УДК 338.485.2:338.487
JEL Classification: M29, L20, L80, O12
DOI 10.35433/ISSN2410-3748-2025-2(37)-12

Павлова Світлана
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, менеджменту, маркетингу та готельно-ресторанної справи
Житомирський державний університет імені Івана Франка
https://orcid.org/0000-0001-8423-7424

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ЗАСОБІВ РОЗМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ

Дослідження індивідуальних засобів розміщення (ІЗР) є важливим у контексті глобальних та локальних викликів в Україні, зокрема воєнних дій, економічної нестабільності та змін у законодавстві , які вимагають від власників адаптації бізнес-моделей. Метою дослідження є комплексний аналіз ІЗР як суб'єкта ринку готельних послуг, дослідження впливу сучасних викликів на розвиток ІЗР та їхню конкурентоспроможність, а також розробка пропозицій щодо вдосконалення послуг у розрізі технологічної оптимізації, впровадження ряду екологічних рішень, пропозиції унікальних послуг, застосування ряду маркетингових інструментів та впровадження сучасних інформаційних технологій.

Методологічна основа дослідження базується на порівняльному аналізі ІЗР та колективних засобів розміщення (КЗР) за ключовими критеріями (кількість місць, форма власності, організація обслуговування, гнучкість бронювання). Використовуються методи систематизації та узагальнення для класифікації ключових переваг ІЗР (гнучкість, унікальність, доступність) та групування основних проблем і викликів у їхньому функціонуванні за п'ятьма категоріями: економічні, юридичні, операційні, репутаційні та зовнішні фактори.

Встановлено, що ІЗР створюють більш персоналізований досвід для гостей, зберігаючи гнучкість у виборі умов проживання, на відміну від орієнтованих на масовий туризм КЗР. Проте, власники ІЗР стикаються з низкою критичних викликів:

Економічні: Постійне зростання витрат на комунальні послуги та амортизацію , висока конкуренція та демпінг цін , а також значна сезонність попиту.

Юридичні та регуляторні: Відсутність чіткого законодавчого регулювання ринку , що створює невизначеність щодо реєстрації, ліцензування та оподаткування доходів.

Операційні: Складність адміністрування бронювань при високій завантаженості та ризики, пов'язані з безпекою майна та контролем за поведінкою гостей.

Репутаційні: Загроза негативних відгуків та зниження рейтингу , що суттєво зменшує кількість бронювань.

Зовнішні фактори: Зниження туристичного потоку через воєнні дії та необхідність орієнтації на внутрішніх клієнтів або довготривалу оренду.

Практична значущість дослідження полягає у розробці стратегічних рішень для подолання цих проблем.

Ключові слова: *індивідуальні засоби розміщення, сфера гостинності, тенденції розвитку, конкурентоспроможність, економічні виклики.*

© Павлова Світлана

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INDIVIDUAL ACCOMMODATION ESTABLISHMENTS (IAE) IN UKRAINE

Research on Individual Accommodation Establishments (IAE) is important in the context of global and local challenges in Ukraine, particularly military actions, economic instability, and changes in legislation, which require owners to adapt business models. The purpose of the research is a comprehensive analysis of IAE as a subject of the hotel services market, a study of the impact of modern challenges on the development of IAE and their competitiveness, as well as the development of proposals for improving services, including technological optimization, the implementation of environmental solutions, the offer of unique services, the use of marketing tools, and the implementation of advanced information technologies.

The methodological basis of the research is a comparative analysis of IAE and Collective Accommodation Establishments (CAE) according to key criteria (number of places, form of ownership, service organization, booking flexibility). Systematization and generalization methods are employed to classify the key advantages of IAE (flexibility, uniqueness, accessibility) and group the main problems and challenges in their functioning into five categories: economic, legal, operational, reputational, and external factors.

It has been established that IAE create a more personalized experience for guests, while maintaining flexibility in choosing accommodation conditions, in contrast to mass tourism-oriented CAE. However, IAE owners face a number of critical challenges:

Economic: Constant growth in utility costs and depreciation, high competition and price dumping, as well as significant seasonality of demand.

Legal and regulatory: Lack of clear legislative regulation of the market, which creates uncertainty regarding registration, licensing, and income taxation.

Operational: The complexity of administering reservations at high occupancy and the risks associated with property security and guest behavior control.

Reputational: The threat of negative reviews and rating downgrades, which significantly reduces the number of reservations.

External factors: The decrease in tourist flow due to military actions and the need to focus on domestic customers or long-term rentals.

The practical significance of the study lies in the development of strategic solutions to overcome these problems.

