

УДК 685.15

Фатюха Н.Г.¹, Танкушина Є.О.²

¹ канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. БТЕ-0611 НУ «Запорізька політехніка»

РІЄЛТОРСЬКИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ

Ринок нерухомості в Україні за останні роки пережив суттєву трансформацію. Війна, економічна нестабільність, технологічний розвиток і зміни в законодавстві вплинули на всі аспекти ріелторської діяльності. Роль агентів із нерухомості більше не обмежується посередництвом у купівлі-продажу – тепер це багатопрофільні фахівці, які поєднують аналітичні

навички, знання ринку, розуміння фінансових механізмів та вміння працювати з цифровими технологіями. Глобалізація та технологічний прорив змінили підхід до роботи ріелторів, а вимоги до них стали ще більш високими.

Сучасний ринок нерухомості України характеризується нестабільністю, яка зумовлена війною, коливаннями економіки та постійними змінами в купівельній спроможності населення. Водночас технології відкривають нові можливості, роблячи процеси купівлі, продажу та оренди нерухомості швидшими, ефективнішими та прозорішими. Професія ріелтора вимагає безперервного навчання та адаптації, щоб відповідати новим викликам часу.

Останні дослідження показують, що в Україні працює близько 2,5 тисячі ріелторів. Це порівняно невелика цифра для країни з таким високим попитом на нерухомість, проте ринок залишається конкурентним. Багато фахівців працюють у форматі фрілансу або співпрацюють з агентствами на контрактній основі. Умови роботи змінюються відповідно до економічних факторів, а ріелтори змушені шукати нові способи залучення клієнтів і ведення бізнесу [1].

Висока конкуренція на ринку змушує ріелторів не лише вдосконалювати свої навички, а й інтегрувати сучасні технології у свою роботу. Також важливим аспектом є знання законодавства, адже державне регулювання ринку нерухомості постійно змінюється. Безперервне навчання стає необхідністю, а не просто перевагою.

Сучасний ріелторський бізнес неможливий без використання цифрових технологій. Вони дозволяють оптимізувати робочі процеси, залучати клієнтів і підвищувати ефективність угод. Серед ключових інструментів:

- сайти типу Dim.rіa, OLX, а також соціальні мережі стали основними каналами взаємодії з клієнтами;
- віртуальні тури та 3D-моделювання, які дозволяють потенційним покупцям оглядати нерухомість дистанційно;
- CRM-системи та спеціалізовані програми допомагають вести базу клієнтів, аналізувати ринок і прогнозувати угоди;
- блокчейн та смарт-контракти підвищують прозорість угод і знижують ризики шахрайства, що може стати революцією в українській нерухомості [2].

Впровадження цих технологій дозволяє ріелторам працювати швидше, зменшувати адміністративне навантаження та зосереджуватися на ключових аспектах своєї діяльності – аналізі ринку, веденні переговорів та консультуванні клієнтів.

Зміни в соціально-економічному середовищі створюють нові тенденції та виклики для ріелторів. Серед головних факторів, які визначатимуть розвиток професії в найближчі роки:

– попит на енергоефективне житло, оскільки українці все частіше звертають увагу на екологічні та економічні аспекти житла, що вимагає від ріелторів нових знань у сфері енергоефективності;

– розвиток короткострокової оренди, тобто платформи типу Airbnb змінюють ринок оренди, змушуючи ріелторів адаптуватися до нових моделей взаємодії з клієнтами;

– збільшення попиту на комерційну нерухомість, так як бізнес-процеси трансформуються то підприємці шукають вигідні варіанти оренди та купівлі офісних і торгових приміщень;

– зміни в законодавстві, де регулювання ринку нерухомості поступово стає жорсткішим, що створює потребу у високій юридичній грамотності ріелторів [3].

Адаптація до цих викликів дозволить фахівцям зберегти конкурентоспроможність та досягати успіху в професії.

Отже, ринок нерухомості України зазнав значних змін у 2022-2024 роках, і професія ріелтора еволюціонувала разом із ним. Технології, зміни в законодавстві, нові підходи до ведення бізнесу та соціально-економічні виклики зробили цю професію більш вимогливою, але й більш перспективною. Ріелтори, які готові до безперервного навчання, застосування інновацій та адаптації до нових умов, матимуть найбільші шанси на успіх у цій динамічній сфері. Ті ж, хто залишається в рамках застарілих методів роботи, ризикують втратити конкурентоспроможність і поступитися місцем більш прогресивним фахівцям.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сучасна ріелторська культура в Україні: як змінюється ринок. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://realtyschool.com.ua/suchasna-rieltorska-kultura/>.

2. Як змінився ріелторський бізнес в Україні у 2025 році. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://zaxid.net/yak_zminyuyetsya_rinok_neruhomosti_perspektivi_ta_vikliki_so_godennya_n1605613.

3. Проблеми і перспективи інвестицій у нерухомість у 2025 році. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://anbud.ua/news/problemi-i-perspektivi-investicij-u-neruhomist-u-2025-roci-183>.