

УДК 658.8+339.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/business-navigator.79-20>**Саламаха П.І.**

аспірант

*Одеська державна академія будівництва та архітектури*ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-6782-5558>**Salamakha Pavlo**

Postgraduate Student

Odesa State Academy of Civil Engineering and Architecture

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА БУДІВЕЛЬНОМУ РИНКУ ЖИТЛА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN THE RESIDENTIAL CONSTRUCTION MARKET IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

У статті висвітлено сутність поняття конкурентоспроможності та його зв'язок з ключовими факторами комерційного успіху будівельних підприємств. Проаналізовано прогресивні світові практики та виділено фактори, які сприяють досягненню міжнародних стандартів у будівництві. Виконано PEST- та SWOT-аналіз, аналіз веб-сайтів та соціальних мереж будівельних підприємств. В результаті дослідження виявлено наступні ключові фактори комерційного успіху будівельних підприємств на ринку житла: вартість будівельного виробництва; якість житлової нерухомості; сервіс і прозорість бізнес-процесів; участь в національних і регіональних державних програмах; наявність ефективного бренд-менеджменту для формування позитивного іміджу; впровадження технологічних інновацій; впровадження цифрових технологій; використання контент-маркетингу; розвиток соціальних мереж; інвестиційна привабливість.

Ключові слова: конкурентоспроможність, будівельні підприємства, ринок житла, цифровізація, ключові фактори комерційного успіху.

The article highlights the essence of the concept of competitiveness and its connection with the key factors of commercial success of construction enterprises. Progressive technological construction innovations are identified: construction drones, geodetic and topographic drones, robotic room planning, unmanned construction equipment, robotic platforms for laying blocks based on 3D models, construction 3D printers, "green technologies". Progressive global practices are analyzed and factors that contribute to the achievement of international standards in construction are highlighted. It is stated that international experience in construction production shows that the integration of innovative technologies with state support is a determining factor in the success of construction enterprises. To determine the key factors of commercial success of Ukrainian construction enterprises, PEST and SWOT analyses were performed. The results of the PEST analysis show that state support programs, regional development, and technological innovations have the greatest impact. SWOT analysis allows to identify the connection between the image of developers, demand for housing, stability of sales, level of investment attraction. An analysis of websites and social networks of construction companies was conducted. The assessments of the digital effectiveness of websites of construction companies of the Odessa region were determined, highlighting the key factors of commercial success: effective online communication; high-quality UX/UI design; interactivity of services; content marketing. As a result of the study, the following key factors of commercial success of construction companies in the housing market were identified: the cost of construction production; quality of residential real estate; service and transparency of business processes; participation in national and regional state programs; the presence of effective brand management to form a positive image; implementation of technological innovations (BIM modeling, high-tech topographic surveying for construction and geospatial research, 3D printing, Internet of Things and smart sensors, robots and drones, artificial intelligence, mixed reality, blockchain); implementation of digital technologies (SEO optimization, mobile adaptation of sites, interactive services); use of content marketing (blogging, promotional offers, interactive content); development of social networks; investment attractiveness.

Keywords: competitiveness, construction companies, housing market, digitalization, key factors of commercial success.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність будівельних підприємств на ринку житла визначається здатністю адаптуватися до ринкових умов, застосовувати сучасні технології та впроваджувати ефективні управлінські рішення. Ключові фактори комерційного успіху будівельних підприємств залежать від їх вироб-

ничого профілю та актуальних викликів галузі, серед яких: нестабільність інвестиційного клімату та потреба у залученні довгострокових фінансових ресурсів; зміни в нормативно-правовому полі, що впливають на дозвільні процедури та стандарти будівництва; швидкий розвиток технологій, що відкриває можливості

для впровадження цифрових рішень та автоматизації процесів; зростаючий споживчий попит на екологічно чисте та енергоефективне житло.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українські фахівці визначають конкурентоспроможність підприємств як здатність ефективно використовувати ресурси для досягнення стійких переваг на ринку з врахуванням специфічних економічних умов країни.

Березіна Л.М., Варахсина О.В., Олійник А.С., Рак А.Г. зазначають, що конкурентоспроможність підприємств є багатовимірним поняттям, яке об'єднує внутрішні ресурси, управлінські компетенції, інноваційні можливості, здатність до адаптації та формується на основі поєднання матеріальних і нематеріальних активів, таких як технології, знання та кадровий потенціал [1, с. 35–42].

Котельникова Ю. визначає конкурентоспроможність підприємств як здатність досягати високої продуктивності завдяки оптимальному поєднанню якості продукції, зниженню витрат, впровадженню екологічно чистих технологій. Авторка наголошує, що екологічний фактор є новим стандартом конкурентоспроможності, особливо для будівельної галузі [2, с. 101–108].

