

6. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.32782/2523-4803/74-3-13>

УДК 332.6

Мухін О.О.

кандидат економічних наук, докторант,
Міжрегіональна Академія управління персоналом
ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-3038-0002>

Юрченко О.Ю.

кандидат економічних наук
ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-3915-7676>

Mukhin Oleksii

Interregional Academy of Personnel Management

Yurchenko Oleksandr

PhD in Economics

ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

У статті визначено тенденції на сучасному ринку нерухомості. Визначено сутність стратегічного управління, його значення для довгострокової стабільної діяльності. Конкретизовано сутність стратегічного управління у сфері нерухомості з урахуванням особливостей об'єкту ринку. Визначено прогнози зростання світового ринку нерухомості. Конкретизовано інструменти стратегічного управління. Розглянуто детальніше кожен із них. Визначено необхідність стратегічного аналізу ринку нерухомості, а також основні стратегії якими цей процес може здійснюватися. Встановлено значення диверсифікації, розбудови мережі зв'язків та адаптації через постійне оновлення знань. Визначено нові парадигми у сфері нерухомості із використанням нових технологій. Згруповано функції, які пропонують провідні рішення в цьому просторі. Досліджено перспективи вдосконалення інструментів стратегічного управління діяльністю суб'єктів ринку нерухомості.

Ключові слова: стратегічний аналіз, стратегічне планування, стратегічний контроль, стратегія, диверсифікація, програмне забезпечення, штучний інтелект.

Постановка проблеми. Для того, щоб вижити й досягти успіху на конкурентному ринку, компаніям необхідно розвиватися, підтримувати гармонію зі своїм оточенням. У динамічному світі нерухомості, де ринкові умови коливаються, а тенденції швидко змінюються, стратегічний підхід до управління діяльністю, є важливим для забезпечення стійкості діяльності.

З того моменту, як дані почали реєструватись в 1960 роках, вартість нерухомості постійно перевищувала інфляцію протягом останнього століття, надаючи інвесторам потенційний захист від ерозії купівельної спроможності [1]. Навіть у періоди економічного спаду ринок нерухомості демонстрував надзвичайну стійкість, часто стаючи сильнішим в міру відновлення економіки.

На сьогодні, попит на нерухомість стабільно зростає, ринок нерухомості розвивається, усі існуючі форми нерухомості керуються професійно та ефективно, вимоги орендарів стають складнішими, а очікувана віддача від прибутку амбітною. Разом із зростанням ринку зростають і вимоги до прозорості та ефективності управління активами нерухомості. Особливо умови прозорості, які посилюються в першу чергу власниками, а також органами влади та зовнішніми кредиторами. Відтак виникає вимога щодо задоволення цих вимог і, як наслідок, адаптації процесу планування та оподаткування, концепцій управління, зокрема стратегічного, організації процесів, системи аутсорсингу, стратегії закупівель та самих працівників [2]. Це дозволяє суб'єктам бути максимально кон-

курентними в умовах посилення викликів сучасності. З поміж зазначених напрямків, на особливу увагу заслуговує процес стратегічного управління, як запорука не лише ефективної діяльності на сьогодні, а й у тривалій перспективі. На основі встановленої динамічності процесів на ринку нерухомості, можемо стверджувати про високу актуальність дослідження конкретних інструментів стратегічного управління діяльністю суб'єктів у даному секторі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного управління завжди перебували під фокусом багатьох науковців. Зокрема, даному питанню присвячено роботи К. Ендрюса, У. Кінга, Д. Кліланда, Г. Міценберга, М. Портера, С. Чандлера, та ін. Вагомий внесок у вужче дослідження особливостей стратегічного управління в контексті ринку нерухомості здійснили такі науковці, як: Доценко І., Пилипчук В., Данніков О., Балабанова Л., Бородкіна А., Сатир Л., Юрченко Ю., Dey A., Palm P., Al Helaly H., Smith S., Yaskova N., Ross S., Murty c., Rathburn P. та ін. Проте, не применшуючи вклад зазначених авторів, вважаємо, що динамічність процесів у сфері дослідження формує собою поле для проведення подальших розвідок.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз специфічних особливостей ринку нерухомості з акцентом на використання інструментів стратегічного управління діяльністю суб'єктів на ньому крізь призму врахування впливу новітніх технологій на цей процес.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне управління – це постійне планування, моніторинг, аналіз і оцінка ресурсів і процесів, які підприємство повинно мати для досягнення своїх цілей і завдань. Оскільки бізнес-середовище є динамічним, підприємства повинні постійно оцінювати свої стратегії, щоб залишатися конкурентоспроможною та досягати своїх довгострокових цілей [3].