Keywords: *Individual Accommodation Establishments (IAE), Hospitality Industry, Development Trends, Competitiveness, Economic Challenges.*

Постановка проблеми. Індивідуальні засоби розміщення (ІЗР) стають невід'ємною частиною сучасного ринку гостинності, забезпечуючи гнучкі, комфортні та доступні варіанти проживання для туристів, відряджених працівників та довгострокових орендарів. Зростання попиту на альтернативні формати розміщення обумовлене зміною туристичних трендів, розвитком цифрових платформ бронювання (Airbnb, Booking, Expedia) та потребою клієнтів у персоналізованому підході до проживання.

Важливість дослідження ІЗР визначається також глобальними та локальними викликами, які впливають на ринок гостинності. Воєнні дії,

© Павлова Світлана

економічна нестабільність, наслідки пандемії та зміни у законодавстві змушують власників адаптувати свої бізнес-моделі, впроваджувати нові технології та оптимізувати управлінські процеси.

Окрім того, в Україні спостерігається недостатнє дослідження цього сегмента ринку, відсутність єдиної статистики та регулювання, що ускладнює аналіз його розвитку та перспектив. Враховуючи динамічні зміни у сфері туризму, дослідження ІЗР є актуальним для розробки стратегій покращення сервісу, підвищення конкурентоспроможності та вдосконалення регуляторної бази.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Діяльність ІЗР у сучасних наукових дослідженнях розглядається переважно як діяльність малих готелів, таких як міні-готелі, гостьові будинки, садиби, приватні квартири, які здаються туристам, особливо в контексті розвитку туризму та сфери гостинності. Багато науковців розглядають ІЗР як частину "неколективних" або "малих" засобів розміщення. Дослідження фокусуються на ефективності функціонування малих готельних підприємств та розвитку малого підприємництва у сфері готельного бізнесу. Тут можемо виділити дослідження Л. Агафонової, С. Галасюк [1], М. Мальської, І. Пандяк, Н. Барни.

Ряд дослідників розглядають ІЗР як частину сільського (зеленого) туризму та агротуризму: В. Бойко, О. Табенська, М. Рутинський, Ю. Зінько. Цей сегмент тісно пов'язаний з ІЗР, особливо в Карпатах, Поліссі та в інших рекреаційних регіонах. Дослідження включають розвиток інфраструктури сільського зеленого туризму, організаційно-економічні засади функціонування зеленого сільських садиб, вплив приватного розміщення на розвиток громад.

Недостатній рівень досліджень ІЗР не дає можливості оцінити сучасні тенденції, визначити проблеми та виклики, а також розробити ефективні рішення для підвищення якості послуг та адаптації до змін у туристичній сфері.

Метою дослідження є комплексний аналіз індивідуальних засобів розміщення як суб’єкта ринку готельних послуг, їхнього функціонування, проблемних аспектів та перспектив розвитку в умовах сучасного ринку

© Павлова Світлана

гостинності, дослідити вплив сучасних викликів в Україні на розвиток ІЗР та їхню конкурентоспроможність на ринку готельних послуг; розробити пропозиції щодо вдосконалення послуг та впровадження сучасних технологій у діяльність ІЗР.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до ДСТУ 4268:2003 "Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги" [2], індивідуальні засоби розміщення – це житло, в якому за плату або безоплатно надається обмежена кількість місць (менш ніж 30 місць). У такому засобі одиниці розміщення (кімнати, житло) повинні бути відокремлені одна від одної [порядок надання послуг].

Індивідуальні засоби розміщення (ІЗР) та колективні засоби розміщення (КЗР) мають суттєві відмінності за низкою параметрів, зокрема за кількістю місць, організаційною структурою, рівнем обслуговування та регулюванням (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння індивідуальних та колективних засобів розміщення за основними критеріями

Критерій	Індивідуальні засоби розміщення	Колективні засоби розміщення
1	2	3
Кількість місць	До 30 місць	30 і більше місць
Форма власності	Приватна або сімейна власність	Юридичні особи, підприємства, корпорації
Організація обслуговування	Самостійне управління власниками, мінімальне обслуговування	Професійний персонал, стандартизовані послуги
Законодавче регулювання	Менший рівень державного регулювання, оподаткування як приватної власності	Регулюється державними стандартами та вимогами ліцензування
Гнучкість бронювання	Гнучкі умови заселення, можливість домовитися з власником	Жорсткі правила заселення та виселення, стандартизовані умови проживання
Цінова політика	Широкий діапазон цін, можливість прямих домовленостей	Фіксовані тарифи, податки, додаткові збори
Цільова аудиторія	Туристи, бізнесмени, родини, довготривалі орендарі	Переважно короткострокові туристи або корпоративні клієнти

© Павлова Світлана

Місцезнаходження	Включає житлові райони, сільські місцевості, унікальні локації	Переважно центральні або туристичні зони міст

Джерело: складено автором на основі [3, с. 119-123; 1, с. 21]

Отже, колективні засоби розміщення орієнтовані на масовий туризм, стандартизовані послуги та корпоративних клієнтів, тоді як ІЗР дають змогу створити більш персоналізований досвід для гостей, зберігаючи гнучкість у виборі умов проживання.

