

Західноукраїнський національний університет
Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Кафедра економіки, обліку та оподаткування

ВЕДИБІДА МАРИНА ВАЛЕНТИНІВНА

Особливості обліку, аналізу та оподаткування ріелторської діяльності

Спеціальність 071 Облік і оподаткування

Кваліфікаційна робота

Виконала : студент групи

ОПДзвнм-21

Ведибіда М.В.

Науковий керівник

Кваліфікаційна робота допущено

до захисту

_____ 20 __ р.

Завідувач кафедри

_____ **В.М. Пилявець**

2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РІЄЛТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	5
1. 1 Сутність рієлторської діяльності та основні проблеми її розвитку.....	5
1.2 Законодавче регулювання рієлторської діяльності в Україні.....	11
РОЗДІЛ 2. ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РІЄЛТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	17
2.1 Облікові аспекти діяльності рієлторських компаній.....	27
2.2 Аналіз ефективності рієлторських послуг.....	
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РІЄЛТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	35
3.1 Інтеграція управлінських рішень та новітніх технологій для оптимізації облікових процесів у рієлторській діяльності.....	35
3.2 Напрями вдосконалення податкового регулювання.....	41
ВИСНОВКИ.....	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	54

ВСТУП

Ріелторська діяльність в сучасних економічних умовах відіграє значну роль у розвитку ринку нерухомості та фінансової стабільності як окремих домогосподарств, так і бізнес-середовища в цілому. Протягом останніх десятиліть сфера ріелторських послуг зазнала значних змін, пов'язаних з активною інтеграцією цифрових технологій, посиленням законодавчого регулювання та зміною вимог до облікових і податкових аспектів цієї діяльності. Однак, незважаючи на численні реформи, в Україні все ще існують проблеми з прозорістю операцій на ринку нерухомості, ефективністю обліку та податковим навантаженням на суб'єктів ріелторської діяльності.

Однією з основних проблем є складність ведення обліку ріелторських операцій через різноманітність угод, що стосуються купівлі, продажу, оренди та управління нерухомістю. Крім того, значним викликом залишається питання оподаткування цих операцій, особливо в контексті дотримання чинного законодавства та мінімізації податкових ризиків. Законодавче регулювання ринку нерухомості в Україні за останні роки зазнало ряду змін, проте ці реформи потребують подальшого вдосконалення, особливо в частині облікових стандартів та податкового законодавства.

Наукові підходи, що вже застосовуються в цій сфері, базуються на комплексному аналізі законодавчого поля та використанні новітніх технологій, таких як електронне управління ринком нерухомості, що активно впроваджується у багатьох країнах світу. Досвід передових держав, таких як США, Канада та країни Європейського Союзу, свідчить про доцільність впровадження цифрових платформ для автоматизації ріелторських операцій та оптимізації податкового обліку, що знижує ризики корупції та сприяє більш прозорому функціонуванню ринку.

Актуальність цього дослідження полягає у необхідності пошуку шляхів вдосконалення облікових процесів і податкового регулювання ріелторської діяльності в Україні, що дозволить підвищити ефективність ринку нерухомості

та забезпечить стабільність його розвитку. Розробка ефективних управлінських рішень та інтеграція новітніх технологій у цю сферу є необхідною умовою для підвищення конкурентоспроможності ріелторських компаній та їх відповідності міжнародним стандартам.

Метою даної кваліфікаційної роботи є дослідження сучасних аспектів обліку, аналізу та оподаткування ріелторської діяльності, а також розробка рекомендацій щодо вдосконалення цих процесів в Україні. Для досягнення цієї мети поставлено наступні **завдання**:

- дослідити сутність ріелторської діяльності та основні проблеми її розвитку;
- проаналізувати законодавче регулювання ріелторської діяльності в Україні;
- вивчити облікові аспекти діяльності ріелторських компаній;
- провести аналіз ефективності ріелторських послуг;
- розробити рекомендації щодо інтеграції управлінських рішень та новітніх технологій для оптимізації облікових процесів;
- запропонувати напрями вдосконалення податкового регулювання ріелторської діяльності.

Об'єктом дослідження є ріелторська діяльність в Україні, а предметом – облікові, аналітичні та податкові аспекти функціонування ринку нерухомості. Методи дослідження включають порівняльний аналіз законодавчих норм, аналітичний огляд наукової літератури, а також практичні методи оцінки ефективності ріелторської діяльності.

Практична значимість отриманих результатів полягає у розробці рекомендацій для удосконалення облікових та податкових процесів у ріелторській діяльності, що може бути корисним як для професіоналів галузі, так і для регулюючих органів.

Апробація результатів дослідження відбулася під час участі в конференціях та круглих столах, де обговорювалися питання розвитку ринку нерухомості в Україні.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РІЄЛТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. 1 Сутність ріелторської діяльності та основні проблеми її розвитку

Як особлива форма бізнесу, ріелторська діяльність охоплює широкий спектр послуг, пов'язаних з операціями з нерухомістю, включаючи продаж, купівлю, оренду та оцінку нерухомості. Відповідно до чинного законодавства України, агенти з нерухомості виступають посередниками для продавців, покупців, орендарів та орендодавців нерухомості і відіграють важливу роль у забезпеченні безпеки та ефективності угод. Основною метою ріелторської діяльності є надання консультаційних, інформаційних та юридичних послуг для сприяння укладанню угод між учасниками ринку нерухомості. Відповідно до Закону України «Про ріелторську діяльність», всі операції з нерухомістю зобов'язані відповідати законодавчим нормам та реєструвати відповідні договори в органах державної влади [4].

Однією з ключових проблем розвитку ріелторської діяльності в Україні є недостатня прозорість ринку нерухомості, що створює сприятливі умови для шахрайства та недобросовісної конкуренції. Ця проблема спричинена низьким рівнем правового захисту сторін угоди, що, в свою чергу, породжує недовіру до агентів нерухомості з боку клієнтів. Крім того, регуляторні бар'єри та складність ліцензування і погодження операцій з нерухомістю є перешкодами для розвитку цього сектору. За даними Національної асоціації адвокатів України, порівняльний аналіз правового регулювання ріелторської діяльності в різних країнах показує, що більшість розвинених країн мають чіткі регуляторні системи, які гарантують прозорість операцій та захист прав клієнтів [2]. Наприклад, у Канаді існує суворе регулювання діяльності агентів з нерухомості, включаючи жорсткий контроль за якістю послуг, що надаються, та обов'язкове ліцензування, що мінімізує ризики для учасників ринку.

Однак в Україні питання ліцензування ріелторської діяльності залишається нерегульованим, а законодавство, що регулює цей процес,

постійно змінюється і потребує вдосконалення. На практиці багато людей займаються ріелторською діяльністю без відповідної кваліфікації та досвіду, що негативно впливає на якість послуг. Крім того, відсутність єдиного реєстру ліцензованих агентів з нерухомості ускладнює клієнтам перевірку надійності агентів, з якими вони мають справу. Крім того, відсутність чітких стандартів обліку операцій з нерухомістю ще більше ускладнює контроль за діяльністю агентів нерухомості з боку державних органів [3].

Ще однією серйозною проблемою є питання неврегульованості оподаткування ріелторської діяльності. Багато агентів нерухомості, особливо ті, що працюють неофіційно, ухиляються від сплати податків, створюючи нерівні конкурентні умови на ринку. Державна податкова адміністрація України активно вирішує цю проблему, зокрема, вимагаючи від агентів нерухомості звітувати про всі операції з оренди та продажу, хоча це ще не стало стандартною практикою для всіх учасників ринку [1]. Більшість агентів нерухомості намагаються уникати повної реєстрації своїх угод, щоб зменшити податкове навантаження, або занижують вартість угод, що також призводить до втрат державного бюджету. У цьому контексті необхідним є вдосконалення податкового регулювання ріелторської діяльності, зокрема запровадження чітких правил звітності та контролю за фінансовими потоками в цьому секторі.

Проблеми в розвитку ріелторської діяльності також пов'язані з низьким рівнем діджиталізації ринку нерухомості в Україні. У той час як у багатьох країнах вже давно запроваджено електронні платформи для реєстрації операцій з нерухомістю, в Україні ці процеси ще не повністю автоматизовані. Запровадження електронного документообігу, зокрема можливість укладати угоди онлайн, значно спростило б процес укладання угод та підвищило б прозорість і відкритість ринку для інвесторів; у 2023 році були зроблені певні кроки в цьому напрямку, зокрема створення електронного реєстру майнових правовідносин, але цей процес ще не завершений [6]. Це є перешкодою для залучення іноземних інвесторів, які звикли працювати в більш цифровому середовищі. Окремо слід зупинитися на питанні професійної підготовки агентів

з нерухомості. Незважаючи на те, що в Україні існують освітні програми з підготовки фахівців у сфері нерухомості, рівень підготовки значно поступається аналогічним програмам у розвинених країнах. Більшість агентів з нерухомості здобувають свої знання та навички на робочому місці, їм бракує системного підходу до надання послуг, що становить ризик для клієнтів. На противагу цьому, у багатьох країнах, таких як США та Канада, агенти з нерухомості повинні пройти обов'язкове навчання та отримати сертифікат для здійснення своєї діяльності. Це забезпечує високий рівень професіоналізму та довіри до агентів з нерухомості з боку клієнтів [2]. Тому вдосконалення системи професійної підготовки агентів з нерухомості в Україні є одним із пріоритетних завдань для подальшого розвитку сектору.

Окрім внутрішніх проблем, галузь нерухомості в Україні стикається з викликами, пов'язаними із зовнішніми економічними та політичними факторами. Зокрема, політична нестабільність та економічна криза негативно впливають на розвиток ринку нерухомості, що, в свою чергу, ускладнює діяльність агентів з нерухомості. Наприклад, під час економічних криз зростає ринкова невизначеність, знижується попит на послуги агентств нерухомості, а процес укладання угоди ускладнюється зниженням купівельної спроможності населення. У зв'язку з цим агентам нерухомості необхідно бути готовими до роботи в умовах економічної нестабільності та адаптувати свої стратегії до поточних ринкових умов [7].

Незважаючи на ці проблеми, нерухомість є одним з найперспективніших секторів на українському ринку послуг. Розвиток ринку нерухомості та зростаючий попит на житлову та комерційну нерухомість надають ріелторським компаніям чудові можливості для розширення свого бізнесу та підвищення конкурентоспроможності. Важливо також відзначити, що ринок нерухомості України продовжує інтегруватися у світову економіку, створюючи нові можливості для залучення іноземних інвестицій та розвитку міжнародного співробітництва у сфері ріелторських послуг.

Розвиток ріелторської діяльності в Україні потребує комплексного підходу, що включає вдосконалення законодавчої бази, посилення професійної підготовки агентів з нерухомості, впровадження новітніх технологій та посилення контролю за дотриманням бухгалтерського та податкового законодавства. Вирішення цих питань сприятиме підвищенню ефективності операцій з нерухомістю та зростанню довіри клієнтів до агентств нерухомості.

Ріелторська діяльність також стикається з проблемами на етапі укладання договорів оренди та продажу нерухомості. Багато ріелторів та агентств нерухомості недостатньо налаштовані на правильне ведення обліку та звітності про операції, що спричиняє ризики для клієнтів і держави. Наприклад, відповідно до чинного законодавства, ріелтори зобов'язані повідомляти контролюючі органи про всі укладені за їхньою участю договори оренди нерухомості. Проте, не всі агентства дотримуються цієї вимоги, що створює нерівні умови для ринку [6]. Це вимагає посилення державного контролю за діяльністю ріелторів, а також проведення навчальних програм для підвищення обізнаності в питаннях податкового законодавства.