Процес стратегічного управління допомагає підприємствам розглянути поточну ситуацію, розробити плани дій, розгорнути ці плани та проаналізувати їх ефективність. Зазвичай процес включає п'ять основних етапів, але цілі та результати можуть значно відрізнятися залежно від цілей організації, а також її внутрішнього та зовнішнього середовища [4].

Навички та компетенції працівників, бізнес-культура та організаційна структура впливають на те, як підприємство може досягти своїх цілей. Негнучким компаніям може бути важко досягти успіху в мінливому бізнес-середовищі. Створення бар'єру між стратегіями та їх реалізацією може ускладнити для менеджерів визначення того, чи ефективно було досягнуто цілей.

У сфері нерухомості стратегічне управління передбачає визначення ринкових тенденцій, аналіз даних, оцінку ризиків і створення стратегії, яка відображає цілі підприємства та покрове її досягнення. Дана стратегія має бути гнучкою, враховуючи постійні зміни ринкових умов, з якими може зіткнутися підприємство. Без добре продуманого стратегічного плану підприємства ризикують приймати неправильні рішення, ризи-

куючи своєю прибутковістю та, зрештою, поставити під загрозу своє становище на ринку.

Стратегічне управління виступає ключовим аспектом індустрії нерухомості та обов'язковою умовою для успіху на ринку. Процес стратегічного управління передбачає розробку дорожньої карти, яка спрямовує та інформує про рішення, дії підприємства для досягнення його цілей.

При цьому ефективне управління нерухомістю – це не просто нагляд за нерухомими активами; це стратегічне завдання, яке вимагає глибокого розуміння ринку, проактивного планування та здатності успішно долати виклики. Крім того, порівняно з більш нестабільними фінансовими інструментами, земля, будівлі та інфраструктура мають фізичну присутність і, отже, у довгостроковій перспективі більш захищені від примх ринкових настроїв та економічних спадів. Фізична природа об'єктів ринку нерухомості формує відчуття безпеки та стабільності. Тим не менше, детальніший аналіз показує, що ринок нерухомості переживає багато злетів та падінь під впливом зміни процентної ставки, економічних умов та зростанням кількості робочих місць. За даними Next Move Strategy Consulting, прогнозується, що розмір світового ринку нерухомості досягне 14,54 трильйона доларів США до 2030 року при середньорічному темпі зростання 5,8% з 2024 по 2030 рік [5]. Враховуючи настільки швидкі темпи зростання, ефективно керувати своєю діяльністю є вимогою номер один на сьогодні.

До основних інструментів стратегічного управління відносяться: стратегічний аналіз, стратегічне планування, організацію вибору та реалізації стратегії та стратегічний контроль [6].

Одним із найважливіших інструментів стратегічного управління, який формує інформаційну базу для визначення та коригування стратегічного вибору є аналіз. Завдяки аналізу забезпечується науково-економічна обґрунтованість стратегічних рішень, які приймаються стосовно діяльності підприємства, визначається результативність використання трудових, виробничих та фінансових ресурсів, перевіряється оптимальність управлінських рішень, тощо.

В контексті ринку нерухомості, необхідність стратегічного аналізу продиктована наступним [7]:

– необхідністю прийняття обґрунтованих рішень. Не залежно від того, чи плануються інвестиції в нерухомість, проєкт розвитку чи встановлення ставок оренди, досконале розуміння ринку є життєво важливим;

– зменшення ризиків. Розуміння ризиків, пов'язаних з конкретним ринком чи майном має вирішальне значення. Аналіз ринку допомагає виявити потенційні проблеми, такі як надлишок пропозиції, економічні спади або зміни в законодавстві. Використовуючи дані, можна точніше оцінити фактори ризику та запровадити стратегії пом'якшення для захисту всіх зацікавлених сторін.