Діденко О.Є., Жураківський П.І. підкреслюють, що конкурентоспроможність підприємств – це не лише сукупність ресурсів, а й здатність підприємств ефективно їх мобілізувати для досягнення ринкових переваг. Вони наголошують на важливості стратегічного управління за умов обмеженості ресурсів [3].

Видно, що для української наукової школи властиві наступні характеристики сутності поняття «конкурентоспроможність підприємств» [1, 3]: фокус на ефективності ресурсів; інновації як засіб адаптації; адаптація до нестабільності. Особливістю українського підходу є орієнтація на виживання в нестабільних умовах, ефективність використання обмежених ресурсів, мінімізацію витрат. Але, враховуючи революційні зміни, які внесла цифровізація та поява людиноподібних технологій, недостатньо вирішеним є питання щодо змісту пакету ключових факторів комерційного успіху будівельних підприємств.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є формування пакету ключових факторів комерційного успіху будівельних підприємств на ринку житла в умовах цифровізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що універсальними ключовими факторами комерційного успіху будівельних підприємств, незалежно від їх виробничого профілю, є вартість, якість, інновації, сервіс. Вони визначають здатність підприємств залучати інвестиції, вигравати державні тендери, розширювати діяльність та підвищувати ефективність будівництва.

Вартість – для зниження вартості будівництва підприємства використовують масштабні підходи, ефективну тендерну політику, залучення інвестиції.

Якість – підвищення якості будівництва підприємства базується на професіоналізмі колективу та використаних технологіях.

Інновації – використання інновацій необхідні для зниження вартості, підвищення якості.

Сервіс – забезпечення прозорості бізнес-процесів та якісний сервіс зміцнюють довіру споживачів.

Світовий досвід демонструє, що успішність будівельних підприємств тісно пов'язана з впровадженням інновацій, що сприяє оптимізації операцій, зниженню витрат, підвищенню якості будівництва. Так, прогресивними є наступні технологічні будівельні інновації та інноваційні будівельні матеріали:

- будівельні дрони (квадрокоптери) для перенесення будівельних матеріалів понад 200 кг у важкодоступні місця;

- геодезичні та топографічні дрони для аерофотозйомки земельних ділянок, контролю виконаних будівельних робіт, створення топографічних планів, підготовки звітів про виконані будівельно-монтажні роботи;

- роботизоване планування приміщень для нанесення цифрових макетів з CAD-програм на фундамент або підлогу;

- безпілотна будівельна техніка для риття фундаментів (робот-екскаватор, робот-бульдозер), фрезерування, сверління стін, кладки цегли, шліфування та фарбування поверхонь, перевезення вантажів масою до 500 кг;

- роботизовані платформи для кладки блоків на основі 3D-моделей;

- будівельні 3D-принтери (портальні рамні конструкції або поворотні маніпулятори) для пошарового нанесення бетонного розчину чи металу;

- покрівельна черепиця з інтегрованими сонячними модулями для одночасного захисту від опадів та вироблення електроенергії;

- фарби для генерації електричної енергії;

- бетон для заповнення тріщини та відновлення структури бетону за рахунок активізації спор бактерій *Bacillus* та кальцієвого лактату;

- «зелені» будівельні технології для зменшення викидів вуглекислого газу за рахунок використання сендвіч-панелей, вентильованих фасадів та екологічних покрівельних матеріалів.

Аналіз світових практик дозволяє виділити низку ключових факторів, які сприяють досягненню високих стандартів у будівельній галузі.

Сполучені Штати Америки. Активно впроваджуються цифрові технології для оптимізації процесів у будівництві. Основними інструментами є BIM (Building Information Modeling) – інформаційне моделювання будівель, що дозволяють значно зменшити витрати та підвищити ефективність робіт.

Німеччина. Запроваджено високі стандарти якості та екологічності. Програми типу «Пасивний будинок» дозволяють знизити енерговитрати до 90% порівняно зі звичайними будівлями, що забезпечує значну енергоефективність та зменшує негативний вплив на довкілля.

Велика Британія. Обов'язкове використання BIM у державних проектах дозволило скоротити витрати на будівництво до 20%, зменшити терміни виконання робіт та підвищити їх якість. Такий підхід сприяє підвищенню прозорості управлінських процесів та контролю якості.

Сінгапур. Активно використовується технологія цифрових двійників для створення точних 3D-моделей міської інфраструктури. Це дозволяє прогнозувати зношення будівель та оптимально розподіляти ресурси у режимі реального часу, що є важливим для ефективного управління міською забудовою.

Об'єднані Арабські Емірати. Впроваджується 3D-друк як інноваційний метод будівництва. За програмою, до 2030 року 25% нових будівель має бути створено за допомогою 3D-друку, що дозволить скоротити витрати матеріалів, зменшити викиди CO₂.

