

УДК 657.37:332.8

DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V51\(2025\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V51(2025)-06)

Волощук Л. О., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту, Національний університет «Одеська політехніка», м. Одеса, Україна

ORCID: 0000-0002-9692-7438

e-mail: voloschuk@op.edu.ua

Дубініна М. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування, Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв, Україна

ORCID: 0000-0002-3993-0622

e-mail: dubinina@mnau.edu.ua

Чебан Ю.Ю., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування, Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв, Україна

ORCID: 0000-0002-8231-2918

e-mail: heban@mnau.edu.ua

Сирцева С.В., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування, Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв, Україна

ORCID: 0000-0003-4824-3741

e-mail: sirceva@mnau.edu.ua

Лугова О.І., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування, Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв, Україна

ORCID ID: 0000-0003-4432-0295

e-mail: lugova@mnau.edu.ua

Інформаційна релевантність фінансової та статистичної звітності для аналізу ефективності діяльності агентств нерухомості: проблеми та напрями вдосконалення

Анотація. Досліджено теоретичні та прикладні аспекти забезпечення інформаційної релевантності фінансової та статистичної звітності агентств нерухомості. Обґрунтовано необхідність трансформації звітності в умовах цифровізації та зростання вимог до управлінського аналізу. Виявлено обмеження чинної звітності щодо деталізації доходів, відображення клієнтської поведінки та сезонних коливань. Запропоновано напрями удосконалення – впровадження KPI, автоматизація звітності, інтеграція CRM- і ERP-систем, а також побудова багатовимірної аналітичної моделі. Акцентовано на ролі звітності як інструменту стратегічного управління ефективністю ріелторських агентств.

Ключові слова: фінансова звітність, статистична звітність, інформаційна релевантність, агентства нерухомості, доходи, облік, аналітична система.

Voloshchuk Lidiia, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Odessa Polytechnic National University, Odessa, Ukraine

Dubinina Maryna Doctor of Sciences in Economics, Professor, Head of Department of Accounting and Taxation, Mykolayiv National Agrarian University, Mykolayiv, Ukraine

Cheban Yuliia, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Accounting and Taxation Department, Mykolayiv National Agrarian University, Mykolayiv, Ukraine

Syrtsseva Svitlana, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Accounting and Taxation Department, Mykolayiv National Agrarian University, Mykolayiv, Ukraine

Luhova Olha, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Accounting and Taxation Department, Mykolayiv National Agrarian University, Mykolayiv, Ukraine

Informational Relevance of Financial and Statistical Reporting for the Performance Analysis of Real Estate Agencies: Challenges and Improvement Directions

Abstract. This article examines the relevance of financial and statistical reports in analyzing the performance of real estate agencies in dynamic and complex market environments. The article reveals critical discrepancies between standard reporting formats and the analytical needs of decision-makers. It emphasizes issues such as inadequate detail, a lack of segmentation by service type and client type, and insufficient integration with internal management systems.

Purpose. The study aims to enhance the informational value of reports by suggesting a multidimensional, automated approach to accounting and internal analytics. This approach involves integrating CRM and ERP systems, improving income segmentation, and incorporating KPI-driven dashboards to support strategic and operational decision-making in the real estate services industry.

Results. The research is based on industry analysis and case evaluations. It shows that current financial statements do not accurately reflect important performance indicators, such as revenue by client segment, income seasonality, and repeat customer activity. The paper proposes sub-accounting structures that distinguish between commission, consulting, and support service revenues. It also recommends introducing internal dashboards and comparative benchmarking. These changes would provide deeper insight into revenue structures, profitability drivers, and managerial performance. Although statistical data is potentially useful, it remains underutilized due to poor formatting standards and low system integration.

Conclusions. To ensure the informational relevance of financial and statistical reporting in real estate agencies, there must be a shift toward integrated, KPI-focused, digitally adaptive models. A reporting system that aligns with internal analytics, provides income breakdowns, and enables real-time performance monitoring improves decision quality, transparency, and competitiveness in an increasingly volatile market.

Keywords: financial reporting; statistical reporting; informational relevance; real estate agencies; revenue; accounting; analytical system.

JEL Classification: M41, L85, C81.

Постановка проблеми. У сучасних умовах динамічного розвитку ринку нерухомості ефективність діяльності агентств значною мірою залежить від якості інформаційного забезпечення управлінських рішень. Фінансова та статистична звітність залишаються основними джерелами аналітичної інформації, яка використовується для оцінювання рентабельності, ліквідності та інших показників ефективності. Проте зростаюча складність ринкових процесів та особливості ріелторської діяльності вимагає достатності та релевантності традиційної звітності для всебічного аналізу.

Звітність, сформована за вимогами національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, фіксує головним чином постфактум результати господарських операцій. Водночас для ефективного управління потрібна інформація про структурні джерела доходу, ефективність каналів залучення клієнтів, сезонні коливання попиту та інші фактори, які не завжди відображаються у стандартних формах звітності. Це створює розрив між потребами користувачів інформації та її формальним змістом.