– оптимізація доходів. Аналіз ринку дозволяє визначити сфери високого зростання та потенційної прибутковості. Стратегічно інвестуючи в ринки зі

сприятливими умовами можна оптимізувати інвестицій у нерухомість. Статистика на основі даних допомагає визначити нові тенденції та випереджати зміни на ринку, дозволяючи суб'єктам на ринку використовувати можливості для отримання максимальної прибутковості.

Основними стратегіями для аналізу ринку нерухомості є (рис. 1).

Розглянемо як це працює на практиці. Для прикладу є забудовник, який планує інвестувати у місто, яке розвивається. Використовуючи аналіз ринку на основі даних, він визначає район із зростаючим насе-

Комплексний збір даних

Сюди входять дані про ціни на нерухомість, орендні ставки, рівень вакансій, демографічні тенденції, рівень зайнятості та будь-які інші важливі фактори, які впливають на ринок нерухомості. Можна також використовувати комбінацію джерел даних про споживачів, включаючи публічні записи, бази даних нерухомості, урядові звіти та галузеві публікації.

Аналіз динаміки місцевого ринку

Нерухомість за своєю суттю є місцевою, і ринкові умови можуть значно відрізнятися від одного місця до іншого. Аналіз динаміки місцевого ринку проводиться враховуючи такі фактори, як зростання мікрорайону, зручність, якість школи та транспортна інфраструктура.

Порівняльний аналіз продажів

Оцінка подібних об'єктів нерухомості на цільовому ринку для визначення цін їх продажу. Цей підхід допомагає оцінити справедливую ринкову вартість майна. Порівнюючи нещодавні продажі подібних об'єктів, можна оцінити, чи є нерухомість конкурентоспроможною за ціною, і вести переговори ефективніше.

Оцінка попиту та пропозиції

Оцінка балансу попиту та пропозиції має вирішальне значення для розуміння динаміки ринку. Проводиться оцінка кількості наявних об'єктів у порівнянні з попитом потенційних покупців або орендарів.

Аналіз економічних показників

Відстеження ключових економічних показників для оцінки загального стану ринку. На ринок нерухомості впливають такі показники як рівень зайнятості, зростання ВВП і процентні ставки. Відтак, зростаюча економіка зазвичай пов'язується із зростанням попиту на нерухомість

Оцінка демографічних тенденцій

Сюди відноситься оцінка приросту населення, вікові демографічні показники та рівні доходу на цільовому ринку. Розуміння цих показників допомагає визначити тип нерухомості, який користується попитом (сімейні будинки, квартири для молодих спеціалістів, варіанти для людей похилого віку).

Використання технологій для прогнозування аналітики

Використання інструментів аналізу даних і алгоритмів машинного навчання, для передбачення майбутніх тенденцій на ринку. Сюди входить аналіз історичних даних, визначення закономірностей та формування прогнозів щодо вартості нерухомості, тенденцій оренди та динаміки ринку

Рис. 1. Основні стратегії аналізу ринку нерухомості

Джерело: розроблено авторами на основі [7]

ленням, низьким рівнем злочинності та близькістю до громадського транспорту. Аналіз також показує попит на багатофункціональні забудови, які задовольняють як житлові, так і комерційні потреби. Озброївшись цією інформацією, забудовник стратегічно купує землю, проектує багатофункціональний проєкт і визначає конкурентоспроможні ціни на одиниці. Розробка виявилася успішною, демонструючи бізнес, який керується прийняттям рішень у сфері нерухомості [8].

Після оцінки поточного стану через аналіз показників, настає етап прогнозування майбутнього – стратегічне планування. Це включає визначення бачення, місії, цінностей і цілей. Бачення – це довгострокове прагнення організації з нерухомості. Місія – це мета і причина існування. Цінності – це основні принципи та переконання, які керують поведінкою та культурою. Цілі – це ваші конкретні та вимірювані цілі, яких організація хоче досягти протягом певного періоду часу. Коли стратегічний напрямок визначено – його необхідно перетворити на план дій. В рамках цього процесу окреслюється стратегія, тактика та заходи, які будуть запроваджені для досягнення своїх цілей.