У табл. 1. представлено основні чинники успіху та впроваджені технології, що сприяють ефективному розвитку будівельної галузі в різних країнах.

На основі аналізу світових передових практик у сфері будівництва виділимо ключові інноваційні технології, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємств (рис. 1).

Видно, що інноваційні технології мають державну підтримку, сприяють зниженню витрат, підвищенню ефективності, покращенню екологічних характеристик будівництва. Прогресивний зарубіжний досвід є орієнтиром для впровадження в Україні інноваційних напрямків технологічної модернізації процесів будівництва (табл. 2).

Перше. Використання BIM на державному рівні шляхом:

- забезпечення обов'язкового використання BIM у будівельних проєктах з участю держави;
- розроблення національних стандартів застосування BIM для підвищення прозорості та ефективності управління.

Друге. Державне стимулювання «зеленого будівництва»:

- впровадження програм підтримки енергоефективних технологій за прикладом Німеччини та Великобританії;
- запровадження пільг та субсидій для будівельних підприємств, які впроваджують екологічно чисті технології.

Третє. Розвиток цифрових технологій управління міською інфраструктурою:

- використання технологій цифрових двійників та Інтернет речей для моніторингу стану будівель та управління ресурсами;

Таблиця 1

Ключові фактори комерційного успіху зарубіжних будівельних підприємств

Країна	Основні фактори успіху	Впроваджені технології
Сполучені Штати Америки	Оптимізація процесів через цифровізацію	BIM, автоматизація будівництва, роботизовані системи
Німеччина	Високі стандарти якості та екологічності	Стандарти BREEAM, пасивні будинки, відновлювані джерела енергії
Велика Британія	Законодавче регулювання, прозорість та обов'язкове застосування BIM	BIM, контроль якості, урядові програми підтримки
Сінгапур	Інноваційна урбаністика та «розумні міста»	Цифрові двійники, автоматизоване планування міської забудови
Об'єднані Арабські Емірати	Використання передових технологій для швидкого будівництва	3D-друк будинків, роботизоване зведення споруд

Джерело: розроблено автором

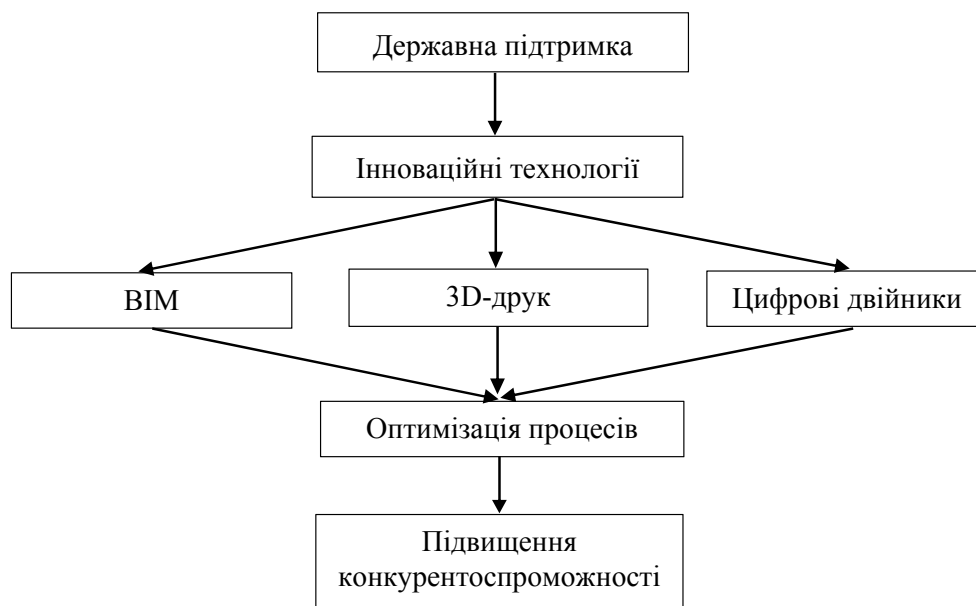


Рис. 1. Алгоритм інтеграції ключових інноваційних технологій на основі досвіду зарубіжних будівельних підприємств

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Напрямки технологічної модернізації будівництва в Україні

Напрямок	Рекомендовані дії
Впровадження BIM	Застосування BIM у державних проєктах, розробка національних стандартів
Зелене будівництво	Стимулювання енергоефективних технологій, надання податкових пільг та субсидій для «зелених» проєктів
Цифрове управління інфраструктурою	Використання цифрових двійників та IoT для оптимізації управління міською забудовою
Інноваційний 3D-друк	Розробка пілотних проєктів з 3D-друку, співпраця з науковими установами для впровадження технології у будівництво

Джерело: розроблено автором

– створення інтегрованих систем управління міською забудовою.