Одним з важливих викликів для ріелторської діяльності є забезпечення клієнтів актуальною та точною інформацією про об'єкти нерухомості. Ринок нерухомості постійно змінюється, і вчасний доступ до інформації є ключовим фактором успішної діяльності ріелторів. Наприклад, в Канаді, де ріелторська діяльність регулюється чіткими законодавчими нормами, агенти мають доступ до розширених баз даних, що містять повну інформацію про всі об'єкти нерухомості на ринку. Це дозволяє ріелторам надавати клієнтам якісніші послуги, а також значно знижує ризики для учасників угод [2]. В Україні ж, ринок нерухомості ще не має повноцінної централізованої бази даних, що ускладнює роботу ріелторів.

На сучасному етапі розвитку ріелторської діяльності важливим є питання підвищення кваліфікації ріелторів та впровадження системи сертифікації. В країнах з розвинутою економікою, таких як США та Великобританія, ріелтори проходять обов'язкове навчання та отримують сертифікати, які підтверджують

їхню кваліфікацію. Це забезпечує високий рівень професіоналізму у сфері та довіру клієнтів до ріелторів. В Україні ж процес професійної підготовки ріелторів ще не є обов'язковим, що призводить до появи на ринку великої кількості непрофесійних агентів. Введення обов'язкової сертифікації стало б важливим кроком для вдосконалення ріелторської діяльності в Україні та підвищення якості наданих послуг [3].

Іншим аспектом, що вимагає особливої уваги, є міжнародний досвід регулювання ріелторської діяльності. Наприклад, в Сполучених Штатах існують спеціалізовані органи, які контролюють діяльність ріелторів і забезпечують виконання ними всіх необхідних стандартів. Такі організації, як Національна асоціація ріелторів (NAR), мають розроблені етичні кодекси, які є обов'язковими для виконання усіма учасниками ринку. Це допомагає захистити клієнтів від недобросовісних дій агентів та забезпечує високу якість обслуговування. В Україні подібні організації поки що відсутні, що обмежує можливості захисту прав клієнтів та підвищення стандартів обслуговування [4].

Ріелторська діяльність в Україні також стикається з проблемою високого рівня тінізації ринку нерухомості. За оцінками експертів, значна частина операцій з нерухомістю відбувається без належного документального оформлення, що призводить до ухиляння від сплати податків та інших обов'язкових платежів. Це знижує доходи державного бюджету і створює нерівні умови для офіційно працюючих ріелторських компаній. З метою боротьби з тіньовими операціями на ринку нерухомості, держава впроваджує нові механізми контролю та звітності. Зокрема, податкова служба України вимагає від ріелторів своєчасного інформування про всі укладені угоди, проте цей механізм ще не діє на повну силу [1].

Крім того, одним із важливих аспектів є розвиток новітніх технологій у ріелторській діяльності. Впровадження цифрових рішень, таких як електронні платформи для укладення угод та онлайн-сервіси для оцінки нерухомості, сприяє підвищенню прозорості ринку та зниженню ризиків для учасників угод. У багатьох країнах світу вже давно використовуються електронні системи для

реєстрації угод з нерухомістю, що значно спрощує процес оформлення угод і робить його більш безпечним для клієнтів. В Україні такі технології тільки починають розвиватися, що ставить українських ріелторів у менш вигідне становище порівняно з їхніми закордонними колегами [5].

Розвиток ринку нерухомості в Україні також вимагає активного залучення іноземних інвесторів. Інвестори з інших країн можуть принести на український ринок нові стандарти обслуговування та сучасні технології, які вже давно використовуються у розвинених країнах. Однак, щоб забезпечити привабливі умови для іноземних інвестицій, ринок нерухомості повинен бути прозорим і регульованим за допомогою чітких правових норм. Введення міжнародних стандартів у ріелторську діяльність України сприятиме підвищенню інтересу іноземних компаній до інвестування в українську нерухомість [2].

Важливим питанням залишається також відповідальність ріелторів перед клієнтами. На сьогодні в Україні законодавство не передбачає чіткої відповідальності ріелторів у разі порушення умов договору або недобросовісного виконання своїх обов'язків. Це створює правову невизначеність для клієнтів, які не можуть бути впевнені у захисті своїх прав у випадку конфліктних ситуацій. В країнах Європейського Союзу ріелтори несуть відповідальність за всі свої дії та повинні компенсувати клієнтам збитки, якщо вони виникають в результаті неправомірних дій агентів. В Україні необхідно запровадити подібні норми відповідальності для підвищення рівня довіри до ріелторів [3].

Особливої уваги потребує питання оподаткування операцій з нерухомістю, що є одним із головних джерел доходу державного бюджету. Однак, система оподаткування ріелторських операцій в Україні залишається складною та часто незрозумілою для ріелторів і клієнтів. Багато агентств нерухомості ухиляються від сплати податків, занижуючи вартість угод або оформляючи угоди як приватні, а не комерційні. Це призводить до втрат державних коштів та створює нерівні умови для офіційно працюючих ріелторів

[7]. З метою вирішення цієї проблеми необхідно реформувати податкове законодавство у сфері ріелторської діяльності, спрощуючи процес сплати податків та посилюючи контроль за виконанням податкових зобов'язань.

Також варто зазначити, що розвиток ріелторської діяльності залежить від тісної співпраці з іншими секторами економіки, зокрема банківським сектором. Угоди з нерухомістю часто потребують залучення кредитних ресурсів, і ріелтори повинні мати можливість співпрацювати з банками для надання клієнтам оптимальних умов фінансування. Проте, в Україні ця співпраця поки що розвинена недостатню. Це призводить до того, що клієнти часто не мають можливості отримати вигідні фінансові умови для купівлі або оренди нерухомості, а ріелтори втрачають частину своїх потенційних доходів. Для підвищення ефективності ріелторської діяльності необхідно створювати сприятливі умови для розвитку співпраці між ріелторами та фінансовими установами, що дозволить покращити доступ до кредитних ресурсів і забезпечити кращі умови для клієнтів.

У контексті розвитку ріелторської діяльності важливим є питання використання новітніх технологій для автоматизації процесів укладання угод та ведення обліку. Впровадження електронних сервісів для ріелторів дозволить зменшити обсяг паперової роботи, спростити процеси реєстрації угод і підвищити прозорість ринку. У багатьох країнах світу такі технології вже стали стандартом у ріелторській діяльності, зокрема електронні платформи, що дозволяють укладати угоди онлайн. В Україні цей процес ще знаходиться на початковій стадії, однак є всі передумови для активного розвитку цифрових сервісів у найближчі роки.

1.2 Законодавче регулювання ріелторської діяльності в Україні

Правове регулювання ріелторської діяльності в Україні є важливою складовою ринку нерухомості, оскільки забезпечує правове поле для укладання угод, захисту прав учасників та регулювання господарської діяльності. Основними документами, що формують правову базу ріелторської діяльності, є

Закон України «Про власність», Закон «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність», Закон «Про оцінку земель» та Земельний кодекс, які регулюють порядок здійснення операцій з нерухомістю, процедури оцінки та права власності. На практиці дотримання цих законів забезпечує прозорість ринку нерухомості та захищає права всіх учасників процесу.

Закон України «Про власність» № 885-ХІІ від 26 березня 1991 року є одним з ключових законів, що регулюють права власності в Україні. Закон встановлює загальні засади володіння, користування та розпорядження майном, у тому числі нерухомим. Для індустрії нерухомості Закон є основоположним, оскільки він встановлює основні права та обов'язки власників майна, яке продається або здається в оренду. Закон також визначає умови, за яких власники мають право передавати або продавати своє майно, що є ключовим для індустрії нерухомості. Наприклад, відповідно до Закону, власники мають право вільно розпоряджатися своїм майном, у тому числі шляхом продажу або здачі в оренду, але ці операції повинні бути зареєстровані відповідно до закону [9]. Це положення підтверджує право власника передавати нерухомість іншим особам і є основою для всіх операцій з нерухомістю.

Іншим важливим нормативно-правовим актом, що регулює діяльність з нерухомістю, є Земельний кодекс України, прийнятий 25 жовтня 2001 року. Цей Кодекс містить положення, що регулюють всі операції із земельними ділянками, включаючи продаж, оренду та передачу права власності на землю. Згідно з Кодексом, операції із землею повинні здійснюватися відповідно до спеціальних процедур оцінки, щоб забезпечити відповідність ринкової вартості земельних ділянок їх реальній вартості. Це має особливе значення для галузі нерухомості, оскільки земельні ділянки є одним з найважливіших об'єктів операцій на ринку нерухомості. Крім того, Закон також регулює порядок передачі земель сільськогосподарського призначення, що є важливим питанням для агентів з нерухомості, які працюють із землями сільськогосподарського призначення [11].

Закон України від 12 липня 2001 року «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» має особливе значення для ріелторської діяльності. Цей закон регулює порядок проведення оцінки нерухомого майна і є обов'язковим для багатьох угод купівлі-продажу, оренди та передачі права власності. Оцінка нерухомості відіграє важливу роль у всіх операціях з нерухомістю, оскільки вона гарантує справедливую ціну за нерухомість і захищає інтереси всіх сторін. Наприклад, при купівлі або продажу нерухомості агенти з нерухомості повинні переконатися, що оцінка проведена відповідно до встановлених правил, щоб уникнути можливих суперечок між продавцем і покупцем. Закон також визначає права та обов'язки професійних оцінювачів, які здійснюють оцінку майна, що робить цей документ важливим елементом у процесі регулювання ринку нерухомості [12].

Крім оцінки майна, закон також регулює процедуру оцінки землі: відповідно до Закону України № 1378-IV від 11 грудня 2003 року «Про оцінку земель», оцінка землі є обов'язковою для всіх операцій, пов'язаних із землею, включаючи продаж, оренду та успадкування земельних ділянок. Цей закон встановлює процедури оцінки землі для забезпечення визначення ринкової вартості земельних ділянок. Оцінка землі є важливим етапом операції з нерухомістю, оскільки допомагає встановити справедливую ціну та уникнути можливих суперечок між сторонами угоди [10]. Крім того, Закон передбачає, що оцінка землі повинна проводитися кваліфікованими фахівцями, що гарантує професійний підхід до визначення вартості земельної ділянки. Зважаючи на складність законодавства, що регулює ріелторську діяльність, реалізація цих норм на практиці залишається значною проблемою. У багатьох випадках агенти з нерухомості та їхні клієнти не завжди дотримуються вимог законодавства через складність процедур та нерозуміння правил. Наприклад, процес реєстрації прав власності займає багато часу і вимагає залучення фахівців, що збільшує витрати агентств нерухомості та ускладнює їхню роботу. Особливо це стосується операцій із землею, де необхідно дотримуватися особливих вимог щодо оцінки, реєстрації та передачі прав. Багато агентств нерухомості

стикаються з проблемою неповного дотримання законодавства, що може призвести до затримок в укладанні угод і додаткових витрат для клієнтів.

Іншою важливою проблемою є відсутність ефективної системи контролю за дотриманням законодавства у сфері нерухомості. Хоча законодавство встановлює чіткі процедури оцінки, реєстрації та передачі права власності на нерухомість, на практиці багато транзакцій здійснюються з порушенням усіх вимог. Особливо це стосується операцій з нерухомістю на вторинному ринку, де агенти з нерухомості та клієнти можуть намагатися обійти законодавчі вимоги, щоб зменшити витрати та спростити процес укладання угоди. Наприклад, оцінка земельних ділянок та об'єктів нерухомості не завжди проводиться відповідно до встановлених вимог, що призводить до некоректного визначення ринкової вартості об'єкта, що може призвести до виникнення спорів між сторонами [12].

