

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра кібернетики та системного аналізу

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Розробка інформаційної системи управління бізнес-процесами ріелторської фірми»

Студента 2 курсу, 1м групи,

спеціальності
051 «Економіка»

спеціалізації
«Економічна кібернетика»

Науковий керівник
доктор фізико-математичних наук,
професор

Гарант освітньої програми
доктор фізико-математичних наук,
професор

Яременка Романа
Вікторовича

Пурський Олег
Іванович

Гамалій
Володимир
Федорович

Київ 2019

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет обліку, аудиту та інформаційних систем
Кафедра кібернетики та системного аналізу
Спеціальність 051 «Економіка»
Спеціалізація «Економічна кібернетика»

Зав. кафедри _____ **Затверджую**
Роскладка А. А.
«15» листопада 2018р.

Завдання на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентці

Яременко Романа Вікторівича

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)
«Розробка інформаційної системи управління бізнес-процесами ріелторської фірми»
Затверджена наказом ректора від «07» листопада 2018 р. № 4186
2. Строк здачі студентом закінченої роботи 05 листопада 2019 року
3. Цільова установка та вихідні дані до роботи
Мета роботи: дослідження механізмів управління бізнес-процесами ріелторської фірми та розробка програмного засобу автоматизації її діяльності
Об'єкт дослідження: процеси управління бізнес-процесами ріелторської фірми
Предмет дослідження: моделі, методи та інформаційні технології управління діяльністю у сфері ріелторства
4. Перелік графічного матеріалу нормативні акти і законопроекти щодо регулювання ріелторською діяльністю, порівняльна таблиця законопроектів щодо регулювання ріелторської діяльності, структурна схема веб-додатку управління бізнес-процесами ріелторської фірми, сторінка «Головна сторінка», сторінка «Про компанію», сторінка «Контакти», сторінка «Купівля нерухомості», сторінка «Введення інформації», сторінка «Детальна інформація нерухомості», сторінка «Оренда нерухомості», сторінка «Детальна інформація про нерухомість», сторінка «Продаж нерухомості», сторінка «Здача нерухомості», сторінка «Оренда нерухомості»

5. Консультанти по роботі із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Пурський О.І.	15.11.2018 р.	15.11.2018 р.
2	Пурський О.І.	15.11.2018 р.	15.11.2018 р.
3	Пурський О.І.	15.11.2018 р.	15.11.2018 р.

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. Теоретичні засади функціонування ринку ріелтерських послуг

1.1. Аналіз діяльності ріелтерської фірми

1.1.1. Особливості роботи ріелтора

1.1.2. Огляд ринку нерухомості

1.2. Законодавство у сфері ріелтерської діяльності.

1.3. Огляд інформаційних систем, які використовуються ріелтерськими фірмами

РОЗДІЛ 2. Особливості механізмів і методів діяльності ріелтерських фірм

2.1. Види напрямків діяльності ріелтерських фірм та якісні методи оцінки нерухомості

2.2. Кількісні методи оцінки об'єктів нерухомості

2.3. Комплексні методи оцінки об'єктів ринку нерухомості

РОЗДІЛ 3. Інформаційна система управління бізнес-процесами ріелторської фірми

3.1. Інформаційно-логічна модель системи

3.2. Модель бази даних

3.3. Програмна реалізація і технологія використання

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

7. Календарний план виконання роботи

№ Пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	фактично
1	2	3	4
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	01.11.2018	01.11.2018
2	Розробка та затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	15.11.2018	15.11.2018
3	Вступ	01.06.2019	
4	РОЗДІЛ 1. Теоретичні засади функціонування ринку ріелтерських послуг	25.06.2019	

5	<i>РОЗДІЛ 2. Особливості механізмів і методів діяльності ріелтерських фірм</i>	02.09.2019	
6	<i>Підготовка статті у збірник наукових статей магістрів</i>	09.09.2019	
7	<i>РОЗДІЛ 3. Інформаційна система управління бізнес-процесами ріелторської фірми</i>	21.10.2019	
8	<i>Висновки</i>	01.11.2019	
9	<i>Здача випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі науковому керівнику</i>	05.11.2019	
10	<i>Попередній захист випускної кваліфікаційної роботи</i>	20.11.2018	
11	<i>Виправлення зауважень, зовнішнє рецензування випускної кваліфікаційної роботи</i>	22.11.2018	
12	<i>Представлення готової зшитої випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі</i>	25.11.2019	
13	<i>Публічний захист випускної кваліфікаційної роботи</i>	За розкладом роботи ЕК	

8. Дата видачі завдання «15» листопада 2018 р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Пурський О.І.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Гарант освітньої програми

Гамалій В. Ф.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студент-дипломник

Яременко Р. В.

(прізвище, ініціали, підпис)

АНОТАЦІЯ

В даній випускній кваліфікаційній роботі було проведено дослідження діяльності ріелторських фірм, розглянуто інформаційні системи, які використовуються ріелторськими фірмами, проаналізовано загальну інформацію про діяльність агенцій нерухомості, визначено основні методи оцінки об'єктів ринку нерухомості, розроблено структурну схему веб-додатку управління бізнес-процесами ріелторської фірми.

В результаті виконання випускної кваліфікаційної роботи було здійснено програмну реалізацію Web-системи для автоматизації діяльності ріелторської компанії. Дана розробка дозволяє придбати, орендувати, продати, а також здати в аренду нерухомість. В процесі використання Web-додатку відсутні стороння реклама, що прискорює процедуру обробки інформації

ANNOTATION

In this final qualification work was carried out a study of the activities of real estate companies, examined information systems used by real estate firms, analyzed general information about the activities of real estate agencies, identified the basic methods of valuation of real estate market objects, developed a structural diagram of the web application management of real estate business processes firms.

As a result of completing the final qualification work, a software implementation of the Web-system was performed to automate the activity of the real estate company. This development allows you to buy, rent, sell, and lease real estate. There are no third-party ads in the process of using the Web application, which speeds up information processing

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1 Теоретичні засади функціонування ринку ріелторських послуг	11
1.1. Аналіз діяльності ріелтерської фірми	11
1.1.1. Особливості роботи ріелтора.....	11
1.1.2. Огляд ринку нерухомості.....	13
1.2. Законодавство в роботі ріелтора	15
1.3. Огляд інформаційних систем, які використовуються ріелторськими фірмами.....	24
РОЗДІЛ 2 Особливості механізмів і методів діяльності ріелторських фірм	30
2.1. Види напрямків діяльності ріелторських фірм.....	30
2.2. Кількісні методи оцінки об'єктів нерухомості.....	31
2.3. Комплексні методи оцінки об'єктів ринку нерухомості.....	35
РОЗДІЛ 3 Інформаційна система управління бізнес-процесами ріелторської фірми.....	40
3.1. Структурна схема веб-додатку управління бізнес-процесами ріелторської фірми.....	40
3.2. Специфіка програмної реалізації.....	42
3.3. Технологія використання веб-додатку.....	43
ВИСНОВКИ	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55

ВСТУП

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується появою нових галузей, що визначено відповідними потребами на ринку послуг, а також необхідністю задоволення інноваційних очікувань споживачів. Так, у сфері послуг, за часів незалежності, найбільш яскраво виокремилося ріелторство. Поява потужного напрямку підприємництва, щодо вирішення функціонально споріднених дій, пов'язана у першу чергу з процесами приватизації, а також із масовим попитом населення країни на нерухоме майно або бажанням покращити житлові умови.

Проблема автоматизації діяльності будь якого підприємства - одна з найбільш розповсюджених на сьогодні. Адже без використання комп'ютерних технологій багато роботи доводиться робити працівнику, а також багато перероблювати через помилки, незручність і т.д. Особливо це відчувається у сфері ріелторської діяльності, яка пов'язана з формуванням і обробкою великих інформаційних масивів.

Світовий досвід показує, що впровадження досягнень інформаційних технологій - найбільш перспективний і економічно ефективний напрям в роботі ріелторських організацій. Способи організації обробки ріелторської інформації все більше впливають на ефективність роботи ріелторів, тому незмінно важливим є завдання забезпечення своєчасного введення, обробки, зберігання та надання інформації по основних напрямках діяльності ріелторської організації. Цей комплекс характеризується великою кількістю типів документів різної складності, які циркулюють у самому комплексі та за його межами, створюючи для обробки та передавання великі обсяги інформації.

Самостійно накопичити необхідну інформацію в достатній кількості не під силу не тільки індивідуальному ріелтору, але й окремому агентству нерухомості. Створення сучасних інформаційних систем, які б повною мірою використовували переваги комп'ютерних засобів обробки інформації та ресурси інтернету для оперативного обміну даними, є сьогодні чи не найважливішим завданням для вітчизняних ріелторів. Без перебільшення можна стверджувати, що сучасний ринок нерухомості є ефективним виключно за умови функціонування загальної

інформаційної системи, яка поєднує зусилля багатьох (якщо не всіх) агентів ринку нерухомості міста, регіону чи держави в цілому .

У зв'язку з даними обставинами, актуальність обраної тематики дослідження обумовлена необхідністю автоматизації механізмів функціонування підприємств, що займаються ріелторською діяльністю. Автоматизація, або використання ПК у роботі агентами нерухомості, дозволяє значно зменшити грошові витрати та збільшити ефективність роботи за короткий термін. Також слід звернути увагу на те, що при використанні комп'ютерних систем обробка даних стає більш легкою та точною.

Мета роботи полягає в проведенні аналізу існуючого стану інформатизації ріелторських фірм та розробці інформаційної системи для управління бізнес-процесами ріелторської фірми

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- Аналітичне дослідження діяльності ріелторських фірм;
- Аналіз інформаційних систем, які використовуються ріелторськими фірмами
- Збір загальної інформації про діяльність агенцій нерухомості;
- Аналіз методів оцінки об'єктів ринку нерухомості
- Розробка структурної схеми веб-додатку управління бізнес-процесами ріелторської фірми;
- Розробка сайту

Об'єктом дослідження є процеси автоматизації ріелторської діяльності ;

Предметом дослідження є ріелторська діяльність ;

Методи дослідження:

- Аналітичний метод;
- Причинно-наслідковий метод;
- Метод об'єктно - орієнтованого програмування;
- Метод модульного проектування.

Інформаційною базою дослідження є :

- Законодавчі акти і накази України;
- Нормативно-правові акти, що видані Кабінетом Міністрів України або міністерствами та відомствами;
- Інтернет джерела, у яких висвітлена загальна інформація про діяльність ріелторських фірм;

Наукова новизна отриманих результатів визначається удосконаленням механізмів управління ріелторською діяльністю, за рахунок автоматизації бізнес-процесів ріелторської компанії з використанням розробленої інформаційної системи.

Практичне значення роботи полягає в підвищенні ефективності діяльності ріелторських фірм шляхом розробки інформаційної системи для покращення управління бізнес-процесами ріелторської фірми.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. За результатами проведених досліджень здійснено доповідь на конференції КНТЕУ "Наукові дослідження студентської молоді" на тему: "Основні принципи функціонування ріелторської інформаційної системи RIS(Realty Information System)", яка відбулася 8 квітня 2019 року.

Публікації. Результати дослідження були представлені у Збірнику наукових статей студентів денної форми навчання, які здобувають освітній ступінь магістра за спеціалізацією «Економічна кібернетика» КНТЕУ «Цифрова економіка» на тему: «Особливості методів державного регулювання діяльності ріелтора в Україні та світі», 2019 р.- с. 81-85.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ РІЕЛТЕРСЬКИХ ПОСЛУГ

1.1. Аналіз діяльності ріелтерської фірми

1.1.1. Особливості роботи ріелтора

Назва професії «ріелтор» походить від англійського слова «realtor». Часто пишуть «ріелтор» (транслітерована форма запозиченого слова), або «ріелтер» (транскрибована форма запозиченого слова). Саме так звучить і вимовляється англійське «realtor», хоча два різновиди написання фактично співіснують поряд [1].

Варто зазначити, що в різних електронних джерелах по різному подається визначення терміну «ріелтор». Так, в україномовній енциклопедії «Вікіпедія», ріелтор – це:

- посередник, агент, що здійснює діяльність на ринку нерухомості з метою отримання доходу (комісійних);
- це фізична особа, яка виконує ріелторську діяльність на підставі ліцензії, якщо цього вимагає закон, працює в штаті ріелторської фірми на підставі трудового договору, договору підряду або договору доручення з нею як індивідуальний підприємець без створення юридичної особи, зареєстрований у встановленому законом порядку [2].

У англійській енциклопедії «Вікіпедія», ріелтор – це ріелтерська фірма або агентство нерухомості, індивідуальний підприємець або юридична особа, професійно зайнята посередництвом при укладанні угод купівлі-продажу, оренди комерційної та житлової нерухомості шляхом зведення партнерів по угоді й отримання комісійних.

Словник агентства нерухомості «Ріо» визначає, що ріелторство – це професія, пов'язана з передбаченою законом діяльністю зі здійснення операцій з об'єктами нерухомості, а ріелтор – спеціаліст із спеціальною освітою в галузі проведення операцій з об'єктами нерухомості [3].

Досить часто сутність поняття «ріелтор» співставляють з термінами «агент», «брокер», «маклер», «посередник». Попри це, брокери і маклери спеціалізуються на біржовій діяльності; агенти і посередники – працюють у багатьох сферах.

Ріелтор є посередником між продавцем і покупцем при укладенні договору купівлі-продажу нерухомості (або договору оренди). Він не тільки зводить людей у пошуках найбільш відповідного варіанту, стежить за правильним оформленням операції, але і є свідком щодо її здійснення та несе персональну відповідальність за якість цієї послуги [4]. Саме тому, ріелтор, як фахівець з операцій на ринку нерухомості, повинен знати :

- нормативно-правові акти, положення, інструкції, інші керівні матеріали і документи, що регулюють операції з нерухомістю;
- агентства, що працюють на ринку нерухомості, види послуг, які надаються ними;
- основи ринкової економіки;
- правила установалення ділових контактів;
- умови оподаткування юридичних і фізичних осіб;
- організацію здійснення операцій з нерухомістю;
- правила та порядок укладання договорів і оформлення необхідних документів, пов'язаних із купівлею-продажем і орендою нерухомості;
- методи аналізу і порядок збирання, оброблення та передавання інформації про ринок нерухомості;
- кон'юнктуру ринку нерухомості;
- основні вимоги стандартів, технічних, якісних та інших характеристик до об'єктів нерухомості;
- порядок проведення оглядів і методи оцінювання об'єктів купівлі-продажу та оренди;
- чинні цінники і прейскуранти;
- організацію рекламної роботи;
- прийоми та методи ділового спілкування, ведення переговорів;

- основи земельного та житлового законодавства;
- основи економіки, психології та законодавства про працю [5].

