

DE CE ANALIZA PIETEI ESTE IMPORTANTĂ?

drd. Ala CARCEA

Universitatea Tehnică a Moldovei

Abstract

Real estate investors should never purchase a property without conducting a thorough and detailed market analysis. Market analysis is an undervalued asset in real estate investment. In reality, the market analysis is the most important element in evaluating a real estate investment. The market analysis forms the base for every calculation and decision that follows. So, thoroughly researching and understanding the market is crucial to good decision-making.

Mulți investitori imobiliari nu recunosc importanța analizei pieței. Indiferent dacă le lipsește abilitățile și cunoștințele pentru a finaliza analiza pieței sau pur și simplu nu înțeleg beneficiile, analiza pieței este un activ subevaluat în investițiile imobiliare. În realitate, analiza pieței este cel mai important element în evaluarea unei investiții imobiliare. Analiza pieței constituie baza pentru fiecare calcul și decizie care urmează. Deci, cercetarea aprofundată și înțelegerea pieței este crucială pentru o bună luare a deciziilor.

Prezentarea generală a unei analize a pieței imobiliare

O analiză a pieței imobiliare conține câteva secțiuni de bază și fiecare oferă informații cheie necesare pentru analiza evaluării și fezabilității financiare a oricărei investiții imobiliare. Prima secțiune definește aria de piață. Definirea ariei de piață înseamnă mai mult decât găsirea limitelor lotului, dar implică definirea mărimii pieței țintă cel mai probabil să genereze venituri. Definirea exactă a pieței țintă și a vecinătății permite investorului să identifice concurența și oferta actuală pentru a satisface cererea actuală din acea arie de piață.

Aria pieței este cea mai probabilă zonă geografică pe care o va deservei proprietatea în cauză. Mărimea suprafeței pieței depinde de tipul de proprietate pe care îl are și de serviciul pe care îl oferă. De exemplu, suprafața pieței unui magazin este relativ mică. Majoritatea clienților pe care îi deservește magazinul de proximitate locuiesc de obicei în mai puțin de o rază de un kilometru de locația sa. Pe de altă parte, dezvoltarea unui centru comunitar mai mare poate include o varietate de magazine cu amănuntul și birouri care deservește o zonă pe o rază de aproximativ 10 kilometri.

De obicei, zona generală a pieței este cea mai mică zonă geografică care are date economice și demografice accesibile publicului. Cartierul este zona care include concurenții majori la proprietatea în cauză. Luați în considerare unde se află cartierul proprietății în cauză în ciclul de viață al cartierului. Ciclul de viață conține patru etape. În etapa *de creștere*, există o mulțime de construcții noi, iar populația din zonă crește cu o rată peste medie comparativ cu alte cartiere din zonă.

La un moment dat, însă, ritmul de creștere încetinește, vecinătatea devine pe deplin dezvoltată și începe perioada *de stabilitate*. În funcție de tendințele de dezvoltare din zonă, împreună cu caracteristicile fizice generale ale îmbunătățirilor, un cartier ar putea rămâne într-o parte relativ stabilă a ciclului său pentru o lungă perioadă de timp. În această perioadă, ratele locurilor de muncă vacante sunt stabile, iar prețurile cresc, în general, împreună cu media națională.

În cele din urmă, cartierul va începe *să scadă* pe măsură ce bunăstarea economică a zonei scade sau imobilele încep să cadă în paragină. Această etapă se caracterizează prin scăderea valorilor proprietăților și rate ridicate ale spațiilor neocupate.

Cu toate acestea, adesea cu o intervenție a autorităților locale, cartierul poate fi revitalizat. Eforturile de reînnoire urbană sau gentrificare aduc noi rezidenți și companii într-un cartier în care prețurile sunt la nivelurile lor cele mai mici. Businessul și rezidenții sunt atrași în zonă de prețurile mici, împreună cu promisiunile de reduceri de impozite. Dacă are succes, un cartier poate începe din nou ciclul de viață trecând într-o nouă fază de creștere.

