

DOI 10.31558/2307-2318.2019.2.7

УДК 334

Рижкова Г.А., к.е.н., доцент Університету імені Альфреда Нобеля

Юдіна О.І., к.е.н., Дніпровський гуманітарний університет

ПРОПОЗИЦІЯ КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ ДНІПРОВСЬКОГО РЕГІОНУ

У статті розглянуто практичні аспекти щодо надання консультаційних послуг з питань оренди та продажу комерційної нерухомості на ринку Дніпровського регіону, досліджено суб'єкти ринку комерційної нерухомості, а саме посередницькі організації, що надають консультаційні послуги, діяльність яких стає найприбутковішою з одного боку, з іншого це найчастіше дуже специфічна діяльність на не достатньо розвинутому та прозорому ринку, яка на даний час не може задовольнити потреб орендарів або інвесторів. Саме це виступає відносно новою проблемою, яка, сьогодні постає та зростає. Наприкладі компанії "Street Market" в місті Дніпро розглянуто традиційні консультаційні послуги які відіграють значну роль у діяльності фірми та проаналізовано впровадження інноваційних консультаційних послуг що пов'язано з тим, що традиційні послугу вже не можуть задовольнити потреб на сучасному ринку нерухомості. Впровадження інноваційних консультаційних послуг потребує формування нових баз даних, навчання співробітників тому що, деякі послуги, що надає компанія є унікальними.

Ключові слова: комерційна нерухомість, консультаційні послуги, оператори, ритейлери, пропозиції, оренда, продаж, сегментація.

Рыжкова Г.А., Юдина Е.И.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ДНИПРОВСКОГО РЕГИОНА

В статье рассмотрены практические аспекты по предоставлению консультационных услуг в вопросах аренды и продажи коммерческой недвижимости на рынке Днепропетровского региона, исследованы субъекты рынка коммерческой недвижимости, а именно посреднические организации, оказывающие консультационные услуги, деятельность которых, с одной стороны, становится прибыльной, с другой, зачастую очень специфичной, поскольку рынок недостаточно развит и прозрачен, и в настоящее время не может удовлетворить потребности арендаторов или инвесторов. Именно это выступает относительно новой проблемой, которая, возникла сегодня и растет. На примере компании "Street Market" в городе Днипро рассмотрено традиционные консультационные услуги, которые играют значительную роль в деятельности фирмы и проанализированы внедряемые инновационные консультационные услуги. Это связано с тем, что традиционные услуги уже не могут удовлетворить потребностей на современном рынке недвижимости. Внедрение инновационных консультационных услуг требует формирования новых баз данных, обучения сотрудников, поскольку некоторые из услуг, предоставляемых компанией являются уникальными.

Ключевые слова: коммерческая недвижимость, консультационные услуги, операторы, ритейлери, предложения, аренда, продажа, сегментация.

Ryzhkova H., Judina E.

PROPOSAL OF CONSULTATION SERVICES ON THE REAL ESTATE MARKET OF THE DNEPROVSK REGION

The article deals with the practical aspects of providing consulting services for renting and selling commercial real estate in the Dnieper region market, examines the subjects of commercial real estate market, namely intermediary organizations providing consulting services, whose activity becomes the most profitable on the one hand, on the other hand, often a very specific activity in an underdeveloped and transparent market that is currently unable to meet the needs of tenants or investors. This is a relatively new problem that is emerging and growing today. The example of Street Market in the city of Dnipro looks at traditional consulting services that play a significant role in the firm's activities and analyzes the introduction of innovative consulting services due to the fact that traditional services can no longer meet the needs of the modern real estate market. The introduction of innovative consulting services requires the formation of new databases, training of employees because, some services provided by the company are unique.

Key words: commercial real estate, consulting services, operators, retailers, offers, rent, sale, segmentation.

Постановка проблеми. Як правило, основою підприємницької діяльності стає комерційна нерухомість, оскільки вона відіграє важливу роль в становленні ринкових позицій підприємця, оскільки безпосередньо впливає на успіх усіх економічних процесів що відбуваються навколо.

Через обмежені фінансові та часові можливості підприємств більшість суб'єктів господарювання стикаються з проблемами недостатнього забезпечення комерційною нерухомістю з деяких причин. Комерційна нерухомість у ринкових умовах виступає як основа будь якого суб'єкта господарювання, незалежно від виду діяльності та організаційних особливостей, проте підприємства вимушені постійно вирішувати проблеми нестачі чи відсутності корисної площі як пасивної частини основних засобів підприємства. Так, фінансово стійкі великі підприємства можуть оперативніше придбати комерційну нерухомість, проте найчастіше підприємства малого й середнього бізнесу вимушені брати в оренду торгові приміщення.