1.1.2. Огляд ринку нерухомості

Ринок нерухомості - система правових, економічних, організаційних і культурних відносин між суб'єктами ринку нерухомості з приводу створення, формування, розподілу, обміну, споживання корисних властивостей, а також прав та обов'язків, що впливають з володіння об'єктів нерухомості. Ринок нерухомості, як сектор ринкової економіки, має велике значення, що підтверджується:

- Колосальною вартістю національного багатства, матеріалізованого в нерухомості, з якого принаймні половина може бути залучена в ринковий оборот і приносити ренту - власникам, дохід - підприємцям, податкові та інші платежі - у державний, регіональні бюджети, бюджети муніципальних утворень;
- Досягнутою вже сьогодні високою часткою ринку нерухомості у валовому національному продукті;
- Досягнутим у ряді регіонів та міст високим рівнем доходів бюджету від первинного продажу, здачі в оренду державної і муніципальної нерухомості (в тому числі землі);
- Високим рівнем зборів до бюджету від податків на нерухомість і угод з нею;
- Великою кількістю робочих місць, створених у ході становлення і розвитку ринку нерухомості [6].

Ринок нерухомості в національній економіці виконує наступні функції:

- Ефективне вирішення соціальних завдань, пов'язаних із створенням та використанням корисних властивостей нерухомості;
- Відчуження повних або часткових прав власності на об'єкти нерухомості від одного економічного суб'єкта до іншого і захист його прав;
- Вільне формування цін на об'єкти і послуги;

- Перерозподіл інвестиційних потоків між конкуруючими видами об'єктів нерухомості;
- Перерозподіл інвестиційних потоків між конкуруючими способами використання земель.

Ринок нерухомості має ряд специфічних особливостей:

- Локалізація ринку, оскільки його товари нерухомі, а цінність їх значною мірою залежить від зовнішнього навколишнього середовища;
 - Значно менше число угод купівлі-продажу;
 - Володіння нерухомістю та угоди з нею зазвичай припускають чотири види витрат:
 1. одноразові порівняно великі інвестиції;
 2. на підтримку об'єкта в функціональному стані (ремонт, експлуатаційні витрати);
 3. податок на нерухоме майно;
 4. державне мито та інші збори на угоди;
 - Порівняно висока ступінь державного регулювання ринку законодавчими нормами і зонуванням територій (регулюється земельним і цивільним законодавством з урахуванням водного, лісового, природоохоронного та іншого спеціального права);
 - Ринок нерухомості недосконалий [7].
- Слід звернути увагу на останню особливість ринку нерухомості. Досконалий конкурентний ринок припускає, що:
- Покупці і продавці повинні мати точну інформацію про ціни;
 - Продукт на ринку повинен бути однорідним;
 - На ринку повинна існувати досконала мобільність, тобто покупці і продавці повинні мати можливість і бути готові до переміщення для здійснення покупки точно так само, як і товари повинні бути переміщувани;
 - Продавців і покупців на ринку має бути так багато, що жоден з них не міг би впливати на ринкову ціну;

- Попит і пропозиція еластичні за ціною;
- Витрати угод низькі в порівнянні з вартістю товару.

Будь-які відхилення від наведених вище умов знижують ефективність розподілу ресурсів через ціновий механізм [8].

1.2. Законодавство в роботі ріелтора

Першим нормативним актом в Україні, який мав на меті врегулювати ріелторську діяльність, був Указ Президента України від 27.06.1999 р. № 733/99 «Про ріелторську діяльність». Остання визначалася як «підприємницька діяльність, пов'язана із здійсненням операцій з нерухомим майном». Указ Президента не набрав чинності у зв'язку з відхиленням у липні 1999 р. Верховною Радою України відповідного президентського законопроекту. На той час щорічно в Україні реєструвалося близько 500 тис. угод, пов'язаних із відчуженням нерухомого майна. За оцінками фахівців, обіг коштів на ринку нерухомості в 1998 р. досяг 25 млрд грн, а до державного бюджету мало надійти близько 1,3 мільярда гривень, проте через відсутність відповідної правової бази фактично надійшло в 30 разів менше. У 1999 р. тільки у Києві операції з нерухомим майном здійснювало близько 500 фірм і понад 4 тис. приватних осіб [9].

25 жовтня 1999 р. народний депутат С. Ківалов зареєстрував новий законопроект «Про здійснення операцій з нерухомим майном» (реєстр. № 4130), який фактично відтворював зміст попереднього законопроекту.

Змін зазнала лише термінологія: поняття «ріелторська діяльність» та «ріелтор» були замінені на «здійснення операції з нерухомим майном» і «агент з нерухомого майна». 19 жовтня 2000 р. цей проект також було відхилено Верховною Радою України через обмеження самоврядних прав громадських організацій ріелторів і фактичного їх підпорядкування єдиній професійній організації агентів з нерухомого майна (ріелторів) [10]. Зведені дані щодо нормативних актів і законопроектів стосовно регулювання ріелторської діяльності в Україні див. у табл. 1.1.

Нормативні акти і законопроекти щодо регулювання ріелторської діяльності

№	Назва нормативного акту(статус)	Дата внесення до Верховної Ради України і номер документу	Дата розгляду на засіданні Верховної Ради України
1	Указ Президента України «Про ріелторську діяльність»(не набрав чинності)	27.06.1999 № 733/99	Указ не вступив в дію у зв'язку з відхиленням проекту Закону «Про ріелторську діяльність» згідно з Постановою ВР № 937-XIV від 14.07.99
2	Проект Закону «Про ріелторську діяльність»(відхилено)	29.06.1999 № 3405	Відхилено Постановою Верховної Ради України 14 липня 1999 р. № № 937-XIV
3	Проект Закону «Про здійснення операцій з нерухомим майном» (відхилено)	25.10.1999 № 4130	Не прийнято Верховною Радою України 19 жовтня 2000 р.
4	Проект закону «Про ріелторську діяльність»(непідтримано у першому читанні)	27.04.2007 №3499	Не прийнято Верховною Радою України 13 червня 2007 р.

27 квітня 2007 р. у Верховній Раді було зареєстровано проект закону «Про ріелторську діяльність» (реєстр. № 3499), розроблений народним депутатом І. Прасоловим і пізніше повністю підтриманий Асоціацією фахівців з нерухомості України (АФНУ). Для затвердження проекту у першому читанні 13 червня 2007 р. не вистачило голосів («за» 220). Діяльність Верховної Ради на той час було офіційно припинено Указом Президента України від 2 квітня 2007 р. Більше до розгляду цього законопроекту народні депутати не поверталися [11].

В умовах фактичної відсутності державних нормативних актів щодо регулювання ріелторської діяльності АФНУ запропонувала розробити Національні стандарти ріелторської діяльності та ввести їх в дію через відповідну постанову Кабінету Міністрів України. На думку ініціаторів Стандарти мали б стати конкретним механізмом реалізації майбутнього Закону про ріелторську діяльність – основи регулювання ринку нерухомості [12].

Про необхідність розробки й прийняття національних стандартів ріелторської діяльності в умовах спаду ринкової активності йшлося у вересні 2009 р. на засіданні «круглого столу» на тему «Що потрібно змінювати у ріелторській діяльності на ринку нерухомості, що змінюється?» (Дніпропетровськ, 24 вересня 2009 р.). Проте, попри спільне розуміння потреби у загальних правилах роботи на ринку (особливо щодо навчання і сертифікації ріелторів) єдиної позиції вироблено не було.

До початку жовтня 2009 р. текст стандартів підписали дві професійні організації (Асоціація фахівців з нерухомості України та Спілка фахівців з нерухомого майна України), крім Української гільдії ріелторів, яка висловила протидію обов'язкового статусу цього документу для всіх учасників ринку, що може спричинити додаткові фінансові навантаження для ріелторів, а так само ряд інших негативних моментів. Одночасно керівництво АФНУ заявило, що АФНУ веде переговори з Міністерствами економіки і фінансів України, щодо прийняття Національних стандартів ріелторської діяльності на державному рівні. Президентські вибори і зміна уряду відтермінували прийняття відповідного рішення на невизначений термін [13].

Восени 2008 г. розпочато здійсненні іншої ініціативи, що ґрунтується на альтернативному баченні майбутнього механізму регулювання ринку посередницьких і консалтингових послуг. 10 жовтня 2008 р. представники 26 (а згодом – 42) професійних об'єднань, що представляли інтереси підприємців, зайнятих у різних сферах бізнесової діяльності, підписали Меморандум про наміри щодо взаємного співробітництва у галузі сприяння розвитку саморегулювання підприємницької та професійної діяльності в Україні. В документі сформульовані

основні засади розвитку вітчизняних організацій саморегулювання, побудованих на основі не конфлікту, а балансу інтересів підприємців і держави. Окремо визначалося, що подібні організації не є ще одним монопольним контрольно-наглядним органом, а саморегулювання не повинне створювати перешкоди ефективній конкуренції на ринку [14].

16 липня 2009 р. в парламенті зареєстровано проект закону України про саморегулюючі організації (реєстр. № 4841). На думку розробників, «шляхом розвитку «самосвідомості» підприємницьких організацій, держава витіснитиметься з сфери регулювання тих комерційних стосунків, присутність в яких державного елемента представляється зайвою і невиправданою з точки зору основних функцій державного регулювання». Цей документ, як й альтернативний законопроект від 10 вересня 2009 р. (реєстр. № 4841-1), Верховною Радою дотепер не розглядалися.

Законопроект «Про ріелторську діяльність в Україні» від 27 квітня 2007 р. спричинив велику дискусію у професійному середовищі щодо форм і методів державного регулювання, обсягів і межі втручання органів державної влади у підприємницьку діяльність й, нарешті, щодо мети, умов і змісту обов'язкової сертифікації та реєстрації ріелторів [15]. Щоб докладно розібратися з найбільш суперечливими новаціями цього законопроекту, а також його попередників, розглянемо їх в історичній послідовності (див. табл. 2).

Таблиця 1.2

Порівняльна таблиця законопроектів щодо регулювання ріелторської діяльності

№	Організаційно-правова норма	Законопроекти		
		Про ріелторську діяльність (внесено 29.06.1999 р.)	Про здійснення операцій з нерухомим майном (внесено 25.10.1999 р.)	Про ріелторську діяльність (внесено 27.04.2007 р.)
1	Визначення	Ріелторська діяльність – це підприємницька діяльність, пов'язана із	Здійснення операцій з нерухомим майном (ріелторська діяльність) – це підприємницька діяльність, до якої	Ріелторською діяльністю є підприємницька діяльність, яка полягає в наданні послуг

		здійсненням операцій з нерухомим майном (ст.1)	належить : торгівля нерухомим майном, продаж нерухомого майна з прилюдних торгів, посередницька діяльність, пов'язана з нерухомим майном, інформаційно-консультаційна діяльність, пов'язана з нерухомим майном(ст.2)	фізичним та юридичним особам (споживачам ріелторських послуг) при здійсненні ними операцій з нерухомістю та/або реалізації ними прав на нерухоме майно (ст.3)
2	Хто може бути?	Ріелтором може бути громадянин України, який у встановленому порядку отримав сертифікат на право здійснення ріелторської діяльності (ст.5)	Агентом з нерухомого майна (ріелтором) може бути фізична особа, яка в установленому порядку отримала сертифікат на право здійснення операцій з нерухомим майном (ст.5)	Ріелтором може бути фізична особа, яка має базову вищу освіту, склала кваліфікаційний іспит, по підсумках якого отримала Кваліфікаційне свідоцтво ріелтора та зареєстрована у Реєстрі ріелторів України (ст.4)
3	Організаційно-правова норма	Про ріелторську діяльність (внесено 29.06.1999 р.)	Про здійснення операцій з нерухомим майном (внесено 25.10.1999 р.)	Про ріелторську діяльність (внесено 27.04.2007 р.)
4	Порядок видачі сертифікатів на право здійснення ріелторської діяльності	Право на отримання сертифіката від Ріелторської палати України мають громадяни, які успішно склали кваліфікаційний іспит або мають диплом державного зразка за фахом (ст.7)	Право на одержання сертифіката від Ріелторської палати України мають громадяни, які успішно склали кваліфікаційний іспит або мають диплом про вищу освіту за фахом (ст.7)	Включеним до Реєстру суб'єктів ріелторської діяльності України суб'єктам ріелторської діяльності Ріелторською Палатою України видається Сертифікат суб'єкта ріелторської діяльності (ст.29)
4	Керівні органи професійних організацій ріелторів	Саморегулюючі організації ріелторів та ріелтори, які не входять до складу саморегулюючих організацій,	Агенти з нерухомого майна (ріелтори) та їх об'єднання об'єднуються в єдину професійну організацію агентів з нерухомого майна	Регулювання ріелторської діяльності здійснюється Ріелторською палатою України (ст.28), яка функціонує як незалежна

	<p>можуть об'єднуватись в єдину професійну організацію ріелторів України(ст.11). Ріелторська палата України утворюється і функціонує як незалежний орган на засадах самоврядування. Її члени обираються з'їздом єдиної професійної організації ріелторів України (ст.12)</p>	<p>(ріелторів) України (ст.11). Ріелторська палата України створюється як незалежний, неприбутковий орган і функціонує на засадах самоврядування. Її члени обираються з'їздом єдиної професійної організації ріелторів України(ст.13).</p>	<p>неприбуткова організація. Ріелторська Палата України формується на паритетних засадах шляхом делегування до її складу представників Асоціації фахівців з нерухомості України(АФНУ) та представників державних органів (ст.29)</p>
--	--	--	--

Отже, всі запропоновані законопроекти орієнтовані на встановлення досить суворих обмежень на професійну діяльність ріелторів. Зрозуміло, що така регламентація є необхідною особливо в умовах економічної кризи й суттєвого погіршення умов надання агентських послуг кінцевим їх одержувачам. Відсутність державного контролю за діяльністю суб'єктів вітчизняного ринку нерухомості провокує й відсутність державних гарантій якості їхньої діяльності. Сьогодні ріелтор не несе ніякої спеціальної відповідальності за результати власної праці, а споживач послуг позбавлений будь-яких прав, крім загальноправових, у відстоюванні інтересів, що порушені. До того не має ефективних засобів впливу на несумлінних ріелторів, які працюють без належної фахової підготовки та досвіду на власний страх і ризик [16].