Згідно з Концептуальною основою фінансової звітності, релевантність є однією з двох основних якісних характеристик корисної фінансової інформації. Інформація вважається релевантною, якщо вона здатна впливати на економічні рішення користувачів, зокрема шляхом прогнозування майбутніх результатів або підтвердження минулих подій. У цьому контексті, фінансова звітність агентств нерухомості має надавати не лише агреговані підсумкові показники, а й деталізовану, своєчасну й аналітично придатну інформацію для оцінки ефективності діяльності [1].

Зазначене набуває особливої актуальності в умовах надання послуг, де специфіка операцій, зокрема в ріелторському бізнесі, ускладнює формування релевантної звітності. На відміну від матеріального виробництва, послуги є нематеріальними та часто мають розтягнутий у часі характер надання. Це створює труднощі з точним визначенням моменту їх визнання у звітності та потребує чітких аналітичних механізмів. Крім того, для агентств нерухомості важливими є аспекти внутрішньої аналітики: розподіл доходів за каналами, оцінка результативності менеджерів, виявлення неефективних сегментів ринку.

Ще одним викликом є недостатній рівень деталізації фінансової звітності та відсутність єдиних методичних підходів до формування статистичної інформації на підприємствах сфери послуг. Це обмежує можливості міжфірмового порівняльного аналізу, ускладнює фінансовий моніторинг і послаблює роль звітності як інструменту прийняття рішень. Наявна статистика часто не дозволяє виокремити ключові драйвери ефективності, зокрема в розрізі операційної діяльності.

У контексті цифрової трансформації зростає потреба в автоматизованих, інтегрованих системах обліку та звітності, які поєднують елементи бухгалтерського, управлінського та статистичного аналізу. Агентства нерухомості, які впроваджують CRM і ERP-рішення, стикаються з проблемою гармонізації внутрішніх інформаційних потоків із вимогами зовнішньої звітності. Наявність множинних інформаційних джерел ускладнює забезпечення

узгодженості, своєчасності та аналітичної цінності звітних даних.

Таким чином, мета дослідження полягає у необхідності перегляду підходів до формування фінансової та статистичної звітності з метою підвищення її інформаційної релевантності для аналізу ефективності діяльності агентств нерухомості. Вирішення цієї проблеми потребує не лише оновлення методології обліку, а й системного підходу до інтеграції внутрішньої та зовнішньої аналітики, з урахуванням галузевих специфік та потреб користувачів інформації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблематика інформаційної релевантності фінансової та статистичної звітності в контексті оцінювання ефективності діяльності підприємств, зокрема у сфері ріелторських послуг, активно висвітлюється у сучасній науковій літературі. Основу таких досліджень становлять праці вітчизняних учених, серед яких В.А. Дерій, Л.О. Волощук, Л.А. Буркова, Н.О. Лоханова та інші [2, 3, 5, 15]. Автори підкреслюють важливість достовірності, своєчасності та аналітичної повноти облікової інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері послуг.

Значну увагу приділено аналізу доходів як основного елемента фінансової звітності, що прямо впливає на формування прибутковості агентств нерухомості. Як зазначає Н.В. Гуріна, ключовим викликом є розбіжності між юридичною формалізацією операцій та фактичним моментом виникнення економічної вигоди, що знижує релевантність звітних даних. На цьому тлі обґрунтовано піднімається питання про необхідність інтеграції принципів МСФЗ, зокрема стандарту 15, який фокусує увагу на передачі контролю, а не лише на юридичному факті укладення угоди [9].

Дослідження Л.О. Мармоль та О.А. Волошиної демонструють перспективність поєднання фінансової та статистичної звітності в межах єдиного аналітичного середовища [8, 17]. Такий підхід забезпечує комплексну оцінку діяльності підприємства через використання як кількісних, так і якісних показників. Особливо актуальним це є для ринку нерухомості, де традиційна фінансова звітність часто не відображає повної картини взаємодії з клієнтами, маркетингової активності та сезонності доходів.

У працях Г.І. Шийки та Є.А. Карпенка висвітлено галузеві особливості бухгалтерського обліку в посередницькій сфері, зокрема агентствах нерухомості [6]. Автори наголошують на доцільності деталізації доходів у внутрішній звітності за видами

послуг, клієнтськими сегментами та каналами продажу. Такий рівень аналітики дозволяє підвищити інформаційну насиченість звітності та адаптувати облікову політику до потреб управління.

Разом із тим, як засвідчують результати прикладних досліджень, на практиці рівень автоматизації облікових процедур та систематизації звітних даних у ріелторській сфері залишається недостатнім. Це ускладнює своєчасне формування релевантної інформації для стратегічного аналізу ефективності, що обумовлює потребу в подальшому вдосконаленні методичних підходів до обліку та аналізу доходів у зазначеній галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних умовах трансформації економіки та активного розвитку цифрових технологій ринок нерухомості залишається однією з найбільш динамічних і чутливих до зовнішніх змін галузей. У зв'язку з цим підвищується потреба в ефективному управлінні фінансовими результатами ріелторських підприємств, де ключову роль відіграє правильна організація системи обліку доходів. Особливості функціонування агентств, які поєднують посередницькі, консультаційні, юридичні та аналітичні функції, зумовлюють складність побудови універсальної та водночас адаптивної системи обліку доходів, яка б забезпечувала релевантну інформацію для прийняття управлінських рішень. Це зумовлює необхідність комплексного аналізу як внутрішніх облікових процесів, так і загального стану та тенденцій розвитку ринку ріелторських послуг в Україні.