Правове регулювання ріелторської діяльності в Україні також стикається з проблемами, пов'язаними з недосконалими механізмами захисту прав клієнтів. Наразі клієнти, які укладають угоди через агента з нерухомості, не завжди можуть бути впевнені у повному захисті своїх прав у разі виникнення спорів або недобросовісних дій з боку агента. Відсутність чітких правових механізмів вирішення спорів та відповідальності агентів нерухомості за порушення умов договору створює ризики для учасників ринку. Наприклад, якщо агент з нерухомості не виконує свої зобов'язання щодо забезпечення юридичної чистоти угоди, клієнт може залишитися без можливості повернення коштів або компенсації збитків. Це вимагає посилення відповідальності агентів з нерухомості та запровадження механізмів захисту прав клієнтів.

Українське законодавство також передбачає обов'язкове страхування професійної відповідальності агентів нерухомості, що є важливим елементом захисту прав клієнтів. На практиці, однак, цей механізм ще не повністю функціонує, оскільки багато агентств нерухомості уникають підписання страхових полісів або намагаються мінімізувати свою відповідальність перед клієнтами. Це обмежує їхню здатність гарантувати клієнтам безпеку їхніх угод і

захищати їх від можливих фінансових втрат. Страхування професійної відповідальності має бути обов'язковим для всіх агентств нерухомості, що додатково захистить права клієнтів і підвищить їхню довіру до ріелторських послуг. У багатьох країнах світу страхування професійної відповідальності є стандартною практикою для забезпечення компенсації клієнтам у разі невиконання агентом з нерухомості своїх зобов'язань або порушення договору [10].

Правове регулювання ріелторської діяльності також потребує подальшого вдосконалення з точки зору захисту інтересів держави. Держава повинна гарантувати, що всі операції з нерухомістю здійснюються відповідно до закону та з дотриманням податкових зобов'язань. Наразі закон вимагає, щоб усі операції з нерухомістю реєструвалися в державному реєстрі, але на практиці не всі агенти з нерухомості дотримуються цієї вимоги. Як наслідок, деякі транзакції проходять в обхід офіційних каналів, що призводить до зниження рівня надходжень до державного бюджету. Дотримання вимог оподаткування є важливою умовою функціонування ринку нерухомості і держава повинна посилити контроль за виконанням цих норм [9].

Інтеграція міжнародних стандартів відіграє важливу роль у розвитку законодавства про ріелторську діяльність. Україна наразі реформує свій ринок нерухомості, і однією з основних цілей цієї реформи є приведення українського законодавства у відповідність до міжнародних стандартів. Впровадження міжнародних норм і стандартів покращить регулювання діяльності у сфері нерухомості, підвищить прозорість ринку та зробить його більш привабливим для іноземних інвесторів. Як наслідок, на ринок нерухомості будуть залучені нові інвестиції та підвищиться рівень конкуренції між ріелторськими компаніями [12].

Українське законодавство також передбачає процедуру оцінки нерухомого майна та земельних ділянок, яка є невід'ємною частиною ріелторського бізнесу. Оцінка нерухомості встановлює її ринкову вартість і є необхідним етапом у процесі укладення угод з продажу, оренди або передачі

нерухомості. Відповідно до законодавства, оцінку повинен проводити кваліфікований оцінювач, який має відповідні ліцензії та сертифікати. Це забезпечує об'єктивність оцінки та захищає інтереси всіх сторін угоди [10].

Таким чином, правове регулювання ріелторської діяльності в Україні перебуває на активній стадії розвитку, але потребує подальшого вдосконалення. Дотримання вимог законодавства є важливою умовою забезпечення прозорості ринку нерухомості та захисту прав учасників транзакцій. Однак на практиці існує низка проблем, які ускладнюють реалізацію законодавства, таких як недостатня обізнаність агентів з нерухомості та клієнтів з вимогами законодавства, складність процедур реєстрації та оцінки майна, відсутність ефективних механізмів контролю та відповідальності. Для вирішення цих проблем необхідно розробити більш ефективні механізми контролю за дотриманням вимог законодавства, запровадити обов'язкову сертифікацію агентів з нерухомості, посилити контроль за дотриманням податкового законодавства, а також активніше впроваджувати міжнародні стандарти в українське законодавство.

РОЗДІЛ 2. ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РІЕЛТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1 Облікові аспекти діяльності ріелторських компаній

Облікові аспекти діяльності ріелторських компаній відіграють важливу роль у забезпеченні фінансової прозорості та ефективності на ринку нерухомості. Як правило, ріелторські компанії виступають посередниками між покупцями, продавцями, орендарями та орендодавцями нерухомості. Ріелторські компанії надають інформаційні та консультаційні послуги, а також юридичний супровід угод. Для належного функціонування таким компаніям необхідно організувати ефективну систему бухгалтерського обліку, яка контролює всі фінансові операції та забезпечує дотримання вимог законодавства.

Основними об'єктами обліку в ріелторській компанії є доходи від надання брокерських послуг, витрати на обслуговування клієнтів та адміністративні витрати. Дохід агентства нерухомості виникає в основному з комісійних, що стягуються за брокерські послуги з продажу, купівлі або оренди нерухомості. Облік таких доходів має бути максимально прозорим, щоб контролювати рівень доходів компанії та забезпечувати правильне оподаткування. Зокрема, важливо, щоб усі надходження від клієнтів були правильно відображені в бухгалтерському обліку, незалежно від того, чи це разові платежі за укладання угод, чи регулярні комісійні платежі за лізингові послуги [13].

Однією з головних проблем в бухгалтерському обліку для компаній, що займаються нерухомістю, є правильний облік витрат. До таких витрат належать адміністративні витрати, витрати на рекламу, маркетинг та юридичний супровід угод. Наприклад, для залучення клієнтів компанії часто використовують різні рекламні стратегії, такі як реклама в Інтернеті, друковані

матеріали та просування в соціальних мережах. Витрати на ці заходи мають бути правильно відображені в бухгалтерському обліку, щоб компанії могли аналізувати ефективність своєї маркетингової діяльності та оптимізувати витрати на рекламу. Крім того, важливо, щоб усі витрати були підтверджені відповідною первинною документацією, такою як рахунки-фактури та акти виконаних робіт [16].

Іншим важливим аспектом бухгалтерської діяльності ріелторських компаній є облік операцій з нерухомістю. При купівлі, продажу або оренді нерухомості можуть виникати складні юридичні та бухгалтерські питання. Наприклад, купуючи або продаючи нерухомість, ріелторська компанія повинна переконатися, що операція належним чином задокументована, включаючи всі податки, збори та платежі, пов'язані з операцією. Також важливо враховувати всі можливі фінансові ризики, пов'язані з операцією, такі як можливі претензії третіх осіб і питання, пов'язані з юридичною чистотою майна [15]. Таким чином, бухгалтерський облік ріелторської компанії повинен повністю відповідати правовим нормам, що застосовуються до операцій з нерухомістю.

Облік витрат на юридичну підтримку також відіграє важливу роль у діяльності ріелторських компаній. Багато компаній співпрацюють з юридичними фірмами для забезпечення належного оформлення документів, супроводу угод та вирішення спорів. Ці витрати включаються до складу витрат компанії і повинні бути належним чином відображені в бухгалтерському обліку. Важливо зазначити, що юридичний супровід є невід'ємною частиною діяльності компанії, оскільки допомагає мінімізувати ризики та забезпечити юридичну безпеку угод. Це дозволяє компаніям захищати інтереси своїх клієнтів та успішно завершувати угоди [14].

Належний облік витрат на навчання та підвищення кваліфікації працівників також є важливим для успішної роботи ріелторської компанії. Оскільки ринок нерухомості постійно змінюється, агенти з нерухомості повинні бути в курсі нових тенденцій та вимог законодавства. Багато компаній інвестують значні кошти в навчальні програми для своїх співробітників,

включаючи участь у семінарах, тренінгах і конференціях. Витрати на такі заходи мають безпосередній вплив на продуктивність та якість працівників, а отже, мають бути відображені в обліку [19].

Одним із важливих аспектів бухгалтерського обліку майнових компаній є належний облік активів компанії, в тому числі її власного нерухомого майна. Якщо компанія володіє нерухомістю, як для власного використання, так і для здачі в оренду, ці активи повинні бути належним чином оцінені та відображені в балансі компанії. Важливо, щоб облік нерухомості відповідав вимогам чинного законодавства, включаючи всі аспекти амортизації та переоцінки. Наприклад, при здачі в оренду нерухомості, що належить компанії, компанії повинні вести облік орендного доходу, витрат на утримання нерухомості та амортизації, які впливають на результати діяльності [17].

Особливу увагу слід звернути на облік комісійних, які є основним джерелом доходу для компаній, що займаються операціями з нерухомістю. Комісійні зазвичай становлять фіксований відсоток від вартості операції і можуть варіюватися залежно від типу операції (наприклад, купівля-продаж, оренда, оцінка майна тощо). Наприклад, при укладанні договору купівлі-продажу ріелторська компанія може отримати комісійну винагороду в розмірі 2-5% від вартості об'єкта нерухомості. Облік таких доходів має бути прозорим і детальним, щоб компанія могла управляти своїми фінансовими потоками та вчасно сплачувати податки з доходу [13]. Крім того, важливо враховувати особливості оподаткування таких платежів відповідно до чинного податкового законодавства.

Іншим аспектом бухгалтерського обліку є використання електронних систем для автоматизації обліку. Сучасні технології дозволяють компаніям, що займаються нерухомістю, автоматизувати облікові процеси, значно знижуючи ризик помилок і підвищуючи ефективність роботи. Наприклад, програмне забезпечення, що спеціалізується на обліку фінансових операцій, можна використовувати для автоматичної реєстрації всіх надходжень і витрат компанії, зменшуючи потребу в ручній обробці даних і мінімізуючи ризик

порушень податкового законодавства. Крім того, електронні системи дозволяють вести облік у режимі реального часу, що дає змогу керівництву компанії швидко приймати рішення на основі актуальних даних [16].

Облік доходів і витрат також важливий для аналізу ефективності діяльності компаній, що працюють у сфері нерухомості. За допомогою фінансового обліку компанії можуть визначити, які операції приносять найбільший дохід, а які є збитковими. Це дозволяє їм оптимізувати свої бізнес-процеси та зосередити ресурси на найбільш прибуткових напрямках. Наприклад, якщо компанія виявляє, що операції з оренди майна менш прибуткові, ніж операції з продажу, вона може зменшити кількість лізингових угод і більше сконцентруватися на продажі майна [14].

Ведення обліку також дозволяє компаніям управляти рівнем заборгованості перед клієнтами та постачальниками послуг. Наприклад, компанії, що займаються нерухомістю, можуть зіткнутися із затримкою платежів юридичним фірмам або постачальникам маркетингових послуг. Тому, щоб уникнути можливих суперечок і штрафів за прострочення платежів, облік усіх взаєморозрахунків має бути чітким і прозорим. Наприклад, компанія може мати заборгованість перед рекламним агентством або провайдером інтернет-реклами за надані послуги. Правильно обліковуючи такі витрати, компанії можуть вчасно здійснювати платежі та підтримувати свою репутацію на ринку [15].

Іншим важливим аспектом бухгалтерської діяльності є звітність перед державними органами. Зокрема, компанії, що займаються нерухомістю, повинні регулярно подавати фінансові звіти до податкових органів, щоб належним чином управляти сплатою податків і зборів. Це вимагає детального обліку доходів і витрат та точних записів у податкових деклараціях. Наприклад, необхідно реєструвати всі доходи від продажу або оренди нерухомості та сплачувати податок на брокерську винагороду. Недотримання цих вимог може призвести до штрафів і податкових перевірок, що може негативно вплинути на діяльність компанії [19]. Крім того, важливо враховувати юридичні аспекти

обліку операцій з нерухомістю. Наприклад, укладаючи договір купівлі-продажу або оренди, компанія, що займається нерухомістю, повинна переконатися, що всі необхідні документи, такі як акт приймання-передачі майна, договір оренди або купівлі-продажу, були підготовлені належним чином. Всі ці документи повинні відповідати вимогам чинного законодавства і бути належним чином зареєстровані в бухгалтерському обліку. Недотримання цих вимог може призвести до юридичних проблем і втрати довіри клієнтів до компанії [18].