У той же час надмірна регламентація ріелторської справи несе в себе потенційну загрозу обмеження конституційного права громадян на свободу підприємницької діяльності. Для пояснення цієї тези необхідно зробити декілька зауважень. По-перше, обидва законопроекти 1999 р. передбачають створення

єдиної професійної організації ріелторів України, до якої можуть входити сертифіковані ріелтори. Але можуть залишитися й осторонь і тоді вони втрачають законне право брати участь в обранні складу Ріелторської палати, що має примусові функції стосовно всіх ріелторів України, а не тільки членів єдиної організації. Членство у такій організації фактично перетворюється з права на обов'язок. По-друге, сертифікація і реєстрація суб'єктів ріелторської діяльності може призвести до монополізації відповідного ринку і скорочення підприємницької ініціативи. Бо той, хто має застосовувати обов'язкові вимоги сертифікації, володіє ексклюзивним впливом. У США, взірцевій країні для українських організаторів ріелторської справи, ліцензування ріелторської діяльності здійснюється на рівні окремих штатів, а не в загальнодержавному рівні. До того ж Національна асоціація ріелторів США має широкі повноваження щодо фахової підготовки майбутніх ріелторів, а також правового захисту власних членів. В Україні такого рівня професійного захисту учасників ринку нерухомості просто не існує. Львівська асоціація учасників ринку нерухомості (ЛАУРН), що об'єднує 25 агенств з нерухомості, розробила власний законопроект «Про діяльність з нерухомістю», який позицінується як альтернативний проекту 2007 року [17]. Даний законопроект також передбачає необхідність попереднього отримання сертифіката і ліцензії на право здійснення діяльності з нерухомістю. Проте, атестація (визначення кваліфікаційної придатності громадян, які мають намір займатися діяльністю з нерухомістю) має проводитися регіональними саморегульованими асоціаціями агенств нерухомого майна та агентів з нерухомості, а не загальнодержавною Ріелторською палатою України, як того вимагає офіційний законопроект, підтриманий АФНУ.

По-третє. Найбільш суперечливою новелою законопроект 2007 р. є правила утворення Ріелторської палати, за яким ця інституція фактично перетворюється в філіал одного з багатьох професійних об'єднань ріелторів України. Якщо АФНУ одержить право кооптувати шість членів палати з дев'яти, то за умови присутності більш як половини легітимної кількості членів РП, вона одержить виключну можливість використовувати цей орган у своїх корпоративних цілях. За впровадження умови рівного права всіх ріелторських об'єднань визначати частку

представників у Ріелторській палаті неминуче повстане питання про «неохоплених» учасників ринку нерухомості або про квоти і норми представництва окремих об'єднань у єдиному регулятивному органі. Право дисциплінарних стягнень за таких умов може перетворитися в інструмент тиску на деяких ріелторів чи їх асоціації.

По-четверте, незрозумілою залишається норма про обов'язкову фахову освіту ріелторів як передумову отримання сертифікату на право професійної діяльності. Така спеціальна освіта існує вже багато років у провідних розвинутих країнах світу. Проте в Україні не тільки не визначено організаційні форми професійного навчання, але й не з'ясовано його загальний зміст. Окремі ріелторські об'єднання розробляють і впроваджують власні навчальні плани, однак це є їхньою власною ініціативою, що не має правових наслідків.

Таким чином, розглянуті законопроекти не створюють всупереч намаганням їхніх ініціаторів і розробників загальноприйнятних механізмів державного регулювання ріелторської справи. Навпаки, вони приховано спрямовані на монополізацію даного ринку окремими суб'єктами підприємницької діяльності та їх об'єднаннями. Додамо, що засади діяльності саморегульованих організацій в Україні закладено у Меморандумі про наміри щодо взаємного співробітництва у галузі сприяння розвитку саморегулювання підприємницької та професійної діяльності від 10 жовтня 2008 р., про який йшлося раніше. Загальні стандарти ріелторських послуг, що є невід'ємною складовою системи професійного саморегулювання, повинні розроблятися не бюрократичними державними чи псевдогромадськими інституціями, а безпосередньо фаховим ріелторським середовищем через вільно створені асоціації та об'єднання. Будь яка формалізація або монополізація цього процесу є загрозою для свободи підприємництва в Україні. Державні органи мають створювати правові та організаційні умови для впровадження цих Стандартів, широкого інформування потенційних клієнтів про їх сутність та сферу застосування. Для цього, в решті решт, необхідно прийняти законодавчий акт, що не обмежував би ініціативу ріелторів, а створював належні

умови для вільної ринкової конкуренції між ними. У виграші в такому разі опинилися б не тільки самі ріелтори, а перед усім споживачами їхніх послуг [18].

Незважаючи на значне навантаження і високу міру відповідальності, законодавче визнання ріелторства, як галузі, до нині залишається невирішеним. На нашу мою, причинами такої невизначеності є:

- відсторонення держави від вирішення питання легітимізації ріелторства як галузі у сфері економічних послуг;
- бажання учасників ринку нерухомості вирішувати завдання для досягнення стратегічно важливих цілей розвитку ріелторства різними шляхами;
- відсутність Закону України «Про ріелторську діяльність», що сприяв би побудові прозорого правового поля для функціонування галузі та уніфікував норми і правила ведення операцій з нерухомістю.

1.3. Огляд ріелторських інформаційних систем, які використовуються ріелторськими фірмами

Квартал ПРО – це комп'ютерна програма обліку нерухомості для ріелторів та автоматизації агенцій нерухомості.

Програма має повноцінні функції додавання інформації, редагування, пошуку та групування інформації стосовно об'єктів нерухомості, заявок на купівлю нерухомості, дзвінків (рис. 1).

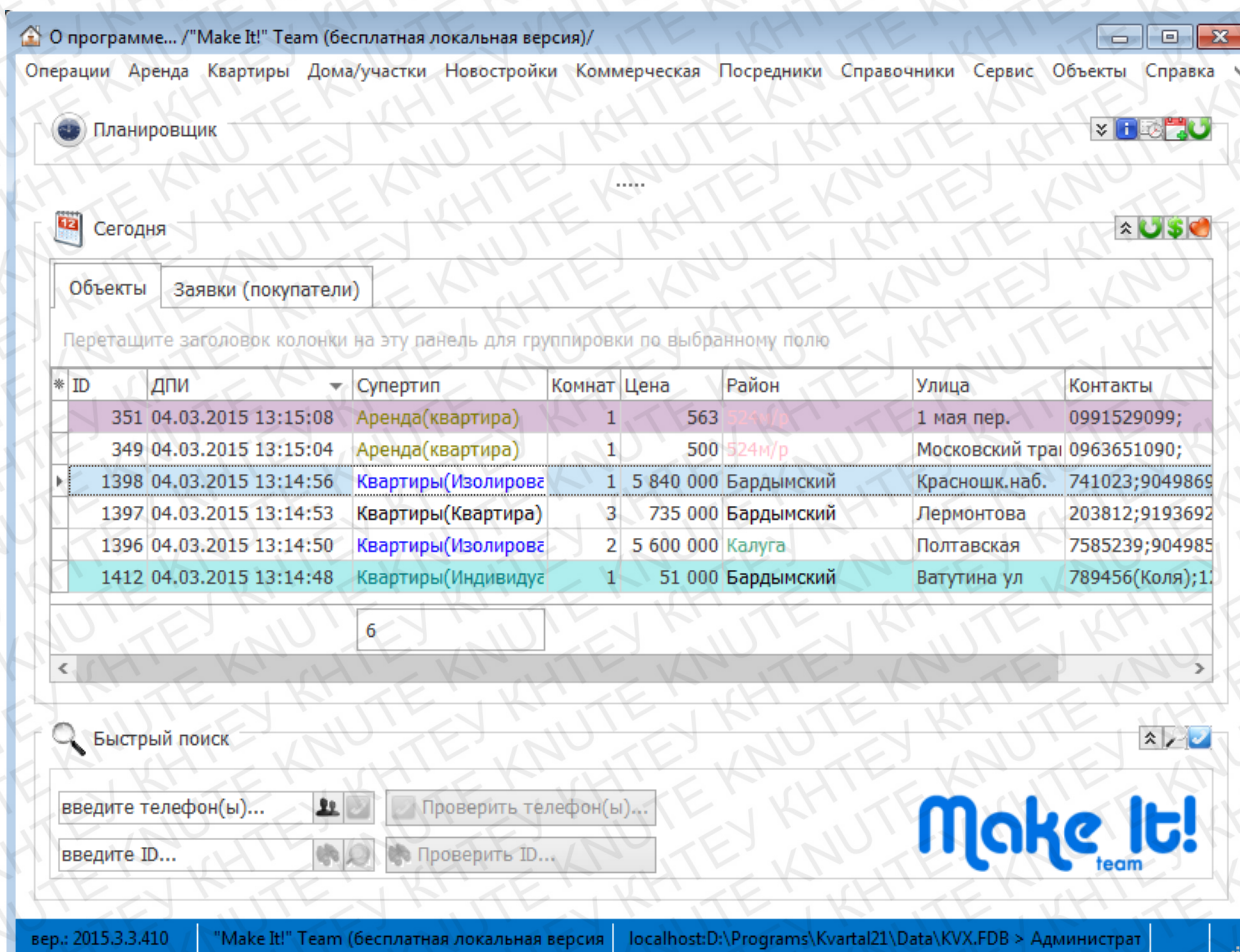


Рис. 1.1 Пошук, фільтрація та сортування у різних напрямках.

Ця програма з нерухомості стане у пригоді як великим та малим агенціям нерухомості, так і приватним ріелторам (Рис.2).

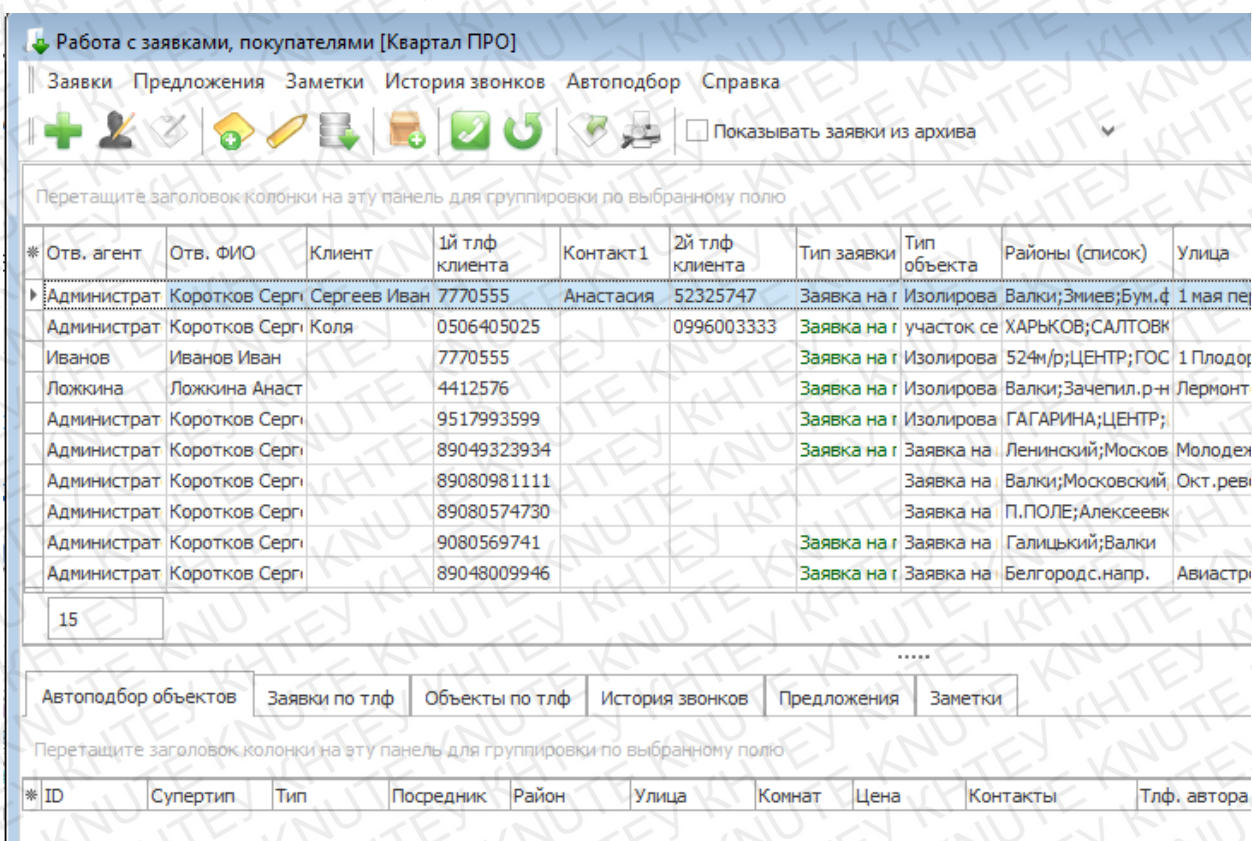


Рис. 1.2 Работа із заявками, покупцями

- Інтерфейс програми представлений на українській та російській мовах.
- Робота в корпоративній мережі з єдиною базою даних.
- Програма забезпечує повноцінні функції обробки всіх видів інформації з нерухомості.
- Автоматичний експорт на веб-сайт.
- Планувальник (органайзер/нагадування/синхронізація з календарем Google).
- Імпорт інформації з текстових оголошень.

Інші переваги програми з нерухомості Квартал ПРО:

- Зручні функції додавання, редагування інформації та інше.
- Автопідбір купівлі та продажу.
- Широкі можливості пошуку та сортування різноманітної інформації в базі.

- Можливість зберігати в програмі фото, відео, та любі інші види файлів з прив'язкою до об'єктів нерухомості;
- Два етапи вибірки інформації для детальніших звітів.
- Різноманітні налаштування друку та експорту інформації: “для клієнта”, “для менеджера” та ін.
- Програма поділена на декілька модулів: продаж (квартири, дома, новобудови, комерційна нерухомість), оренда, посередники, заявки на купівлю.
- Робота в корпоративній мережі, з єдиною базою, а також через Інтернет.
- Експорт в різні формати: текст, Excel, Word, XML та ін.
- Імпорт з формату MS Excel (*.xlsx).
- Система прав користувачів.
- Конструктор звітів.
- У програмний комплекс може входити Скафільтр – програма обробки та імпорту оголошень.
- Історія дзвінків.
- Облік спільних (з іншими агенціями) угод.
- Облік ексклюзивів (договорів з власниками).
- Розсилання SMS та e-mail.
- Облік задатків та угод.
- Поділ об'єктів на колірні групи по різних ознаках: регіон, тип та ін.
- Автоматичний експорт для веб-сайту [19].

Realty Information System - це система, що включає програми, призначені для ефективної та комфортної роботи учасників ринку нерухомості, а також адміністрування і обслуговування цих програм.

Даний продукт представляє собою Програму управління базою даних об'єктів за 10 видами нерухомості:

- Оренда житлова довготривала.
- Оренда житлова подорова.

- Оренда офісів та торгових приміщень.
- Оренда складських та виробничих приміщень.
- Продаж квартир.
- Продаж будинків.
- Продаж земельних ділянок.
- Продаж офісів та торгових приміщень
- Продаж складських та виробничих приміщень.
- Продаж майнових комплексів.
- Система може працювати як на 1 ПК, так і на декількох ПК в локальній мережі.
- Програма також наділена додатковими можливостями та довідниками.