Ринок ріелторських послуг в Україні є важливою складовою інфраструктури національного ринку нерухомості. Його функціонування відображає рівень інвестиційної активності, мобільності населення та розвиток будівельного сектору. Структурно ринок охоплює широкий спектр послуг – від посередництва у купівлі-продажу та оренді до юридичного супроводу і консультацій. Йому притаманна фрагментованість: поряд із великими мережами діє значна кількість малих агентств і незалежних брокерів. Відсутність єдиної системи сертифікації й обов'язкового ліцензування зумовлює нерівномірність якості послуг і високий рівень тінізації.

Події останніх років істотно вплинули на динаміку галузі. Після короткострокового відновлення у 2020–2021 роках, повномасштабна війна зумовила гальмування ринку в низці регіонів і водночас спричинила зростання попиту в західних областях. Статистика свідчить про поступове відновлення активності на вторинному ринку, зміщення фокусу з елітного сегмента на житло середнього класу, а також

зростання значення орендних відносин. Згідно з даними Державної служби статистики України, станом на 2024 рік в Україні налічувалося 11 002 суб'єкти господарювання з основним видом діяльності 68.31 «Агентства нерухомості», що на 19,8% більше, ніж у 2022 році. Цей показник перевищив навіть докризовий рівень 2020 року, що свідчить про адаптивність і стійкість галузі до зовнішніх шоків. У відповідь на виклики середовища агентства активізували цифрову трансформацію, впровадження CRM-систем і нових форматів обслуговування [14]. Водночас зберігається високий рівень конкуренції та потреба в професійній стандартизації.

Загальні макроекономічні та галузеві тенденції, які сформувались на ринку нерухомості України в останні роки, прямо впливають на фінансову поведінку ріелторських агентств. Попит на послуги суттєво коливається залежно від регіональної безпеки, платоспроможності населення та активності будівельного сектору. У таких умовах посилюється потреба у фінансовій інформації, що дозволяє швидко реагувати на зміни в обсягах, структурі та якості доходів.

Динамічне середовище вимагає від підприємств не лише ведення обліку за загальними стандартами, а й побудови внутрішньої звітності, адаптованої до характеру їх діяльності. Зростає значення аналітичної функції бухгалтерії, яка повинна надавати керівництву не лише цифри, а й змістовні пояснення – за якими напрямками зростає виручка, де спостерігаються ризики та як змінюється структура клієнтського портфеля.

У цьому контексті важливою передумовою ефективного аналізу виступає наявність релевантної фінансової звітності. Саме вона повинна стати джерелом достовірної, своєчасної й аналітично значущої інформації для оцінки як поточної діяльності, так і майбутніх перспектив агентства.

Фінансова звітність таких підприємств, враховуючи єдину методологічну базу, має забезпечувати не лише формальне відображення фактичного результату, але й глибоке аналітичне пояснення джерел, каналів формування та змін у структурі доходів. Зважаючи на характер ріелторської діяльності, що включає взаємодію з різними категоріями клієнтів, нестандартні договори, значну тривалість циклу послуги та вплив зовнішніх економічних факторів, облік має враховувати галузеву специфіку та мати високий рівень деталізації.

Стандартні форми звітності – зокрема, звіт про фінансові результати, баланс та звіт про рух грошових коштів – залишаються основними каналами комунікації підприємства із зовнішніми

користувачами інформації. Водночас для внутрішнього управління вони є недостатніми без деталізованої системи аналітичного обліку доходів. Ріелторські компанії, які надають широкий спектр послуг, стикаються з необхідністю не лише обліковувати фактичне надходження коштів, а й аналізувати рентабельність кожного напрямку діяльності.

Облік доходів у ріелторських агентствах здебільшого здійснюється через рахунок 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг». Проте без відкриття відповідних субрахунків та аналітичного розподілу за видами послуг, клієнтами, договорами чи регіонами цей облік є формальним і недостатньо інформативним. Відсутність деталізації перешкоджає ефективному контролю, унеможлиблює аналіз джерел доходів та ускладнює управлінські рішення.

Доходи від купівлі-продажу об'єктів нерухомості та посередницьких послуг за договорами оренди формують основну частину дохідної бази ріелторських агентств. За узагальненими спостереженнями, у середньому понад 70% виручки формуються саме внаслідок завершених угод з купівлі-продажу житлової та комерційної нерухомості. Інші напрями, такі як консультування, юридичний супровід чи підбір об'єктів за індивідуальними запитами, нерідко обліковуються спрощено або не виділяються в окремі аналітичні позиції.

Ринок послуг з нерухомості має чітко виражену сезонність, з піками активності у весняно-літній період і спадом у кінці року. Це створює специфічну динаміку доходів, яка не завжди відображається у стандартних формах звітності. Більшість підприємств планує діяльність на основі середньорічних показників, ігноруючи коливання, що суттєво знижує точність бюджетного прогнозування.