Для того щоб цей процес був успішним необхідно здійснювати[9]:

1. Диверсифікацію. Диверсифікація за типами нерухомості та географічним розташуванням має вирішальне значення для розподілу ризиків і використання можливостей у різних сегментах ринку.

2. Розбудову мережі зв'язків, зокрема з експертами галузі, щоб отримати додаткові знання та можливості.

3. Адаптацію через постійне оновлення своїх знань, щоб володіти інформацією про зміни на ринку та майбутні тенденції. Це основа стійкості.

Стратегічний план настільки хороший, наскільки хороше його виконання. З урахуванням цього необхідно чітко й послідовно донести свій план до своєї команди, партнерів і клієнтів. Окрім того також потрібно забезпечити необхідне навчання, підтримку та зворотній зв'язок, щоб усі були на одній хвилі та знали, що робити, а також в підсумку регулярно контролювати та оцінювати прогрес і результати. На цьому етапі відбувається застосування інструменту контролю.

Інструмент контролю передбачає ретельний аналіз співставлення цілей, місії та бачення із отриманим результатом. Якщо мету не досягнуто, необхідно повернутись до етапу аналізу та здійснити стратегічне управління у зазначеній вище послідовності. Якщо результат відповідає поставленим цілям, формуються нові цілі або ж процес стратегічного управління припиняється.

Прийняти до процесу стратегічного управління діяльністю суб'єктів на ринку нерухомості необхідно із чітким розумінням того, що часи управління розгалуженими портфелями комерційної нерухомості за допомогою незв'язних електронних таблиць та ручних процесів давно пройшли.

Сучасні лідери в галузі нерухомості приймають нову парадигму, де панують аналітичні дані, автоматизація та хмарні інструменти для співпраці. Ця зміна полягає не лише в тому, щоб йти в ногу з технологіями; йдеться про використання цих інструментів для створення відчутної цінності, зменшення операційних витрат і прийняття обґрунтованих рішень, які рухатимуть організацію вперед. Насправді, згідно зі звітом Deloitte Commercial Real Estate Report за 2024 рік, 61% компаній з нерухомості стверджують, що їм потрібно вирішити проблему технологічної заборгованості, інвестуючи в новішу інфраструктуру нерухомості [9].

Враховуючи специфічність ринку нерухомості, вважаємо за необхідне розглянути процес стратегічного управління для операцій оренди. Так, в основі ефективного управління комерційною нерухомістю лежить надійне програмне забезпечення для адміністрування оренди. Ці потужні платформи служать центральною нервовою системою для всієї інформації, пов'язаної з орендою. Провідні рішення в цьому просторі пропонують такі функції, як:

- централізоване управління даними оренди;
- автоматичне нагадування про важливі дати;
- звіти та аналітика, які піддаються налаштуванню;
- інтеграція з обліковими системами.

Впровадивши комплексну систему адміністрування оренди, можна забезпечити відповідність, мінімізувати ризики, пов'язані з пропуском термінів або недотриманням пунктів. Проте на даний момент ця шаблони процесу стратегічного управління так і залишається недооціненою.

Щоб якимось чином вплинути на ситуацію і вивести проблеми обліку оренди на перший план було розроблено спеціальне програмне забезпечення. Воно дозволяє автоматизувати класифікацію та розрахунок оренди, сформувати графіки амортизації та журнальних записів, створити повторні звіти і звіти про відкриття інформації, провести інтеграцію з існуючими ERP системами, тощо.

Для лідерів комерційної нерухомості, які часто займаються придбанням, відчуженням або переговорами про оренду, програмне забезпечення для управління транзакціями змінює правила гри. Ці платформи забезпечують централізоване управління всіма аспектами операцій з нерухомістю, від початкового відстеження угод до остаточного закриття. Основні функції зазвичай включають:

- зберігання документів і контроль версій;
- інструменти для смільної роботи робочих команд;
- інтеграцію з CRM і фінансовими системами;
- впровадження надійних рішень для керування транзакціями;

У найближчому майбутньому, інструменти стратегічного управління ринком нерухомості продовжуватимуть еволюціонувати. Так, майбутнє інструментів управління нерухомістю полягає в розширених можливостях співпраці та спілкування. Оскільки дистанційна

робота стає все більш поширеною, а команди стають все більш розподіленими, інструменти, які сприяють безперервному обміну інформацією та співпраці в режимі реального часу, будуть критичними.