Основні цілі Програми RIS:

1. Підвищення ефективності роботи агентів з нерухомості.
2. Використання в роботі агентства нерухомості нових технологій.
3. Створення системи по управлінню потоками інформації в межах агенції нерухомості.

Технічні можливості програми :

1. Робота в локальній мережі.
2. Вхід в програму під особистим іменем (Login) та введенням паролю.
3. Внесення інформації про об'єкт нерухомості адміністратором або безпосередньо ведучим агентом.
4. Зручне внесення інформації про об'єкт нерухомості в базу даних (більшість параметрів вибирається за значеннями зі списків).
5. Можливість налаштування вводу інформації про об'єкт нерухомості за власними потребами.
6. Можливість внесення конфіденційних даних по кожному об'єкту нерухомості.
7. Можливість внесення, перегляду та редагування фотографій об'єктів нерухомості.
8. Контроль за надходженням інформації про об'єкти нерухомості.

9. Зручний відбір визначених об'єктів нерухомості за допомогою гнучкої системи пошуку.
10. Створення та вивід на друк презентації об'єкта нерухомості.
11. Контроль за звільненням об'єктів оренди згідно термінів їх здачі.
12. Вивід на друк інформації про об'єкти нерухомості згідно персональних налаштувань користувача (в текстовій та табличній формах).
13. Створення рекламного повідомлення про об'єкт нерухомості та відправка його e-mail адресатам.
14. Створення резервної копії бази даних.

Що можна отримати від Проекту RIS?

- облік та впорядкованість (все в одній програмі - інформація про об'єкти, фотографії, інформація про клієнта, інформація про працівників, реклама і т.д.)
- централізацію (одночасно можуть працювати декілька осіб з однією базою даних)
- конфіденційність даних (захист від постороннього втручання - тільки я можу бачити свою конфіденційну інформацію)
- універсальність (10 видів нерухомості з унікальними параметрами)
- інформативність (швидкий вибір об'єктів зі списку за багатьма параметрами)
- персоналізацію (можу налаштувати декілька параметрів програми «під свої потреби»)
- контроль «подій об'єкта» (контроль термінів завдатку і продажу об'єктів, термінів здачі в оренду та звільнення об'єктів)
- економія часу - дозволить за одиницю часу заробляти більше грошей[20].

Висновок до розділу 1

Фактично в Україні, за роки незалежності, не сформовано систему освітньо-професійної підготовки спеціалістів цього функціонального напрямку

за єдиним державним стандартом. Такий стан речей призводить до того, що питаннями ріелторства займаються всі бажаючі незалежно від освіти, практичних навичок, рівня професійної свідомості. При цьому втрачає держава, споживач і, у першу чергу, ріелтор. Виходом із такої ситуації, що склалася на ринку нерухомості, може бути наступний алгоритм дій:

- затвердження стандартизованих підходів щодо забезпечення функціонування ріелторства як окремої галузі у сфері економічних послуг України;
- створення єдиного національного керівного громадського органу, який буде представляти інтереси учасників галузі у взаємовідносинах з державними інституціями та іншими заінтересованими сторонами, вести реєстр офіційних ріелторів України, проводити атестацію і сертифікацію цього виду професійної діяльності та сприяти якості наданих послуг;
- узгоджена робота з розробки проекту Закону України «Про ріелторську діяльність» і консолідація всіх ресурсів для його прийняття Верховною Радою;
- розробка й затвердження спільно з Міністерством освіти і науки України освітньо-кваліфікаційних характеристик і освітньо-професійних програм підготовки бакалаврів та магістрів за спеціальністю ріелтор;
- включення до Державного класифікатора професій і Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників необхідної узгодженої інформації щодо спеціальності ріелтор;
- активне залучення провідних фахівців до реалізації цих кроків, а також до розробки наскрізної нормативно-регламентуючої документації з питань функціонування галузі та підготовки майбутніх спеціалістів;

РОЗДІЛ 2

ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМІВ І МЕТОДІВ ДІЯЛЬНОСТІ РІЕЛТОРСЬКИХ ФІРМ

2.1. Види напрямків діяльності ріелторських фірм

Відповідно до Закону України «Про особливості провадження ріелторської діяльності» існують такі види напрямків діяльності ріелторських послуг :

1) посередницька діяльність з купівлі, продажу, оренди нерухомого майна та здійснення інших операцій з нерухомим майном;

Посередницька діяльність з купівлі, продажу, оренди нерухомого майна та здійснення інших операцій з нерухомим майном (далі – посередницька діяльність) – дії, пов'язані з купівлею-продажем, наймом (орендою), заставою, міною, даруванням, рентою, безоплатним користуванням нерухомістю, відчуженням житлового будинку (його частки) або квартири з умовою довічного утримання тощо) [21].

Посередницька діяльність здійснюється суб'єктами ріелторської діяльності на підставі договору про надання ріелторських послуг, укладеного із споживачем ріелторських послуг у порядку, встановленому законодавством. При цьому суб'єкти ріелторської діяльності не можуть бути безпосередньою стороною зазначеного договору.

Посередницька діяльність при укладанні правочинів щодо об'єктів нерухомості і прав на них включає в себе забезпечення споживача ріелторських послуг інформацією відповідно до статті 33 цього Закону.

Посередницькою діяльністю суб'єкта ріелторської діяльності також є залучення фахівців – техніків та інженерів з нерухомості, оцінювачів, екологів, інших спеціалістів з проведення експертиз щодо об'єктів нерухомого майна, які мають право надавати відповідні висновки щодо технічного, санітарного стану об'єкта нерухомого майна, його оціночної вартості, екологічного стану навколишнього природного середовища тощо [22].

2) діяльність з надання інформаційних і консультаційних послуг на ринку нерухомості.

Діяльністю з надання інформаційних і консультаційних послуг на ринку нерухомості визнається діяльність суб'єкта ріелторської діяльності із забезпечення споживача ріелторських послуг інформацією про об'єкти нерухомості у межах визначених цим та іншими законами, з аналізу та прогнозу стану ринку нерухомості, його учасників, надання послуг з вивчення кон'юнктури ринку, надання консультацій у сфері законодавства, що регулює ринок нерухомості, з організації, поширення реклами об'єктів нерухомості, формування баз даних, надання рекомендацій з вибору сторін правочину і посередників, надання інших послуг, що супроводжують цивільний обіг нерухомості.

Ріелторські послуги у вигляді консультацій можуть надаватися усно або письмово з оформленням довідки та інших документів.

3) управління нерухомим майном.

Діяльність із управління нерухомим майном провадиться шляхом надання споживачам послуг із:

- підтримання нерухомості в належному технічному стані;
- організації забезпечення потреб мешканців об'єкта житлової нерухомості в житлово-комунальних послугах;
- вчинення інших дій, не заборонених законом, спрямованих на задоволення потреб власників, співвласників у ефективному управлінні належним їм нерухомим майном.

2.2. Кількісні методи оцінки об'єктів нерухомості

Існують такі кількісні методи оцінки об'єктів нерухомості :

1. Витратні методи :

- Метод відновної вартості об'єктів нерухомості
- Метод заміщення
- Метод балансової вартості

2. Аналогові методи:

- Метод відновної вартості за аналогами
- Метод порівняння продажів
- Метод інвестицій

Метод відновної вартості базується на врахуванні обсягів раніше проведених витрат на спорудження об'єкта нерухомості. Оцінка за схемою методу відновної вартості містить прямий перерахунок всіх видів витрат на відновлення об'єкта нерухомості. При цьому враховуються як поточний рівень цін на будівельні матеріали і роботи, так і характер економічних відносин, що склалися на момент оцінки об'єкта нерухомості. Практично при використанні методу відновної вартості в повному обсязі проводяться кошторисно-фінансові розрахунки проекту будівництва і забезпечення діяльності знову створеного об'єкта, функціонально і параметрично аналогічного об'єкту оцінки. Таким чином, розрахунок за схемою методу відновної вартості безпосередньо «відновлює» цей об'єкт і визначає вартість такого відновлення. Для врахування процесів зносу об'єкта нерухомості використовується метод залишкової відновної вартості. Розрахунок за схемою методу залишкової відновної вартості відновлює цей об'єкт і коригує його вихідну вартість із врахуванням змін, що мали місце з дати здавання об'єкта нерухомості в експлуатацію до поточного періоду, часу оцінки об'єкта [24].

Найпростішою схемою врахування зносу об'єкта нерухомості є лінійна модель. Вона враховує міру зносу об'єкта нерухомості пропорційно фактичному терміну часу функціонування об'єкта. Залишкова відновна вартість об'єкта нерухомості при використанні лінійної моделі врахування зносу може бути визначено таким чином:

$$V_{ЗВВ} = V_{ВВ} * \frac{T-t}{T}, \quad (2.1)$$

$V_{ЗВВ}$ – залишкова відносна вартість об'єкта нерухомості

$V_{ВВ}$ - відносна вартість об'єкта нерухомості

T – нормативний термін функціонування будівлі

t – фактичний термін функціонування будівлі

Метод заміщення. За своїм змістом метод заміщення ідентичний розглянутому вище методу відновної вартості. Відмінність полягає в тому, що в методі заміщення відновлювальний об'єкт нерухомості при проведенні кошторисно-фінансових розрахунків приймається адекватним оцінюваному об'єкту тільки за своїм функціональним призначенням і основним функціональним параметрам. Разом із тим, в процесі оцінки допускається, що об'єкт нерухомості може модифікуватися порівняно із періодом свого введення в експлуатацію в минулому, що виявляється у врахуванні сучасних вимог і технічних можливостей.

Метод балансової вартості використовується для майнового комплексу підприємства, базуючись виключно на інформації балансу підприємства. Метод балансової вартості використовується при оцінці майна державних і муніципальних підприємств, що приватизуються, для визначення початкової ціни підприємства, розміру статутного капіталу акціонерних товариств. До складу оцінюваного майна підприємства входять основні засоби, запаси і витрати, грошові засоби та інші фінансові активи. Оцінна вартість основних засобів приймається за їх залишковою вартістю, яка визначається у порядку зменшення їх початкової балансової вартості на розмір зносу. При цьому розмір зносу визначається виключно за даними бухгалтерської звітності на момент оцінки підприємства, виходячи із норм амортизації основних засобів. Об'єкти незавершеного будівництва і невстановлене обладнання після їх інвентаризації оцінюються за балансовою вартістю. Однією із модифікацій балансового методу оцінки вартості підприємств є метод чистих активів [25]. Базовою формулою визначення вартості підприємств при використанні методу чистих активів є:

$$\text{Власний капітал} = \text{Активи} - \text{Зобов'язання}$$

Метод відновної вартості за аналогами. При використанні цього методу оцінка об'єктів нерухомості проводиться на основі попереднього відбору і порівняння оцінюваного об'єкта з об'єктами-аналогами. Принципове положення такого методу полягає в тому, що до аналізу порівняння приймаються тільки об'єкти, створені в конкретний поточний період часу. Після знаходження аналогів

як результат оцінки приймається їх відновна вартість, тобто розрахована для них кошторисна вартість по даним будівельного проекту. Таким чином, результат по проект-ним аналогам має кінцевий, інтегральний, вартісний вигляд. Результат розрахунків буде закінченим, якщо об'єкт оцінки і об'єкт-аналог ідентичні. У всіх інших випадках, коли об'єкти-аналоги мають деякі відмінності від оцінюваного об'єкта нерухомості, проводиться процедура коригування їх вартості. Врахування відмінностей об'єкта оцінки та об'єкта-аналога належить до традиційних задач всіх аналогових методів, тому що майже неможливо знайти повністю ідентичні об'єкти. Такі задачі можуть вирішуватись таким чином. При незначних відмінностях між вимірюваними параметрами об'єкта оцінки і об'єкта-аналога (наприклад, площами або обсягами об'єктів, що зіставляються) для розрахунку значення відновної вартості оцінюваного об'єкта можна проводити лінійне коригування вже виявлених вартісних оцінок об'єкта-аналога за формулою:

$$V_0 = V_a * \frac{P_0}{P_a}, \quad (2.2)$$

V_0 - відновна вартість оцінюваного об'єкта ;

V_a - вартість об'єкта-аналога;

P_0 - кількісне значення досліджуваного параметра об'єкта оцінки;

P_a - кількісне значення ідентичного параметра об'єкта-аналога.

Метод порівняння продажів. Метод порівняння продажів належить до класичних аналогових методів і базується на прямому використанні цінової інформації про раніше продані об'єкти нерухомості, подібні до об'єктів нерухомості, які оцінюються. За наявності ідентичних об'єктів нерухомості головна перевага порівняльних методів виявляється в тому, що вони забезпечують об'єктивність, достовірність і повну ринкову орієнтацію процесу оцінки об'єктів нерухомості. За таких умов оцінка об'єкта нерухомості є нескладною технічною операцією визначення середньозваженого розміру порівнювальних об'єктів [26].

Метод інвестицій використовується в ситуаціях, коли необхідно оцінити вартість об'єктів нерухомості, переданих власником в оренду різноманітним наймачам, які платять орендну плату, тобто приносять дохід, прибуток власнику об'єкта. Така діяльність отримала назву інвестування власника в нерухомість. За своїм змістом метод інвестицій базується на використанні ідей і засобів методу порівняння. Так, для перетворення розміру орендної плати у вартість нерухомості використовують норму доходу на капітал. Її розмір визначають шляхом порівняння з подібними величинами дохідності на інших інвестованих об'єктах нерухомості інформації дохідності об'єктів-аналогів дозволяє віднести метод інвестицій до групи порівняльних методів. Принциповим в методі інвестицій є положення, що дохід на капітал функціонально не пов'язаний з розміром ставки банківського процента, що традиційно використовується в економічних розрахунках. Тільки інформація про норми доходу серед об'єктів-аналогів використовується для оцінки об'єктів нерухомості методом інвестицій. Метод інвестицій зазвичай використовують для визначення попередньої оперативної оцінки доцільності інвестування в нерухомість. Більш детальна оцінка пов'язана з розрахунками потоків матеріальних і фінансових засобів та визначенням власного грошового потоку (cash flow).

2.3. Комплексні методи оцінки об'єктів ринку нерухомості

Комплексні методи оцінки об'єктів ринку нерухомості поділяються на :

- Метод підрядчику
- Метод залишку
- Метод підприємницької діяльності

Метод підрядчика застосовується для оцінки нерухомості, щодо яких відсутня інформація про ринкові продажі. З використанням цього методу оцінюються такі об'єкти муніципальної власності, як спортивні комплекси, старі будівлі шкіл, дитячих садків, бібліотеки та інші унікальні об'єкти.