У цьому контексті ефективним інструментом виступає поетапна аналітична обробка доходів, що передбачає системну трансформацію первинних даних у релевантну управлінську інформацію. На рис. 1 подано структурований алгоритм, який охоплює класифікацію доходів, зіставлення облікових підходів, аналітичні розрахунки, інтеграцію зі статистичними показниками та формування звітності для підтримки управлінських рішень. Такий підхід дозволяє забезпечити комплексне охоплення всіх етапів обліку та аналізу ефективності ріелторської діяльності.

Застосування такого підходу дозволяє виявити внутрішні резерви зростання, точки найбільшої дохідності, слабкі місця та неефективні напрями роботи. Наприклад, факторний аналіз дозволяє з'ясувати, чи зміна доходу є наслідком зростання обсягу реалізованих послуг, зміни структури

клієнтської бази, тарифів або зовнішніх ринкових доходів. У багатьох випадках спостерігається вплив використання шаблонних форм без належної деталізації.

Окрему увагу слід приділяти системі первинних документів, на основі яких здійснюється облік



Рисунок 1 – Алгоритм аналітичної обробки доходів для забезпечення релевантності звітної інформації агентства нерухомості

Джерело: складено авторами

Це ускладнює визначення моменту визнання доходу, що є особливо важливим з точки зору дотримання принципу нарахування.

Однією з поширених помилок в обліку доходів є ігнорування принципу нарахування, коли виручка визнається не за фактом виконання послуги, а за надходженням коштів або формальним актом. Це суперечить економічному змісту операцій і особливо проблемне через розбіжності між НП(С)БО 15 і податковими нормами, що орієнтуються на правило «першої події» [10]. У ріелторській діяльності, де послуги можуть мати тривалий характер, такий підхід створює ризики викривлення періодизації, появи податкових різниць і потенційних донарахувань.

Недостатній рівень цифровізації облікових процесів у ріелторських компаніях ускладнює обробку доходів і знижує якість управлінських даних. Часткове впровадження BAS або CRM-систем без наскрізної інтеграції призводить до дублювання операцій, втрати інформації й затримок. Більшість операцій виконується вручну або в Excel, що не відповідає динаміці сучасного ринку та обмежує можливості оперативного реагування.

У цих умовах важливо структурувати доходи за типами клієнтів - фізичні, юридичні особи, ФОП, девелопери, інвестори. Кожна група має власні умови

оплати, податкові ризики й вимоги до супроводу. Такий поділ підвищує точність внутрішнього аналізу, допомагає сегментувати клієнтську базу й адаптувати облікові процедури до специфіки угод.

Сучасний управлінський облік має ґрунтуватись не лише на аналітичних звітах, а й на автоматизованому зборі даних із CRM, договорів, актів та платіжних систем. Це забезпечує безперервність інформаційних потоків, уникнення дублювань і підвищення достовірності звітності, що надходить до керівництва.

У таких умовах облік доходів перестає бути лише реєстрацією грошових надходжень - він стає елементом управлінської системи, що формує релевантну, своєчасну й аналітичну інформацію. Це забезпечує прийняття обґрунтованих рішень, контроль витрат і фінансове прогнозування, що є критичним у конкурентному середовищі.

Релевантна облікова інформація перетворюється на ключовий фактор фінансової стійкості компаній. Впровадження сучасних підходів до визнання й аналізу доходів дозволяє бізнесу адаптуватись до змін і оптимізувати операційну діяльність. У такій моделі бухгалтерія стає інструментом створення доданої вартості, а не лише обліковою функцією.

Оцінка стану обліку доходів у ріелторських компаніях вимагає аналізу компонентів, що

впливають на релевантність звітності: метод визнання, деталізація аналітики, первинна документація, цифровізація, відповідність податковому обліку та наявність управлінських інструментів. Усі ці елементи мають функціонувати як єдина інформаційна система.

На основі анкетного опитування представників бухгалтерських служб ріелторських компаній було узагальнено ключові аспекти організації обліку доходів: нормативне регулювання, поточна практика та типові проблеми. Узагальнені результати такого

аналізу подано в таблиці 1, яка відображає комплексну характеристику системи бухгалтерського обліку доходів у сфері ріелторських послуг. Вона дозволяє чітко зіставити чинні законодавчі вимоги, поширену практику на підприємствах та основні ризики, що виникають у процесі визнання та обліку доходів. Така порівняльна модель може слугувати практичним інструментом для формування обґрунтованих управлінських висновків і вдосконалення облікової політики компаній галузі.

