

«КРОК» Конференції, Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти 2020

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МУЛЬТИЛІСТИНГОВОЇ СИСТЕМИ У СФЕРІ НЕРУХОМОСТІ

Ірина Вікторівна Троц, Олександр Леонідович Корчан

Тези

Бізнес-план є результатом досліджень і організаційної роботи, його метою є вивчення конкретного напрямку діяльності фірми з виробництва товару або надання послуг на визначеному ринку. Бізнес-планування є важливим етапом формування та розвитку підприємства, яке ставить за мету бути корисним суспільству і споживачеві.

Ринок надання послуг України, особливо чітко відображено в сфері нерухомості. Як і в інших сферах, ринок знаходиться на початковому етапі формування. Україна, як держава пострадянського простору, почала розвиватись в цьому напрямку відносно нещодавно. І саме тому є багато перспектив розвитку та удосконалення підприємств сфери послуг. Але слід зазначити, що не до кінця сформований ринок, – ускладнює процес дослідження напрямку діяльності фірми. На жаль, ринок нерухомості перебуває в нестабільних організаційно-економічних умовах, що збільшує ризик для інвестицій.

Конституційне право купівлі та продажу нерухомого майна визначене статтею 657 Цивільного кодексу України [3] – є одним з найважливіших факторів економічного розвитку країни. Цінним надбанням України є земельні ресурси, що також є елементом товарного ринку. Відкритий і чесний ринок землі, до якого прагне українське суспільство – це суттєвий важіль для міжнародних партнерів, які планують інвестувати в економіку країни.

Нерухомість є одним з найдорожчих предметів товарного ринку. Тому надважливо, щоб оператори ринку нерухомості працювали згідно діючого законодавства в питаннях оподаткування та фінансового моніторингу (Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» № 361-IX) [2]. Надання якісних послуг та розвиток ринку нерухомості є запорукою отримання податків від операцій з купівлі-продажу нерухомого майна та наповнення місцевих бюджетів. Тільки за 2019 рік надходження майнових податків до зведеного бюджету України сягнуло 35 млн. грн.

Питання бізнес-планування стає ще актуальнішим в умовах економічної кризи, пов'язаної з пандемією. Суттєво впливає на всю індустрію надання послуг також і розвиток інформаційних технологій. В сукупності цих факторів, споживач хоче отримувати якісну послугу, або воліє впоратись з питанням купівлі-продажу самостійно, щоб заощадити.

Дослідження та аналіз ефективності роботи підприємств малого та середнього бізнесу у сфері нерухомості є важливою частиною питання ефективного бізнес-планування. На основі даних, отриманих від фахівців ринку нерухомості [1], можливо відокремити бізнес-моделі фірм по наданню послуг покупцям та власникам нерухомості, які найбільш успішні та користуються попитом у споживача.

Зарубіжні та вітчизняні методичні підходи до складання і оформлення бізнес-плану є запорукою отримання найбільш об'єктивної методики планування бізнес-процесу на підприємстві. В умовах початкової стадії розвитку ринкових відносин України, особливо актуальним стає досвід країн з потужною економікою та високим рівнем якості життя. Зокрема, показовим є досвід американських фахівців ринку нерухомості, які змогли досягти значного прогресу в своїй галузі. Провідним у сфері надання послуг з купівлі-продажу нерухомості є досвід таких країн як: Канада, США, Ізраїль, Чехія, Британія. Про це свідчить той факт, що в цих країнах функціонує **мультилістинг** – система взаємодії учасників ринку нерухомості, в якій представлені об'єкти на умовах ексклюзивних договорів. Ця система об'єднує бази даних агентств нерухомості в єдиний інформаційний простір. Дана система фіксує розмір грошової компенсації, яку виплачує ріелтор, що отримав ексклюзивний договір з продавцем нерухомості, іншому ріелтору за надання потенційного покупця або за співпрацю в пошуку клієнта.

Основний принцип роботи в системі мультилістингу: «Допоможи продати мені, я допоможу продати тобі». Цей принцип взаємодії між операторами ринку, з'явився в кінці XVII століття в США. На той час ріелтори зрозуміли, що обмін інформацією приносить кращий результат, тому вони почали збиратись і ділитись даними щодо об'єктів нерухомості. Для того, щоб робота була взаємовигідною, ріелтори домовилися між собою – виплачувати матеріальну компенсацію тим, хто допоможе продати нерухомість. Принципи ефективно торгівлі поступово набирають розповсюдження в Україні і надають суттєві переваги операторам ринку, що безумовно впливає на розробку бізнес-плану.

В Україні серед підприємств, які займаються наданням послуг з купівлі та реалізації нерухомого майна, все більше набирає популярності мультилістингова система. Це позитивно впливає на розвиток індустрії, а також на якість послуг, які надаються споживачу. Важливу функцію по імplementації зарубіжного досвіду побудови цивілізаційного ринку нерухомості в Україні виконує Асоціація фахівців з нерухомості (ріелторів) України [1]. На базі асоціації, впроваджується система ефективно торгівлі (СЕТ АФНУ), яка багато запозичила з досвіду американських партнерів.

Сучасні умови господарювання безумовно впливають на процес бізнес-планування та стратегію ведення бізнесу. В умовах економічної кризи, люди вимушені економити, і, на жаль, сфера послуг – це одна з небагатьох сфер, яка потерпає найбільше. Все частіше люди не готові платити за неякісну або необґрунтовану послугу. Тенденції стрімкого розвитку технологій,

приводить до суттєвих трансформацій ринку надання послуг і сфери нерухомості в цілому. Тому розвиток якості послуг та ефективності взаємодії підприємців галузі може стати головним важелем розвитку напрямку та пом'якшити вплив кризи на економіку країни.

Список використаних джерел:

1. Асоціація фахівців з нерухомості (ріелторів) України: веб-сайт. – URL: <http://www.asnu.net/> (дата звернення 04.11.2020).
 2. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення : Закон України від 16.08.2020 №361-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text> (дата звернення 04.11.2020).
 3. Цивільний кодекс України: № 435-IV. Дата оновлення: 16.10.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 04.11.2020).
-