Бухгалтерський облік у компаніях, що займаються нерухомістю, відіграє важливу роль у забезпеченні їхньої фінансової стабільності та дотриманні вимог законодавства. Належний облік дозволяє їм управляти своїми доходами та витратами, забезпечувати прозорість своєї діяльності та уникати можливих фінансових ризиків. Крім того, ефективний облік покращує відносини з клієнтами, підвищує довіру клієнтів до компанії та допомагає забезпечити сталий розвиток бізнесу на конкурентному ринку нерухомості.

Бухгалтерський облік ріелторської компанії повинен враховувати всі ключові елементи її фінансової діяльності та забезпечувати дотримання всіх вимог законодавства. Одним з таких ключових аспектів є облік доходів від операцій з нерухомістю. Наприклад, брокери з нерухомості отримують основну частину свого доходу від комісійних. Цей дохід визначається кількістю та вартістю укладених угод і відсотком комісійної винагороди, встановленим відповідно до типу угоди. Як правило, він становить 2-5% від ціни продажу або щомісячної орендної плати за нерухомість [20].

Ріелторські компанії також можуть отримувати додатковий дохід від надання супутніх послуг, таких як юридичний супровід, консультації з оцінки майна та маркетинг об'єктів нерухомості для продажу або оренди. Облік таких доходів має бути відокремлений від основної діяльності для більш точного визначення фінансових результатів та податкового аналізу. Наприклад, надання юридичних консультацій може становити значну частину додаткового доходу, оскільки клієнти часто користуються допомогою агента з нерухомості на всіх етапах угоди [20].

Окремої уваги заслуговує облік витрат у ріелторських компаніях. До витрат відносяться витрати на рекламні кампанії, утримання офісу та оплати праці працівників та інших спеціалістів. Наприклад, витрати на рекламу для просування продажу нерухомості включають витрати на інтернет, друковані ЗМІ або зовнішню рекламу. Належним чином обліковуючи такі витрати, компанії можуть оптимізувати свої маркетингові стратегії та підвищити прибутковість [20].

Важливим аспектом обліку є також правильна організація виплат працівникам. Ріелторські компанії часто наймають агентів, які працюють на комісійній основі, тобто їхній дохід напряму залежить від кількості та обсягу укладених ними угод. Водночас частина адміністративного персоналу отримує фіксовану зарплату. Тому облік витрат на заробітну плату має бути чітко структурований. Важливо правильно відокремити виплати агентам за укладені угоди від фіксованих витрат на адміністративний та канцелярський персонал [20].

Для ріелторських компаній важливою частиною фінансового планування є аналіз витрат і прибутків за кожним напрямом діяльності. Наприклад, певні види операцій, такі як продаж комерційної нерухомості або оренда житла, можуть мати різний рівень прибутковості. Бухгалтер повинен переконатися, що витрати розділені за типами операцій. Таким чином можна більш детально оцінити прибутковість кожного сегмента ринку і приймати бізнес-рішення на основі точних даних. Такий підхід сприяє підвищенню ефективності роботи компанії в цілому [20].

Ріелторські компанії також стикаються з необхідністю вести бухгалтерський облік витрат на юридичні та консалтингові послуги. Наприклад, для закриття великої угоди з комерційною нерухомістю необхідні значні витрати на юридичний аудит, супровід угоди та підготовку договірної документації. Ці витрати слід враховувати в загальній структурі витрат компанії, оскільки вони мають значний вплив на чистий прибуток, отриманий від транзакції. Тому належний облік юридичних витрат допомагає забезпечити

прозорість фінансів компанії та уникнути непередбачуваних фінансових труднощів [20].

Однією з ключових проблем, з якою стикаються компанії, що займаються нерухомістю, є необхідність швидко реагувати на зміни в законодавстві. Наприклад, компаніям необхідно негайно переглядати свою облікову політику та процедури, коли вводиться нове податкове законодавство або коли вносяться зміни до закону про операції з нерухомістю. Це можуть бути нові вимоги до оцінки майна, зміни в правилах реєстрації угод, оподаткування доходів від оренди тощо. Тому бухгалтерія компанії, що займається нерухомістю, повинна постійно відслідковувати законодавчі зміни, щоб забезпечити своєчасне впровадження нових правил та уникнути штрафних санкцій [20]. Особливу увагу варто приділити управлінському обліку, який допомагає керівництву компанії оцінити ефективність роботи агентств, відділів та офісів. Наприклад, якщо компанія має кілька офісів у різних містах, важливо фіксувати доходи та витрати кожного з них. Це дозволяє керівництву порівнювати результати роботи кожного підрозділу і приймати такі рішення, як оптимізація діяльності, скорочення витрат або закриття неефективних філій. Такий облік також допомагає у розробці маркетингових кампаній та стратегій розвитку компанії на нових ринках [20].

Важливим показником для компаній, що займаються нерухомістю, є обсяг угод за певний період. Це дозволяє не тільки оцінити загальні фінансові результати, але й визначити ефективність роботи окремих агентів та відділів. Наприклад, якщо агент укладає більше угод, але на меншу суму, це може свідчити про необхідність підвищення кваліфікації агента або зміни стратегії обслуговування клієнтів. Облік таких даних дозволяє компаніям більш детально аналізувати свої бізнес-процеси та приймати обґрунтовані бізнес-рішення [20].

Для наочності такого аналізу результати можна представити у вигляді таблиць. Це дозволяє оцінити загальні показники ефективності, а також

виділити окремі фактори, такі як кількість транзакцій, частка маркетингових витрат, співвідношення доходів і витрат на різні операції тощо.

Таблиця 2.1

Обсяг укладених угод ріелторської компанії за перше півріччя 2024 року

Місяць	Кількість угод	Сума укладених угод, млн грн	Середня сума угоди, тис. грн
Січень	15	12.5	833.3
Лютий	18	14.7	816.7
Березень	20	16.4	820.0
Квітень	22	18.2	827.3
Травень	19	15.8	831.6
Червень	21	17.3	823.8

Джерело: створено автором на основі [20]

З наведеної таблиці видно, що обсяги укладених угод протягом першого півріччя 2024 року зберігаються на стабільному рівні, коливаючись у межах від 15 до 22 угод щомісяця. Середня сума угоди складає приблизно 820 тисяч гривень, що є хорошим показником для ріелторської компанії. Важливо зазначити, що такий стабільний результат свідчить про високу ефективність роботи компанії, хоча у травні було незначне зниження показників.

Ще одним важливим аспектом обліку є контроль за витратами на маркетинг та рекламу. Ці витрати є важливою складовою, оскільки реклама допомагає залучати нових клієнтів і підвищувати впізнаваність компанії.

\

Таблиця 2.2

Маркетингові витрати ріелторської компанії за перше півріччя 2024 року

Місяць	Витрати на рекламу, тис. грн	Витрати на просування в Інтернеті, тис. грн	Загальні маркетингові витрати, тис. грн
Січень	12	8	20
Лютий	14	9	23
Березень	16	10	26
Квітень	18	11	29
Травень	15	9	24
Червень	17	10	27

Джерело: створено автором на основі [20]

Маркетингові витрати ріелторської компанії протягом першого півріччя 2024 року стабільно зростають, що може свідчити про активізацію маркетингових зусиль. Найбільші витрати на рекламу були зафіксовані у квітні, коли загальні витрати сягнули 29 тисяч гривень. Водночас просування в Інтернеті також залишалося важливою частиною маркетингових стратегій, складаючи від 8 до 11 тисяч гривень щомісяця.

Додатковий важливий аспект облікової діяльності — це витрати на юридичні послуги, особливо для угод із комерційною нерухомістю. Компанії витрачають значні кошти на юридичні консультації, що включають підготовку договорів, перевірку документів на правову чистоту та інші процедури, пов'язані з безпекою угоди.

Таблиця 2.3

**Витрати на юридичні послуги ріелторської компанії за перше півріччя
2024 року**

Місяць	Кількість угод, що потребували юридичних послуг	Витрати на юридичні послуги, тис. грн	Середня вартість юридичної послуги, тис. грн
Січень	5	25	5
Лютий	6	30	5
Березень	7	35	5
Квітень	6	30	5
Травень	8	40	5
Червень	7	35	5

Джерело: створено автором на основі [20]

Як видно з таблиці, ріелторська компанія стабільно витрачає близько 5 тисяч гривень на юридичні послуги за одну угоду. Протягом першого півріччя кількість угод, що потребували юридичного супроводу, варіювалася від 5 до 8 на місяць, що забезпечує стабільні витрати на рівні 25–40 тисяч гривень щомісяця. Це свідчить про важливість юридичного супроводу для успішного проведення угод.

Наступним аспектом є управлінські витрати, які включають адміністрування офісу, зарплату персоналу та інші операційні витрати, необхідні для підтримки діяльності компанії. Операційні витрати зазвичай займають значну частку бюджету ріелторських компаній, оскільки вони включають витрати на утримання офісу, комунальні послуги, оплату праці та інші необхідні витрати.

Таблиця 2.4

Операційні витрати ріелторської компанії за перше півріччя 2024 року

Місяць	Витрати на утримання офісу, тис. грн	Заробітна плата, тис. грн	Інші операційні витрати, тис. грн	Загальні операційні витрати, тис. грн
Січень	10	50	15	75
Лютий	12	55	18	85
Березень	11	52	16	79
Квітень	12	58	17	87
Травень	11	54	16	81
Червень	13	57	18	88

Джерело: створено автором на основі [20]

Операційні витрати ріелторської компанії є стабільними, хоча деякі місяці показують зростання витрат на утримання офісу та заробітну плату. Наприклад, у квітні загальні операційні витрати сягнули 87 тисяч гривень, що можна пояснити підвищеними витратами на заробітну плату та утримання офісу.

Таким чином, фінансовий облік у ріелторських компаніях охоплює безліч аспектів, які необхідно контролювати та аналізувати для підвищення ефективності діяльності. Правильний облік витрат, доходів, операційних витрат і витрат на маркетинг дозволяє керівникам компаній ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення.

2.2 Аналіз ефективності ріелторських послуг

Аналіз ефективності ріелторських послуг є важливим кроком у забезпеченні сталого розвитку компаній, що працюють на ринку нерухомості. Він дозволяє не тільки оцінити результати діяльності агентств нерухомості, але й виявити слабкі місця в процесі надання послуг. Основна мета аналізу - визначити економічну вигоду від проведених операцій і сформулювати заходи щодо поліпшення якості послуг, що надаються, і підвищення прибутковості підприємства.

Послуги з нерухомості найчастіше оцінюються за такими критеріями, як кількість успішно завершених угод, середній час, витрачений на пошук покупця або орендаря, середній розмір комісійної винагороди і витрати, понесені на маркетинг і просування об'єкта нерухомості. Для будь-якої компанії важливо постійно відстежувати ці показники, щоб оптимізувати процес продажу та оренди нерухомості. Наприклад, якщо середній час пошуку клієнта перевищує очікувану тривалість, це може свідчити про необхідність вдосконалення маркетингових стратегій або підвищення кваліфікації співробітників [21].

Ефективність послуг у сфері нерухомості також можна виміряти за рівнем задоволеності клієнтів, що є важливим показником для збереження довіри до компанії. Підприємства, які регулярно отримують позитивні відгуки, мають більше шансів залучити нових клієнтів і розширити свій бізнес. Наприклад, клієнти, які задоволені співпрацею з агенцією нерухомості, швидше за все, порекомендують компанію своїм друзям, зменшуючи витрати на маркетинг і просування своїх послуг. Дослідження показали, що позитивні

відгуки клієнтів можуть збільшити кількість нових звернень до компанії на 20-30% [22].