Таблиця 1 Узагальнена характеристика елементів системи обліку доходів у ріелторських агентствах

Компонент облікової системи	Нормативне регулювання	Поширена практика в агентствах	Типові проблеми
Визнання доходу	НП(С)БО 15, МСФЗ 15	Визнання після підписання акта або завершення угоди	Недотримання принципу нарахування у ряді випадків
Субрахункова аналітика	План рахунків бухгалтерського обліку	Використання рахунку 703 без аналітичного розподілу	Відсутність деталізації за видами послуг та клієнтами
Первинна документація	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БО 1	Акти, договори, рахунки, виписки формуються вручну	Відсутність уніфікованих шаблонів, ускладнена автоматизація
Облік передоплат	НП(С)БО 15, рах. 681	Передоплати обліковуються вручну, трансформація в дохід не автоматизована	Підвищене навантаження на бухгалтера, затримка у визнанні доходів
Податкове визнання доходу	Податковий кодекс України, п. 187.1	Доходи визнаються за «першою подією»	Податкові різниці, ризик штрафів при перевірках
Цифровізація процесу	Рекомендації МФУ, цифрові стратегії	Часткове впровадження BAS або CRM; відсутність наскрізної автоматизації	Висока трудомісткість, дублювання даних
Внутрішня аналітика доходів	НП(С)БО 1 (доречність), внутрішні стандарти	Відсутність KPI, аналітики за послугами, каналами, менеджерами	Низький рівень управлінської прозорості

Джерело: сформовано авторами за результатами експертного опитування та на основі аналізу 9, 10, 11, 18

Насамперед слід звернути увагу на підхід до визнання доходів. Згідно з вимогами НП(С)БО 15 та МСФЗ 15, дохід має визнаватися у момент фактичного виконання зобов'язання перед клієнтом [9,10]. Проте на практиці досить часто застосовується підхід, за якого доходи визнаються за фактом підписання акту або надходження коштів, навіть якщо послуга ще не завершена. Така практика суперечить принципу нарахування та може призводити до викривлення змісту звітності, заниження або завищення доходів у звітному періоді, а також втрати аналітичної точності.

Первинна документація, хоча й охоплює основні форми (акти, договори, рахунки), часто формується вручну або з використанням застарілих шаблонів. Відсутність стандартизованих цифрових форм ускладнює подальшу інтеграцію з бухгалтерськими та CRM-системами, знижує точність обліку й

унеможливорює відстеження процесу виконання послуги. До того ж невідповідність дати наданої послуги і дати її документального оформлення може викликати питання під час перевірок.

Щодо обліку передоплат, типовою практикою є їх відображення на рахунках зобов'язань (наприклад, 681), однак фактична трансформація в дохід нерідко відбувається вручну, без автоматичних зв'язків між обліковими подіями. Це суттєво збільшує навантаження на бухгалтерський персонал, підвищує ризик помилок, і створює ситуацію, за якої дохід може бути або не визнаний вчасно, або визнаний передчасно. Особливо критично це проявляється у разі часткової передоплати або оплати за етапами.

Податкове визнання доходу, яке базується на принципі «першої події» згідно з Податковим кодексом України, часто не відповідає економічній

сутності операцій, як це передбачено бухгалтерськими стандартами [18]. Внаслідок цього виникають тимчасові податкові різниці, які потребують окремого обліку та обґрунтування. Крім того, неправильне тлумачення моменту виникнення доходу може спричинити податкові спори або донарахування в ході перевірок.

Окрему увагу варто приділити нестачі внутрішньої аналітики доходів. Більшість агентств нерухомості не впроваджують системи ключових показників ефективності (KPI), не аналізують доходи за центрами прибутку або каналами залучення клієнтів. Це суттєво обмежує можливості для контролю ефективності персоналу, оптимізації маркетингових витрат і визначення джерел найбільшого доходу. До релевантних показників, які можуть бути використані для цього, належать: середній дохід на одного менеджера, частка повторних клієнтів, тривалість циклу угоди, витрати на залучення одного клієнта тощо.

Не менш серйозною проблемою є обмежене застосування прогнозних методів в аналізі доходів.

Більшість компаній не використовуює накопичену історичну інформацію для побудови сценаріїв або сезонного прогнозування. Це позбавляє керівництво інструментів попереджувального управління, знижує здатність адаптуватись до ринкових змін та підвищує ймовірність фінансових збоїв у періоди низької активності.

Наведені результати свідчать про існування суттєвого розриву між вимогами нормативної бази, науковими рекомендаціями та реальною практикою ведення обліку доходів у сфері ріелторських послуг. Це вимагає не лише адаптації облікової політики, а й зміни підходу до інформаційної функції бухгалтерської звітності як основи для стратегічного аналізу, контролю та прийняття рішень.

Узагальнені практичні рішення щодо підвищення релевантності обліку доходів та потенційні ризики їх невиконання подано у таблиці 2. Вона систематизує ключові напрями вдосконалення як у фінансовому, так і в статистичному вимірі.