Консультації у сфері продажу об'єктів комерційної нерухомості стають найприбутковішою статтею доходу компаній з одного боку, з іншого це найчастіше дуже специфічна діяльність. Суб'єктами ринку комерційної нерухомості є посередники, фірми, що оказують консультаційні послуги, та сприяючи організації – юридичні, будівельні компанії, банки, рекламні агенції тощо.

Слід відзначити, що останніми роками відбувалось різке збільшення ринку консультаційних послуг у сфері комерційної нерухомості, однак, він досить не є достатньо розвинутим та прозорим і на даний час не може задовольнити потреб орендаторів або інвесторів. Саме це виступає відносно новою проблемою, яка, сьогодні постає та зростає і тому визначає актуальність наведеного дослідження.

Вирішенням проблем що виникають у зв'язку з особливостями економічних відносин на ринку комерційної нерухомості в Україні займалися вітчизняні дослідники та суспільні діячі, зокрема: А. А. Батяєв [1], М. І. Гороховський [2], Д. Зеллер [3], В. В. Иванов [4], Г. В. Парусова [5], В. Г. Шабалін [6] та ін..

Проте, ще залишаються питання, що потребують більш поширеного дослідження, щодо впровадження консультаційних послуг на ринку комерційної нерухомості та створення умов для надання якісних послуг на досліджуваному ринку.

Метою статті є дослідження консультаційних послуг з питань оренди та продажу комерційної нерухомості на прикладі компанії "Street Market", міста Дніпро.

Результати. На даний час відносно новим але невід'ємним елементом ринкових відносин в Україні стає ринок комерційної нерухомості. Він являє собою економічний механізм погодження інтересів суб'єктів господарювання стосовно розвитку, управління (включаючи здачу в оренду), продажу об'єктів нерухомості, для створення додаткової вартості та генерування більших доходів і прибутків.

З точки зору національної економіки, особливостями досліджуваного ринку в Україні є:

- невелика кількість угод купівлі-продажу та оренди комерційної нерухомості;
- невелика кількість інституціональних продавців і покупців (орендарів) у порівнянні з величезною кількістю кінцевих споживачів в системі роздрібного продажу;
- великі розміри інвестицій у будівництво та реконструкцію об'єктів комерційної нерухомості;
- відсутність достатньо відкритої інформації про угоди купівлі-продажу чи оренду об'єктів;
- тривалий час проектування, спорудження, реконструкції та висока вартість відповідних робіт [2,5,7];
- непрозорість діяльності в процесі надання консультативних послуг на ринку, яка стає підґрунтям для зловживань та порушень законодавства.

На сам перед слід відзначити, що для забезпечення конкуренції на ринку комерційної нерухомості, баланс між попитом та пропозицією, трапляється не часто. Пропозиція об'єктів комерційної нерухомості найчастіше поступається попиту на ринку, за рахунок нової забудови або відновлення старої, затягування термінів будівництва іноді призводить до виникнення рівноваги, яке не властиво для ринку також і будь-які зміни на ринку комерційної нерухомості не спричиняють за собою швидких змін.

Також, ринкова конкурентна середа на досліджуваному ринку формується великим числом учасників, в свою чергу кожен з них істотно не впливає на ціну щоб контролювати значну його частину. Слід також зазначити, що безпосередній вплив на вартість комерційної нерухомості надають платоспроможність населення, його зайнятість і зростання доходів [4].

Наступне, саморегулювання яке бузується на відкритій і вільній конкуренції також не характерно для ринку комерційної нерухомості. Він регулюється лише Українським законодавством та місцевими підзаконними актами які регламентують права власника і процедурні аспекти при складанні угод [6].

Разом з тим, досить складно прогнозувати можливі зміни і бажані результати ринкової ситуації. У зв'язку з тим, що ринок комерційної нерухомості є дуже специфічним по своїй діяльності, тому його учасники вимушені постійно аналізувати усі фактори, що впливають на його ефективність і в кінцевому рахунку формують вартість об'єктів комерційної нерухомості.