Четверте. Використання 3D-друку:

– розвиток пілотних проєктів з використанням 3D-друку для будівництва;

– співпраця з науково-дослідними установами для впровадження інноваційних технологій у будівельне виробництво.

Отже, міжнародний досвід будівельного виробництва свідчить, що інтеграція інноваційних технологій із державною підтримкою є визначальним чинником успіху будівельних підприємств. Впровадження BIM, автоматизація виробничих процесів, використання цифрових технологій для управління міською інфраструктурою, 3D-друк дають змогу знижувати витрати, покращувати якість будівництва та екологічну безпеку.

Для українських будівельних підприємств важливо навіть в складних умовах адаптувати ефективні стратегії, що сприятимуть впровадженню інноваційних технологій, підвищенню енергоефективності та цифровізації процесів. Ці стратегії можуть стати основою для модернізації українського будівельного сектора та підвищення його конкурентоспроможності.

Але в умовах системних кризових явищ і динамічних змін підприємства будівельного сектору України зазнають суттєвого впливу чинників маркетингового середовища. Тому для визначення ключових факторів

комерційного успіху українських будівельних підприємств виконано PEST- та SWOT-аналіз. Виконаємо PEST-аналіз для визначення впливу факторів макромаркетингового середовища (табл. 3).

Політичні фактори. Українська будівельна галузь функціонує в умовах динамічного законодавчого середовища. Постійне оновлення нормативно-правової бази спрямоване на підвищення прозорості ринку та мінімізацію корупційних ризиків. Зокрема, реформування дозвільних процедур та впровадження електронних сервісів сприяє оптимізації будівельних процесів, хоча й створює додаткові адміністративні навантаження для компаній. Водночас державні програми, такі як «Відновлення інфраструктури», стимулюють залучення інвестицій у галузь та сприяють модернізації житлового фонду.

З початку військових дій у 2022 році будівельний сектор України зазнав суттєвих втрат, зокрема через руйнування об'єктів інфраструктури, порушення логістичних ланцюгів та зниження інвестиційної активності. Водночас державні ініціативи щодо відновлення пошкоджених об'єктів створюють нові можливості для забудовників, орієнтованих на відбудову та модернізацію міст.

Економічні фактори. За даними Державної служби статистики України, у 2022 році обсяги будівельних робіт скоротилися на 64,8%, проте у 2023 році сектор

Таблиця 3

PEST-аналіз макромаркетингового середовища будівельних підприємств України

Фактор	Процес	Характеристика	Вплив (1–5)	Перспективність (1–5)
Політичні	Законодавство та державні програми	Законодавчі зміни підвищують прозорість, але ускладнюють процедури. Державні програми стимулюють інвестиції, модернізацію	4	4
			5	5
	Геополітична ситуація	Нестабільність впливає на інвестиційну активність	3	3
Економічні	Макроекономічні тенденції	Зростання обсягів будівництва з 2023 року	4	4
	Регіональні особливості	Внутрішня міграція стимулює будівництво	4	5
Соціальні	Попит на житло	Повноцінний на ринку первинного житла	4	4
	Споживчі уподобання	Попит на енергоефективні будинки	4	5
Технологічні	Інновації	Впровадження технології BIM оптимізує проєктні роботи	5	5
	Цифровізація	Використання цифрових платформ для управління будівництвом	5	5

Джерело: розроблено автором

продемонстрував зростання на 22,6% [4]. Крім того, за даними Європейської Бізнес Асоціації, 70% компаній планують продовжувати інвестування в Україну у 2024 році. Внутрішня міграція та релокація бізнесу стимулюють попит на житлове нерухомість у відносно безпечних регіонах України.

Соціальні фактори. Демографічні зміни та споживчі уподобання. За даними досліджень Deloitte (2023), значна частина українців віддає перевагу новобудовам з підвищеними стандартами енергоефективності та безпеки.

Технологічні фактори. Інновації та цифровізація. Впровадження Building Information Modeling (BIM) є важливим чинником підвищення ефективності будівельних процесів.

Результати PEST-аналізу свідчать, що найбільший вплив мають державні програми підтримки, регіональний розвиток, технологічні інновації. Адаптація до змін у законодавстві, оптимізація інвестиційної стратегії, впровадження цифрових технологій та орієнтація на потреби споживачів є ключовими факторами успіху для українських будівельних підприємств.