Tendințele populației pot ajuta la ilustrarea acestor schimbări în cartier. Tendințele datelor recensământului de-a lungul timpului ajută să spună povestea zonei. Analiza pieței ar trebui să ia în considerare dimensiunea populației, dimensiunea gospodăriei, distribuția vârstei, starea civilă, nivelul de educație și rata de ocupare a forței de muncă pentru rezidenții din zonă. Creșterea populației este alimentată de creșterea economică și ocuparea forței de muncă. Cu toate acestea, în unele zone, creșterea populației este alimentată de migrație internă. Creșterea populației de acest fel poate aduce atât oportunități unice, cât și provocări într-o zonă și este important să se ia în considerare acele implicații pe termen lung.

A doua secțiune conține o analiză aprofundată a factorilor fizici și de mediu care afectează imobilul. Factorii fizici includ lucruri precum locația, resursele naturale, topografia, condițiile solului, clima, disponibilitatea apei și a căilor de acces. La prima vedere, unii dintre acești factori pot să nu pară importanți pentru analiza profitabilității unei investiții imobiliare. Cu toate acestea, în unele cazuri, locația comunității lângă un ocean sau un climat plăcut ar putea fi o parte integrantă a economiei, industriei și cerințelor comunității. Ar fi imposibil să înțelegem pe deplin dinamica comunității fără o apreciere a acestor caracteristici fizice.

Pe lângă acești factori fizici, analiza pieței poate include și mai multe informații despre caracteristicile vecinătății. Adesea, acestea includ informații detaliate despre accesul cartierului la bunuri și servicii publice. Accesul și calitatea

serviciilor publice pot fi extrem de importante pentru dezvoltarea imobiliară comercială. Dezvoltatorii imobiliari trebuie să ia în considerare dacă o anumită parcelă de teren are sau nu acces suficient la utilități, precum și dacă aceste utilități sunt capabile să răspundă cerințelor suplimentare de service ale noii dezvoltări. Dacă nu, dezvoltatorul trebuie să convingă autoritățile locale să investească în servicii de utilități îmbunătățite în zonă. Deci, disponibilitatea serviciilor de utilități adecvate și costurile de construcție nu ar trebui trecute cu vederea, deoarece acestea pot determina în cele din urmă fezabilitatea oricărui proiect imobiliar.

După abordarea factorilor fizici ai locației, analiza pieței evaluează caracteristicile economice și tendințele din zonă. Scopul acestei analize economice este de a oferi o înțelegere a populației subiacente, a condițiilor de afaceri și a cererii viitoare pentru un anumit tip de imobil. Tendințele datelor demografice oferă o oarecare perspectivă asupra sănătății economice viitoare a unei regiuni. De exemplu, o populație în creștere este, în general, un bun semn al prosperității economice într-o regiune, atâta timp cât există oportunități în creștere pentru locuitori. Distribuția în funcție de vârstă a populației, educația și veniturile sunt, de asemenea, indicatori importanți ai modelelor de creștere regională.

Tendințele economice din regiune, precum și la nivel național, ar trebui, de asemenea, abordate în analiza pieței. Deși toate bunurile imobiliare sunt locale, forțele macroeconomice mari influențează toate piețele locale. Ca urmare, ratele dobânzii, modificările actuale și propuse ale politicilor fiscale, inflația, dinamica PIBului și ratele șomajului trebuie analizate într-o analiză a pieței. Toți acești factori joacă un rol important în creșterea sau declinul bazei economice din jurul proprietății în cauză.

