**Бойко Андрій Олексійович. Організація управління діяльністю суб'єктів ринку нерухомості : Дис... канд. наук: 08.06.02 – 2002**

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| Бойко А.О. Організація управління діяльністю суб’єктів ринку нерухомості. – Рукопис.Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.02 – Підприємництво, менеджмент та маркетинг. – Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля Міністерства освіти і науки України, Луганськ, 2002.Уточнено поняття об’єктів та суб’єктів ринку нерухомості, та проведено їх класифікацію. Обґрунтовано вибір критеріїв сегментації ринку нерухомості та проведено сегментацію первинного та вторинного ринків нерухомості, споживачів ринку. Надано основні напрямки та послідовність організації системи інформаційного забезпечення діяльності ріелтерської фірми. Розроблено інформаційну систему для суб’єктів ринку нерухомості, що являє собою комплекс інформаційних потоків і набір механізмів отримання інформації, її обробки та розподілу між підрозділами. Запропоновано методичну основу до побудови математичної моделі оцінювання та прогнозування вартості об’єктів нерухомості із застосуванням математичного апарату регресійного аналізу. Наведено методи підвищення та визначення достовірності моделей оцінювання. Розглянуто процедури вивчення клієнтів ріелтерських фірм та способи обробки вторинної інформації. Сформовано механізми дослідження рекламної діяльності ріелтерських фірм. Доведено необхідність створення та дослідження ефективності web-серверу ріелтерської фірми. Отримали подальший розвиток принципи побудови структури ріелтерських фірм. Розроблено алгоритм прийняття рішень під час здійснення операцій з нерухомістю. |