Для проведення SWOT-аналізу використано вторинну інформацію від рейтингової системи Dim Ria для шести підприємств, що входять до даного рейтингу [5], а також аналіз інструментів цифровізації. Результати аналізу дозволяють виявити зв'язок між ключовими факторами комерційного успіху – іміджем забудовників, попитом на житло, стабільністю продажів, рівнем залучення інвестицій (табл. 4).

Видно, що високий рейтинг будівельного підприємства впливає на зростання попиту, стабільність продажів, залучення інвестицій та на пряму кореляцію з рівнем надійності підприємства, станом документації, успішністю продажів новобудов.

Гефест та BudCapital демонструють найвищий рівень довіри (100%), що обґрунтовується тривалістю роботи на ринку та високими показниками продажів нових житлових об'єктів.

Інтергал-Буд займає третю сходинку в рейтингу, маючи найбільшу кількість збудованих об'єктів та високі показники продажів нових житлових об'єктів.

Будова з рейтингом довіри 85%, має меншу кількість зданих об'єктів та неповний комплект документації (98%), що впливає на довіру покупців та потенційних інвесторів.

Кількість років роботи та зданих об'єктів, наявність комплексу документів для забудови є ключовими факторами, які впливають на рейтинг довіри. Діяльність

будівельних підприємств на ринку житла в сучасних умовах значною мірою залежить від ефективності використання цифрових технологій.

Для виявлення додаткових ключових факторів комерційного успіху проведено аналіз офіційних веб-ресурсів будівельних підприємств – BudCapital, Гефест, Інтергал-Буд, Платинумбуд, Корпорація Куб, Будова.

BudCapital та Інтергал-Буд вирізняються мінімалістичним дизайном, інтуїтивною структурою меню, якісною візуалізацією житлових комплексів, адаптивністю сайтів під різні пристрої, зрозумілою навігацією та акцентом на візуальний контент, що підвищує довіру потенційних покупців. Додатково, інтегровані контактні дані, зручні інструменти пошуку житла, детальна інформація про об'єкти нерухомості забезпечують комфортну взаємодію користувачів із веб-сайтом та сприяють ефективній комунікації підприємств з потенційними клієнтами.

Корпорація Куб використовує преміальний стиль оформлення (сучасний дизайн, лаконічна кольорова гама, візуально привабливий контент), що сприяє позиціонуванню серед інвесторів з акцентом на високу якість будівництва, інноваційність, безпеку.

Будова використовує мінімалістичний дизайн веб-сайту, вказують ціни квадратного метра житла, зручна навігація дозволяє швидко знайти необхідну інформацію. Наявність кнопки для розрахунку ціни квартири формує позитивний клієнтський досвід, спрощуючи процес вибору житла.

Гефест акцентує увагу на демонстрації різноманіття архітектурних рішень, але веб-сайт не має діалогового характеру, що обмежує інформативність.

Платинумбуд акцентує увагу на системному, соціально-орієнтованому підході до міської забудови, що відображається у візуальному стилі веб-сайту. Використання світлих тонів, якісного рендерингу житлових комплексів, інтегрованого відеоконтенту створює позитивне сприйняття бренду.

Аналіз веб-сайтів будівельних підприємств демонструє, що ефективний цифровий інструмент є ключовим фактором успіху. Вони приділяють значну увагу дизайну, навігації, адаптивності та інтерактивності сайтів, що впливає на довіру клієнтів, рівень продажів, залучення інвесторів. Таким чином, цифровий імідж будівельних підприємств є невід'ємною частиною конкурентоспроможності. Інтуїтивний дизайн, інтеграція інструментів для взаємодії з клієнтами та використання інноваційних елементів, таких як візуалізація 3D-об'єктів чи відеоконтент, сприяють зростанню попиту на житлові комплекси. За трьома будівельними

Таблиця 4

**Порівняльний аналіз будівельних підприємств
на ринку житла за основними показниками бізнес-активності**

Забудовник	Рейтинг довіри DIM. RIA (%)	Роки на ринку	Всього об'єктів	Об'єктів здано	Об'єктів будується	Надійність (%)	Документи (%)	Продаж новобудов (%)
Гефест	100	28	18	1	5	100	100	100
BudCapital	100	17	9	4	5	100	100	100
Інтергал-Буд	97	22	54	3	16	94	100	100
Корпорація Куб	95	13	5	2	3	100	100	100
Будова	85	35	26	1	7	100	98	100

Джерело: систематизовано автором на основі [5]

підприємствами з найвищими рейтингами DIM.RIA за допомогою сервісу Website Grader визначено оцінки цифрової ефективності веб-сайтів (табл. 5, рис. 2).

Аналіз цифрової ефективності веб-сайтів будівельних підприємств показує, що Intergal-bud.com.ua має найкращі показники продуктивності, мобільності та швидкості завантаження.