ІЗР мають низку ключових переваг, які роблять їх привабливими для різних категорій мандрівників (рис. 1).

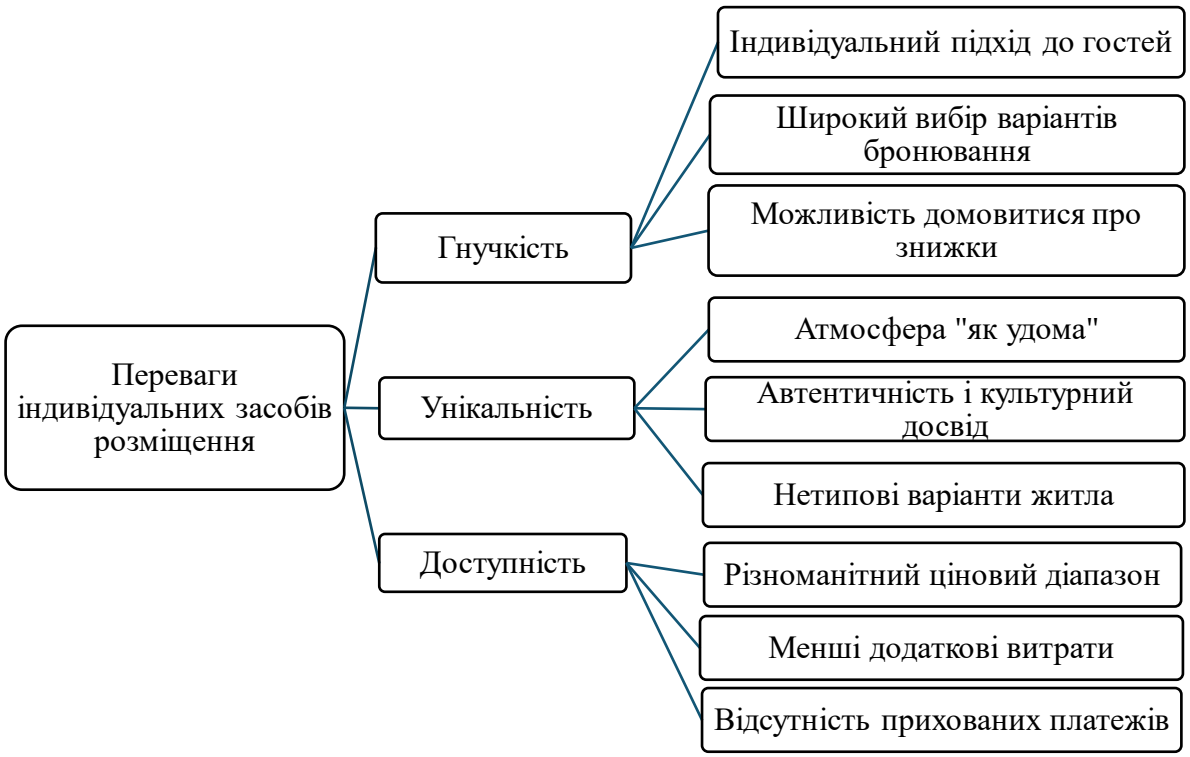

Рис. 1. Переваги індивідуальних засобів розміщення

Джерело: складено автором на основі [3; 8, с. 19-23]

Перш за все, вони відзначаються гнучкістю, що проявляється у можливості адаптації умов проживання під запити клієнтів. Між гостями та власниками можуть бути індивідуальні домовленості щодо розміщення, наприклад, дозволяти проживання з домашніми улюбленцями або змінювати стандартний

© Павлова Світлана

час заїзду. Також ІЗР пропонують широкий вибір варіантів бронювання: їх можна орендувати на короткий, середній або довготривалий термін. Окрім цього, у багатьох випадках є можливість домовитися про знижки чи спеціальні умови для тривалого проживання, що є значною перевагою в порівнянні з готелями, де ціни зазвичай фіксовані .