Ще один важливий показник - фінансова ефективність майнової діяльності. Тут аналізуються доходи від комісійних платежів, операційні витрати та інші витрати, пов'язані з обслуговуванням клієнтів. Компанії, які забезпечують високу прибутковість, зазвичай оптимізують свої витрати і мають налагоджені бізнес-процеси. Наприклад, ріелторська компанія, яка успішно завершила велику кількість угод, може використовувати автоматизовані системи обліку для скорочення витрат на адміністративний персонал та оптимізації робочого часу співробітників [23].

Ефективність ріелторських послуг також залежить від ринку нерухомості, на якому працює компанія. Наприклад, компанії, що працюють у великих містах з високою концентрацією попиту на житлову нерухомість, можуть демонструвати вищі показники ефективності, ніж ті, що працюють на менш активних ринках. Однак навіть у таких умовах важливо застосовувати інноваційні підходи до маркетингу та продажу нерухомості, щоб залишатися конкурентоспроможними. Наприклад, використання онлайн-платформ для просування та залучення продажів нерухомості може значно підвищити ефективність роботи компаній у будь-якому регіоні [24].

Компанії з нерухомості, які активно використовують цифрові технології, можуть значно підвищити свою ефективність. Це стосується використання CRM-систем для управління клієнтською базою, автоматизації бухгалтерських процесів та організації віддаленої роботи співробітників. Наприклад, використовуючи онлайн-інструменти управління продажами, агенти з нерухомості можуть відстежувати всі транзакції в режимі реального часу, що полегшує прийняття бізнес-рішень і підвищує продуктивність [25]. Впровадження таких технологій дозволяє знизити операційні витрати та краще управляти реалізацією бізнес-процесів.

Оцінюючи ефективність ріелторських послуг, слід також враховувати витрати на маркетинг і просування нерухомості. Компанії, які вкладають значні

кошти в маркетинг, повинні мати чітку стратегію оцінки ефективності своїх рекламних кампаній. Наприклад, аналіз даних про кількість клієнтів, залучених через різні маркетингові канали, може допомогти оптимізувати витрати на рекламу і зосередитися на найбільш ефективних інструментах просування. Якщо виявиться, що через онлайн-платформи залучається більше клієнтів, компаніям варто зосередити більше ресурсів на розвитку цього каналу [26]. При аналізі ефективності ріелторських послуг важливо також враховувати сезонність ринку нерухомості. Наприклад, попит на нерухомість значно коливається в різні пори року, що впливає на кількість угод і доходи компанії. Аналіз сезонних коливань дозволяє компаніям планувати маркетингові кампанії та підвищувати активність у періоди підвищеного попиту. Для цього можна використовувати дані попереднього року для прогнозування активності на основі поточних ринкових тенденцій [21].

Ще одним важливим аспектом аналізу є оцінка продуктивності окремих агентів з нерухомості в компанії. Це дозволяє визначити, хто з працівників є найбільш ефективним, а хто має проблеми із залученням клієнтів або закриттям угод. Наприклад, якщо один агент з нерухомості укладає вдвічі більше угод, ніж інший, варто вивчити, як цей агент підходить до своєї роботи, і ознайомити з його методами інших співробітників. Аналіз продуктивності не тільки покращує роботу окремих агентів, але й допомагає підвищити ефективність компанії в цілому [23].

Ефективність ріелторських послуг також залежить від управлінських рішень компанії. Керівництво повинно мати чітке уявлення про поточні показники діяльності та впроваджувати відповідні коригувальні заходи. Наприклад, якщо керівництво бачить, що певний сегмент ринку приносить більший дохід, варто зосередити більше уваги на цьому напрямі діяльності. Постійний моніторинг ефективності роботи агентів, ринку нерухомості та потреб клієнтів є важливим для успішного управління ріелторською компанією [22].

Для підвищення ефективності ріелторських послуг варто також звернути увагу на партнерські відносини з іншими учасниками ринку, такими як девелопери, фінансові установи та юридичні фірми. Такі партнерства дають компаніям доступ до ексклюзивних пропозицій і можуть залучити більше клієнтів, розширюючи спектр послуг. Наприклад, вони можуть пропонувати клієнтам вигідні умови фінансування через банки-партнери або ексклюзивні варіанти придбання нерухомості від забудовників [24]. Така співпраця сприяє підвищенню конкурентоспроможності та ефективності підприємства.

Оцінка ризиків є ще одним важливим елементом аналізу ефективності ріелторських послуг. Ринок нерухомості часто піддається зовнішнім ризикам, таким як економічні кризи, зміни в законодавстві та коливання попиту. Компанії повинні мати чітку стратегію управління ризиками, щоб мінімізувати будь-який негативний вплив на свій бізнес. Наприклад, під час економічної кризи попит на нерухомість може знизитися, що призведе до зменшення кількості угод і зниження доходів. За таких обставин важливо мати резерви та план дій для підтримки стабільності бізнесу [25].

Ефективність ріелторських послуг також визначається швидкістю укладання угод. Чим швидше агент з нерухомості може закрити угоду, тим швидше компанія може заробити гроші. Чим швидше агент з нерухомості закриває угоду, тим прибутковішою є компанія і тим більше у неї можливостей для залучення нових клієнтів. Наприклад, компанії, які використовують сучасні CRM-системи для автоматизації процесів, можуть скоротити час, витрачений на паперову роботу, і прискорити процес продажу або оренди нерухомості. Це дозволяє агентам з нерухомості сконцентруватися на підвищенні якості взаємодії з клієнтами та сервісу [26].

Ефективність ріелторських послуг значною мірою залежить від застосовуваних технологій, які використовуються для залучення клієнтів і проведення угод. Сучасні ріелтори активно використовують цифрові інструменти, такі як онлайн-платформи для продажу та оренди нерухомості, соціальні мережі та CRM-системи для управління клієнтськими базами.

Наприклад, агентства, що застосовують платформи для продажу, такі як OLX або DOM.RIA, зазвичай отримують більше звернень від потенційних покупців і орендарів, оскільки ці сервіси мають широке охоплення аудиторії. Цифрові технології дозволяють значно підвищити ефективність роботи, скоротивши час на пошук клієнтів і оформлення угод.

Підвищення ефективності також можливе завдяки оптимізації процесу оцінки нерухомості. Рієлтори повинні вміти чітко і точно оцінити вартість об'єкта нерухомості, враховуючи різні фактори, такі як розташування, стан будівлі, ринкові тенденції. Неправильна оцінка може призвести до втрати клієнта або відмови від угоди, тому важливо, щоб рієлтор мав високий рівень професійної підготовки та використовував новітні методики оцінки майна. Наприклад, компанії, які співпрацюють з досвідченими оцінювачами або мають власних фахівців з оцінки, демонструють вищу ефективність в укладанні угод, оскільки їхні оцінки є об'єктивними і максимально точними [35].

Ефективність рієлторських послуг можна також підвищити за рахунок використання комплексного підходу до взаємодії з клієнтами. Рієлторські компанії, які пропонують клієнтам повний пакет послуг, включаючи консультації з юридичних питань, оцінку майна, допомогу в отриманні кредиту та інші супутні послуги, зазвичай отримують більше угод і мають вищий рівень лояльності клієнтів. Наприклад, агенції, що співпрацюють із банками для надання іпотечних кредитів, можуть пропонувати своїм клієнтам вигідні умови фінансування, що робить їх послуги привабливішими порівняно з конкурентами, які не мають таких можливостей [39].

Ще одним важливим аспектом, що впливає на ефективність рієлторської діяльності, є здатність рієлтора будувати довготривалі відносини з клієнтами. Рієлтори, які підтримують контакт із клієнтами навіть після завершення угоди, часто отримують рекомендації або повторні замовлення. Наприклад, клієнт, який вдало продав квартиру за допомогою рієлтора, може рекомендувати його своїм знайомим або звернутися до нього для укладання нових угод. Це значно скорочує витрати на маркетинг і підвищує ефективність діяльності компанії.

Окрім цього, велике значення має сегментація ринку та спеціалізація ріелторських послуг. Компанії, які зосереджуються на конкретних сегментах ринку, таких як елітна нерухомість або комерційні об'єкти, зазвичай досягають більшої ефективності в порівнянні з тими, хто працює на всіх сегментах одночасно. Спеціалізація дозволяє ріелторам краще розуміти потреби своєї цільової аудиторії, бути експертами у своїй галузі та забезпечувати клієнтам вищий рівень обслуговування [35].

Ефективність ріелторських послуг також залежить від якості підготовки співробітників. Компанії, які регулярно інвестують у навчання та підвищення кваліфікації своїх ріелторів, мають значно вищі показники успішних угод. Наприклад, агенції, що організовують внутрішні тренінги з продажів, роботи з клієнтами або вивчення ринкових тенденцій, зазвичай мають більш компетентних співробітників, які здатні ефективно взаємодіяти з клієнтами та пропонувати їм найкращі варіанти для укладення угод.

Маркетинг відіграє ключову роль у залученні клієнтів та підвищенні ефективності ріелторських послуг. Наприклад, компанії, що активно просувають свої послуги в інтернеті та соціальних мережах, зазвичай отримують більше запитів від потенційних клієнтів. Однак важливо не лише кількість, але й якість маркетингових зусиль. Ефективні маркетингові кампанії повинні бути націлені на правильну аудиторію та використовувати найбільш відповідні канали комунікації, такі як контекстна реклама або SEO-просування для інтернет-ресурсів [36].

Сезонність також впливає на ефективність ріелторської діяльності. Наприклад, у великих містах попит на оренду житла суттєво зростає восени, коли студенти та молоді фахівці активно шукають місця для проживання. Це дає ріелторам можливість укласти більшу кількість угод за короткий проміжок часу. Натомість у зимовий період попит на ринку житлової нерухомості часто знижується, що вимагає від ріелторів адаптації своїх маркетингових стратегій для підтримання стабільності бізнесу.

Крім того, на ефективність ріелторської діяльності впливають зовнішні економічні фактори. Наприклад, зміни у вартості кредитування можуть суттєво вплинути на попит на купівлю нерухомості. У періоди високих процентних ставок на кредити менше покупців вирішують купувати нерухомість, що безпосередньо впливає на кількість угод. У таких умовах ріелторські компанії можуть зосередитися на інших послугах, таких як оренда житла, щоб зберегти стабільність доходів [34].

Законодавче середовище також є важливим фактором, що визначає ефективність ріелторської діяльності. Зміни у законодавстві, що регулює угоди з нерухомістю, можуть суттєво вплинути на діяльність ріелторських компаній. Наприклад, нові вимоги щодо оформлення документів або сплати податків можуть вимагати від ріелторів швидкої адаптації та підвищення рівня юридичної обізнаності, що також може впливати на їх ефективність .

Оцінка ефективності роботи агентів у межах ріелторської компанії також є важливою складовою успішної діяльності. Наприклад, регулярний моніторинг результативності кожного ріелтора дозволяє керівництву вчасно виявляти проблеми та впроваджувати необхідні коригування. Це може стосуватися як навчання для підвищення кваліфікації, так і змін у маркетингових стратегіях. Важливо, щоб кожен співробітник розумів свої цілі та був мотивованим до досягнення кращих результатів [39].

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РІЄЛТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1 Інтеграція управлінських рішень та новітніх технологій для оптимізації облікових процесів у рієлторській діяльності

Інтеграція управлінських рішень і новітніх технологій на ринку нерухомості стає ключовим фактором оптимізації облікових процесів і підвищення загальної ефективності компаній на ринку нерухомості. Сучасний ринок характеризується стрімким розвитком технологій, що дозволяє компаніям автоматизувати багато процесів, спростити управління даними, мінімізувати помилки та зменшити витрати. Це особливо важливо для компаній у сфері нерухомості, які щодня обробляють великі обсяги транзакцій, документів та запитів клієнтів. Впроваджуючи інноваційні рішення, компанії

можуть підвищити свою конкурентоспроможність та покращити якість обслуговування клієнтів.