Gefest.ua демонструє збалансовані параметри, проте потребує покращення безпеки та продуктивності. BudCapital.ua має найгіршу продуктивність та найдовший час завантаження, що може негативно впливати на клієнтський досвід. Веб-сайт потребує оптимізації розміру сторінки та зображень, зменшення кількості HTTP-запитів.

Таблиця 5

Оцінка цифрової ефективності веб-сайтів Gefest, BudCapital, Інтергал-Буд за даними Website Grader

Параметр	Gefest.ua	Intergal-bud.com.ua	BudCapital.ua
Загальна оцінка	64/100	76/100	64/100
Продуктивність	9/30	11/30	4/30
SEO	30/30	30/30	30/30
Мобільність	20/30	30/30	20/30
Безпека	5/10	5/10	10/10
Розмір сторінки	3,4 MB	2,3 MB	18,6 MB
Кількість HTTP-запитів	76	101	115
Час завантаження (сек)	13,4	12,5	26,4
Оптимізація зображень	Потрібно оптимізувати	Потрібно оптимізувати	Потрібно оптимізувати

Джерело: розроблено автором

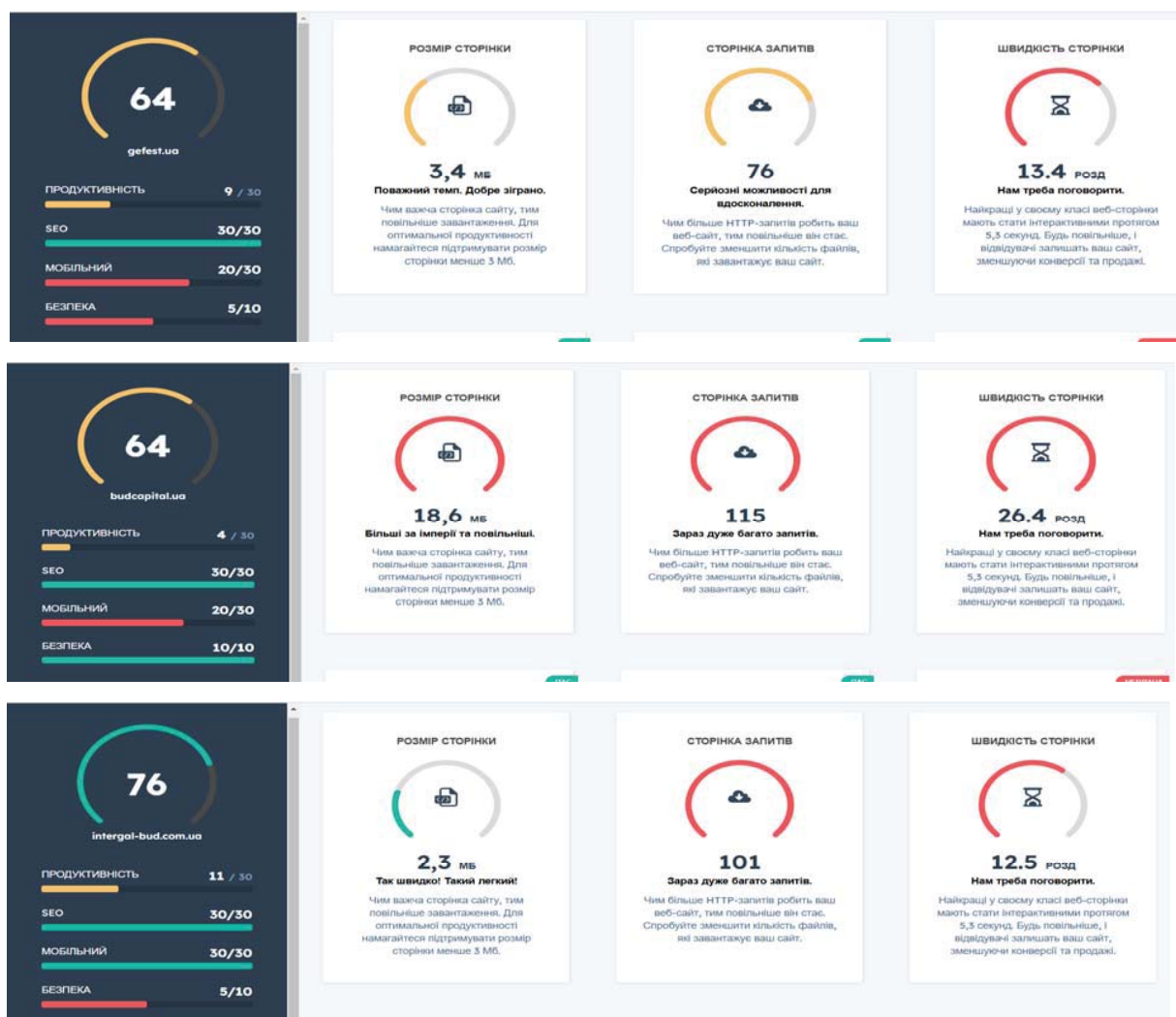


Рис. 2. Оцінка ефективності веб-сайтів Gefest, BudCapital, Інтергал-Буд за допомогою Website Grader