Ще однією важливою перевагою є їхня унікальність. Багато ІЗР створюють атмосферу “як удома”, адже мають затишний та індивідуально оформлений інтер'єр, що значно відрізняється від стандартних готельних номерів. До того ж, вони дозволяють отримати автентичний культурний досвід, адже туристи можуть зупинитися у традиційних українських хатах, історичних будівлях чи екологічних поселеннях. Нетипові формати житла, такі як будиночки на дереві, капсульні готелі, глемпінги або навіть човни, привертають увагу тих, хто прагне нового і незвичного досвіду [4, с. 22].

Доступність – ще один вагомий фактор, що робить ІЗР популярними. Вони мають широкий ціновий діапазон і доступні для будь-якого бюджету: від економних варіантів до елітних вілл. Окрім цього, такі засоби розміщення дозволяють скоротити додаткові витрати для гостей, адже більшість із них мають кухню, що дає можливість туристам самостійно готувати їжу, уникаючи значних витрат на ресторани. Також багато варіантів оренди не передбачають додаткових зборів, таких як курортний збір або сервісні комісії, які часто присутні у готелях.

Завдяки поєднанню гнучкості, унікальності та доступності, ІЗР стають все більш популярними. Вони забезпечують комфортні умови для туристів, пропонуючи різноманітні варіанти проживання, і водночас сприяють розвитку малого бізнесу у сфері гостинності, стимулюючи підприємництво та економічне зростання в регіонах.

Проте, попри популярність цього сегмента, власники ІЗР стикаються з низкою викликів, які впливають на їхню ефективність, фінансову стабільність та конкурентоспроможність (рис. 2).

© Павлова Світлана

Економічні виклики	Зростання витрат на утримання житла
	Висока конкуренція та сезонні коливання доходів
	Фінансові ризики та несвоєчасна оплата
Юридичні та регуляторні проблеми	Відсутність чітких законодавчих норм
	Посилення контролю з боку держави
	Проблеми з правовим статусом житла
Операційні і технічні проблеми	Управління бронюваннями та обслуговуванням
	Чистота та підтримка житла
	Проблеми з безпекою
Репутаційні ризики та проблеми з клієнтами	Негативні відгуки та зниження рейтингу на платформах
	Поведінкові проблеми гостей
	Проблеми з комунікацією
Вплив зовнішніх факторів	Військові дії та нестабільна ситуація
	Пандемії та глобальні кризи
	Зміни у туристичних трендах
Маркетингові виклики	Недостатня видимість житла серед конкурентів
	Відсутність програм лояльності для гостей
	Недостатній рівень залучення нових клієнтів

Рис. 2. Основні проблеми та виклики у функціонуванні ІЗР

Джерело: складено автором

Розглянемо більш детально окремі проблеми та окреслимо напрямки їх вирішення. Один із найбільших економічних викликів для власників ІЗР – постійне зростання витрат на обслуговування житла. Ці витрати можна розділити на фіксовані (комунальні платежі, податки, страхування) та змінні (клінінгові послуги, ремонт, маркетингові витрати). Зокрема, зростання тарифів на електроенергію, газ та водопостачання є серйозною проблемою, особливо для об’єктів, які працюють цілий рік або мають великий метраж. Високі комунальні витрати можуть зменшити рентабельність оренди, особливо якщо ціни на житло не можна суттєво підвищуватись через конкуренцію. Додатково, податкове навантаження на власників житла також може збільшуватись.

Ще одним вагомим аспектом є амортизація меблів, техніки та ремонти, які необхідно проводити регулярно, щоб житло залишалося привабливим. Часте

© Павлова Світлана

заселення нових гостей пришвидшує зношення інтер'єру, що змушує власників вкладати значні кошти у його підтримку та оновлення.

Останніми роками кількість ІЗР суттєво зросла, що призвело до збільшення конкуренції у популярних туристичних регіонах. Власники змушені конкурувати не лише між собою, а й із готелями, апарт-готелями та хостелами, що створює тиск на ціноутворення та рівень доходів. Однією з ключових проблем є демпінг цін – коли через велику кількість пропозицій власники знижують вартість проживання, щоб залучити клієнтів. Це може призвести до ситуації, коли навіть популярні об'єкти працюють із мінімальною маржинальністю, що у довгостроковій перспективі негативно впливає на ринок.

Для багатьох власників ІЗР головним викликом є значна сезонність попиту, яка впливає на рівень заповненості житла. У курортних зонах попит на житло може бути дуже високим у пікові періоди (літо, зимові канікули), але суттєво знижуватися у міжсезоння [6, с. 125-127]. Наприклад, у приморських регіонах України (Затока, Коблеве, Одеса) більшість бронювань припадає на червень-серпень, тоді як у зимовий період попит різко падає. Аналогічна ситуація спостерігається у гірськолижних курортах (Буковель, Драгобрат), де високий сезон триває лише кілька місяців.