Відповідно до положень методу підрядчика, вартість об'єкта нерухомості як неординарного комплексу складається із вартості земельної ділянки та вартості

будівель, скоригованих на міру зносу. Базовий алгоритм методу підрядчика передбачає розрахунки залишкової відновної вартості будівель і вартості земельної ділянки. При цьому вартість земельної ділянки визначається за даними аналогічних продажів або за алгоритмами її альтернативного використання. Таким чином, метод підрядчика можна віднести до групи комбінованих методів. Метод підрядчика може використовуватись в таких ситуаціях оцінки об'єктів нерухомості. Наприклад, об'єкти власності, що виставляються на продаж, не можуть бути використані відповідно до своїх попередніх призначень і повинні бути пристосовані до нового напрямку використання. Так, старі будівлі нефункціонуючих шкіл, дитячих садків, їдалень, вокзалів, які в сучасних умовах не можуть бути використані за своїм попереднім призначенням, при відповідних обсягах капіталовкладень можуть набути нових функціональних ознак і нового напрямку використання. В таких випадках оцінка вартості їх попереднього стану є не обов'язковою. Крім того, можуть мати місце ситуації, коли потрібно оцінити вартість об'єкта нерухомості без намірів її реалізації. В таких випадках метод підрядчика є методом витрат: до відновлювальної вартості об'єкта нерухомості додається вартість земельної ділянки [27].

Метод залишку використовується для оцінки бізнесу, що може бути розвинутий на визначеній земельній ділянці. Тобто це оцінка землі і комплексу комерційних чи виробничих приміщень, що можуть бути розвинуті на цій земельній ділянці. Сутність методу залишку визначається таким рівнянням:

$$A = B + C + D,$$

де А - оцінна вартість завершеного об'єкта, тобто побудованого чи реконструйованого об'єкта на відповідній земельній ділянці;

В - вартість розвитку об'єкта, тобто вартість проектування, будівництва, але без врахування витрат на придбання земельної ділянки;

С - прийнятний для девелопера (забудовника, інвестора) дохід, що може бути отриманий у результаті реалізації проекту розвитку;

Д - витрати на придбання земельної ділянки (придбання повного права власності чи права довгострокової оренди). Для стадії підготовки інвестиційного

рішення, пов'язаного з подальшим розвитком цієї нерухомості, кожна зі складових рівняння виступає як закінчена модель розрахунків [28].

При цьому вони мають таке значення:

А - модель майбутньої ринкової ціни об'єкта після завершення робіт з його розвитку;

В - модель витрат на розвиток об'єкта, тобто це вартість таких інвестиційних витрат як:

- знос старих будівель і підготовка території до будівництва, в тому числі інфраструктурне забезпечення,

- проектно-дослідні та будівельно-монтажні роботи, витрати на поставку обладнання,

- управлінські та інші попутні розвитку витрати (консультування, оцінка, правове обслуговування та інше); оплата процентів за отримані кредити;

О — модель прийнятної дохідності проекту розвитку. Така модель повинна враховувати можливу міру ризику проекту, тобто враховувати зв'язки «рівень рентабельності рівень ризику»;

Д— модель очікуваної ціни земельної ділянки [29].

Із базового рівняння випливають три варіанти його практичного використання.

1. Оцінка максимальної суми, яку інвестор готовий заплатити за придбання земельної ділянки. Це найбільш поширений спосіб використання методу залишку. Для вирішення цього питання необхідна інформація про прийнятний для інвестора рівень дохідності «С» і допустимі витрати на розвиток проекту

Це найбільш поширений спосіб використання методу залишку. Для вирішення цього питання необхідна інформація про прийнятний для інвестора рівень дохідності «С» і допустимі витрати на розвиток проекту «В»:

$$Д = А - (В + С)$$

2. Оцінка очікуваних інвестором доходів від проекту розвитку за відомих йому витрат на придбання земельної ділянки і будівництво об'єкта:

$$C = A - (B + D)$$

3. Оцінка допустимих витрат на розвиток об'єкта нерухомості за невідомих витрат на придбання земельної ділянки і прийнятної для інвестора дохідності бізнес-проекту, що інвестується:

$$B = A - (C + D)$$

Метод підприємницької оцінки. За своєю природою цей метод є комбінованим і передбачає проведення трьох оцінок:

- оцінка за методом відновної вартості;
- оцінка за методом приведенного чистого доходу;
- оцінка вартості розпродажу за ринковими чи нормативними цінами.

Алгоритм методу підприємницької оцінки полягає в такому.

1. Визначається максимальне значення вартості оцінки об'єкта за результатами розрахунків, отриманими при альтернативному використанні такої пари методів: приведенного чистого доходу (ПЧД) і вартості розпродажу (ВР): **max [ПЧД, ВР]**

За цією інформацією підприємець визначає для себе найкращий із запропонованих варіантів одержання доходу: або розвивати комерційну діяльність об'єкта (це буде приведений чистий дохід), або розпродати за схемою ліквідації об'єкта.

2. Одержана максимальна оцінка доходу порівнюється з витратами на відновлення подібного об'єкта, використовуючи для цього методи відновної вартості або заміщення. При цьому підприємець оцінює, чи не краще, економніше побудувати такий самий об'єкт заново і не зв'язувати себе турботами про старий об'єкт.

3. Підсумкова підприємницька оцінка визначається за мінімальним значенням таких порівнянь, як:

$$\min [\text{вартість розпродажу} > \text{відновна вартість}] [30].$$

У результаті, загальна формула методу підприємницької оцінки може бути подана таким чином:

$$ПО = \min [ВВ, \max (\text{ПЧД}, \text{ВР})]$$

Таким чином, в методі підприємницької оцінки поєднуються витратний підхід і підхід із розрахунками показників економічного ефекту.

У західній практиці метод підприємницької оцінки використовувався при приватизації державних компаній у Великобританії, а також при оцінці приватизовуваних виробничих підприємств східних земель об'єднаної Німеччини [31].

Висновок до розділу 2

Питанням визначення сутності оцінки нерухомості та її місця у системі обліку завжди приділялося багато уваги. Це позначилося також і на виникненні різних методичних підходів оцінки, залежно від потреб суб'єкта господарювання еколого-економічної системи.

Таким чином, на практиці існують різноманітні підходи та методи оцінки нерухомості, але кожен з них має свої переваги та недоліки. Труднощі їх використання починаються як від моменту невизначеності щодо однозначності самого поняття «нерухомість» та «комерційна нерухомість», так і від некоректності або неузгодженості законів і постанов у цій царині. Наведені методи сформовані та використовуються в основному органами місцевої влади для оцінки державної та комунальної власності. Ґрунтуючись на проведеному аналізі, можна констатувати, що вони не враховують повноцінно економічний фактор, який більшою мірою цікавить користувачів комерційної нерухомості, а визначають залежність від багатьох інших неоднозначних та не економічно обґрунтованих показників. Як наслідок, складається ситуація, коли десять експертів, що працюють незалежно один від одного, дадуть десять різних оцінок вартості однієї і тієї ж власності (майна).

РОЗДІЛ 3

ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ РІЕЛТОРСЬКОЇ ФІРМИ

3.1. Структурна схема веб-додатку управління бізнес-процесами ріелторської фірми

Розроблене програмне забезпечення представлено у вигляді сайті, а саме декількох сторінок, які надають можливість користувачу купити, орендувати, продати, здати в оренду нерухомість, а також отримати інформацію компанію і зв'язатись з операторами Call-центра. Програма забезпечує користувачу зручний інтерфейс і можливість швидкої навігації по сторінках. Сенс програми полягає в отриманні, зберіганні, використанні та перенаправленні інформації про нерухомість. Графічно структурна схема веб-додатку управління бізнес-процесами ріелторської фірми (рис.3.1.).

В структурній схемі Web-додатку виділимо 5 рівнів деталізації з розробкою відповідного для кожного рівня інтерфейсу.

1-й рівень – вибір місця розташування діяльності ріелторської компанії (м. Київ).

2-й рівень містить в собі такі функціональні блоки : «Купити нерухомість», «Орендувати нерухомість», «Продати нерухомість», «Здати нерухомість», «Контакти», «Інформація про компанію».

3-й рівень – деталізація 2-го рівня. Кожен функціональний блок має фільтри для підбору оптимального варіанту нерухомості користувачу, а саме : «Вид нерухомості», «Район», «Лінія метро», «Площа», «Кількість кімнат», «Ціна».

4-й рівень – фільтри містять в собі варіанти для вибору нерухомості. Функціональний блок «Вид нерухомості» має 2 варіанта для вибору користувачем, такі як : «Будинок», «Квартира».

5-й рівень – вибір квартири користувачем після заповнення всіх фільтрів.

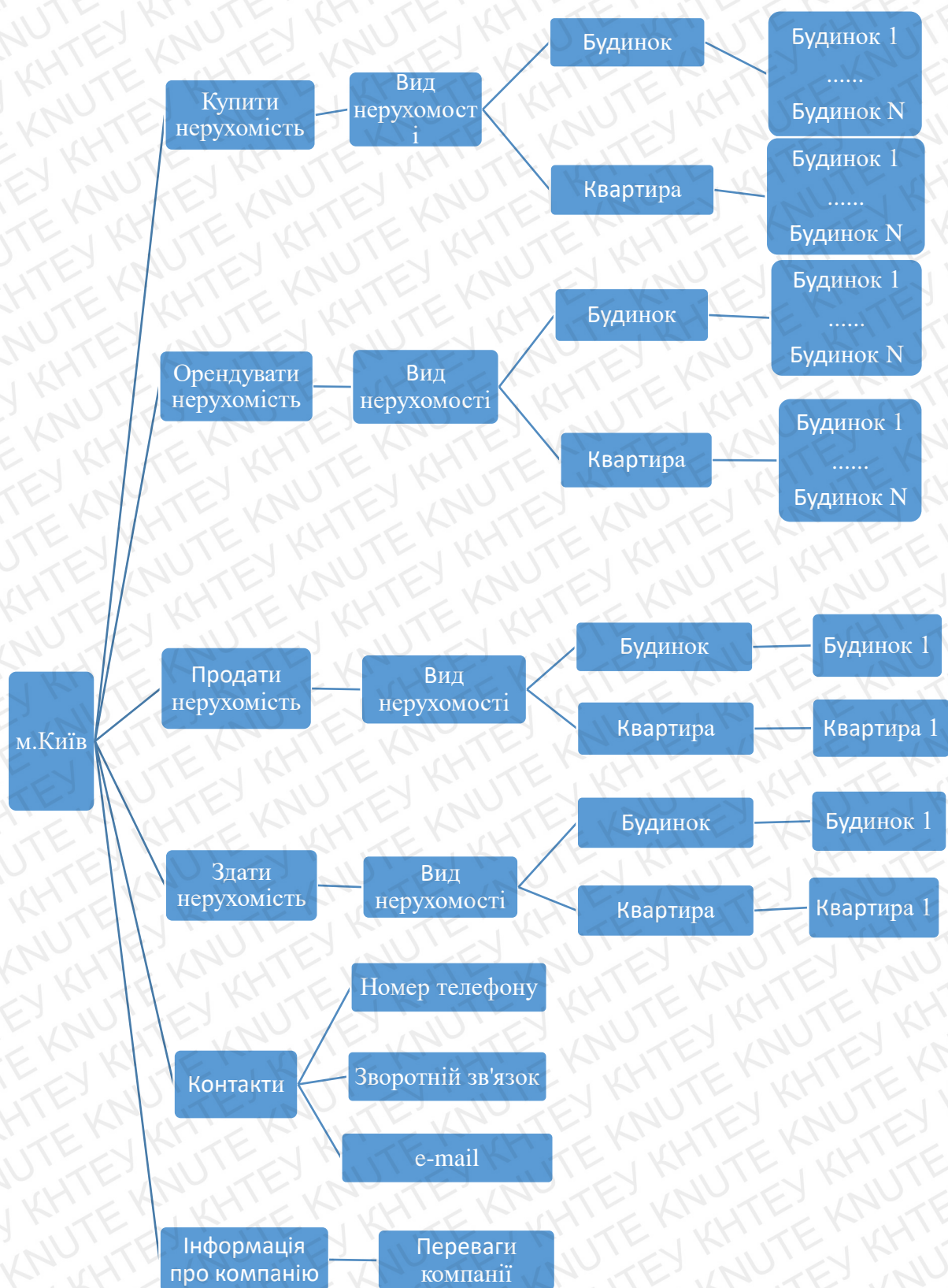


Рис. 3.1 Структурна схема веб-додатку управління бізнес-процесами ріелторської фірми

3.2. Специфіка програмної реалізації

Клієнтська частина проекту була написана за допомогою мови програмування - JavaScript. В розробці була використана бібліотека React. Дана бібліотека дозволяє створювати великі веб-додатки, які використовують дані, котрі змінюються з часом, без перезавантаження сторінки. Його мета полягає в тому, щоб бути швидким, простим, масштабованим. React обробляє тільки користувацький інтерфейс у застосунках.

За допомогою пакетного менеджера npm, який можна отримати встановивши платформу Node.js, був використаний інструмент для розробки односторінкових додатків - Create React App.

Node.js — платформа з відкритим кодом для виконання високопродуктивних мережеских застосунків, написаних мовою JavaScript. Якщо раніше Javascript застосовувався для обробки даних в браузері користувача, то Node.js надав можливість виконувати JavaScript-скрипти на сервері та відправляти користувачеві результат їх виконання.

Node.js має наступні властивості:

- асинхронна однопотокова модель виконання запитів;
- неблокуючий ввід/вивід;
- система модулів CommonJS;
- рушій JavaScript Google V8;

У проекті був використаний найновіший синтаксис JavaScript - ECMAScript 6. ECMAScript 6 відповідає за синтаксис мови, типи, прототипи і успадкування, стандартну бібліотеку вбудованих об'єктів і функцій, а саме: JSON, Math, методи масивів, методи об'єктів і інше. Крім того покриває ті аспекти мови, які представлені не тільки в веб-браузерах, але і в платформах типу node.js.

ECMAScript 6 з'явилися наступні нововведення і властивості:

- деструктивне привласнення або деструктуризація (Destructuring assignment);
- деструктуризація аргументів у функціях;

- функція () => (стрілочні функції);
- шаблонні рядки (Template strings);
- оголошення змінних за допомогою let;
- з'явилися класи, які спрощують розуміння не всім зрозумілого прототипного спадкування;
- додано безліч методів для рядків, масивів і математичних операцій

Всі перелічені особливості були залучені до розробки сайту.

У проекті було використано скриптову метамову SASS, яка інтерпретується в каскадні таблиці стилів (CSS). Sass розширює CSS, надаючи кілька механізмів, доступних в більш традиційних мовах програмування, зокрема об'єктно-орієнтованих мовах, але недоступних для CSS. Інтерпретатор Sass транслює SassScript у блоки правил CSS.

Також у проекті був реалізований роутинг, за допомогою бібліотеки react-router-dom.

Серверна частина була імітована за допомогою звичайного масиву з об'єктами на стороні клієнта, в якому були задані всі необхідні параметри. Додавання нових об'єктів в масив проводилося за допомогою запису в local storage.