Оскільки дані стають все більш важливими для прийняття стратегічних рішень, можливість генерувати індивідуальні глибокі звіти щодо діяльності на ринку нерухомості стане першочерговою. Майбутні інструменти, ймовірно, пропонуватимуть: динамічні інтерактивні інформаційні панелі, прогностичну аналітику на основі AI, шаблони звітів з гнучкими налаштуваннями, візуалізацію даних у реальному часі, тощо. Ці розширені можливості звітування дозволять визначити тенденції, виявляти можливості та приймати рішення на основі даних із безпрецедентною швидкістю та точністю.

Інтеграція штучного інтелекту і розширеної аналітики в інструменти управління нерухомістю обіцяє революцію в підходах до оптимізації діяльності, управління ризиками та стратегічного планування. Технології, які стануть невід'ємною частиною діяльності суб'єктів на ринку нерухомості [10]:

1. Алгоритми прогнозованого обслуговування для запобігання дорогих поломок.

2. Абстракція та аналіз оренди на основі штучного інтелекту.

3. Автоматизовані моделі оцінки активів.

4. Алгоритми машинного навчання для оптимізації використання простору та споживання енергії.

Використовуючи можливості штучного інтелекту та аналітики, з'явиться можливість виявляти прихо-

вані відомості, автоматизувати рутинні завдання та приймати більш обґрунтовані рішення.

Висновки. Підсумовуючи дослідження, можемо сформулювати висновки про те, що інструментарій стратегічного управління діяльністю суб'єктів на ринку нерухомості є досить специфічним. Зокрема найбільший акцент робиться на аналізі даних щодо ринку, факторів які на нього впливають, поведінкових особливостей суб'єктів, економічних коливань, тощо. Потреба в глибокому аналізі продиктована необхідністю прийняття обґрунтованих рішень, зменшенні ризиків та оптимізації доходів. Крім того, до інструментарію стратегічного управління відноситься стратегічне планування, організація вибору та реалізації стратегії, а також стратегічний контроль. Стратегічне планування передбачає визначення бачення, місії, цінності, цілей, на основі яких будується стратегія. Для того, щоб цей процес був ефективним в контексті ринку нерухомості, необхідно здійснювати диверсифікацію, розбудову мережі зв'язків та адаптацію через постійне оновлення знань.

Останніми роками, стандартні інструменти стратегічного управління еволюціонують на основі впливу технологій машинного навчання та штучного інтелекту. Зокрема, появи специфічних програм для рестрації та обчислення операцій з оренди нерухомості, програм для управління транзакціями, гнучких звітів, прогностичної аналітики, тощо. Очевидно, що це не межа, і якщо суб'єкти ринку нерухомості хочуть залишатись конкурентними, необхідно адаптуватись під нові реалії вже сьогодні.

Список літератури:

1. Al Helaly H. Strategies For Success In Real Estate. *Forbes*. 2023. URL: <https://www.forbes.com/councils/forbesbusinesscouncil/2023/12/15/strategies-for-success-in-real-estate/>
2. Real estate Management – Strategy and operational business model for achieving greater efficiency. Pwc. n.d. URL: <https://www.pwc.de/en/strategy-organisation-processes-systems/real-estate-management-strategy-and-operational-business-model-for-achieving-greater-efficiency.html>
3. Sheldon R. Strategic management. *TechTarget*. 2024. URL: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/strategic-management>
4. Kenton W. What is Strategic Management. *Investopedia*. 2024. URL: <https://www.investopedia.com/terms/s/strategic-management.asp>
5. Ross S. Asset Managers in the Real Estate Market: Reading into the Role. *Investopedia*. 2024. URL: <https://www.investopedia.com/ask/answers/040815/what-does-asset-management-mean-regards-real-estate.asp>
6. Свірідова С.С., Толстова С.А. Сучасні інструменти стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 2(30). С. 109–116.
7. Dey A. Strategies for Real Estate Market analysis: A Data-Driven Business approach. *Liked in*. 2024. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/strategies-real-estate-market-analysis-data-driven-business-dey-xk7zc>
8. Host Life. Preparations and strategies for property management business. *Chekin*. 2024. URL: <https://chekin.com/en/blog/preparations-and-strategies-for-property-management-businesses/>
9. Highman J. Best Practices And Tools For Strategic Property Management. *Commercial Real Estate Training*. 2024. URL: <https://commercial-realestate-training.com/best-practices-and-tools-for-strategic-property-management/>
10. Giffune M. Quintessential Real Estate Management Tools. *Occupier*. 2024. URL: <https://www.occupier.com/blog/real-estate-management-tools/>