Специфіка ринку комерційної нерухомості зумовила існування окремих учасників ринкових відносин, що взаємодіють при здійсненні певних операцій. Складність і комплексність питань, великий проміжок часу між окремими угодами, унікальність і високі ризики обумовили необхідність присутності в ринкових операціях з нерухомістю, крім безпосередніх учасників, професіоналів, що надають консультаційні послуги, представників органів державної влади на місцях та інфраструктури.

Розглянемо детальніше особливості надання консультаційних послуг, яких, в першу чергу, потребують рітейлери національного масштабу (табл.1). Це логічно в разі,

якщо програма розвитку організації потребує відкриття не трьох, а тридцяти філій щомісяця, і власні відділи розвитку рітейлерів, які б вони не були професійно підготовані, фізично не можуть впоратись з таким великим об'ємом філій [9].

Таблиця 1.

Найбільші орендарі комерційної нерухомості України у 2018 р

Назва підприємства	Кількість відкритих об'єктів у 2018р.	Середня площа одного об'єкта м ²	Загальна орендована площа м ² за 2018р.
Єва	17	200	3400
АТБ	31	600	18600
Аптека Низьких Цін	40	55	2200
Аптека Руан	26	55	1430
Аптека 911	18	55	990
Аптека Іквел	16	55	880
Кредит Маркет	215	18	3870
Ваша готівочка	306	18	5508
Швидкогроші	314	18	5652
Море Пива	31	80	2480
Пивовар	14	60	840
Ломбард Перший	87	30	2610
Ломбард Наше Діло	101	30	3030
Ломбард Капітал	302	30	9060
Ковбас Маркет	18	80	1440
М'ясолуб	8	120	960
Ковбаси Ювілейний	27	30	810
Харківські ковбаси	45	30	1350
Дом М'яса	21	120	2520
Перша Пекарня твого міста	18	70	1260
Арома Кава	54	20	1080
Булочник	23	50	1150
Економ клас	11	200	2200
Хумана	13	250	3250
Міда Взуття	11	150	1650
Космолот	346	80	27680
Національна лотерея	407	100	40700

Також, на відміну від малих підприємств, великі організації завжди добросовісно сплачують комісійні, вони розуміють, що фірми котрі надають консультаційні послуги завжди можуть стати у нагоді. При недотриманні домовленостей для рітейлера виникає багато ризиків, основним з котрих є те, що фірма-консультант знаючи розташування філій рітейлера, або знайшовши власників цих приміщень, буде намагатись підняти їм оренду, або поставить на їх місце поряд очних рітейлерів. Також потреба у орендній площі національних рітейлерів значно більша ніж у малих підприємств тому основні

національні рітейлери активно контактують з будь якою фірмою, що надає консультаційні послуги [1, 6].

Спираючись на дані таблиці, стає можливим, сегментувати попит на ринку комерційної нерухомості України за видами діяльності рітейлерів-орендарів (рис.1.). Очевидно, що найбільшу частку ринку комерційної нерухомості займають організації, що постачають продукти харчування, потім йдуть аптеки та магазини готового одягу, на третьому місці різноманітні кредитні та розважальні організації. Згідно тенденції, частка останніх зросла з 2014 року по 2018 з 5% до 10%. і вона триває. Можна сміливо припустити, якщо не відбудеться суттєвих змін у політиці сучасного уряду, частка розважальних та кредитних організацій к 2020 року сягатиме вже 15-20% від загального ринку комерційної нерухомості [11,12].



Рисунок 1 - Сегментування ринку комерційної нерухомості за видами діяльності орендарів

Як вже було заявлено, центральну ланку ринку комерційної нерухомості складають фірми, що надають консультаційні послуги. Саме вони організують переважну більшість зв'язків і відносин на цьому ринку: проводять маркетингові дослідження; організують угоди з комерційним нерухомим майном; надають послуги по залученню оцінювачів, страховиків, кредиторів; проводять консультації покупців, продавців, наймачів, орендарів та інших учасників ринку комерційної нерухомості; знаходять клієнтів для власників, і навпаки; допомагають зареєструвати об'єкт нерухомості та право на нього [10,11].

В процесі розвитку та управління нерухомістю виникає гостра необхідність у вузьких спеціалістах, тому операторами ринку комерційної нерухомості є посередники, фірми, що оказують консультаційні послуги, та сприяють оренді чи продажу нерухомості організації (табл. 2).