3.3. Технологія використання веб-додатку

Розпочавши роботу з сайтом, користувач потрапляє на «Головну сторінку». На сайті доступні кнопки, які ведуть на різні сторінки, такі як «Купити нерухомість», «Орендувати нерухомість», «Продати нерухомість», «Здати нерухомість», «Про компанію», «Контакти». Зручність інтерфейсу дозволяє переглядати інформацію про компанію, а також здійснювати різні види операцій з нерухомістю(купляти, орендувати, продавати, здавати). Інтерфейс даної сторінки відображений на рис.3.2.

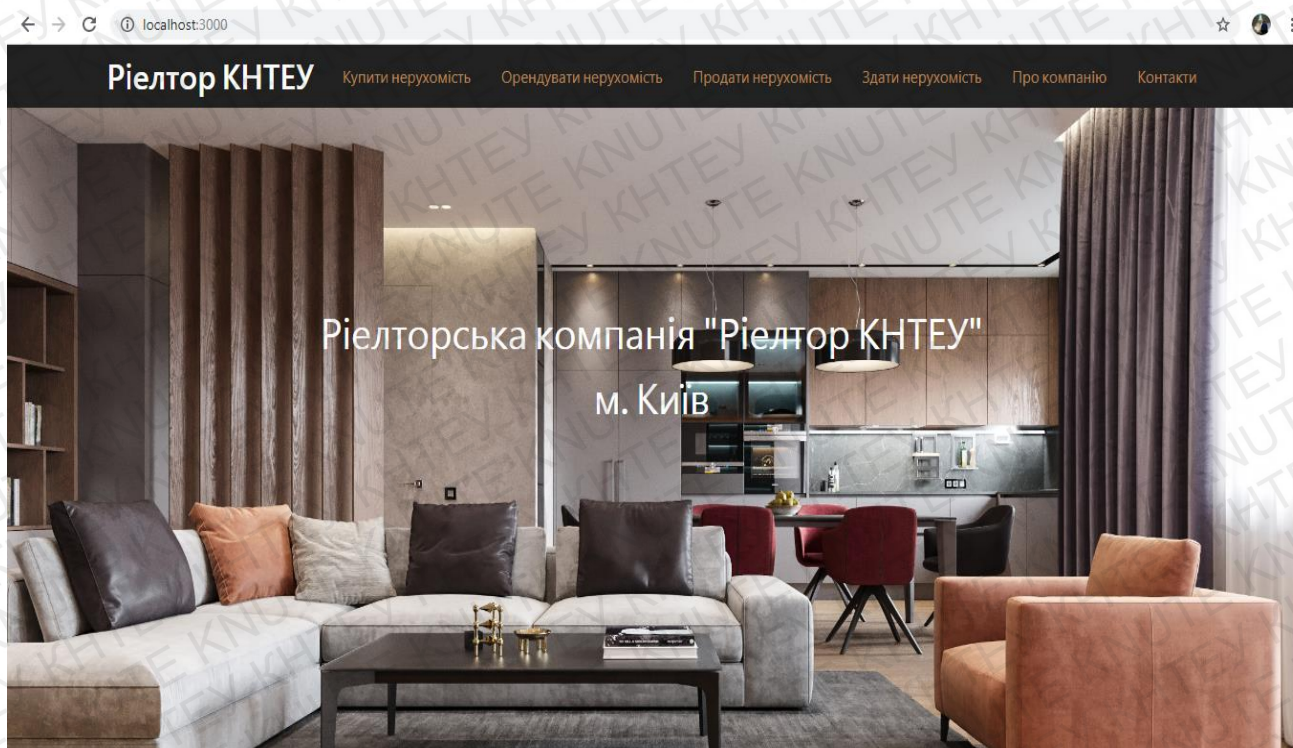


Рис. 3.2 «Головна сторінка»

Користувач має можливість ознайомитись із інформацією про ріелторську компанію натиснувши на кнопку «Про компанію», а також побачити переваги даної ріелторської компанії. Інтерфейс даної сторінки відображено на рис.3.3.

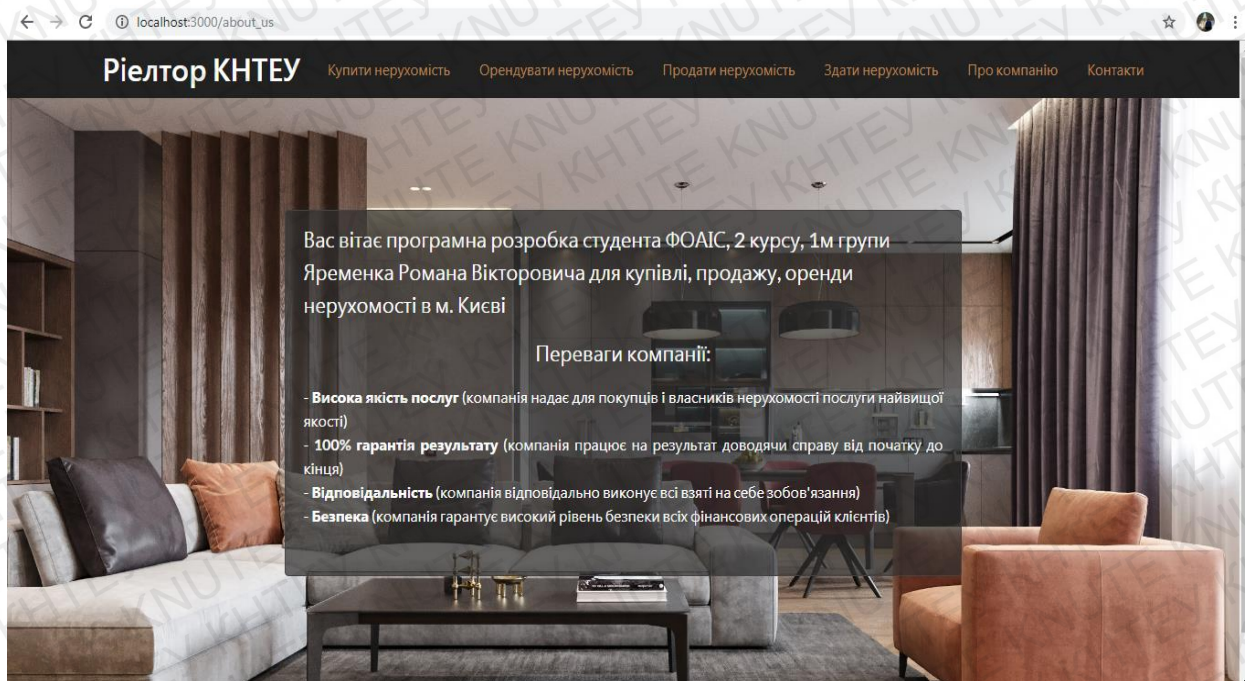


Рис. 3.3 Сторінка «Про компанію»

Натиснувши на кнопку «Контакти» внизу сторінки, відобразяться телефони ріелторської компанії за допомогою яких можна зв'язатись із операторами Call-центру і дізнатись необхідну інформацію. Також доступна кнопка «Зворотній зв'язок», при натисненні якої відкриється вікно для введення вашого номеру телефону, після чого працівники Call-центру самі зв'яжуться з вам найближчим часом. Інтерфейс відображений на рис.3.4.

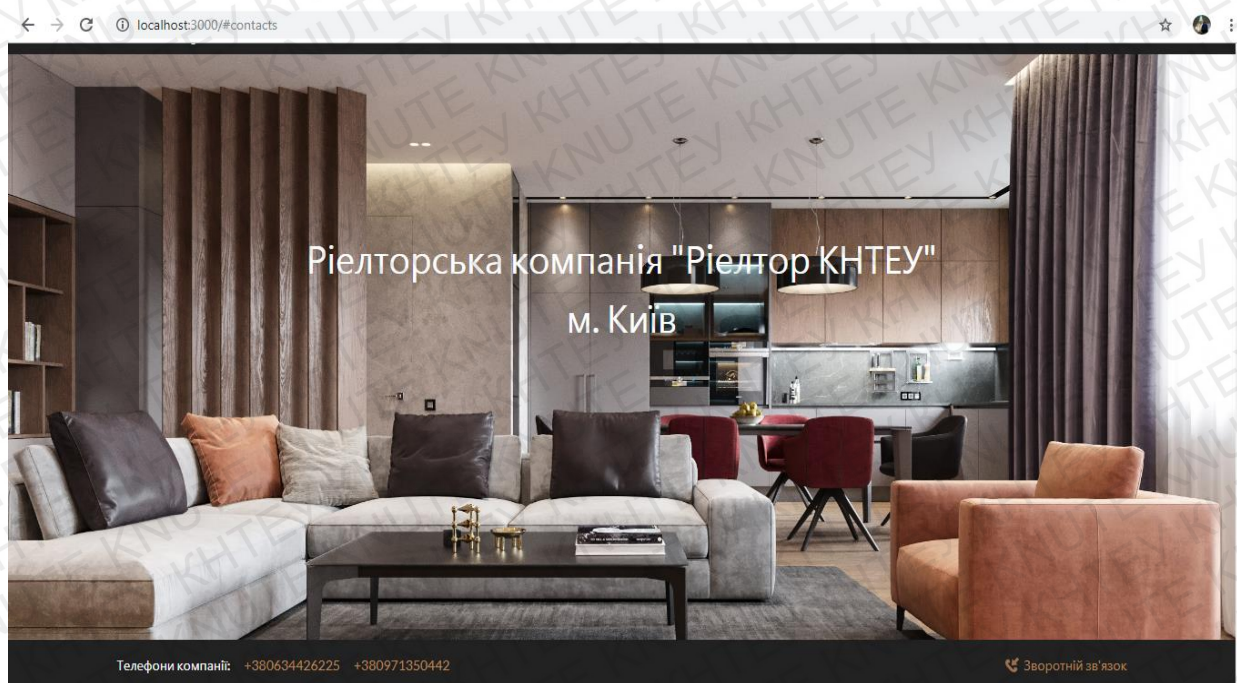


Рис. 3.4 «Контакти»

При натисненні кнопки «Купити нерухомість» користувач потрапляє на сторінку «Купівля нерухомості», де з'являється можливість для нього купівлі необхідної нерухомості. На сторінці відображені фільтри для вибору оптимального варіанту купівлі нерухомості, а саме «Вид нерухомості», «Район», «Лінія метро», «Площа», «Кількість кімнат» і «Ціна». Дані фільтри будуть відфільтровувати нерухомість після заповнення кожного з них. Заповнювати фільтри користувач має можливість в будь-якій послідовності. Також на сторінці є можливість зв'язатись із Call-центром натиснувши кнопку «Контакти», внизу даної сторінки з'являться номери телефонів, а також кнопка «Зворотній зв'язок».

Інтерфейс даної сторінки зображено на рис.3.5 і на рис.3.6.

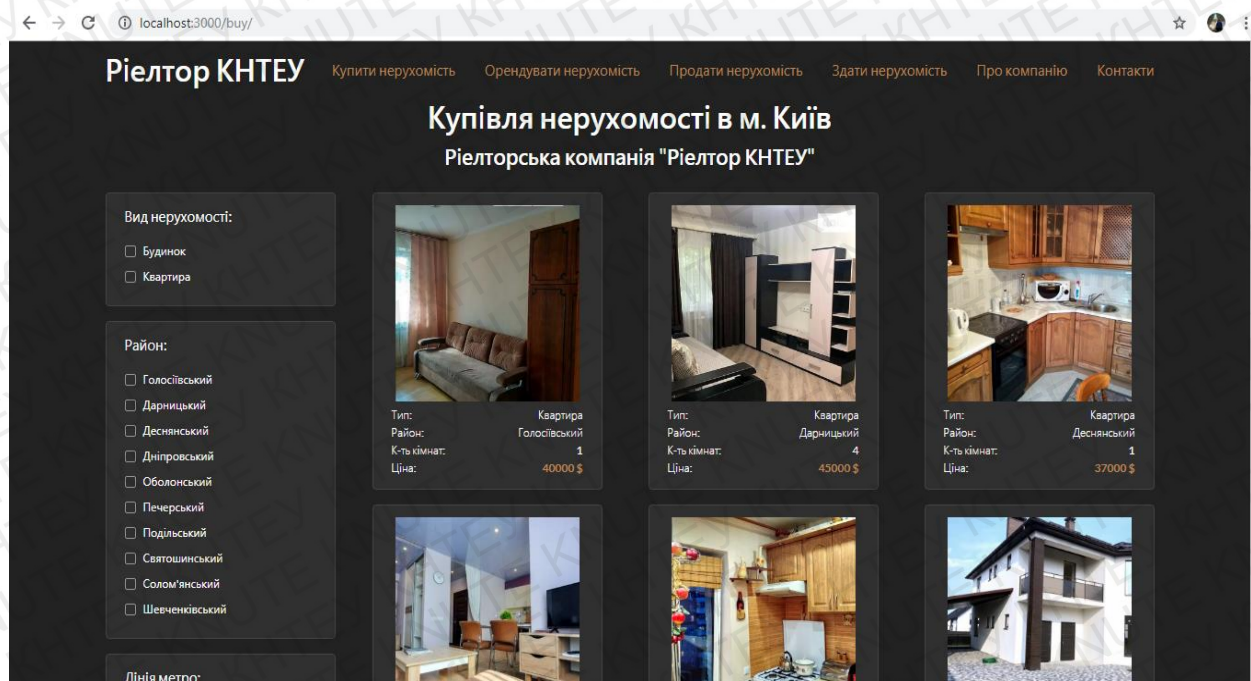


Рис. 3.5 Сторінка «Купівля нерухомості»

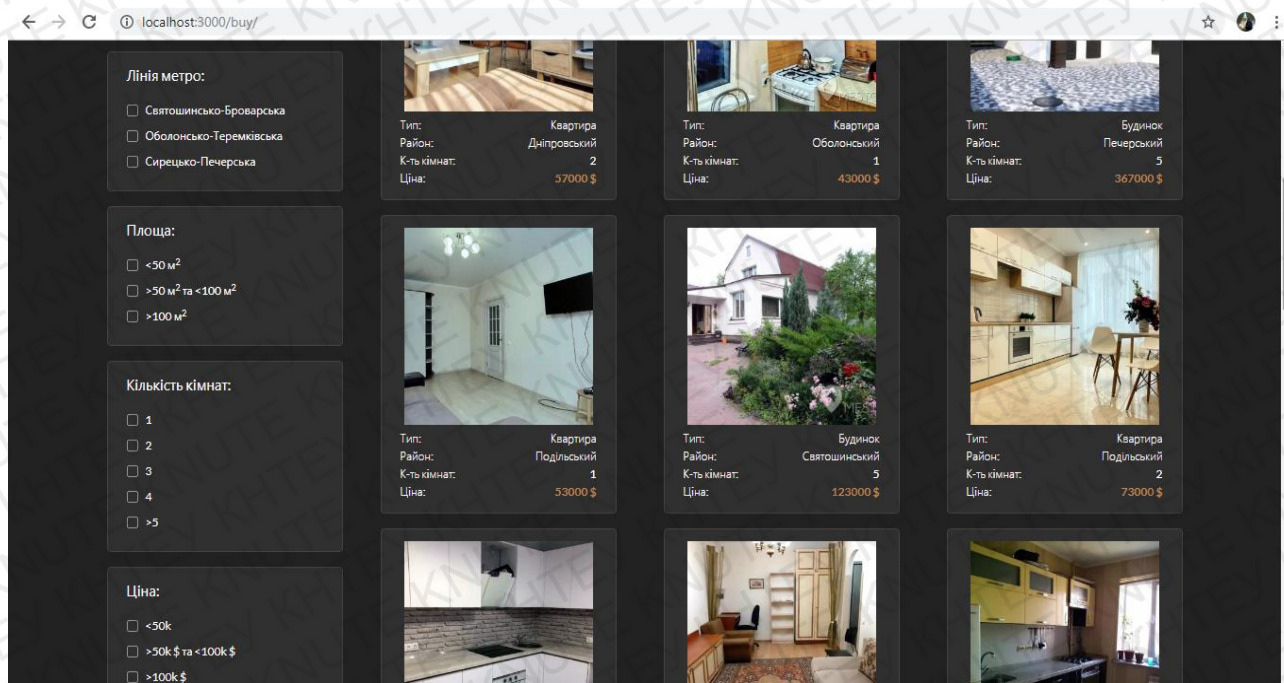


Рис. 3.6 Сторінка «Купівля нерухомості»(Продовження)

При кожному введенні користувачем інформації у фільтри, варіанти вибору нерухомості будуть автоматично відфільтровуватись. Для прикладу введемо певні дані : вид нерухомості - «Квартира», район – «Дарницький», лінія метро – «Святошинсько-Броварська». Приклад вводу продемонстровано на рис. 3.7.