Наразі в багатьох країнах, включаючи Україну, відсутнє чітке законодавче регулювання ринку ІЗР. Це означає, що власники можуть стикатися з правовою невизначеністю, зокрема щодо: необхідності реєстрації житла як туристичного об'єкта; обов'язковості отримання спеціальних ліцензій чи дозволів; оподаткування доходів від короткострокової оренди. Щоб уникнути потенційних штрафів та проблем із регуляторами, власники повинні адаптуватися до правових змін, консультуватися з юристами та слідкувати за новими законодавчими ініціативами.

Операційні та технічні аспекти є важливими для стабільного та ефективного функціонування ІЗР, які пов'язані з адмініструванням бронювань, забезпеченням чистоти, контролем безпеки та впровадженням технологічних рішень. Управління бронюваннями та обслуговуванням стає складним при високій завантаженості

© Павлова Світлана

закладів. Постійна зміна гостей потребує швидкого оновлення календаря, гнучкої комунікації та автоматизації процесів. Вирішенням є використання спеціалізованих CRM-систем, автоматичних нагадувань і платформ для управління бронюваннями.

Чистота та підтримка житла є одним із головних критеріїв оцінки сервісу. Регулярне прибирання, заміна білизни та технічне обслуговування потребують налагодженого графіка роботи клінінгового персоналу або співпраці з клінінговими компаніями.

Проблеми з безпекою включають ризики пошкодження майна гостями, несанкціонованого доступу та порушення громадського порядку. Власники можуть мінімізувати ці загрози через застосування страхових депозитів, встановлення камер відеоспостереження у громадських зонах та використання смарт-замків.

Використання інформаційних технологій є важливим для підвищення ефективності управління ІЗР. Впровадження систем автоматизованого бронювання, чат-ботів для спілкування з гостями, електронних ключів та онлайн-платформ дозволяє зменшити операційні витрати та покращити клієнтський досвід. Загалом, оптимізація операційних процесів через автоматизацію та технології дозволяє власникам ІЗР підвищувати якість обслуговування, мінімізувати ризики та ефективніше управляти своїм бізнесом.

Негативні відгуки та зниження рейтингу є однією з головних загроз для стабільного попиту. Низькі оцінки на Airbnb, Booking, TripAdvisor можуть суттєво зменшити кількість бронювань, тому важливо оперативно працювати з коментарями, аналізувати зауваження та усувати недоліки [**9**]. Проблеми з комунікацією можуть спричинити незадоволеність клієнтів, якщо власник повільно відповідає на запити або не надає достатньої інформації про умови проживання. Використання чат-ботів, автоматичних повідомлень та детальних гідів допомагає зменшити ризики непорозумінь. Репутація ІЗР безпосередньо впливає на кількість бронювань, рівень довіри з боку клієнтів та фінансовий успіх.

© Павлова Світлана

Поведінкові проблеми гостей включають шумні компанії, пошкодження майна, порушення правил проживання у будинку. Запобігти таким ситуаціям можна через депозитні системи, чіткі правила проживання та встановлення обмежень на бронювання для великих груп.

Функціонування ІЗР значною мірою залежить від глобальних та регіональних подій, які можуть як стимулювати, так і обмежувати туристичний потік. Військові дії та нестабільна ситуація в Україні призвели до суттєвого зменшення кількості туристів у деяких регіонах. Власники змушені орієнтуватися на внутрішніх клієнтів, адаптувати стратегію ціноутворення та пропонувати житло для переселенців або довготривалої оренди [10].

Зміни у туристичних трендах останніми роками впливають на попит у ІЗР. Популярними стають довготривале проживання для дистанційної роботи (workation), екотуризм, глемпінги та капсульні готелі. Власники, які адаптуються до цих тенденцій, отримують стабільний потік гостей навіть у складних економічних умовах [8, с. 24].

Ще одним напрямком є впровадження екологічних та енергоефективних технологій у ІЗР [5], які дозволять не лише зменшити витрати на комунальні послуги, але й привабити екосвідомих туристів, які все більше орієнтуються на сталий розвиток та відповідальне споживання. Перехід на екологічно чисті матеріали та меблі допомагає створити натуральне, безпечне середовище, що сприяє здоровому та комфортному проживанню. Використання сонячних панелей та енергоефективного обладнання (LED-освітлення, датчики руху, енергоощадні системи опалення) дозволяє суттєво знизити витрати на електроенергію та опалення. Актуальним все більше стає система утилізації сміття та впровадження політики zero waste – сортування відходів, відмова від одноразового пластику, використання багаторазових або компостованих матеріалів. Такі заходи не тільки підвищують екологічну відповідальність власників, але й формують позитивний імідж житла серед сучасних туристів, що позитивно впливає на рейтинг та попит.