Таблиця 2

Оператори ринку консультаційних послуг у Дніпропетровському регіоні

Організація	Середня кількість успішно наданих консультаційних послуг у місяць	Середня кількість успішно наданих консультаційних послуг на рік
Інфосервіс	7	84
Квадрат Груп	8	96
Домінанта	3	36
Магістр Нерухомість	5	60
Real Bordo	17	204
RGM	25	300
Street Market	21	252
Сириус Дніпро	3	36

Представлені в таблиці організації, що надають консультаційні послуги складають 50% відсотків від загального ринку у регіоні, інші 50% це відділи розвитку крупних орендарів національного масштабу.

Розглянемо більш детально особливості надання послуг ними. Дослідження свідчить, що такий розподіл ринку існує тому, що по-перше, ріелторські організації, що надають традиційні консультаційні послуги переважно починають працю з моменту коли об'єкт нерухомості потрапляє на ринок, тільки тоді вони здійснюють пошук орендаря або покупця, так званий традиційний підхід або надання традиційних послуг. У той самий час, відділи розвитку великих рітейлерів працюють відштовхуючись від потреб власної організації (реверсивний підхід): якщо ринкова кон'юнктура сприятимуть тому, що об'єкт рітейлу буде високо рентабельним саме у конкретній локації, відділи розвитку рітейлера домовляються з власниками приміщень про зміну орендаря або продаж об'єкту. Саме так тільки починають діяти деякі підприємства що пропонують консультаційні послуги на ринку комерційної нерухомості (табл.2). Не розглядаючи правовий аспект наведених дій, можна констатувати, що можливість надприбутку підштовхує учасників, що надають консультаційні послуги охопити всі 100% ринку [3,8].

Також, на наш погляд, новим і перспективним є напрям у наданні консультаційних послуг при інвестуванні у житлову та комерційну нерухомість некваліфікованих інвесторів, цей інноваційний проект запропоновано та впроваджено саме у компанії "Street Market". Нова пропозиція полягає у наступному: кожному громадянину пропонують вкласти вільні гроші у комерційну нерухомість на території України. Компанія "Street Market" за 8 років свого існування сформувала велику базу об'єктів комерційної нерухомості з різною вартістю, окупністю, перспективою. В рамках проекту співробітники компанії надають клієнту повну інформацію та аналіз по об'єкту комерційної нерухомості і зобов'язуються безкоштовно супроводити угоду з покупки об'єкта і лише за 20% від доходу орендодавця взяти об'єкт комерційної нерухомості в управління (під управлінням розуміється оперативний пошук орендарів та максимізація орендної плати по об'єкту).

Таким чином, фізична особа, клієнт компанії "Street Market" отримує об'єкт комерційної нерухомості, котрий приносить йому більший дохід ніж, наприклад, об'єкт житлової нерухомості, при цьому він позбавлений проблем з пошуком орендаря та вирішенням поточних питань з останнім. Об'єкт комерційної нерухомості підбирається виходячи з того, скільки коштів готов вкласти некваліфікований інвестор(у деяких

випадках може бути запропонована угода з спільної покупки об'єкту комерційної нерухомості). Не стандартні рішення, інноваційний підхід щодо надання консультаційних послуг дозволів компанії "Street Market" зайняли лідируючі позиції на ринку комерційної нерухомості в Дніпропетровському регіоні. Прибуток компанії, починаючи з 2008 р. зріс у сім разів.

На теперішній час компанія "Street Market" є провідною на ринку Дніпропетровського регіону у сфері надання інноваційних консультаційних послуг при продажі або оренді комерційної нерухомості і має штат у 10 співробітників, що повністю задовольняє потреби оператора в регіоні. Співпрацює компанія "Street Market" майже з усіма великими рітейлерами, що працюють на ринку, такими як «ЕВА», «АТБ», «Франс.УА», «Море Пива», та іншими. Виключеннями є тільки ті рітейлери, що не користуються послугами консультаційних організацій, або недобросовісно сплачують комісійні послуги, такі як «Делві», «Конфіскаст», «Мед-Сервіс» та інші.

З кожної угоди, що проводиться, компанія "Street Market" отримує не менш ніж 30% та не більш ніж 70% від суми комісійних, це розгорнуто прописано у договорі, який укладено з кожним співробітником.