Таблиця 2 Матриця практичних рішень для забезпечення релевантності фінансової та статистичної звітності в ріелторській діяльності

Напрямок забезпечення релевантності	Необхідні дії / рішення	Ризики у разі ігнорування
Деталізація доходів	Вести облік за видами послуг, сегментами клієнтів, регіонами, каналами	Низька прозорість; складність у побудові управлінської аналітики
Документообіг	Формалізувати шаблони актів, рахунків, реєстрів, запровадити електронний документообіг	Помилки у визнанні доходу; відсутність належного підтвердження
Метод визнання доходів	Впровадити облік за ступенем завершеності для довготривалих послуг	Передчасне або запізніле визнання; порушення принципу нарахування
Попередня оплата	Відображати на рахунках зобов'язань до виконання послуги	Завищення доходу в періоді; податкові ризики
Валютні операції	Автоматизувати облік курсових різниць на дату визнання доходу	Викривлення виручки, некоректні податкові зобов'язання
Облік супутніх компонентів доходу	Відкривати субрахунки для знижок, бонусів, комісій	Неповнота чистого доходу, хибна база для податків
Бартер / партнерські послуги	Фіксувати за справедливою вартістю; проводити ринкову оцінку	Невідповідність МСФЗ, спотворення прибутковості
Управлінська аналітика доходів	Побудова системи KPI, рентабельності послуг, аналітика по клієнтах	Неможливість стратегічного аналізу, втрата джерел зростання
Ведення статистичної звітності	Включати кількісні показники (угоди, клієнти, площа об'єктів) у внутрішню звітність	Неможливість поєднання облікових і статистичних індикаторів
Цифровізація процесу	Інтеграція CRM, BAS, електронного архіву документів	Повільна обробка інформації, висока вартість ручної праці
Узгодженість стандартів (МСФЗ / НП(С)БО)	Формувати паралельні реєстри; фіксувати трансформаційні коригування	Втрата правової захищеності, неприйнятність для зовнішніх користувачів
Інтеграція фінансової та статистичної інформації	Створити аналітичну модель, що об'єднує грошові та кількісні дані	Часткова оцінка ефективності; втрата комплексного уявлення про результативність бізнесу

Джерело: сформовано авторами

Подані у таблиці 2 напрями вдосконалення обліку доходів відображають ключові умови формування релевантної звітної інформації у сфері ріелторських послуг. Визначення практичних дій і пов'язаних із ними ризиків дає змогу систематизувати облікові проблеми та орієнтувати підприємства на їхнє оперативне усунення.

Упровадження зазначених рішень сприяє підвищенню прозорості, достовірності та аналітичної цінності як фінансової, так і статистичної звітності. Це формує підґрунтя для ефективного моніторингу доходів, стратегічного аналізу результатів діяльності й прийняття управлінських рішень, адаптованих до умов сучасного ринку нерухомості.

Релевантність фінансової звітності безпосередньо залежить від якості облікових процедур. У разі їх спрощеного виконання, без достатньої деталізації та цифрового контролю, фінансова інформація не може вважатися надійною основою для прийняття стратегічних рішень, особливо в умовах нестабільного ринку.

Розкриття доходів у фінансовій та статистичній звітності відіграє ключову роль у забезпеченні інформаційної прозорості агентств нерухомості. Проте недостатній рівень деталізації щодо видів послуг та умов їх надання знижує ефективність як зовнішнього, так і внутрішнього аналізу. Саме з позиції релевантності така інформація повинна відображати економічну сутність угод та бути придатною для прогнозування майбутніх результатів діяльності.

Для посилення аналітичної функції фінансової звітності доцільно враховувати особливості ріелторських операцій при визнанні доходів. У цьому контексті важливо адаптувати облікову політику до типів послуг, адже кожен напрям має свою хронологію, документообіг і рівень ризику. Узагальнені підходи до визнання доходів, представлені в таблиці «Узагальнена модель визнання доходів за типами ріелторських операцій», дозволяють ідентифікувати специфіку бухгалтерського обліку у кожному випадку.

Так, доходи від купівлі-продажу нерухомості визнаються, як правило, на дату підписання акту виконаних послуг, що відповідає принципу завершеності зобов'язання. Оскільки цей вид послуг має чітко визначений результат і однозначно документується, проблем із визнанням доходів зазвичай не виникає. Проте важливою умовою залишається наявність підписаного договору та акту, що підтверджує факт виконання.

Водночас для послуг з оренди, особливо довгострокової, визнання доходу часто здійснюється щомісячно, на кінець звітного періоду. При цьому

необхідною умовою є факт використання об'єкта та наявність відповідного акта або письмового підтвердження. Якщо оплата надходить авансом, виникає потреба в частковому відображенні доходу, що вимагає точного ведення обліку передплат.

Юридичний супровід угод, який може включати підготовку договорів, супровід переговорів, реєстраційні дії, зазвичай має поетапний характер. Визнання доходів тут залежить від графіка виконання зобов'язань, що має бути закріплено у контракті. Акти, підписані клієнтом після завершення кожного етапу, виступають підставою для часткового визнання доходів.

У випадку надання консультаційних послуг (експертна оцінка, підбір об'єкта, ринковий аналіз) облік доходу базується на факті надання повного обсягу послуги. Ці операції, як правило, одноразові та короткострокові, тож визнаються у момент підписання акта та надання рахунку. Але у практиці зустрічаються випадки, коли консультації здійснюються в декілька етапів або оформляються усно, що ускладнює їх облікове відображення.

Важливим аналітичним інструментом є розподіл доходів за видами ріелторських операцій, адже кожен із напрямів має різну маржинальність, часові рамки реалізації, обсяг документального підтвердження та тривалість циклу надходження коштів. Такий підхід дозволяє оцінити не лише загальний дохід, але й ефективність окремих сегментів бізнесу.