© Павлова Світлана

Додаткові послуги можуть значно підвищити рівень комфорту гостей, зробити їхнє перебування приємнішим та зручнішим, що сприяє формуванню позитивних відгуків та повторних бронювань. Організація трансферів із вокзалів та аеропортів, співпраця з таксистами та каршеринг-сервісами спрощує логістику для гостей, що особливо актуально для іноземних туристів або тих, хто приїхав у незнайоме місто. Партнерство з ресторанами, кав'ярнями та службами доставки дозволяє гостям отримувати знижки на харчування або замовляти їжу безпосередньо в житло, що робить їхній відпочинок комфортнішим. Наявність додаткових розважальних сервісів – Netflix, PlayStation, книг, настільних ігор – створює домашню атмосферу та робить житло привабливішим для довготривалих гостей [7].

Розвиток унікальних концепцій житла (апартаменти в історичних будівлях, глемпінги, капсульні готелі) дозволяє виділитися серед конкурентів та залучити гостей, які шукають новий досвід.

Впровадження цих послуг підвищує якість обслуговування, зміцнює лояльність клієнтів та створює унікальну конкурентну перевагу на ринку готельних послуг.

Ефективна маркетингова стратегія є ключовим фактором залучення нових гостей, підвищення рівня бронювань та збільшення впізнаваності житла. Сучасні методи просування допомагають власникам ІЗР виділитися серед конкурентів і сформувати стабільний попит. SEO-оптимізація та активність у соціальних мережах (Instagram, Facebook, TikTok) дозволяє збільшити видимість житла та залучити потенційних клієнтів, які шукають місце для проживання онлайн. Регулярне оновлення контенту, використання відгуків гостей, відео-турів житла та реклами в соцмережах допомагає сформувати довіру до закладу.

Запуск рекламних кампаній у Google Ads, Facebook та Instagram дозволяє таргетувати рекламу на потенційних гостей, використовуючи геолокацію, інтереси користувачів та їхні пошукові запити. Це допомагає ефективно залучати нових клієнтів і збільшувати конверсію бронювань.

© Павлова Світлана

Співпраця з тревел-блогерами та лідерами думок створює довіру до житла та збільшує його популярність серед підписників блогерів, які активно подорожують. Запрошення інфлюенсерів для тестування житла та написання оглядів допомагає залучити додаткову аудиторію, що шукає унікальний та перевірений досвід проживання [4 , с. 243].

Використання цих маркетингових інструментів сприяє підвищенню рівня бронювань, розширенню аудиторії клієнтів та створенню стабільного потоку гостей у довгостроковій перспективі. Успішне функціонування ІЗР залежить від гнучкості управління, швидкої адаптації до змін та активної роботи з відгуками клієнтів. Окреслені проблеми та можливі напрямки їх вирішення ми узагальнили у табл. 2.

Таблиця 2

Основні проблеми та шляхи їх вирішення у функціонуванні ІЗР

Категорія проблеми	Основні проблеми	Пропозиції до вирішення окреслених проблем
1	2	3
Економічні виклики	Зростання витрат на комунальні послуги, ремонт та амортизацію меблів	Використання енергоефективних технологій, оптимізація витрат, партнерство з клінінговими компаніями
	Висока конкуренція та демпінг цін у туристичних регіонах	Використання унікальних концепцій житла, персоналізованих послуг, динамічне ціноутворення
	Сезонні коливання доходів, що призводять до простою житла	Пропонування довгострокової оренди, програми лояльності, робота з корпоративними клієнтами
	Фінансові ризики, скасування бронювань та несвоєчасна оплата	Використання передоплати, страхування бронювань, співпраця з перевіреними платформами бронювання
Юридичні та регуляторні виклики	Відсутність чітких правил щодо реєстрації та оподаткування ІЗР	Консультації з юристами, дотримання локального законодавства, реєстрація діяльності
	Посилення державного контролю та впровадження додаткових податків	Легалізація діяльності, використання офіційних механізмів бронювання
	Обмеження короткострокової оренди у житлових комплексах	Співпраця з ОСББ, встановлення чітких правил проживання
Операційні та технічні труднощі	Складність адміністрування бронювань та ведення бізнесу	Використання CRM-систем (Guesty, Hostaway), автоматизованих сервісів управління
	Контроль чистоти та	Співпраця з клінінговими компаніями,