Однією з основних технологій, що значно полегшують облік та управління в сфері нерухомості, є використання CRM-систем. Ці платформи дозволяють агентам нерухомості ефективно управляти базами даних клієнтів, автоматизувати процес взаємодії з клієнтами, відстежувати транзакції та керувати всіма етапами роботи. Наприклад, CRM-система може автоматично нагадувати агенту з нерухомості про необхідність зв'язатися з клієнтом для підписання договору або надати інформацію про наявні об'єкти нерухомості. Такі рішення можуть значно скоротити час, що витрачається на адміністративні завдання, і дозволити зосередитися на стратегічних завданнях.

Автоматизація процесів також значно знижує ризик помилок, які можуть виникати при ручному веденні обліку. Забезпечення точності всіх облікових даних є важливим для ріелторських компаній, які обробляють велику кількість транзакцій; система обліку, інтегрована з CRM, може автоматично фіксувати всі фінансові операції, від надходжень комісійних до витрат на рекламу та маркетинг. Це дозволяє керівництву компанії мати повний контроль над фінансовими потоками і вчасно реагувати на відхилення від планових показників [36].

Сучасні технології також полегшують процес документообігу, що є важливою частиною ріелторської діяльності. Укладення угоди купівлі-продажу або оренди нерухомості вимагає підготовки великої кількості юридичних документів, таких як договори, акти прийому-передачі майна та оцінки майна. Використовуючи систему електронного документообігу (СЕД), ріелторські компанії можуть не тільки зберігати всі документи в цифровому форматі, а й автоматизувати процес від створення до затвердження. Це скорочує час, витрачений на створення документів, і забезпечує дотримання вимог законодавства [34].

Інтеграція управлінських рішень у ріелторській діяльності також передбачає використання аналітичних інструментів для оцінки ефективності

роботи компанії. Зокрема, ріелторські компанії можуть використовувати бізнес-аналітику для аналізу ефективності роботи окремих агентів, оцінки прибутковості різних об'єктів нерухомості та прогнозування розвитку ринку. Наприклад, вони можуть використовувати аналітичну платформу, щоб відстежувати, які об'єкти нерухомості користуються найбільшим попитом, і відповідно коригувати свої стратегії продажів і маркетингову діяльність. Це дозволяє приймати більш обґрунтовані рішення щодо розподілу ресурсів та визначення пріоритетів стосовно клієнтів.

Зокрема, автоматизовані бухгалтерські рішення зменшують вплив людського фактору та підвищують точність обробки даних. Це особливо важливо для великих ріелторських компаній з великими обсягами операцій та фінансів, де використання електронних систем обліку, таких як 1С та інше спеціалізоване програмне забезпечення, може допомогти у своєчасному веденні обліку, управлінні платежами та зменшити ймовірність помилок, пов'язаних з ручною обробкою даних. Крім того, ці системи забезпечують дотримання податкового законодавства та мінімізують ризик штрафів та інших санкцій з боку контролюючих органів [38].

Впровадження електронного документообігу також важливе для оптимізації облікових процесів. Це дозволяє компаніям, що займаються нерухомістю, значно скоротити адміністративні витрати, прискорити процес підписання договорів і зробити всі операції більш прозорими. Електронний документообіг також дозволяє компанії вести детальну історію взаємодії з клієнтами, що полегшує контроль за виконанням зобов'язань і забезпечує збереження всіх необхідних документів при підготовці до перевірок.

Інтеграція сучасних технологій не тільки спрощує процес обліку, але й підвищує рівень клієнтоорієнтованості компаній, що займаються нерухомістю. Використання сучасних систем управління дозволяє їм швидко реагувати на запити клієнтів, надавати актуальну інформацію про наявні об'єкти нерухомості та забезпечувати якісний сервіс на всіх етапах взаємодії. Наприклад, автоматичне інформування клієнтів про зміну вартості об'єктів нерухомості та

нові пропозиції допомагає підтримувати з ними зв'язок, підвищує їхню довіру до компанії та збільшує ймовірність укладання угоди.

Управлінські рішення в компаніях, що займаються нерухомістю, також повинні бути спрямовані на постійне підвищення ефективності роботи персоналу. Використовуючи новітні технології для навчання та підвищення кваліфікації агентів з нерухомості, компанії можуть йти в ногу з останніми змінами на ринку та забезпечувати високий рівень обслуговування клієнтів. Наприклад, багато компаній запровадили онлайн-курси та тренінги для своїх співробітників, що дозволяє їм швидше адаптуватися до нових умов роботи та підвищувати свою професійну кваліфікацію.

Інтеграція новітніх технологій також дозволяє компаніям, що займаються нерухомістю, краще управляти ризиками. Наприклад, використовуючи системи штучного інтелекту для аналізу ринкових тенденцій і прогнозування попиту, компанії можуть уникнути ризиків, пов'язаних з непередбачуваними змінами на ринку нерухомості. Такі системи можуть автоматично аналізувати величезні обсяги даних і виявляти закономірності, що дозволяє компаніям приймати більш обґрунтовані рішення щодо вибору об'єктів нерухомості для продажу або інвестування.

Таким чином, інтеграція управлінських рішень та новітніх технологій у ріелторську діяльність є важливим інструментом для підвищення ефективності компанії, оптимізації облікових процесів та покращення якості обслуговування клієнтів. Використання сучасних технологій дозволяє агентам нерухомості зосередитися на стратегічних завданнях, зменшити вплив людського фактору, підвищити прозорість своєї діяльності та знизити ризики, пов'язані з веденням бізнесу [39].

Впровадження новітніх технологій у ріелторську діяльність створює нові можливості для оптимізації облікових процесів. Одним з найважливіших аспектів цього є використання автоматизованих систем обробки даних, що дозволяє агентам з нерухомості значно скоротити час, який витрачається на виконання рутинних завдань. Наприклад, автоматизація процесу формування

звітів про фінансові результати діяльності компанії значно полегшує роботу бухгалтерії та зменшує ймовірність людської помилки. Компанії можуть використовувати системи, які автоматично створюють фінансові звіти та надсилають їх на затвердження без втручання людини, таким чином значно зменшуючи навантаження на персонал.

Розвиток технологій також дозволяє вдосконалити процеси комунікації з клієнтами. Наприклад, компанії активно впроваджують чат-боти для обробки первинних запитів від клієнтів. Це дозволяє агентам нерухомості швидше реагувати на запити та автоматично відфільтровувати запити, які потребують подальшої роботи з реальним співробітником. Використання таких інструментів покращує якість обслуговування та збільшує кількість клієнтів, яких можна обробити одночасно. Автоматизувавши цей процес, компанії отримують можливість швидше реагувати на запити, що позитивно впливає на їхню репутацію.

Сучасні системи управління даними дозволяють агенціям нерухомості більш ефективно управляти своєю клієнтською базою. CRM-системи, які зазвичай використовують ріелторські компанії, не лише відстежують історію взаємодії з клієнтами, але й допомагають аналізувати їхні потреби. Наприклад, система може автоматично аналізувати, якими об'єктами нерухомості цікавиться конкретний клієнт, і пропонувати йому схожі варіанти, тим самим підвищуючи ймовірність успішної транзакції. Це дозволяє агентам з нерухомості краще розуміти потреби своїх клієнтів і робити персоналізовані пропозиції, що також сприяє підвищенню ефективності [40].

Електронний документообіг також стає важливим інструментом для агентів нерухомості в процесі укладання угод. Використання електронних підписів, електронних договорів та інших юридичних документів в онлайн-форматі значно прискорює процес укладання угод. Наприклад, під час пандемії COVID-19, коли компанії з нерухомості були змушені перейти на віддалений режим роботи, впровадження електронного документообігу стало вирішальним фактором у забезпеченні безперебійної роботи. Це не тільки дозволило їм

зберегти активність на ринку, але й пришвидшило процес укладання угод навіть після завершення карантинних заходів [39].

Важливо також зазначити, що інтеграція сучасних технологій у діяльність з нерухомістю може підвищити прозорість та довіру клієнтів до угод. Використовуючи онлайн-системи для відстеження процесу транзакції, клієнти можуть бачити в режимі реального часу, на якому етапі перебуває договір, чи була здійснена оплата і які документи ще потрібно підписати. Це зменшує стрес клієнта і створює відчуття контролю над процесом. Це особливо важливо для великих фінансових операцій, таких як операції з нерухомістю.

Інтеграція штучного інтелекту (ШІ) в процес аналізу ринку також відкриває нові можливості для компаній, що займаються нерухомістю: за допомогою ШІ можна автоматично аналізувати величезні обсяги даних про ринок нерухомості, в тому числі прогнозувати коливання цін, тенденції попиту та економічну стабільність. Наприклад, системи, які прогнозують зростання і падіння цін на ринку житла на основі економічних показників, можуть допомогти компаніям приймати більш обґрунтовані рішення щодо інвестицій та активів. Це також дозволяє агентам з нерухомості надавати більш точні прогнози своїм клієнтам [39].

Ще однією інновацією, яка оптимізує процес обліку, є використання технології блокчейн для забезпечення безпеки даних. Блокчейн дозволяє компаніям, що займаються нерухомістю, зберігати інформацію про транзакції та клієнтів у децентралізованій мережі, що практично виключає можливість шахрайства або втрати даних. Це підвищує безпеку транзакцій, знижує ризик шахрайства та спрощує перевірку документів. Наприклад, пілотні проекти в деяких країнах вже використовують блокчейн для зберігання інформації про нерухомість, що може значно спростити процес купівлі-продажу нерухомості.

Використання мобільних додатків агентствами нерухомості також стає важливим інструментом для покращення клієнтського досвіду. Сучасні мобільні додатки дозволяють клієнтам шукати нерухомість, переглядати доступні об'єкти, бронювати і навіть здійснювати віртуальні тури, не виходячи

з дому. Для агентів нерухомості це означає, що вони можуть залишатися на зв'язку зі своїми клієнтами, швидко реагувати на їхні запити та надавати актуальну інформацію в будь-який час. Така мобільність підвищує швидкість реагування та покращує задоволеність клієнтів.

Інтеграція новітніх технологій також дозволяє агенціям нерухомості більш ефективно управляти своїми рекламними кампаніями. Сучасні інструменти аналізу рекламних каналів дозволяють їм відстежувати ефективність кожної кампанії в режимі реального часу. Наприклад, система аналізу може показати відсоток клієнтів, які відвідали сайт через соціальні мережі, скільки з них залишили заявку на перегляд, якими об'єктами нерухомості вони найбільше цікавляться тощо. Це дозволяє компаніям, що займаються нерухомістю, оптимізувати свої витрати на рекламу та зосередити свої ресурси на найбільш ефективних каналах [39].

Ще одним важливим аспектом інтеграції новітніх технологій є можливість автоматизації процесів навчання персоналу. Оскільки ринок нерухомості є динамічним і вимагає постійної адаптації до змін, для ріелторських компаній важливо, щоб їхні працівники постійно вдосконалювали свої знання та навички. Платформи онлайн-навчання дозволяють агентам нерухомості відвідувати тренінги, вебінари та курси, не відриваючись від основної діяльності. Це підвищує кваліфікацію працівників і дозволяє компаніям залишатися конкурентоспроможними на ринку.

Нарешті, впровадження технологій в індустрію нерухомості також може допомогти компаніям стати більш екологічно відповідальними. Електронний документообіг, онлайн-зустрічі та інші інструменти віддаленої роботи можуть значно скоротити використання паперу, транспортні витрати та споживання інших ресурсів. Це не тільки економічно вигідно, але й сприяє корпоративній соціальній відповідальності, що є важливим фактором для багатьох клієнтів у сучасних умовах.