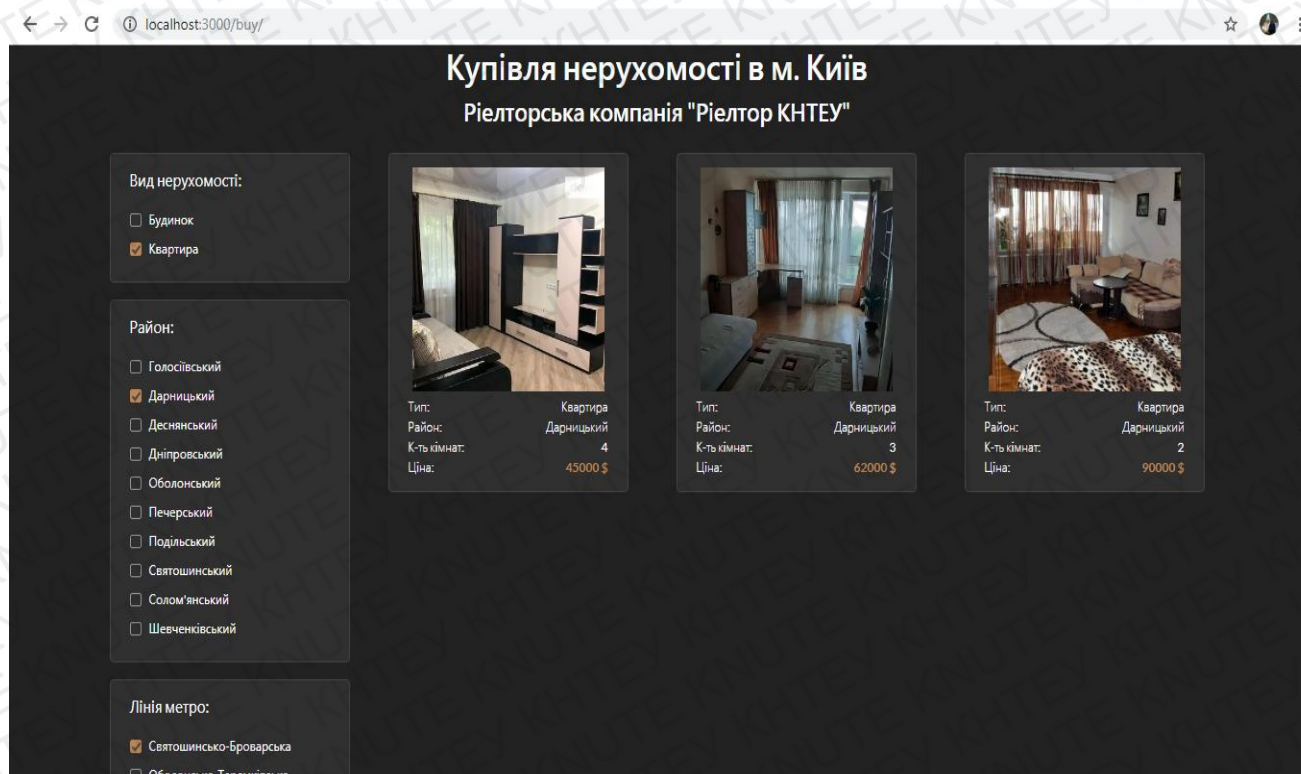


Рис. 3.7 «Введення інформації»

Також є можливість детальніше ознайомитись із нерухомістю. Для цього потрібно натиснути на поле із нерухомістю. Після цього буде відкрита сторінка із детальною інформацією про нерухомість, а також відобразяться дані ріелтора, який відповідає за дану нерухомість. Кожен ріелтор відповідає за свої райони у м.Києві, таким чином знає детальніше про нерухомість у даному районі. Для консультації з ріелтором можна зателефонувати за номером, або натиснути на кнопку «Замовити консультацію» і, ввівши свої дані, ріелтор зателефонує найближчим часом. У випадку, якщо користувач не може додзвонитись до ріелтора є можливість зв'язатись із Call-центром натиснувши кнопку «Контакти» і зателефонувавши за номером телефону, або натиснути на кнопку «Зворотній зв'язок» і ввівши свої дані. Call-центр допоможе зв'язатись із відповідним ріелтором.

Для повернення у головне меню потрібно натиснути на кнопку «Ріелтор КНТЕУ». Інтерфейс даної сторінки відображено на рис. 3.8.

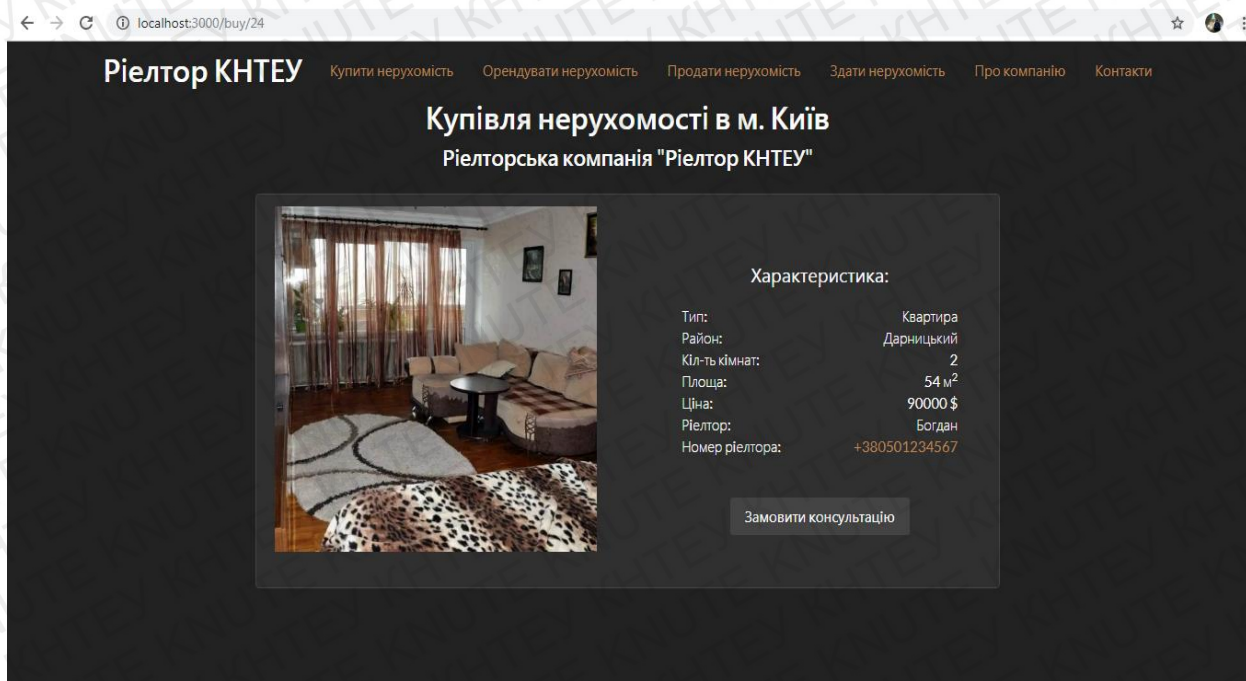


Рис.3.8 «Детальна інформація нерухомості»

При натисненні кнопки «Орендувати нерухомість» користувач потрапляє на сторінку «Оренда нерухомості», де він має можливість знайти собі нерухомість для оренди. На сторінці відображені фільтри «Вид нерухомості», «Район», «Лінія метро», «Площа», «Кількість кімнат» і «Ціна», за допомогою яких користувач вибере оптимальний варіант враховуючи свої вподобання і можливості. Інтерфейс сторінки зображено на рис. 3.9.

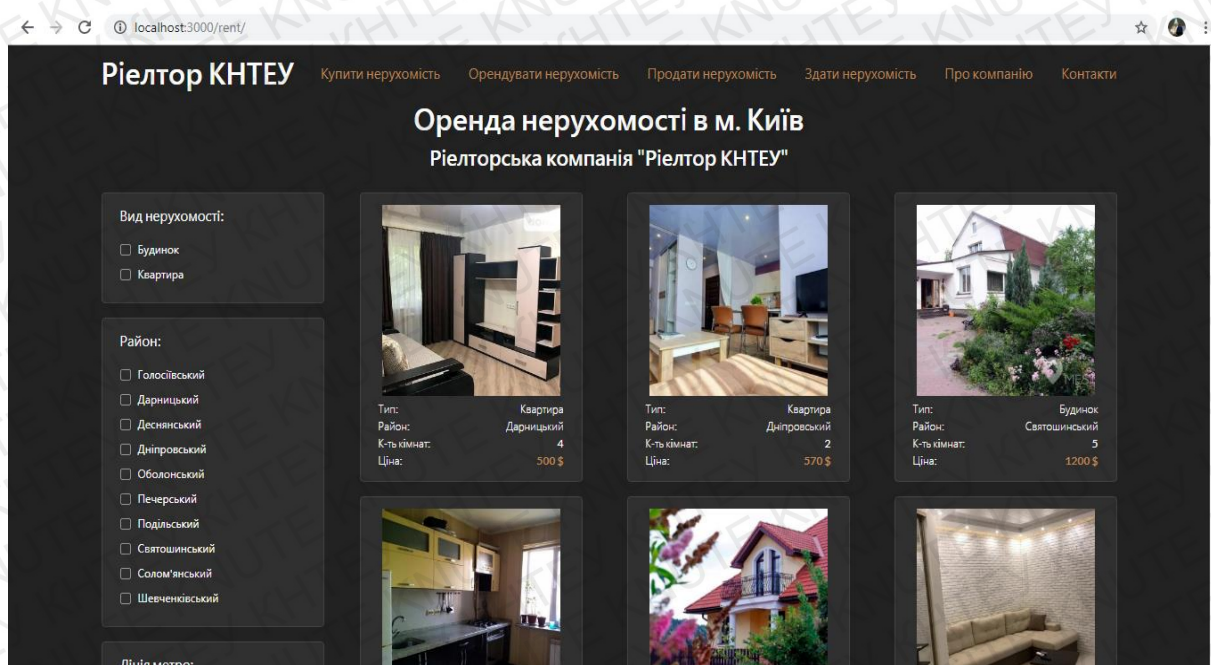


Рис. 3.9. Сторінка «Оренда нерухомості»

Натиснувши на нерухомість можна ознайомитись із детальною інформацією про неї, а також є можливість зв'язку із ріелтором, який відповідає за дану нерухомість. Зателефонувавши за номером, або натиснути на кнопку «Замовити консультацію» ви можете залишити свої дані, після чого ріелтор зв'яжеться з вами. Для повернення у головне меню потрібно натиснути на кнопку «Ріелтор КНТЕУ». Інтерфейс даної сторінки зображено на рис. 3.10.

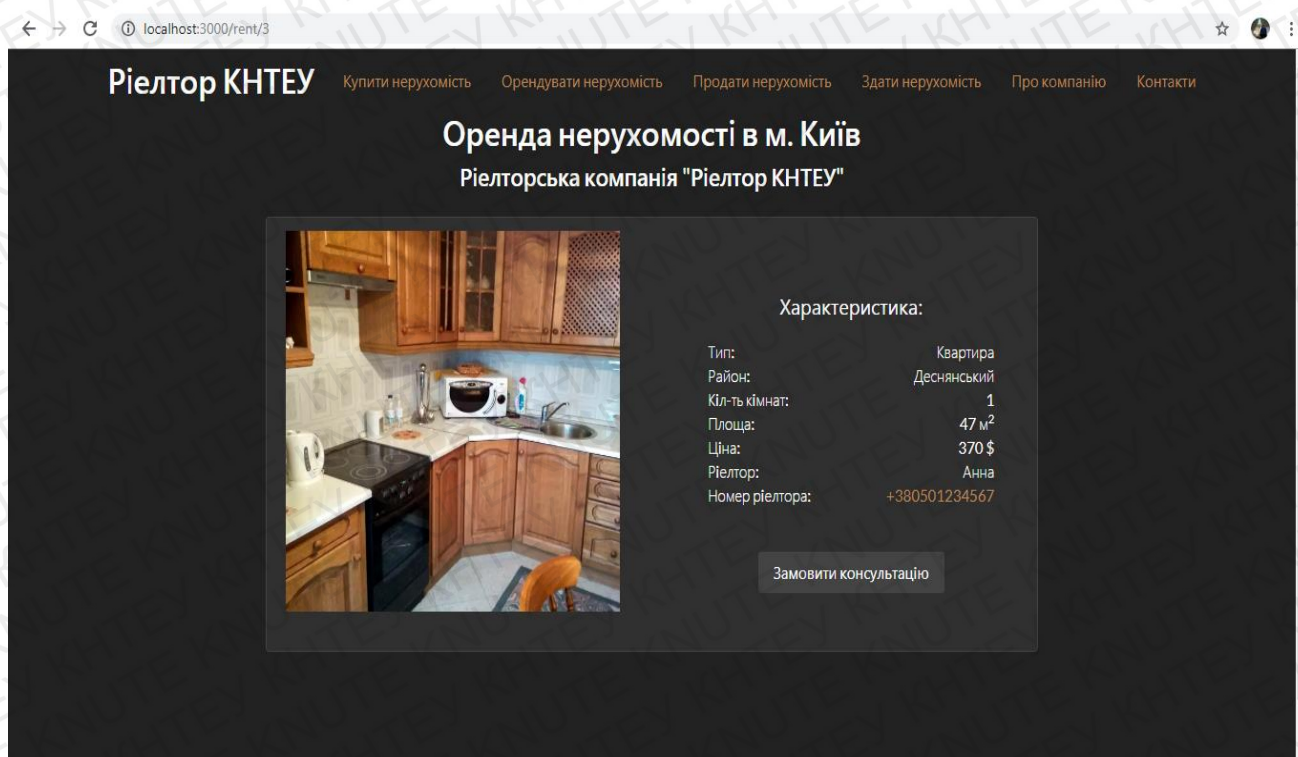


Рис. 3.10 Сторінка «Детальна інформація про нерухомість»

Сайт надає можливість користувачу не тільки вибору купівлі нерухомості, а також і для продажу власної нерухомості. Для цього потрібно натиснути на «Головній сторінці» на кнопку «Продати нерухомість», після чого відкриється сторінка «Продаж нерухомості». Перед виставленням на сайт своєї нерухомості, користувач повинен зателефонувати в Call-центр для зв'язку з ріелтором. Ріелтор надасть необхідну інформацію щодо правильного оцінювання відповідної нерухомості в залежності від стану нерухомості, а також ознайомить з усіма деталями співпраці користувача і ріелторської компанії.

