*к. е. н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна  
ORCID: 0000-0001-9608-0591*

*Тетяна Яроцька*

*магістрант кафедри теоретичної та прикладної економіки,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

Зараз в Україні спостерігається бурхливий розвиток ринку нерухомості. Все нові й нові профільні і непрофільні компанії, інвестори та фінансові структури, землевласники і будівельники виходять на ринок нерухомості зі своїми проектами. У рамках такого розвитку, спектр послуг на ринку нерухомості значно розшириться, а механізми надання існуючих послуг зазнають істотних змін. Із зростанням кількості проектів, житлових комплексів, заміських селищ, торгових та офісних центрів зростає конкуренція, а, отже, і потреба в якісній ринково орієнтованій концепції проекту. У цій ситуації набуває значної актуальності розробка бізнес-плану, що надає можливість оцінити аналіз перспектив та економічну ефективність відкриття підприємства сфери послуг на ринку нерухомості з нуля.

Новостворене підприємство на ринку нерухомості, та на ринку в цілому, неможливе без чіткого планування своєї діяльності, постійного збору та аналізу інформації як про стан цільових ринків, положенні на них конкурентів, так і про власні можливості. Такий процес відіграє ключову роль у формуванні стратегії розвитку підприємства. Це пояснюється тим, що якість викладення положень стратегії виступають базовою умовою міцної фінансової стійкості та значної конкурентної позиції новоствореного підприємства. Тому, перед відкриттям будь-якої справи необхідно підготувати і скласти бізнес-план.

**Бізнес-план**-це письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним [1, с.88]. План складається з урахуванням аналітичних та статистичних даних, а також попередньо проведених розрахунків фінансових витрат і очікуваних доходів. Бізнес-план новоствореного підприємства на ринку нерухомості повинен бути з докладними розрахунками і відображати суму капітальних витрат на запуск діяльності, поточних витрат на її здійснення, розмір можливих доходів, і загальну ефективність проекту.

Бізнес в сфері нерухомості має певні **особливості**, в числі яких є як позитивні, так і негативні. До переваг можна віднести те, що це рентабельний вид бізнесу з мінімальними ризиками. Його відкриття вимагає невеликих стартових вкладень через відсутність потреби у закупівлі виробничого обладнання або сировинної бази. Не потрібно для цієї діяльності профільної освіти або спеціальних знань

персоналу. До недоліків бізнесу можна віднести нестабільність ринку і високу конкуренцію. З кожним роком підприємств на ринку нерухомості в Україні стає все більше, багато хто з них не витримує боротьби за споживача і залишає ринок. Це головна складність, яку можливо подолати за допомогою грамотно розробленої маркетингової стратегії [2].

Для ефективної роботи новоствореного підприємства велике значення має наявність достатньої кількості джерел інформації про об'єкти нерухомості. Саме ці джерела стануть основою для діяльності на самому початку роботи підприємства. Цільова аудиторія-громадяни, які планують взяти або здати в оренду, купити або продати об'єкт нерухомості. Відповідно потенційні клієнти-досить велика категорія. У неї входять як приватні особи, так і організації різного масштабу.

**Основні цілі бізнес-проекту** новоствореного підприємства в сфері послуг на ринку нерухомості можна позначити як [3]:

- задоволення попиту, існуючого на ринку нерухомості;
- створення підприємства з високим рівнем рентабельності;
- отримання прибутку відповідно до рівня, розрахованим в плані.

Ринок нерухомості за об'єктним складом поділяється на ринок нежитлової нерухомості (виробнича, торгово-офісна і складська нерухомість) та ринок житла; за правовими ознаками на ринок продажу і оренди. Тому, підприємство з надання послуг пов'язаних з нерухомістю представляє собою динамічне утворення, що спеціалізується на наданні консультацій та практичному вирішенні проблем, які часто виникають при проведенні операцій з нерухомістю. Воно може поповнюватись послугами різного типу, які забезпечать задоволення споживачів у сфері операцій з нерухомістю. У числі послуг, що надаються-підбір об'єктів нерухомості для покупки або оренди, сприяння в оформленні документів та інші види допомоги населенню і організаціям на комерційній основі [4].

Важливо розрізнити ріелторську фірму і агентство нерухомості. Ріелторська фірма фактично виконує частину обов'язків агентства нерухомості, але вона не зобов'язана мати ліцензію і в той же час коло її компетенції не такий широкий. Агентство нерухомості займається юридичною частиною роботи, організаційної та фінансової і володіє повним спектром послуг, які необхідно виконати при різних типах операцій з нерухомістю, а саме: купівля-продаж, оренда нерухомості; реєстрація та оформлення нерухомості в державних установах; пошук продавців та покупців; підтримка, консультація та юридичний супровід угод; незалежна експертна оцінка вартості об'єктів нерухомості; консультації зі страхування нерухомості; створення та підготовка документації для всіх етапів угоди; інші.

Загальновідомо, що незалежно від сфери діяльності й особливостей компанії, яка готує бізнес-план, виділяють кілька стандартних етапів при їх розробці, які необхідно враховувати з певною послідовністю:

1. Визначення мети написання бізнес-плану (передбачає визначення переліку проблем, які покликаний вирішити бізнес-план).

2. Чітке визначення кола читачів бізнес-плану (для внутрішнього використання персоналом підприємства або для вивчення іншими особами, яких фірма хотіла би бачити як своїх інвесторів-майбутні акціонери, комерційні банки, венчурні капіталісти й інші).

3. Збір інформації, необхідної для написання бізнес-плану. На цьому етапі необхідно виявити джерела необхідної для розробки бізнес-плану інформації й нагромадити певний стартовий масив інформації для початку роботи над бізнес-планом.

4. Вибір структури бізнес-плану й безпосереднє написання тексту пояснювальної записки.

Глибина пророблення бізнес-плану залежатиме від його призначення. У випадку малого бізнесу деякі деталі бізнес-плану можуть бути опущені або викладені в скороченому обсязі.

Отже, розробка бізнес-плану визначає механізм створення підприємства, описує ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, ризики та прибутковість, також особливості управління діяльністю підприємства на ринку нерухомості.

**Ключові слова:** бізнес-план; ринок нерухомості; етапи розробки бізнес-плану.

#### **Список використаних джерел**

1. Богів Я. С. *Формування бізнес-плану підприємства. Економіка та держава. 2016. № 2. С. 88-89.*
2. Галицька Е. В. *Ринок нерухомості в Україні: особливості та проблеми. Проблеми науки. 2012. № 1. С. 40-47.*
3. Лосев В. *Как составить бизнес план. Практическое руководство с примерами готовых бизнес планов для разных отраслей / В. А. Лосев.-М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2011.-208 с.*
4. Манн Р. В. *Особливості діагностування стану і перспектив розвитку ринку нерухомості. Економіка та держава. 2011. № 9. С. 15-17.*