Джерело: розроблено автором

В цілому, для покращення цифрової ефективності веб-сайтів будівельних підприємств варто зосередитися на оптимізації продуктивності, мобільної адаптивності, безпеки та швидкості завантаження контенту. Аналіз веб-сайтів дозволяє виділити наступні ключові фактори комерційного успіху будівельних підприємств: ефективна онлайн-комунікація – наявність чатів, зворотного дзвінка, мультиканальних зв'язків; якісний UX/UI-дизайн – зручність навігації та візуальна презентація житлових комплексів; інтерактивність сервісів – калькулятори вартості житла, 3D-тури, відеопрезентації; контент-маркетинг – ведення блогів, оновлення новинного розділу, інформування про акції; інвестиційний фокус – можливість приваблювати не лише покупців, а й бізнес-партнерів. Соціальна мережа Instagram є загальним майданчиком для просування будівельних підприємств [6, 7, 8]. Аналіз офіційних сторінок BudCapital, Гефест, Інтергал-Буд, Платинумбуд, Корпорація Куб, Будова дозволяє визначити

ключові аспекти ефективного просування в Instagram (табл. 6).

BudCapital та Інтергал-Буд – використовують фото-звіти процесу будівництва, акції та спеціальні пропозиції, повідомляють про переваги житлових комплексів, активно взаємодіють із підписниками через коментарі, сторіз та інтерактивні пости. Будова – повідомляє історію підприємства для демонстрації іміджу бренду, розміщує інформаційні пости для повідомлення переваг купівлі житла. Гефест – використовує різноманітний емоційний контент, відеопрезентації квартир та комплексів, створює контент з особистого досвіду клієнтів. Корпорація Куб – спрямована на ділову аудиторію та інвесторів, тому веде сторінку в діловому стилі. Контент містить офіційні новини та події. Платинумбуд – орієнтується на демонстрацію довіри клієнтів, акцентує увагу на репутації компанії, розвитку та професіоналізмі. Виконаємо SWOT-аналіз для визначення впливу факторів мікрорекламування середовища (табл. 7).

Таблиця 6

Аналіз контенту в Instagram будівельних підприємств Гефест, BudCapital, Інтергал-Буд

Забудовник	Кількість підписників	Кількість публікацій	Основні особливості контенту
BudCapital	1245	331	Публікації з акцентом на нові ЖК, фотозвіти, маркетингові акції
Інтергал-Буд	11000	1205	Активний контент із проектами, інтеграція знижок, новини компанії
Будова	12300	1479	Акцент на історію компанії, житлові комплекси, інтерактиви з клієнтами
Гефест	5795	942	Архітектурні рішення, емоційний контент, взаємодія з підписниками
Корпорація Куб	228	243	Бізнес-орієнтовані публікації, акцент на інвесторів, корпоративні заходи
Платинумбуд	198	51	Інформаційний контент, довіра клієнтів, маркетингові кампанії

Джерело: розроблено автором

Таблиця 7

SWOT-аналіз мікрорекламування середовища будівельних підприємств Одеського регіону*

Фактори	Сильні сторони	Слабкі сторони	Можливості	Загрози
Репутація	Високий рівень довіри до забудовників з великим досвідом на ринку (BudCapital, Інтергал-Буд)	Відсутність сталого іміджу у відносно нових компаній (Платинумбуд)	Посилення довіри через прозорі комунікації та відгуки клієнтів	Нестабільність через зміну законодавства та економічну ситуацію
Цифрові технології	Високий рівень SEO-оптимізації, мобільної адаптації сайтів (Інтергал-Буд, BudCapital)	Високий час завантаження сайтів, потреба в оптимізації продуктивності (Гефест, Платинумбуд)	Використання AI для персоналізації пропозицій	Посилення конкуренції серед забудовників, які впроваджують сучасні технології
Маркетинг та просування	Використання інтерактивного контенту, відеопрезентацій, блогів (Будова, Інтергал-Буд)	Обмежене використання маркетингових стратегій у соцмережах (Корпорація Куб, Платинумбуд)	Використання трендових платформ (TikTok, Instagram Reels) для просування	Втрата клієнтів через недостатню активність у цифровому середовищі
Інвестиційна привабливість	Орієнтація на бізнес-клієнтів та інвесторів (Корпорація Куб)	Недостатнє висвітлення фінансових перспектив на веб-сайтах (Будова, Гефест)	Посилення довіри через інформування про інвестиційні переваги	Зниження інтересу інвесторів через макроекономічні ризики
Соціальні мережі	Активне ведення Instagram, використання сторіз і інтерактивних публікацій (Будова, Інтергал-Буд)	Низька залученість аудиторії (Платинумбуд, Корпорація Куб)	Використання реклами та таргетованих кампаній	Втрата конкурентної переваги через недостатню активність у соціальних мережах