Інтерфейс даної сторінки зображено на рис. 3.11.

Ріелтор КНТЕУ Купити нерухомість Орендувати нерухомість Продати нерухомість Здати нерухомість Про компанію Контакти

Продаж нерухомості в м. Київ

Ріелторська компанія "Ріелтор КНТЕУ"

Заповніть форму

Тип:

Район:

Кіл-ть кімнат:

Площа:

Ціна:

Ваше ім'я:

Ваш номер:

Фото:

Рис. 3.11 Сторінка «Продаж нерухомості»

Користувач має можливість вказати інформацію про свою нерухомість у формі для вводу даних і завантажити фото, натиснувши на кнопку «Виберіть фото». Після цього, натиснувши на кнопку «Виставити на сайт», дана нерухомість буде занесена на сторінку «Купити нерухомість». Після цих маніпуляцій, об'єкт доступний всім користувачам для купівлі. Інформація і фото даної нерухомості зображено на сторінці «Купівля нерухомості» на рис 3.12.

localhost:3000/buy/

Тип	Район	К-ть кімнат	Ціна
Квартира	Дніпровський	1	70000 \$
Квартира	Оболонський	3	80000 \$
Квартира	Дарницький	2	90000 \$
Квартира	Шевченківський	1	59000 \$
Будинок	Оболонський	5	100000 \$

Телефони компанії: +380634426225 +380971350442

Рис. 3.12 Занесення нерухомості користувача на сторінку «Купівля нерухомості»

Також користувач має можливість здати власну нерухомість в оренду. Для цього потрібно натиснути на «Головній сторінці» кнопку «Здати нерухомість» і користувач потрапить на сторінку «Здача нерухомості». Інтерфейс даної форми зображено на рис. 3.13.

Ріелтор КНТЕУ Купити нерухомість Орендувати нерухомість Продати нерухомість Здати нерухомість Про компанію Контакти

Здача нерухомості в м. Київ

Ріелторська компанія "Ріелтор КНТЕУ"

Заповніть форму

Тип: Квартира

Район: Дарницький

Кількість кімнат: 2

Площа: 25

Ціна: 750

Ваше ім'я: Аліна

Ваш номер: +380955323402

Фото: Вибірть фото

Виставити на сайт

Рис. 3.13 Сторінка «Здача нерухомості»

Після заповнення форми даними про нерухомості аналогічним чином, як і на сторінці «Продаж нерухомості», дана нерухомість буде виставлена на сторінку «Оренда нерухомості» і стане доступна всім користувачам. Інтерфейс даної нерухомості зображено на сторінці «Оренда нерухомості» на рис 3.14.

Ріелтор КНТЕУ Купити нерухомість Орендувати нерухомість Продати нерухомість Здати нерухомість Про компанію Контакти

localhost:3000/rent/

Тип	Район	К-ть кімнат	Ціна
Квартира	Дніпровський	1	700 \$
Квартира	Оболонський	3	800 \$
Квартира	Дарницький	2	620 \$
Квартира	Шевченківський	1	700 \$
Квартира	Дарницький	2	750 \$

Телефони компанії: +380634426225 +380971350442 Зворотній зв'язок

Рис. 3.14 Сторінка «Оренда нерухомості»

Висновок до розділу 3

Клієнтська частина проекту була написана за допомогою мови програмування - JavaScript. В розробці була використана бібліотека React. Дана бібліотека дозволяє створювати великі веб-застосунки, які використовують дані, котрі змінюються з часом, без перезавантаження сторінки. Бібліотека React забезпечує швидкість, простоту і масштабованість web-системи. React обробляє тільки користувацький інтерфейс у додатках.

Отже, загальна структура сайту є зрозумілою та клієнтоорієнтованою в користуванні. Дана розробка дозволяє придбати, орендувати, продати, а також здати в оренду нерухомість. На такому сайті користувач може швидко знайти необхідну інформацію, а працівник фірми легко її редагувати. На сайті відсутні стороння реклама, що дозволяє сторінкам завантажуватися набагато швидше.

ВИСНОВКИ

В рамках виконання випускної кваліфікаційної роботи можна зробити наступні висновки, що ріелтор – це:

- посередник, агент, що здійснює діяльність на ринку нерухомості з метою отримання доходу (комісійних);
- це фізична особа, яка виконує ріелторську діяльність на підставі ліцензії, якщо цього вимагає закон, працює в штаті ріелторської фірми на підставі трудового договору, договору підряду або договору доручення з нею як індивідуальний підприємець без створення юридичної особи, зареєстрований у встановленому законом порядку

Впровадження інформаційних систем і технологій є обов'язковою умовою діяльності сучасної ріелторської компанії, що сприятиме прийняттю обґрунтованих стратегічних управлінських рішень, спрямованих на зростання конкурентоспроможності.

Ефективне функціонування ріелторської компанії може здійснюватися тільки у випадку використання передових інформаційних технологій. З метою вирішення цієї задачі створено автоматизовану інформаційну систему управління діяльністю ріелторської компанії, яка призначається для автоматизації функцій всіх рівнів ріелторської компанії.

Діяльність ріелторів безпосередньо пов'язана із різними об'єктами нерухомості. Частіше такими об'єктами є:

1. Кватирки;
2. Будинки;
3. Комерційна нерухомість;
4. Земельні ділянки;

На сьогодні існує значна кількість засобів автоматизації, якими користуються ріелтори. Найвідоміші та найбільш вживані - онлайн бази даних. Для отримання доступу до таких баз даних необхідно лише авторизуватися та внести платню за місяць (приблизна вартість таких сайтів - 200 грн на місяць).

Серед переваг таких онлайн баз даних є:

1. Просте використання;
2. Відсутність потреби у фахівцях для налагодження і виправлення помилок роботи програмного забезпечення.
3. База даних формується різними ріелторами;
4. У разі припинення ріелтерської діяльності одним співробітником, інші не втратять об'єкти нерухомості з якими він працював.

Також існують різні програми, якими користуються ріелтори. Для їх використання фірмі потрібно придбати ліцензійне програмне забезпечення, а також у разі несправності викликати фахівців для налагодження. Цей спосіб автоматизації є дорогим, але більш надійним, адже всі данні про об'єкти зберігаються на фірмі, та не можуть зникнути разом із онлайн базою.

Враховуючи всі вищезазначені фактори, було розроблено Веб-сайт, який є зручним і зрозумілим для користувачів, простим у роботі для ріелторів, не потребує значних затрат. Застосування розробленої інформаційної системи управління бізнес-процесами ріелторської фірми знижує часові витрати, підвищує ефективність роботи та ведення розрахункових баз ріелторських компаній.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ріелторство в Україні [Електронний ресурс] / М. А. Міненко. // Державне управління: удосконалення та розвиток. - 2016. - № 4.- Ст. 4
2. Указ Президента України від 27.06.1999 № 733/99 «Про ріелторську діяльність» //Офіційний вісник України. – 1999. – № 27. – Ст. 79
3. Ліцензування ріелторської діяльності як засіб державного регулювання в Україні та за кордоном [Електронний ресурс] / К. В. Колесников // Форум права. - 2015. - № 3. - С. 329-336.
4. Рудяков А. Н. Правовое регулирование гражданских отношений в сфере риэлторской деятельности (сравнительно-правовое исследование) : автореф. Дисс-канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Цивільне право та цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / А. Н. Рудяков. – М., 2013. – 26 с.
5. Організаційно-правові засади здійснення ріелторської діяльності в США [Електронний ресурс] / Н. В. Шкільова // Теорія та практика державного управління. - 2017. - Вип. 1. - С. 423-431.
6. Договір про надання ріелторських послуг [Електронний ресурс] / Н. Грушинська // Підприємництво, господарство і право. - 2016. - № 3. - С. 21-26.
7. Державне регулювання інформаційного забезпечення ріелторської діяльності: світовий досвід і Україна [Електронний ресурс] / Н. В. Шкільова // Актуальні проблеми державного управління. - 2017. - № 1. - С. 447-451.
8. Організаційно-правові засади здійснення ріелторської діяльності в США [Електронний ресурс] / Н. В. Шкільова // Теорія та практика державного управління. - 2015. - Вип. 1. - С. 423-431.
9. Критерії й вимоги сталого розвитку міст в оцінці нерухомого майна та обґрунтуванні проектних рішень [Електронний ресурс] / М. М. Габрель // Сучасні проблеми архітектури та містобудування. - 2019. - Вип. 53. - С. 135-147.
10. Ринок нерухомості України: тенденції та перспективи [Електронний ресурс] / Н. І. Горбаль, С. Б. Романишин, А. С. Шалін // Бізнес Інформ. - 2019. - № 3. - С. 149-154.

11. Ринок нерухомості як об'єкт державного регулювання в Україні [Електронний ресурс] / С. А. Фесак // Публічне управління: теорія та практика. - 2013. - Вип. 1. - С. 147-154.

12. Теоретична концептуалізація понять "нерухомість", "ринок нерухомості" у світлі формування ринку нерухомості України [Електронний ресурс] / О. П. Разіна // Інвестиції: практика та досвід. - 2017. - № 8. - С. 53-55.

13. Другий рік поспіль ринок нерухомості в Україні демонструє поступове зростання [Електронний ресурс] // Бюлетень Міністерства юстиції України. - 2015. - № 3. - С. 175.

14. Ринок нерухомості: стан та регіональні особливості [Електронний ресурс] / Л. О. Богінська // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2015. - Вип. 2(2). - С. 127-133.

15. Ринок нерухомого майна як економічна категорія та об'єкт статистичного дослідження [Електронний ресурс] / С. Шибіріна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2011. - Вип. 123. - С. 58-62.

16. Методи і моделі оцінювання нерухомого майна [Електронний ресурс] / Г. Ю. Васильєва, А. А. Лютіков, В. А. Маляр, О. С. Усова, П. П. Чередніченко // Містобудування та територіальне планування. - 2017. - Вип. 63. - С. 52-55.

17. Методика оцінки впливу якісних характеристик нерухомого майна на його вартість [Електронний ресурс] / Ю. Глухов, А. Яцура // Галицький економічний вісник. - 2015. - № 2. - С. 160-169.

18. Економічні аспекти оцінювання нерухомості [Електронний ресурс] / Ж. С. Труфіна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2016. - Вип. 3-4. - С. 310-315.

19. Теоретичні підходи до оцінки об'єктів нерухомості як важлива компонента управління власністю [Електронний ресурс] / Л. П. Тимошик // Інвестиції: практика та досвід. - 2014. - № 17. - С. 98-102.

20. Методика оцінки впливу якісних характеристик нерухомого майна на його вартість [Електронний ресурс] / Ю. Глухов, А. Яцура // Галицький економічний вісник. - 2015. - № 2. - С. 160-169.

21. Системи оцінки нерухомого майна в зарубіжних країнах та використання їх досвіду в Україні [Електронний ресурс] / А. О. Кошель // Формування ринкових відносин в Україні. - 2015. - № 12. - С. 20-23.

22. Принципи, підходи та методи оцінки об'єктів нерухомості [Електронний ресурс] / Н. Б. Сердюченко // Містобудування та територіальне планування. - 2015. - Вип. 47. - С. 569-572.

23. Оцінка вартості міської нерухомості з врахуванням впливу функціонального і економічного зносів. [Електронний ресурс] / Ю. В. Крумеліс, М. Тригуб Р. // Містобудування та територіальне планування. - 2017. - Вип. 39. - С. 234-238.

24. Види оцінки вартості нерухомості [Електронний ресурс] / І. С. Нестеренко // Будівельне виробництво. - 2016. - № 60. - С. 12-15.

25. Економічні аспекти оцінки нерухомого майна [Електронний ресурс] / Н. М. Соколова // Автомобільні дороги і дорожнє будівництво. - 2014. - Вип. 91. - С. 103-108.

26. Методологічні та методичні підходи до оцінки нерухомості в сучасних умовах [Електронний ресурс] / В. О. Воронін, М. М. Мамчин, Г. О. Шемелюк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. - 2014. - № 811. - С. 42-48.

27. Ідентифікація та кількісне вираження невизначеності оцінки на ринку нерухомості [Електронний ресурс] / Ю. В. . Калиніченко // Технологический аудит и резервы производства. - 2016. - № 4(5). - С. 13-17.

28. Оцінка нерухомого майна: дві техніки дохідного підходу [Електронний ресурс] / О. І. Драпіковський, І. Б. Іванова // Містобудування та територіальне планування. - 2015. - Вип. 58. - С. 159-173.

29. Методичні основи оцінки нерухомості, що використовуються державними органами управління в регулюванні ринку житла [Електронний

ресурс] / О. М. Ганєва // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. - 2016. - Вип. 1. - С. 180-185.

30. Оцінка житлової нерухомості на основі статистичного підходу [Електронний ресурс] / В. О. Омельчук // Інвестиції: практика та досвід. - 2015. - № 20. - С. 36-39.

31. Оцінка нерухомості: теорія, методи, проблеми [Електронний ресурс] / К. І. Посилаєва, В. В. Посилаєв, С. В. Шерстюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2013. - № 2(2).