Статистична звітність, яка відображає обсяг наданих послуг, чисельність працівників, середню заробітну плату та інші індикатори, має бути доповнена бухгалтерськими показниками для цілісного аналізу. Зокрема, поєднання кількісних та вартісних параметрів дає змогу вивести продуктивність на одного працівника, середній дохід за послугою, коефіцієнт повторних клієнтів тощо.

Однак сучасна фінансова звітність здебільшого залишається описовою й агрегованою, без прив'язки до аналітичних потреб управління. Проблема є також формальне заповнення статистичних форм, яке не дозволяє зробити точні висновки щодо ефективності діяльності підприємства або окремих підрозділів.

У цьому контексті актуалізується питання інтеграції фінансової та статистичної інформації в єдину аналітичну платформу. Завдяки сучасним цифровим рішенням можливо забезпечити наскрізну аналітику – від надходження замовлення до його обліку, оплати, податкового відображення та управлінської оцінки результатів. Таке поєднання підвищує якість даних і зменшує інформаційні втрати.

Окрему увагу слід приділяти уніфікації процедур визнання доходів і стандартизації супровідної документації. Це дозволяє уникнути суб'єктивності, спростити контроль та забезпечити узгодженість між бухгалтерським, податковим і управлінським обліком. Крім того, такі підходи створюють передумови для порівнюваності даних між підприємствами одного сегмента.

Підсумовуючи викладене, можна стверджувати, що облік доходів за типами ріелторських послуг є важливим фактором формування релевантної інформації. Без урахування операційної специфіки, фінансова звітність втрачає здатність повною мірою відображати реальні процеси, що відбуваються в компанії, а статистична – не забезпечує достатню основу для висновків щодо ефективності діяльності.

Лише комплексний підхід до формування та аналізу фінансової й статистичної інформації, з урахуванням типів послуг, особливостей визнання доходів, цифровізації та управлінської спрямованості звітності, може забезпечити її релевантність. Це, своєю чергою, створює базу для прийняття обґрунтованих рішень і підвищення конкурентоспроможності підприємств у сфері нерухомості.

Висновки. Статистичне зростання кількості агентств, зафіксоване у 2024 році, вказує на потенціал галузі до відновлення, що посилює потребу в точному, аналітичному супроводі облікових процесів. Формування релевантної звітності в агентствах нерухомості можливе за умови поєднання деталізованого обліку доходів із внутрішньою аналітикою на основі ключових показників ефективності (KPI). Облік має охоплювати не лише загальні суми доходів, а й їх структуру за типами послуг, каналами залучення клієнтів, сегментами споживачів і періодичністю надходжень.

Впровадження таких підходів дозволяє трансформувати звітну інформацію з описової у дієвий інструмент стратегічного управління, підвищуючи прозорість бізнес-процесів і обґрунтованість прийнятих рішень.

Аналіз практики обліку у ріелторській сфері засвідчив наявність низки типових проблем: відсутність деталізованої субрахункової аналітики, невідповідність між бухгалтерським і податковим підходами до визнання доходу, фрагментарна цифровізація та нестандартизований документообіг. Ці чинники істотно обмежують інформативність звітності та ускладнюють формування повної картини результативності діяльності підприємства.

Для підвищення ефективності функціонування агентств нерухомості доцільно впроваджувати системний підхід до вдосконалення облікових процедур. Зокрема, мова йде про уніфікацію документів, автоматизоване визнання доходів відповідно до стадії виконання послуги, інтеграцію CRM і бухгалтерських систем, а також поєднання фінансового та статистичного аналізу. Такий підхід сприятиме зміцненню фінансової дисципліни, зменшенню ризиків і формуванню аналітичної бази для планування.

Перспективним напрямом розвитку звітності є побудова наскрізної інформаційної системи, що об'єднуватиме первинні дані, оперативний облік, управлінську звітність і статистику в єдину цифрову платформу. Це дозволить агентствам нерухомості підвищити адаптивність до змін ринку, формувати прогностичні моделі, краще розуміти клієнтську поведінку та забезпечувати обґрунтовану оцінку ефективності як окремих послуг, так і діяльності компанії в цілому.

Література:

1. Концептуальна основа фінансової звітності : [затв. рішенням Ради з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB)] ; офіц. пер. з англ. Київ : Міністерство фінансів України, 2018. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/929_009 (дата звернення: 9 червня 2025 р.).
2. Дерій В. А. *Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю* : монографія. Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2009. 272 с.
3. Лоханова Н. О. Облік виручки по договорах з клієнтами – нові підходи до визнання відповідно до МСФЗ 15. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 21. С. 38–41.
4. Гуріна Н. В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. Вип. 12(1). С. 203–205.
5. Буркова Л. А. Дослідження економічної сутності понять «прибуток» та «фінансовий результат» та їх вплив на оцінку економічних результатів діяльності. *Агросвіт*. 2014. № 19. С. 50–58.
6. Карпенко Є. А., Шийка Г. І. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. С. 441–446.