З метою ефективної праці, робочий день кожного співробітника компанії чітко регламентований жорстким розкладом. Слід зазначити, що співробітники проводять зустрічі і покази об'єктів комерційної нерухомості та вирішують поточні різноманітні питання. Окрім розкладу, роботу працівників регламентують випереджаючі показники, нормативи по деяким обов'язкам, виконання яких забезпечує максимальну ефективність праці кожного співробітника на протязі місяця, а саме:

- 1). покази об'єктів комерційної нерухомості потенційним орендарям та покупцям – не менше 20;
- 2). пошук нових потенційних орендарів і покупців комерційної нерухомості серед рітейлерів – не менше чотирьох нових клієнтів внесених в базу;
- 3). дозвіл потенційним орендарям, або покупцям з ціллю пропонування об'єктів комерційної нерухомості, або за для виявлення потреби у тих чи інших об'єктах комерційної нерухомості – не менше 240;
- 4). розміщення на об'єктах комерційної нерухомості банерів з пропозицією «Продаж», або «Оренда» – не менш ніж 10 банерів.

Виконання випереджаючих показників дає змогу кожному співробітнику проводити не менше трьох угод на місяць, взагалі компанія проводить близько 30 угод на місяць силами усіх своїх співробітників.

Спектр традиційних послуг дуже великий, вони не складні, але алгоритми їх надання, якість та додаткові послуги, що витікають зі стандартних традиційних можуть відрізнитись залежно від компанії, що їх надає. Найпоширенішою послугою, серед традиційних, є підбір комерційної нерухомості для оренди.

Без сумніву, консультації у сфері продажу об'єктів комерційної нерухомості є найприбутковішою статтею доходу компанії "Street Market".

Алгоритми продаж у комерційній нерухомості значно відрізняють від продаж у решти ринках нерухомості [5,10,11]. Об'єкти комерційної нерухомості купують для того, щоб вести там свій бізнес, щоб здавати цей об'єкт в оренду, або з метою подальшого перепродажу. Основну частину ринку складають об'єкти які розглядають як інвестиції, тобто їх купують, щоб в подальшому здавати в оренду та отримувати постійний прибуток.

Традиційні послуги у компанії "Street Market" відіграють значну роль, компанія має індивідуальний підхід до кожного клієнта, та завдяки вмінням співробітників максимізує

свої прибутки з кожної угоди.

Саме цей оператор змог зайняти лідируючі позиції на ринку комерційної нерухомості у регіоні в перш за все за рахунок інноваційних консультаційних послуг, що він також надає.

Найголовнішою послугою є пошук об'єктів для великих рітейлерів. Іноді компанія виступає юридичним прошарком між власником комерційної нерухомості та орендарем. Також, іншою високорентабельною інноваційною послугою є розроблення проектів реконструкцій з ціллю збільшення прибутковості великих об'єктів комерційної нерухомості.

Проаналізувавши інноваційні консультаційні послуги, що надаються компанією «Street Market, можна впевнено сказати, що вони приносять значно більше прибутку ніж традиційні, дозволяють укласти угоди в тих випадках, коли фірми використовуючи тільки традиційні методи, не можуть їх укласти. Але інноваційні послуги потребують значно більшої майстерності від фахівців компанії та інколи вимушують жертвувати прибутком за для утримання важливого клієнта.

Розподіл консультаційних послуг на традиційні та інноваційні як більш прибуткові і адаптовані під сучасні вимоги та можливості різних інвесторів наведені у наступній таблиці (табл. 3).

Таблиця 3

Перелік консультаційних послуг що пропонує компанія "Street Market"

№ п/п	Традиційні консультаційні послуги
1	Аналіз ринку комерційної нерухомості
2	Консультації з оформлення продажу об'єкта комерційної нерухомості
3	Консультації з оформлення оренди об'єкта комерційної нерухомості
4	Допомога власнику об'єкта комерційної нерухомості з його продажем
5	Допомога власнику об'єкта комерційної нерухомості з його здачею в оренду
6	Пошук об'єктів, задовольняючих потреби орендаря, що знаходяться у ринку
7	Пошук об'єктів, задовольняючих потреби покупця, що знаходяться у ринку
	Інноваційні консультаційні послуги
8	Аналіз майбутньої рентабельності інвестицій у об'єкт комерційної нерухомості
9	Ситуаційний аналіз об'єкту комерційної нерухомості, що має ціль виявити потенційних орендарів
10	Пропонування інвестицій у комерційну нерухомість для некваліфікованих інвесторів
11	Аналіз вигод від реконструкції об'єкту комерційної нерухомості
12	Реверсивний метод пошуку об'єкта комерційної нерухомості
13	Консультації у сфері держмайна, благоустрою та інших державних організацій, пов'язаних з комерційною нерухомістю

Отже, на ринку Дніпропетровського регіону діють посередники з різним набором консультаційних послуг, але більшість великих рітейлерів, на котрих припадає друга

частина ринку, в першу чергу звертаються до консультуючих організацій, що пропонують як традиційні так і інноваційні послуги.