* Розглянуто будівельні підприємства BudCapital, Будова, Гефест, Інтергал-Буд, Корпорація Куб, Платинумбуд

Джерело: розроблено автором

Висновки. Результати дослідження свідчать, що ключовими факторами комерційного успіху будівельних підприємств на ринку житла є: вартість будівельного виробництва; якість житлової нерухомості; сервіс і прозорість бізнес-процесів; участь в національних і регіональних державних програмах; наявність ефективного бренд-менеджменту для формування позитивного іміджу (прозорість діяльності та довіра клієнтів); впровадження технологічних інновацій (BIM-моделювання, високотехнологічна топозйомка

для будівництва та георозвідка, 3D-друк, інтернет речей та розумні датчики, роботи та дрони, штучний інтелект, змішана реальність, блокчейн); впровадження цифрових технологій (SEO-оптимізація, мобільна адаптація сайтів, інтерактивні сервіси); використання контент-маркетингу (ведення блогів, акційні пропозиції, інтерактивний контент); розвиток соціальних мереж (активність у Instagram, TikTok, використання відео-контенту); інвестиційна привабливість (інформаційна підтримка клієнтів та інвесторів).

Список використаних джерел:

1. Березіна Л.М., Вараксіна О.В., Олійник А.С., Рак А.Г. Теоретико-методологічні основи управління конкурентоспроможністю підприємства. *Агросвіт*. 2021. № 21–22. С. 35–42.
2. Котельникова Ю. Підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах цифровізації. *Innovation and Sustainability*. 2022. № (4). С. 101–108.
3. Діденко О.Є., Жураківський П.І. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5590>
4. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
5. DIM.RIA. URL: <https://dom.ria.com/uk>
6. Василюшена Я., Новоселецький О. Використання штучного інтелекту та машинного навчання для трансформації бізнесу через маркетингову політику. *Universum*. 2024. № (6). С. 19–24.
7. П'ятничук І.Д., Томашевська А.В., Горогоцька Н.І., Паска Ю.В. Digital-marketing: сучасні виклики та перспективи розвитку. *Маркетинг і цифрові технології*. 2024. № 8(1). С. 150–161.
8. Yakymchuk A., Valyukh A., Poliakova N., Skorohod I., Sak T. Intellectual economic development: cost and efficiency indicators. *Economics*. 2023. Vol. 11. No. 1. DOI: <https://doi.org/10.2478/eoik2023-0006>

References:

1. Berezina L. M., Varaksina O. V., Oliynyk A. S., Rak A. H. (2021) Teoretyko-metodolohichni osnovy upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva [Theoretical and methodological foundations of enterprise competition and promotion management]. *Agrosvit*. no. 21–22. pp. 35–42.
2. Kotelnikova Yu. (2022) Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv v umovakh tsyfrovizatsii [Increasing the competitiveness of enterprises in the context of digitalization]. *Innovation and Sustainability*. no 4, pp. 101–108.
3. Didenko O. Ie., Zhurakivskyi P. I. (2017) Model upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva [Enterprise competitiveness management model]. *Efficient economy*. no. 5 Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5590>
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2024) Diialnist pidpriemstv [Enterprise activities]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
5. DIM.RIA. Available at: <https://dom.ria.com/uk>
6. Vasylyshena J. & Novoselecjkyj O. (2024). Vykorystannja shtuchnogho intelektu ta mashynnogho navchannja dlja transformaciji biznesu cherez marketynghovu polityku [Using artificial intelligence and machine learning to transform business through marketing policy]. *Universum*, vol. (6), pp. 19–24. (in Ukrainian)
7. P'jatnychuk I. D., Tomashevsjka A. V., Ghoroghocjka N. I., Paska J. V. (2024). Digital-marketing: suchasni vyklyky ta perspektyvy rozvytku [Digital marketing: current challenges and development prospects]. *Marketing and digital technologies*, vol. 8(1), pp. 150–161. (in Ukrainian)
8. Yakymchuk A., Valyukh A., Poliakova N., Skorohod I., Sak T. (2023). Intellectual economic development: cost and efficiency indicators. *Economics*. vol. 11, no. 1. DOI: <https://doi.org/10.2478/eoik-2023-0006> (in Ukrainian)