References:

1. Al Helaly H. (2023). Strategies For Success In Real Estate. *Forbes*. Available at: <https://www.forbes.com/councils/forbesbusinesscouncil/2023/12/15/strategies-for-success-in-real-estate/>
2. Pwc. (n.d.). Real estate Management – Strategy and operational business model for achieving greater efficiency. Available at: <https://www.pwc.de/en/strategy-organisation-processes-systems/real-estate-management-strategy-and-operational-business-model-for-achieving-greater-efficiency.html>

3. Sheldon, R. (2024). Strategic management. *TechTarget*. Available at: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/strategic-management>
4. Kenton, W. (2024). What is Strategic Management. *Investopedia*. Available at: <https://www.investopedia.com/terms/s/strategic-management.asp>
5. Ross, S. (2024). Asset Managers in the Real Estate Market^ Reading into the Role. *Investopedia*. Available at: <https://www.investopedia.com/ask/answers/040815/what-does-asset-management-mean-regards-real-estate.asp>
6. Sviridova, S.S., Tolstova, S.A. (2017). Suchasni instrumenty stratehichnoho upravlinnia silskohospodarskymy pidpriemstvamy [Modern tools of strategic management of agricultural enterprises]. *Ekonomika:realii chasu – Economy: realities of time*, vol. 2(30), pp. 109–116.
7. Dey, A. (2024). Strategies for Real Estate Market analysis: A Data-Driven Business approach. *Liked in*. Available at: <https://www.linkedin.com/pulse/strategies-real-estate-market-analysis-data-driven-business-dey-xk7zc>
8. Host Life (2024). Preparations and strategies for property management business. *Chekin*. Available at: <https://chekin.com/en/blog/preparations-and-strategies-for-property-management-businesses/>
9. Highman, J. (2024). Best Practices And Tools For Strategic Property Management. *Commercial Real Estate Training*. Available at: <https://commercial-realestate-training.com/best-practices-and-tools-for-strategic-property-management/>
10. Giffune, M. (2024). Quintessential Real Estate Management Tools. *Occupier*. Available at: <https://www.occupier.com/blog/real-estate-management-tools/>

TOOLKIT FOR STRATEGIC MANAGEMENT OF ACTIVITIES OF REAL ESTATE MARKET ENTITIES

In the ever-evolving world of property management, technology has become indispensable for streamlining operations, increasing efficiency and improving decision-making processes. As the industry becomes increasingly complex and competitive, real estate professionals rely on a variety of strategic tools and software solutions to manage real estate, analyze market trends, communicate with stakeholders, and streamline administrative tasks. The article defines trends in the modern real estate market. The essence of strategic management, its importance for long-term stable activity is defined. The essence of strategic management in the field of real estate is specified, taking into account the characteristics of the market object – buildings, structures, land and infrastructure. Growth forecasts of the global real estate market have been determined. Strategic management tools are defined: strategic analysis, strategic planning, organization of strategy selection and implementation, and strategic control. Each of them is considered in more detail. The need for a strategic analysis of the real estate market, as well as the main strategies by which this process can be carried out, is determined. The theoretical information has been transferred to the practical plane. The value of diversification, building a network of connections and adaptation through constant updating of knowledge is established. New paradigms in the field of real estate using new technologies have been identified. Features grouped together that offer leading solutions in this space. The statistics of technological indebtedness of enterprises on the real estate market have been determined. The areas of optimization of strategic management of lease operations are analyzed. Prospects for improving the tools of strategic management of the activities of real estate market entities were studied: expanded work and communication opportunities, the emergence of flexible detailed report customization options, predictive analytics based on AI, report templates with flexible settings, real-time data visualization, etc.

Key words: strategic analysis, strategic planning, strategic control, strategy, diversification, software, artificial intelligence.