Висновки і пропозиції. Підбиваючи підсумки і визначаючи вектори розвитку ринку на наступні роки слід відмітити, що ринок комерційної нерухомості ще досить новий для України, але він постійно зростає, сприяють цьому організації, які надають консультаційні послуги, саме сфера продажу об'єктів комерційної нерухомості є найприбутковішою статтею доходу компанії. Враховуючи досить стримані прогнози подальшого зростання, більшість учасників ринку комерційної нерухомості як і раніше будуть зважено ставитися до можливостей інвестування і розвитку нових проектів та надання інноваційних послуг.

В першу чергу, консультаційних послуг потребують ритейлери національного масштабу. Найбільшу частку ринку комерційної нерухомості займають організації, що постачають продукти харчування, аптеки та магазини готового одягу та різноманітні кредитні та розважальні організації.

Компанія "Street Market" вже вісім років на ринку комерційної нерухомості, та входить у трійку лідерів регіону, що надає своїм споживачам не тільки традиційні, але і інноваційні послуги. Домінуючі позиції на ринку комерційної нерухомості компанія змогла завоювати завдяки тому, що приділяє велику увагу навчання співробітників, точно регламентує обов'язки та задачі кожного співробітника і завжди відкрита до змін та нових інноваційних консультаційних послуг.

Традиційні послуги компанії "Street Market" відіграють значну роль, тому компанія має індивідуальний підхід до кожного клієнта, та завдяки вмінням співробітників максимізує свої прибутки з кожної угоди.

Впровадження інноваційних консультаційних послуг на самперед пов'язано з тим, що традиційні послуги вже не можуть задовольнити потреб ринку. Впровадження інноваційних консультаційних послуг потребує формування нових баз даних, навчання співробітників та ряду поправок з юридичної сторони діяльності організації. Інноваційні послуги, що пропонує компанія "Street Market" потребують значно більшої кваліфікації співробітників, деякі інноваційні консультаційні послуги, що надає компанія є унікальними.

На даний момент на ринку комерційної нерухомості значно домінують оператори, що надають традиційні послуги, у співвідношенні три до одного. Отже більшість великих ритейлерів, будуть в першу чергу звертатись до тих, що у своєму асортименті мають як традиційні так і інноваційні послуги.

Поширення інноваційних консультаційних послуг позитивно вплине на ринок комерційної нерухомості України і на економіку в цілому. Процес впровадження інноваційних консультаційних послуг є дуже тривалим, але в сучасних умовах ринку комерційної нерухомості є невідворотним.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Батяев А. А. Справочник ріелтора / А. А. Батяев // Литагент «Ай Пи Єр Медиа» – 2016. – С.28-32.
2. Манченко К. И. Азбука нерухомості / К. И. Манченко // Росинформагротех – 2015. – С. 24-37.
3. Парусова Г. В. Секрети ріелторської майстерності / Г. В. Парусова // Ridero – 2018. – С.107-112.
4. Сухов О. Як забезпечити себе при угодах з нерухомістю / О. Сухов // Юридичний центр Олега Сухова – 2012. – С. 102-115.

5. Гороховський М. Наш клієнт – продавець квартири / М. Гороховський // *Граница* – 2010. – С. 56-67.
6. Шабалін В. Г. Угоди з нерухомістю / В. Г. Шабалін // *Омега-Л* – 2014. – С. 432-478.
7. Іванов В. В. Управління нерухомістю / В. В. Іванов // *ИНФРА-М* – 2015. С.83-94.
8. Апресов Г. Дванадцять аксіом ріелтора / Г. Апресов // *Асоціація «Нерухомість Севастополя»* – 2013. – С. 14-26.
9. Кийосакі Р. Інвестиції в нерухомість / Р. Кийосакі // *Попуррі*. – 2016. – С. 125-145.
10. Калянiна Л. Світовий ринок нерухомості / Л. Калянiна // *Ексмо Київ*. – 2008. – С.89-110.
11. Ендрю Мак-Лін . Інвестиції в нерухомість / Мак-Лін Ендрю // *Диалектика Вильямс*. – 2011. – С. 235-257.
12. Дирк Зеллер. Як стати успішним агентом з нерухомості / Зеллер Дирк // *Диалектика Вильямс*. – 2017. – С. 30-87.