

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Ващенко О.О.,

*студент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: vashchenkooo@krok.edu.ua*

Радіонова І.Ф.,

*д.е.н., професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: irinar@krok.edu.ua,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7099-191X>*

Нерухомість в економічному сенсі має три важливі моменти, через які розкривається її зміст:

- є частиною національного багатства і тому формує підґрунтя національного добробуту та економічного зростання,
- перетворюється на товар в процесі купівлі-продажу при зміні власника,
- є капіталом, оскільки бере участь у виробничій діяльності та може ставати джерелом прибутку (проценту на вкладений капітал) для власників.

Згадані моменти змісту нерухомості взаємно пов'язані і, в той же час, суперечливі. Це необхідно враховувати, працюючи на ринку нерухомості та, особливо, обираючи та формуючи конкурентну стратегію.

Нерухомість є об'єктом, з приводу якого виникають правові відносини власності - володіння, користування, розпорядження. Водночас, з приводу нерухомості виникають організаційно-управлінські та економічні відносини. Особи, що вступають у ці відносини, є носіями різних економічних інтересів. Суперечності цих інтересів мають правові, організаційні та економічні способи вирішення. Від їх застосування залежать розміри доходу, отримуваного від нерухомості, тими економічними суб'єктами, які діють на цьому ринку, формуючи власну стратегію.

Нерухомість, як елемент національне багатство і як капітал, є важливим фактором економічного зростання. Адже зростання, може досягатися не тільки за рахунок власне додаткових інвестицій, а й за рахунок раціонального використання пасивної частини виробничих фондів. Останні, як відомо, охоплюються поняттям «нерухомість», а їх складниками стають: виробничі будівлі, складські приміщення, інші елементи логістичної інфраструктури.

Нерухомість є об'єктом, з приводу якого виникають ринкові відносини купівлі-продажу. Ринок нерухомості має ті ж риси, що й інші ринки. На ньому діють закони попиту, пропозиції, конкуренції та ринкової ціни. Але діють ці закони по-особливому.

По-перше, особливості дії загальних законів на ринку нерухомості стосуються механізмів ціноутворення. Купівля-продаж об'єкту нерухомості передбачає оцінку майна, за офіційно визнаними правилами та стандартами. Отже, у формуванні цін на нерухомість, так звана «частка непередбачуваності» мала б бути меншою, ніж на інших ринках.

По-друге, особливості дії економічних законів на ринку нерухомості пов'язані й з тим, що попит на цьому ринку більш еластичний за змінами загальної економічної кон'юнктури. Йдеться про стрімке скорочення попиту, яке повсякчас спостерігається у періоди кризових спадів. Ринок нерухомості, зазвичай, першим реагує на погіршення загальної економічної ситуації. Водночас, як свідчить досвід інших країн (наприклад, США у 2007 р.) диспропорції на цьому ринку можуть спричинити загальні негативні зміни в національній економіці.

По-третє, на ринку нерухомості, з огляду на вартість та ціни об'єктів купівлі-продажу, більше значення відіграє фактор довіри у відносинах між тими, хто формує попит, і тими, хто створює пропозицію. Тому виключно важливу й значно більшу, ніж на інших ринках, роль виконують посередники між покупцями та продавцями. Такими посередниками з особливою функцією зміцнення довіри на ринку, стають агенти нерухомого майна – ріелтори.

По-четверте, предмет купівлі-продажу на ринку нерухомості є більш неоднорідним, за своїм економічним призначенням, ніж на інших ринках. Адже ринок нерухомості охоплює такі сегменти, як:

- ринок земельних ділянок, які є стратегічним національним ресурсом,
- ринок виробничої нерухомості, що стає інвестиційним активом підприємців,
- ринок житлової нерухомості, яка формує якість життя громад та окремих домашніх господарств.

Фірма, яка прагне стати конкурентоспроможною, може обрати для досягнення цієї мети найрізноманітніші шляхи. Але в цьому виборі стратегії необхідно одночасно враховувати і загальні основи формування стратегій, і особливі моменти такого формування. На наш погляд, особливості формування стратегії фірми на ринку нерухомості мають віддзеркалювати власне особливості цього ринку.

У визначенні загальних основ формування стратегії фірми на ринку нерухомості ми спираємося на загальні уявлення про стратегію та її призначення. Ці уявлення пов'язані, зокрема, з тим, що конкурентна стратегія завжди спрямована на досягнення стійкості та вищої дохідності (прибутковості). Саме це дозволяє перемагати в конкурентній боротьбі. А більш прикладні моменти конкурентної стратегії визначається взаємодією та врахуванням трьох чинників:

- 1) конкурентної позиції фірми - чи є вона лідером ринку, претендентом на лідерство, послідовником або просто присутня у ринкової ніші;
- 2) стратегічного завданням - прагне фірма домінувати на ринку чи розраховує зайняти зручну й прибуткову нішу;
- 3) фазою життєвого циклу фірми - знаходиться фірма на ранньому етапі зростання або в фазі пізньої зрілості.

З огляду на зазначені нами особливості ринку нерухомості, конкурентна стратегія фірми на цьому ринку має формуватися з урахуванням цих особливостей та необхідності відповідних дій, а саме:

1. створення мереж горизонтальних зав'язків з партнерами в особі фірм, що займаються оцінкою, страхуванням, з іпотечними банками, з консалтинговими та аналітичними організаціями, які створюють прогнози для ринку нерухомості;

2. формування режиму особливої довіри у стосунках з клієнтами шляхом їх постійного інформування про проекти та програми з покращання послуг, шляхом входження в асоціації фахівців ринку нерухомості, участі в благодійницькій, волонтерській діяльності на користь місцевих громад тощо,

3. здійснення чіткої спеціалізації в межах одного з сегментів ринку нерухомості та підвищення рівня професійності, компетентності, освіченості персоналу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Національні та глобальні детермінанти економічного зростання України: наукова доповідь / за ред. І. М. Бобух. Київ, 2018. 390 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/sr/299.pdf> (дата звернення 01.06.2019)
2. Бойко А.О. Організація управління діяльністю суб'єктів ринку нерухомості. – Рукопис. Дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.02 – Підприємництво, менеджмент та маркетинг. – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля Міністерства освіти і науки України, Луганськ, 2002.
3. Навроцький О.О. Проблеми ринку нерухомості в Україні / Навроцький О.О. // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2006. – № 754. – С. 156–161.
4. Міненко М.А. «Ріелторство в Україні»/Міненко М., електронний журнал «Державне управління: удосконалення та розвиток», №4, 2013 , - [Електронний ресурс]. — Режим доступу: - <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=566>