7. Степаненко О. І., Матковська В. О. Класифікація доходів і витрат для потреб обліку та управління. *Інфраструктура ринку*. 2024. Вип. 79. С. 68–75. DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastructure79-12>.
8. Волошина О. А., Кордзаія І. А., Даценко С. М., Ульянов А. М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7119> DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.6.47>.
9. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами». URL: <https://mof.gov.ua/>
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : затв. наказом Міністерства України від 29.11.1999 № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>
11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні Закон України від 16 липня 1999 р., зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
12. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : затв. наказом Міністерства України від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text>
13. Асоціація фахівців з нерухомості України URL: <https://www.asnu.net/>.
14. Державна служба статистики України URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Волощук Л. О., Пар'єва О. О., Пар'єва Н. О. Аналітичний облік доходів від надання ріелторських послуг. *Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти* : монографія. Вип. 3 / за ред. О. М. Коваленка, Є. І. Масленнікова. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2017. С. 573–583.
16. Мельник Т., Кошоп Я. Проблеми визнання і відображення в обліку доходів підприємства. *Молодий вчений*. 2020. № 12(88). С. 150–154.
17. Мармұль Л. О. Фінансові результати діяльності підприємств та їх використання в управлінні. *Економічний вісник університету імені Григорія Сковороди*. 2018. Вип. 39. С. 144–151.
18. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI ; станом на 9 червня 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

References:

1. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2010). Kontseptual'na osnova finansovoi zvitnosti : [zatv. rishennyam Rady z Mizhnarodnykh standartiv bukhgalters'koho obliku (IASB)]. https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/929_009 (
2. Deriy, V. A. (2009). *Vytraty i dokhody pidpryyemstv u systemi obliku ta kontrolyu* (monohrafiya). Ternopil: Ekonomichna dumka TNEU.
3. Lokhanova, N. O. (2014). Oblik vyruchky po dohovorakh z kliyentamy – novi pidkhody do vyznannya vidpovidno do MSFZ 15. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, (21), 38–41.
4. Hurina, N. V. (2015). Ekonomichna sutnist' dokhodiv ta yikh klasyfikatsiya: problemy i shlyakhy vyrishennya. *Nauk. visnyk Kherson. derzh. un-tu. Seriya: Ekonomichni nauky*, 12(1), 203–205.
5. Burkova, L. A. (2014). Doslidzhennya ekonomichnoi sutnosti ponyat «prybutok» ta «finansovyi rezultat» ta yikh vplyv na otsinku ekonomichnykh rezultativ diyal'nosti. *Ahrosvit*, (19), 50–58.
6. Karpenko, Ye. A., & Shiyka, H. I. (2018). Oblik dokhodiv vid realizatsiyi za mizhnarodnymy ta natsional'nymy standartamy. *Infrastruktura rynku*, (17), 441–446.
7. Stepanenko, O. I., & Matkov'ska, V. O. (2024). Klasifikatsiya dokhodiv i vytrat dlya potreb obliku ta upravlinnya. *Infrastruktura rynku*, 79, 68–75. <https://doi.org/10.32782/infrastructure79-12>
8. Voloshyna, O. A., Kordzaya, I. A., Datsenko, S. M., & Ul'chenko, A. M. (2019). Metodychni pidkhody do analizu dokhodiv pidpryyemstva ta faktoriv yikh formuvannya. *Efektivna ekonomika*, (6). <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.6.47>
9. Ministry of Finance of Ukraine(2024). Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 15 «Dokhid vid dohovovor z kliyentamy. <https://mof.gov.ua/>
10. Ministry of Finance of Ukraine (1999). Natsional'ne polozhennya (standart) bukhgalters'koho obliku 15 «Dokhid» , № 290
11. Verkhovna Rada of Ukraine (2024). Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini.№ 996-XIV. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
12. Ministry of Finance of Ukraine (2011). Plan rakhunkiv bukhgalters'koho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'язan' i hospodars'kykh operatsiy pidpryyemstv i organizatsiy. № 291.<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text>
13. Asotsiatsiya fakhivtsiv z nerukhomosti Ukrainy (2025.) <https://www.asnu.net/>
14. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2025). <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Voloshchuk, L. O., Par'yeva, O. O., & Par'yeva, N. O. (2017). Analitychnyi oblik dokhodiv vid nadannya rieltors'kykh posluh. In O. M. Kovalenko & Ye. I. Maslenikov (Eds.), *Innovatsiyina ekonomika: teoretychni ta praktychni aspekty : monohrafiya* (Vol. 3, pp. 573–583). Kherson: OLDI-PLUS.

16. Melnyk, T., & Kosholap, Ya. (2020). Problemy vyznannya i vidobrazhennya v obliku dokhodiv pidpryyemstva. *Molodyi vchenyi*, 12(88), 150–154.
17. Marmul', L. O. (2018). Finansovi rezultaty diyal'nosti pidpryyemstv ta yikh vykorystannya v upravlinni. *Ekonomichniy visnyk universytetu imeni Hryhoriya Skovorody*, 39, 144–151.
18. Verkhovna Rada of Ukraine (2025). Podatkovyi kodeks Ukrainy, № 2755-VI. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>



Ця робота ліцензована Creative Commons Attribution 4.0 International License