© Павлова Світлана

	підтримки житла	регулярний сервіс технічного обслуговування
	Безпека майна та контроль за поведінкою гостей	Використання смарт-замків, відеоспостереження, страхування відповідальності гостей
Репутаційні ризики	Негативні відгуки та зниження рейтингу житла	Активна робота з відгуками, швидке реагування на зауваження гостей, підвищення якості сервісу
	Повільна комунікація власника з клієнтами	Використання чат-ботів, автоматизованих повідомлень, швидка підтримка гостей
	Невідповідність очікувань гостей та реальних умов проживання	Оновлення фото, правдивий опис житла, прозорі умови оренди
Зовнішні фактори	Зниження туристичного потоку через військові дії та економічні кризи	Орієнтація на внутрішній туризм, пропозиції для переселенців та довготривалої оренди
	Вплив пандемій та нових санітарних стандартів	Впровадження безконтактного заселення, покращення гігієнічних умов, гнучка політика бронювання
	Зміни у туристичних трендах (workation, екотуризм, капсульні готелі)	Адаптація житла до нових потреб гостей, створення унікальних концепцій проживання
Маркетингові виклики	Недостатня видимість житла серед конкурентів	Використання SEO-просування, соціальних мереж, Google Ads
	Відсутність програм лояльності для гостей	Запровадження знижок на повторні бронювання, бонусних програм, подарункових сертифікатів
	Недостатній рівень залучення нових клієнтів	Співпраця з тревел-блогерами, реклама у соцмережах, використання відеооглядів житла

Джерело: складено автором

Висновки. Таким чином, функціонування ІЗР супроводжується низкою економічних, юридичних, операційних та репутаційних викликів, що можуть суттєво вплинути на їхню прибутковість та стабільність. Зростання витрат, висока конкуренція, законодавча невизначеність, проблеми з безпекою та негативні відгуки гостей є основними факторами ризику для власників. Додатково, зовнішні фактори, такі як воєнні дії, пандемії та зміни у туристичних тенденціях, створюють нестабільність на ринку та вимагають від власників гнучкості у стратегічному управлінні, адаптації сервісу та активної роботи з клієнтами.

Завдяки впровадженню сучасних рішень, технологій та стратегічному підходу до управління, власники ІЗР можуть ефективно подолати існуючі

© Павлова Світлана

проблеми, підвищити рівень обслуговування, оптимізувати витрати та забезпечити стабільний попит на житло. Використання маркетингових інструментів, автоматизація процесів, поліпшення безпеки та екологічні рішення сприяють розвитку конкурентоспроможного бізнесу у сфері гостинності.

Ефективне вирішення цих проблем можливе через впровадження іноваційних та інформаційних технологій, оптимізацію витрат, легалізацію діяльності, динамічне ціноутворення та покращення сервісу. Власники, які швидко реагують на виклики та працюють над покращенням рівня обслуговування, можуть мінімізувати ризики та забезпечити стабільний розвиток свого бізнесу в умовах мінливого ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Галасюк С. С., Нездоймінов С. Г. Організація готельного господарства: навчально-практичний посібник. К.: ФОП Гуляєва В. М., 2019. 204 с.

2. ДСТУ 4268:2003. Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги. URL: https://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=41636.

3. Новикова В.І. Використання засобів розміщення в рекреаційній діяльності. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Черкаси: Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького. 2016. Вип. 5. С. 119-127. URL: https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/449883

4. Перспективи розвитку туризму в Україні та світі: управління, технології, моделі: *колективна монографія* / за наук. ред. проф. Матвійчук Л.Ю., проф. Барського Ю.М., доц. Лепкого М.І. Луцьк: ВІП Луцького НТУ, 2023. 388 с.

5. Перспективні напрями екологізації вітчизняних готельних підприємств / А. Грицина, В. Твердохліб, Л. Шаран, Н. Бондар, О. Пушка // *Інновації та технології в сфері послуг і харчування*. – 2025. – № 1 (15). – С. 45–50. DOI: https://doi.org/10.32782/2708-4949.1(15).2025.8

© Павлова Світлана

6. Савіцька О. П., Савіцька Н. В. Сучасні тренди інноваційного розвитку сфери туризму в Україні. *Бізнес Інформ*. 2021. № 9. С. 124-130. URL: http://jnas.nbuv.gov.ua/article/UJRN-0001289948.