 |
|

|  |
| --- |
| Одержані в ході дослідження результати у сукупності вирішують важливе науково-практичне завдання – організацію управління діяльністю суб’єктів ринкунерухомості. Рішення цього завдання полягає в розробці організації управління діяльністю суб’єктів ринку нерухомості на підставі використання результатів маркетингової діяльності та нових інформаційних технологій.Основні висновки теоретичного та науково-практичного характеру і результати, які одержано в ході проведених досліджень такі.1. Питання організації управління діяльністю суб’єктів ринку нерухомості є важливим для економіки України. Це завдання у зв’язку зі своєю новизною та національними особливостями економіки залишається малодослідженою і недостатньо висвітленою. Аналіз літератури показав, що розкрито основні питання, в яких розглянуто характеристики та особливості нерухомості як товару і місце ринку нерухомості в загальнонаціональному ринку. Однак недостатньо освітлені питання структурного вивчення ринку нерухомості. У зв’язку з цим автором поведена класифікація об’єктів та суб’єктів ринку нерухомості. Також проведено сегментацію первинного та вторинного ринків нерухомості, споживачів ринку. Визначені властивості нерухомості як товару.
2. Проведений аналіз стану ринку нерухомості, ціноутворення, обягів і структури операцій показав, що в даний час вітчизняний ринок нерухомості не урегульований і характеризується такими особливостями, як падіння обсягу операцій, падіння цін на нерухомість, законодавчою неурегульованістю ринку, зменшенням кількості ріелтерських фірм і робочих місць, зростанням попиту на комерційну нерухомість, високим рівнем конкуренції на ринку. Потребують свого вирішення питання організації управління ріелтерськими фірмами, оперативного прийняття рішень під час проведення операцій, використання маркетингу та інформаційних технологій у діяльності суб’єктів ринку нерухомості.
3. У нинішніх умовах, що характеризуються високим рівнем конкуренції, для успішної діяльності ріелтерській фірмі необхідно створити ефективну інформаційну систему. В результаті досліджень встановлено, що в діяльності ріелтерських фірм не використовуються сучасні інформаційні технології та Іnternet. Розроблена автором інформаційна система являє собою комплекс інформаційних потоків і набір механізмів отримання інформації, її обробки, розподілу між підрозділами, а також аналізу з метою проведення необхідних досліджень. Розроблена методика обробки електронних версій газет; вироблено завдання, що покладаються на web-сервер фірми. Доведено необхідність використання web-серверу в діяльності ріелтерських фірм, що сприятиме збільшенню клієнтів та можливостей їх вивчення, росту іміджу та освоєнню перспективних напрямків діяльності.
4. Вивчення досвіду роботи керівників ріелтерських фірм показав їх незадоволення рекламною політикою. У зв’язку з цим вироблені та запропоновані до використання рекомендації по дослідженню ефективності реклами на ринку нерухомості. Крім того, розроблені процедури дослідження рекламної діяльності, зокрема, навантаження на телефон ріелтера, рекламної активності ріелтерської фірми, управління рекламним навантаженням і плануванням графіка агентів.
5. Аналіз існуючих методів та відповідних методик вартісної оцінки об’єктів нерухомості показав, що вони не мають механізмів визначення її достовірності. Також відсутні механізми визначення важливості параметрів побудованих за цими методиками моделей оцінки. У зв’язку з цим розроблені та випробувані математична модель і методики оцінки та прогнозування вартості об’єктів нерухомості із застосуванням математичного апарату регресійного аналізу, який усуває зазначені вище недоліки. Визначено напрямки відносно застосування даних методик в інших сегментах ринку, зокрема на ринку будинків, що є предметом подальших досліджень.
6. Маркетингові дослідження, що проводяться ріелтерською фірмою, при правильній їхні й організації та постановці цілей, дозволяють отримати важливу інформацію для надання рекомендацій щодо планування діяльності фірми, підвищення її конкурентоздатності і іміджу. У роботі визначено напрямки маркетингових досліджень на ринку нерухомості. На конкретному прикладі автором проведена робота по вивченню клієнтів ріелтерської фірми та розроблені рекомендації з організації діяльності на виявлених сегментах. Крім описаного дослідження, вказані способи обробки вторинної інформації та методи досліджень, заснованих на web-сервері ріелтерської фірми.
7. На основі аналізу існуючих організаційних структур ріелтерських фірм встановлено, що вони не використовують концепцію ринкового управління, тобто маретинг, і потребують вдосконалення із урахуванням умов нових інформаційних технологій. Великий обсяг інформації про суб’єкти та об’єкти ринку нерухомості та високий рівень конкуренції серед операторів ринку доводять, що для ринку нерухомості потрібна маркетингова орієнтація організації управління фірмою. Внаслідок цього у роботі розроблені та описані дві гнучких схеми ріелтерської фірми, що включають усі необхідні з точки зору організації ефективної діяльності функціональні підрозділи. Ці структури орієнтовані на виконання функцій маркетингу та можуть використовуватися керівниками ріелтерських фірм з метою вдосконалення організаційної структури фірм. Встановлено, що керівництву ріелтерської фірмі потрібно приділити особливу увагу розвитку інформаційної системи та моніторингу ринку нерухомості, що сприятиме підвищенню рівня обґрунтування прийняття управлінських рішень, обізнаності ріелтерів та підвищенню ефективності їх праці.
8. Для підвищення ефективності роботи ріелтерських фірм розроблено алгоритм прийняття рішень під час здійснення операцій з нерухомістю, який включає комплекс взаємопов’язаних процедур, починаючи від отримання інформації та закінчуючи проведенням операції та отриманням комісійних. Відповідно до нього, проведено розрахунок вартості комерційної нерухомості із застосуванням методу капіталізації з метою прийняття рішення із інвестування.

Аналіз результатів, отриманих внаслідок випробування розробленої методики для оцінки нерухомості за допомогою математичної моделі регресійного аналізу в практичних умовах ріелтерських фірм “ЕЛОК”, “Лідер”, “Світ нерухомості” дозволяє зробити висновок про доцільність застосування даної методики в роботі вітчизняних ріелтерських фірм. Науково-методичні розробки та рекомендації, подані в дисертації, сприятимуть подальшому вдосконаленню організації управління діяльністю суб’єктів ринку нерухомості на базі нових інформаційних технологій у сучасних умовах підвищення конкуренції. |

 |