3.2 Напрями вдосконалення податкового регулювання

Удосконалення податкового регулювання ріелторської діяльності є важливим аспектом покращення економічної стабільності галузі нерухомості та підвищення ефективності роботи компаній. Ринок нерухомості потребує особливого підходу до оподаткування, оскільки цей вид діяльності часто поєднує в собі як продаж, так і оренду нерухомості з різними режимами оподаткування. Оптимізація податкового навантаження компаній у сфері нерухомості є необхідною умовою для забезпечення конкурентоспроможності та зменшення адміністративних витрат.

Першим кроком до вдосконалення податкової системи могло б стати спрощення процедури подання податкових декларацій для малих і середніх ріелторських компаній. Малі агенції нерухомості часто стикаються з труднощами при заповненні податкових декларацій через складність чинної податкової системи. Запровадження спрощеної системи для малих компаній, яка б дозволяла подавати декларації в електронному вигляді з мінімальною кількістю паперів, могло б значно скоротити адміністративні витрати та полегшити ведення бізнесу. Це допомогло б багатьом агентам з нерухомості, які працюють індивідуально або як невеликі агентства.

Крім того, уряд міг би розглянути можливість запровадження пільгового податкового режиму для ріелторських компаній, які займаються екологічно чистими проектами або сприяють підвищенню енергоефективності у сфері нерухомості. Наприклад, компанії, які працюють з об'єктами нерухомості, що використовують відновлювані джерела енергії або відповідають стандартам енергоефективності, могли б мати право на податкові пільги та кредити. Це не лише підвищить інтерес до таких проектів, але й стимулюватиме розвиток «зеленої» нерухомості - важливого тренду в сучасному суспільстві.

Також варто переглянути ставку податку на додану вартість (ПДВ) на послуги у сфері нерухомості. Високий рівень ПДВ може бути одним з факторів, що стримують розвиток цього сегменту ринку. Це пов'язано з тим, що додаткова вартість послуг ріелтора впливає на кінцеву вартість нерухомості для покупця. Зниження ставки ПДВ на операції з нерухомістю, зокрема на продаж

житла, сприяло б збільшенню кількості угод і зробило б ринок більш доступним для ширшого кола людей. Це мало б позитивний вплив як на агентів з нерухомості, так і на покупців, які шукають більш доступне житло.

Іншою важливою сферою є зміна способу оподаткування доходів від оренди житла. У багатьох країнах орендодавці стикаються з високим податковим тягарем, що може призвести до приховування доходів і тіньової діяльності. Покращення оподаткування доходів від оренди можна досягти шляхом запровадження більш гнучкої системи для орендодавців, що дозволить їм легально декларувати доходи за нижчими ставками. Це не лише збільшить надходження до бюджету, але й забезпечить прозорість ринку оренди, зробить його більш стабільним і передбачуваним.

Податкова система також має враховувати особливості діяльності компаній, що займаються комерційною нерухомістю. Оскільки для цього сегменту ринку важливим є можливість залучення інвестицій, запровадження спеціального режиму оподаткування операцій з комерційною нерухомістю могло б сприяти розвитку цього сектору. Наприклад, податкові пільги для інвесторів, які купують комерційну нерухомість з метою довгострокової оренди, могли б стимулювати розвиток офісних і торгових центрів, а також підтримати малі та середні підприємства, які використовують орендовану нерухомість.

Додатковим засобом покращення податкового режиму може бути допомога компаніям, що займаються нерухомістю, під час економічних криз та коливань на ринку нерухомості. Урядові програми тимчасового звільнення від сплати податків під час економічних спадів дозволяють компаніям залишатися в бізнесі у важкі часи та уникати масштабних банкрутств. Наприклад, тимчасове зменшення державою податкового навантаження на ріелторські компанії під час економічних криз дозволяє їм залишатися на ринку і продовжувати обслуговувати своїх клієнтів, не ставлячи під загрозу їхню фінансову стабільність. Також варто відзначити можливість запровадження

податкових пільг для компаній, які інвестують у навчання та професійний розвиток співробітників. Оскільки ринок нерухомості постійно змінюється, агенти з нерухомості повинні володіти актуальними знаннями про законодавчі зміни, ринкові тенденції та новітні технології. Податкові пільги та стимули для продавців, які фінансують навчальні програми для своїх працівників, могли б допомогти підвищити рівень професіоналізму на ринку, а отже, і загальну ефективність ріелторських компаній.

Крім того, слід розглянути можливість запровадження спеціального податкового режиму для компаній, що працюють з іноземними інвесторами. Інвестиції в нерухомість часто є привабливими для міжнародних компаній, і спрощення податкових процедур для них могло б сприяти притоку іноземного капіталу в країну. Наприклад, надання іноземним інвесторам пільг при купівлі комерційної та житлової нерухомості може залучити більше інвестицій, що призведе до покращення інфраструктури та збільшення доходів компаній, що займаються нерухомістю.

Крім того, важливо звернути увагу на прозорість податкового регулювання діяльності у сфері нерухомості. Впровадження цифрових технологій для автоматизації процесу податкової звітності та сплати податків може значно зменшити кількість помилок та підвищити довіру агентів нерухомості до податкових органів. Наприклад, онлайн-платформи для автоматичного розрахунку податків та їх сплати з рахунків ріелторських компаній забезпечують своєчасне і точне виконання всіх податкових зобов'язань та спрощують роботу як агентів нерухомості, так і податкових органів.

Нарешті, вдосконалення податкового регулювання ріелторської діяльності має враховувати зміни в тенденціях світового ринку нерухомості. Наприклад, багато країн активно розвивають інструменти електронного обліку та електронного оподаткування операцій з нерухомістю, які значно підвищують ефективність податкової системи. Україна також могла б запровадити такі

інновації для створення більш прозорої та гнучкої податкової системи та сприяння розвитку бізнесу в сфері нерухомості на міжнародному рівні.

Удосконалення податкового режиму для операцій з нерухомістю є необхідною умовою для підвищення ефективності цього сектору економіки. Запровадження податкових пільг, спрощеної звітності, інвестиційних стимулів та сучасних технологій для автоматизації процесів може суттєво покращити податкову систему та сприяти розвитку ринку нерухомості.

Перш за все, податкове регулювання має враховувати специфіку кожного регіону, в якому працюють ріелторські компанії. Наприклад, у великих містах, таких як Київ або Одеса, ринок нерухомості більш динамічний і вимагає швидкої адаптації до нових економічних умов. Водночас у регіонах із менш розвиненим ринком нерухомості, таких як сільські райони, необхідно передбачити інші податкові стимули для залучення інвестицій і підтримки ріелторів. Податкові пільги для компаній, що працюють у малонаселених регіонах, могли б підвищити інтерес до розвитку інфраструктури та стимулювати економічне зростання.

Для ріелторських компаній, які спеціалізуються на оренді житла, можна розробити механізми оподаткування, що враховують сезонні коливання попиту. Наприклад, під час сезонних спадів, коли попит на оренду нерухомості знижується, компаніям може бути надано тимчасове зниження податкового навантаження, що дозволить їм зберігати фінансову стабільність. Це особливо актуально для компаній, які орієнтовані на студентські або курортні райони, де попит на оренду має яскраво виражений сезонний характер.

Ще однією ефективною ідеєю для вдосконалення податкового регулювання є введення податкових кредитів для компаній, які інвестують у модернізацію своїх об'єктів. Наприклад, якщо ріелторська компанія вирішує інвестувати у підвищення енергоефективності будівлі або її реконструкцію, держава може надавати податкові пільги або звільнення від певних податків. Це стимулювало б інвесторів вкладати кошти в оновлення нерухомості, що не

тільки покращить інфраструктуру, але й зменшить екологічне навантаження на навколишнє середовище.

Особливу увагу слід приділити оподаткуванню доходів від продажу нерухомості, що належить фізичним особам. Сьогодні багато власників нерухомості уникають оподаткування, продаючи житло нелегально або за заниженою вартістю. Для того щоб зменшити тіньові угоди, можна запровадити механізм добровільного декларування доходів від продажу нерухомості з наданням податкових пільг для тих, хто самостійно повідомляє про такі доходи. Це підвищить прозорість ринку і дозволить державі отримати більше податкових надходжень.

Запровадження податкових канікул для нових ріелторських компаній може стати ще одним важливим кроком у напрямку підтримки підприємництва в цій галузі. Нові компанії часто стикаються з великим податковим навантаженням на етапі становлення бізнесу, що може негативно вплинути на їх фінансову стабільність. Держава може підтримати розвиток молодих ріелторських компаній, надаючи їм податкові канікули на перші три роки діяльності або до досягнення певного рівня доходу. Це дозволить молодим компаніям зміцнити свої позиції на ринку та забезпечити собі стабільний розвиток.

Удосконалення податкового регулювання також має враховувати потреби компаній, що працюють із закордонними клієнтами. Зростання інтересу до української нерухомості серед іноземних інвесторів може стимулюватися через надання податкових пільг для угод з нерезидентами. Наприклад, спрощення процедури реєстрації прав на нерухомість для іноземців та зниження ставок податків для іноземних покупців можуть значно підвищити інвестиційну привабливість України на міжнародному ринку.

Крім того, особливу увагу потрібно приділити вдосконаленню податкових механізмів для великих ріелторських агентств, які володіють значними портфелями нерухомості. Такі компанії часто стикаються з проблемою складності в управлінні великим обсягом активів та облікових

операцій. Створення окремих податкових режимів, які б дозволяли крупним ріелторам отримувати пільги на володіння та управління великими об'єктами, могло б стати стимулом для залучення інвестицій у великі проекти, такі як будівництво житлових комплексів або офісних центрів.

Податкові інновації також можуть охоплювати нові інструменти для залучення іноземного капіталу. Створення спеціальних економічних зон, де ріелторські компанії могли б отримувати податкові пільги при будівництві та продажу нерухомості, стало б потужним інструментом для розвитку регіонів з низькою інвестиційною активністю. Такі зони могли б залучати іноземних інвесторів, пропонуючи їм вигідні умови для розвитку бізнесу та отримання доходів від операцій з нерухомістю.

Ефективність податкового регулювання також залежить від співпраці між державними органами та ріелторськими компаніями. Важливим кроком у цьому напрямку може стати створення національних консультативних комітетів, які б розробляли рекомендації щодо вдосконалення податкової політики на основі реальних потреб ринку нерухомості. Учасниками таких комітетів могли б бути представники державних органів, ріелторських агентств та експерти у сфері економіки. Це дозволило б зробити податкову систему більш гнучкою та адаптованою до потреб ринку.

Для покращення податкового регулювання також необхідно розвивати інфраструктуру електронних сервісів, що дозволяють ріелторам швидко та без проблем виконувати свої податкові зобов'язання. Створення онлайн-платформ для автоматичного розрахунку податків та подання звітності значно спростило б роботу ріелторських компаній і дозволило б уникнути помилок у процесі підготовки податкових документів. Це також сприяло б зменшенню кількості перевірок і спрощенню взаємодії між ріелторами та податковими органами.

Крім того, удосконалення податкового регулювання повинно включати в себе механізми стимулювання ріелторів до участі в соціально значущих проектах. Наприклад, компанії, які активно працюють із забудовниками соціального житла або проектами, що спрямовані на поліпшення умов

проживання малозабезпечених верств населення, могли б отримувати податкові пільги. Це могло б стати додатковим стимулом для ріелторів брати участь у таких проектах і сприяти соціально-економічному розвитку країни.