7. Фостолович В. А., Боцян Т. В., Фостолович Р. С., Гуртовий Ю. А. Цифровізація підприємств сфери гостинності як основа побудови конкурентоспроможного бізнесу. [Електронний ресурс]. *Економіка. Управління. Інновації.* 2023. Вип. 2 (33). URL: http://eui.zu.edu.ua/issue/view/17495

8. Чаркіна Т. Ю., Марценюк А. В., Задоя В. О., Піхуліна О. В. Стратегічні напрями управління готельно-ресторанним бізнесом в умовах кризи. *Економіка і держава*. 2021. № 2. С. 19-25. DOI: 10.32702/2306-6806.2021.2.19.

9. Carman R. The world's 10 most welcoming cities 2025: Inspiration to boost your bookings. *Booking.com Partner Hub.* 17 березня 2025. URL: https://partner.booking.com/en-us/click-magazine/trends-insights.

10. Pavlova S., Botsian T., Klimova I., Milinchuk O., Omelchuk N. (2022) Assessment of Mechanisms for Managing the Competitiveness of the Hospitality Establishments under Quarantine Conditions. *Review of Economics and Finance.* vol. 20(1). pp. 378–384. DOI: https://doi.org/10.55365/1923.x2022.20.44

REFERENCES

1. Galasyuk S. S., Nezdoyminov S. G. (2019) Organizatsiya gotelnogo gospodarstva: navchalno-praktichniy posibnik [Organization of the hotel industry: a practical training manual]. K. : FOP Gulyaeva V. M. 204 p. [in Ukrainian].

2. DSTU 4268:2003. Poslugi turistichni. Zasobi rozmischennya. Zagalni vimogi. [Tourist services. Accommodation facilities. General requirements]/ Retrieved from: https://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=41636 [In Ukrainian].

3. Novykova V.I. (2016) Vykorystannia zasobiv rozmishchennia v rekreatsiinii diialnosti [The use of accommodation facilities in recreational activities] *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu.* Cherkasy: Cherkaskyi natsionalnyi universytet imeni Bohdana Khmelnytskoho. Ed. 5. P. 119-127 [In Ukrainian].

© Павлова Світлана

4. Matviichuk L., Barskyi Yu., Lepkyi M. (2023) Perspektyvy rozvytku turyzmu v Ukraini ta sviti: upravlinnia, tekhnolohii, modeli [Prospects for the development of tourism in Ukraine and the world: management, technologies, models] *kolektyvna monohrafiia*. Lutsk: VIP Lutskoho NTU. 338 p [In Ukrainian].

5. Hrytsyna A. & others (2025) Perspektyvni napriamy ekolohizatsii vitchyznianykh hotelnykh pidpryiemstv [Promising directions of ecologization of domestic hotel enterprises]. *Innovatsii ta tekhnolohii v sferi posluh i kharchuvannia*. № 1 (15). P. 45–50. Retrieved from: DOI: https://doi.org/10.32782/2708-4949.1(15).2025.8 [In Ukrainian]

6. Savitska O. & Savitska N. (2021) Suchasni trendy innovatsiinoho rozvytku sfery turyzmu v Ukraini [Modern trends in innovative development of the tourism sector in Ukraine]. *Biznes Inform*. № 9. P. 124-130. Retrieved from: http://jnas.nbuv.gov.ua/article/UJRN-0001289948 [In Ukrainian]

7. Fostolovych V. Botsian T., Fostolovych R., Hurtovyi Yu. (2023) Tsyfrovizatsiia pidpryiemstv sfery hostynnosti yak osnova pobudovy konkurentospromozhnoho biznesu [Digitalization of hospitality enterprises as a basis for building a competitive business] *Economics. Management. Innovations*. 2 (33). Retrieved from: http://eui.zu.edu.ua/issue/view/17495 [In Ukrainian].

8. Charkina T., Martseniuk A., Zadoia V., Pikhulina O. (2021) Stratehichni napriamy upravlinnia hotelno-restorannym biznesom v umovakh kryzy [Strategic directions of hotel and restaurant business management in times of crisis]. Economy and State. №2. P. 19-25. Retrieved from: DOI:10.32702/2306-6806.2021.2.19 [In Ukrainian].

9. Carman R. The world's 10 most welcoming cities 2025: Inspiration to boost your bookings. *Booking.com Partner Hub*. 17 березня 2025. Retrieved from: https://partner.booking.com/en-us/click-magazine/trends-insights [In English].

10. Pavlova S., Botsian T., Klimova I., Milinchuk O., Omelchuk N. (2022) Assessment of Mechanisms for Managing the Competitiveness of the Hospitality Establishments under Quarantine Conditions. *Review of Economics and Finance.* vol.

© Павлова Світлана

20(1). pp. 378–384. Retrieved from: DOI: https://doi.org/10.55365/1923.x2022.20.44 [In English].

Стаття надійшла до редакції 06.11.2025

© Павлова Світлана