Ще одним важливим аспектом є оподаткування інвестицій у комерційну нерухомість. Для стимулювання будівництва нових бізнес-центрів, торгових центрів та промислових об'єктів держава може розглянути можливість надання пільг на податок на прибуток для інвесторів у цій сфері. Наприклад, компанії, які інвестують у будівництво великих комерційних об'єктів, могли б отримувати податкові знижки на перші п'ять років експлуатації об'єкта. Це сприяло б залученню більше інвесторів і розвитку комерційної нерухомості.

Ріелторські компанії, які працюють у сфері оренди житлової нерухомості, також можуть отримувати вигоди від введення спеціальних податкових режимів для орендодавців. Введення податкових пільг для орендодавців, які здають нерухомість на довготривалій основі, могло б стимулювати розвиток стабільного ринку оренди, що є важливим для молодих сімей та людей з невисокими доходами. Інший напрямок для вдосконалення податкового регулювання у сфері оренди житлової нерухомості — це введення спеціальних програм для власників, які здають житло в оренду на довгостроковій основі. Наприклад, держава могла б запровадити податкові знижки для тих орендодавців, які здають нерухомість на термін понад три роки. Це стимулювало б розвиток стабільного ринку оренди, що є важливим для людей, які не можуть дозволити собі купити житло, але бажають жити в стабільних умовах оренди.

Для великих девелоперських проектів, які спрямовані на створення багатоквартирних будинків або інших великих об'єктів, держава могла б запровадити пільгові режими оподаткування на етапі будівництва. Наприклад, зменшення податкового навантаження на період будівництва дозволило б девелоперам більше інвестувати у якість будівництва та забезпечити завершення проектів у строк. Така система може включати знижки на податки

на матеріали, обладнання або навіть на зарплати робітникам, що було б додатковим стимулом для створення нових робочих місць.

Інноваційним рішенням може бути також запровадження податкових канікул для компаній, що інвестують у модернізацію існуючої нерухомості. Багато об'єктів на ринку нерухомості потребують серйозної модернізації для підвищення своєї ринкової вартості та відповідності сучасним стандартам енергоефективності. Держава могла б запропонувати компаніям тимчасові податкові пільги або звільнення від оподаткування на прибуток для тих проектів, які спрямовані на модернізацію старих будівель. Це б стимулювало оновлення житлового фонду та зменшення витрат на енергію.

Для великих інвесторів держава може запропонувати зменшення податкового навантаження при будівництві об'єктів соціальної інфраструктури разом із комерційними об'єктами. Наприклад, якщо компанія будує великий торговий центр, держава може надати їй податкові пільги за умови, що разом із цим буде збудовано школу, лікарню або дитячий садок. Це підвищить соціальну значущість проектів, зменшить навантаження на міську інфраструктуру та стимулюватиме створення комфортних умов для проживання та ведення бізнесу.

Для ріелторських компаній, які працюють із іноземними клієнтами, важливо забезпечити стабільність податкового регулювання, оскільки часті зміни у податковій політиці можуть відлякати інвесторів. Тому для таких компаній можна впровадити спеціальні договори з урядом, які б гарантували незмінність податкового навантаження на певний період часу. Це допоможе залучити більше іноземного капіталу, оскільки інвестори матимуть впевненість у стабільності умов для своїх інвестицій.

Для покращення прозорості податкового регулювання держава може впровадити відкриту базу даних для всіх ріелторських угод, що дозволить відстежувати всі операції з нерухомістю та уникати ухилення від сплати податків. Це також підвищить рівень довіри до ринку нерухомості та допоможе створити більш прозору та ефективну систему оподаткування. У такій системі

всі угоди з нерухомістю повинні бути зареєстровані в єдиній базі, а податкові органи отримують доступ до цієї інформації в режимі реального часу.

У сфері оренди житлової нерухомості можна також розглянути можливість введення диференційованих ставок податків для орендодавців залежно від типу об'єкта, що здається в оренду. Наприклад, для оренди елітної нерухомості ставки можуть бути вищими, тоді як для оренди соціального або доступного житла ставки можуть бути нижчими. Це дозволило б створити більш справедливую податкову систему, що враховує різний рівень доходів від оренди залежно від категорії об'єкта нерухомості.

Ще одним важливим напрямком вдосконалення податкового регулювання є запровадження спеціальних умов для угод, пов'язаних із купівлею нерухомості молодими сім'ями. Держава може запропонувати податкові знижки або звільнення від податку на перший житловий об'єкт для сімей, які купують житло вперше. Це сприяло б зменшенню фінансового навантаження на молоді родини та стимулювало б зростання ринку нерухомості, забезпечуючи доступ до житла для більшої кількості громадян.

Для стимулювання ріелторських компаній до інвестування у нові технології можна впровадити податкові пільги на витрати, пов'язані з впровадженням цифрових інструментів і автоматизації облікових процесів. Наприклад, компанії, що інвестують у CRM-системи або аналітичні платформи для управління даними, могли б отримати податкові знижки. Це стимулювало б ріелторів впроваджувати новітні технології, що підвищить їхню ефективність і конкурентоспроможність.

Для ріелторських компаній, які працюють у сфері купівлі-продажу комерційної нерухомості, можна розглянути можливість введення податкових канікул для проектів, спрямованих на створення інноваційних об'єктів, таких як бізнес-інкубатори, центри розвитку стартапів або індустріальні парки. Це дозволило б розвивати інноваційну інфраструктуру країни, підтримуючи розвиток високотехнологічних секторів економіки та стимулюючи приплив інвестицій у нові проекти.

Податкові пільги також можна розглянути для ріелторських агентств, які спеціалізуються на продажу або оренді об'єктів культурної спадщини. Такі об'єкти потребують особливого догляду та підтримки, і держава може сприяти їх збереженню, надаючи податкові стимули для тих компаній, які займаються збереженням історичних будівель та інших об'єктів культурного значення. Це допоможе підтримати культурну спадщину країни та сприяти розвитку туристичної галузі.

Удосконалення податкового регулювання також може включати підтримку проектів, пов'язаних із створенням доступного житла для соціально незахищених верств населення. Держава може надати податкові пільги для забудовників, які будують житлові комплекси для малозабезпечених або людей з обмеженими можливостями. Це сприятиме не лише покращенню житлових умов для цих категорій населення, але й збільшить загальний обсяг будівництва в країні, що позитивно вплине на економіку.

ВИСНОВКИ

У процесі виконання даної кваліфікаційної роботи було здійснено комплексне дослідження, яке дозволило досягти поставленої мети – проаналізувати основні аспекти обліку, оподаткування та ефективності ріелторської діяльності, а також запропонувати шляхи їх удосконалення. Робота включала теоретичний аналіз чинного законодавства, облікових процедур, а також сучасних тенденцій розвитку ринку нерухомості. Особлива увага була приділена ролі управлінських рішень та технологічних інновацій у підвищенні ефективності облікових процесів у ріелторських компаніях.

Основні науково-теоретичні результати дослідження полягають у глибокому аналізі сутності ріелторської діяльності та виявленні проблем, які

перешкоджають її розвитку в Україні. На основі цього аналізу було визначено, що ринок ріелторських послуг в Україні все ще перебуває на етапі формування, що зумовлює необхідність вдосконалення законодавчої бази, зокрема, чіткішого регулювання діяльності агентств нерухомості. Проведений аналіз також показав, що на даний момент ріелторська діяльність регулюється низкою законів і нормативних актів, але їх недостатня узгодженість створює перешкоди для розвитку ринку. Запропоновано вдосконалити правові норми щодо ліцензування ріелторської діяльності та забезпечення прозорості угод.

Практичні результати дослідження засвідчили, що ефективність ріелторської діяльності значною мірою залежить від інтеграції новітніх технологій та автоматизації облікових процесів. Однією з ключових пропозицій є активне використання CRM-систем, які дозволяють ріелторам ефективно управляти базами клієнтів, відстежувати операції та підвищувати рівень обслуговування. Впровадження електронного документообігу та автоматизація бухгалтерських процедур дозволяє мінімізувати людські помилки, підвищуючи прозорість і точність фінансової звітності.

Також було встановлено, що інтеграція штучного інтелекту та аналітичних систем для прогнозування ринкових тенденцій дозволяє ріелторським компаніям більш ефективно планувати свою діяльність та оцінювати перспективи розвитку ринку. Така автоматизація дозволяє зменшити адміністративні витрати та оптимізувати робочі процеси.

Робота також підкреслила необхідність удосконалення податкового регулювання ріелторської діяльності. Важливим є запровадження спрощеної системи податкової звітності для малих і середніх ріелторських компаній, що дозволить зменшити навантаження на адміністративні процеси. Також було запропоновано впровадити податкові пільги для компаній, які інвестують у модернізацію об'єктів нерухомості, зокрема у підвищення енергоефективності будівель. Це сприяло б не лише підвищенню конкурентоспроможності таких компаній, але й загалом позитивно вплинуло б на розвиток ринку нерухомості в Україні.

Особливу увагу було приділено аналізу ефективності ріелторських послуг. Дослідження показало, що одним із головних критеріїв ефективності є швидкість укладання угод та задоволення потреб клієнтів. Компанії, які активно використовують технології для оптимізації процесу роботи з клієнтами та укладання угод, демонструють вищі показники ефективності. У зв'язку з цим було рекомендовано продовжувати впровадження сучасних цифрових інструментів, які дозволяють швидко адаптуватися до змін на ринку та підвищувати рівень взаємодії з клієнтами.

Запропоновані шляхи удосконалення податкового регулювання включають рекомендації щодо перегляду ставок податку на додану вартість для ріелторських послуг, що могло б знизити фінансове навантаження на покупців і сприяти збільшенню кількості угод на ринку нерухомості. Окрім цього, було рекомендовано запровадити механізми податкових пільг для орендодавців, які здають нерухомість на довгостроковій основі, що могло б сприяти стабільності ринку оренди житла та підвищенню прозорості цієї діяльності.

Дослідження також показало, що ефективність ріелторської діяльності можна значно підвищити за рахунок більш тісної співпраці між державними органами та представниками ріелторських компаній. Це дозволило б своєчасно виявляти проблеми у законодавстві та розробляти відповідні рекомендації для їх вирішення. Одним із таких інструментів може стати створення консультативних рад, до складу яких увійдуть як державні службовці, так і представники ринку.

Загальні результати дослідження свідчать, що ріелторська діяльність є важливим елементом економіки, але її розвиток потребує постійного вдосконалення облікових, податкових і управлінських процесів. Інтеграція новітніх технологій, таких як CRM-системи, електронний документообіг та штучний інтелект, стає необхідною умовою для підвищення ефективності діяльності ріелторських компаній. Крім того, вдосконалення податкового регулювання, зокрема спрощення податкової звітності та запровадження пільг

для інвесторів, допоможе зробити ринок нерухомості більш прозорим і привабливим для інвесторів.

У ході роботи були також виявлені певні недоліки існуючих рішень, які потребують подальшого опрацювання. Зокрема, на рівні державної політики необхідно розробити єдину стратегію розвитку ринку нерухомості, яка б включала заходи щодо підвищення прозорості угод, вдосконалення законодавчої бази та забезпечення податкової стабільності для компаній. Це дозволило б рієлторам працювати в умовах чітких і стабільних правил, що позитивно позначиться на розвитку галузі.

Важливою рекомендацією є також запровадження інноваційних механізмів фінансування для рієлторських компаній, зокрема через створення спеціальних економічних зон або фондів підтримки малого та середнього бізнесу. Це сприяло б залученню інвестицій у будівництво нових об'єктів та створенню умов для розвитку ринку житлової та комерційної нерухомості.

Таким чином, дослідження підтвердило актуальність удосконалення облікових та податкових процесів у рієлторській діяльності, що є необхідною умовою для її подальшого розвитку в Україні. Використання сучасних технологій, спрощення податкового навантаження та підтримка інвестицій у нерухомість дозволять значно підвищити ефективність роботи рієлторських компаній і зробити ринок більш привабливим для інвесторів та споживачів.