Investigarea altor construcții noi în zonă ar trebui să facă parte, de asemenea, dintr-o analiză a pieței. Căutarea autorizațiilor de construcție poate fi un indicator excelent al dezvoltării anterioare, precum și a noii oferte care va fi pe piață în viitor. Noua construcție este un semnal că un cartier este considerat „dorit”, dar poate fi și o sursă de concurență pentru chiriași sau cumpărători. Alte aspecte legate de construcții sunt zonarea și cerințele de dezvoltare pentru o construcție nouă. Analiza pieței ar trebui să investigheze reglementările privind zonarea și construcția, precum și calendarul, costurile și atitudinea autorităților urbane locale. Doar acești trei factori pot determina dacă o investiție imobiliară este sau nu fezabilă din punct de vedere financiar.

În general, analiza pieței ar trebui să ofere o imagine cuprinzătoare a proprietății, locației, vecinătății și a factorilor macroeconomici de piață. Documentul final ar trebui să permită cititorului să înțeleagă situația actuală a cererii și ofertei pentru acest tip de imobil, precum și o imagine a modului în care această situație se pot schimba în viitor. De asemenea, ar trebui să ofere concluzii cu privire la schimbările demografice și reglementările din vecinătate și modul în care acești factori, precum și economia, ar putea avea impact asupra proprietății în cauză.

Modelarea cererii și ofertei pentru o analiză a pieței imobiliare

Cererea reflectă nevoile, cerințele materiale, puterea de cumpărare și preferințele consumatorilor. Analiza cererii se concentrează pe identificarea potențialilor utilizaori ai proprietății respective – de exemplu, cumpărătorii, chiriașii sau clienții pe care îi va atrage. În cazul fiecărui tip specific de proprietate, analiza cererii este orientată asupra produsului sau serviciului final pe care proprietatea imobiliară îl oferă. Astfel, analiza cererii pentru un spațiu comercial va încerca să determine cererea de servicii comerciale generată de către potențialii clienți din aria de piață. Analiza cererii privind un spațiu pentru birouri va încerca să identifice afacerile ce ocupă spațiul pentru birouri din aria de piață, precum și nevoile acestora privind spațiul și personalul.

Analiza cererii, în cazul piețelor rezidențiale și comerciale, investigează mai ales gospodăriile din aria de piață a proprietății subiect. În plus față de numărul gospodăriilor din aria de piață, aceste analize se concentrează asupra venitului disponibil sau puterii de cumpărare efective a acestor gospodării, precum și asupra vârstei, sexului, preferințelor și tiparelor comportamentale ale membrilor gospodăriilor.

Cererea pentru spații de locuințe și pentru majoritatea spațiilor comerciale se previzionează pe baza ratei de creștere a populației, venitului, nivelul de angajare a salariaților. Cele patru aspecte importante menționate mai jos pot fi utile în special pentru înțelegerea cererii în cazul unei utilități anumite a terenului.

Factorii importanți în analiza cererii pe piața rezidențială

populația din aria de piață, mărimea și numărul gospodăriilor, rata de creștere și descreștere a formării gospodăriilor, compoziția și distribuția de vârste;
 venitul (pe gospodărie și individ), mediu și median;
 angajatorii principali, tipuri de activități și rata șomajului;
 procentajul de proprietari și chiriași;
 informații financiare, precum nivelul economiilor și condițiile de creditare, de exemplu, rata dobânzii în cazul creditelor ipotecare, comișioanele adăugate, ratele credit-valoare;
 planul urbanistic și direcțiile de creștere și dezvoltare ale orașului;
 factori ce afectează atractivitatea fizică a cartierului, de exemplu, factori geografici și geologici (climatul, topografia, canalizarea, solul, precum și barierele naturale sau artificiale);
 sistemul local de impozitare și administrația, valorile de impozitare, impozitele și impozitările specifice;
 disponibilitatea facilităților și serviciilor comunitare (instituții culturale, facilități educaționale, facilități sanitare și medicale, protecția contra incendiilor și protecția poliției).

Factorii importanți în analiza cererii pe piața comercială

populația din ariile comerciale, mărimea și numărul gospodăriilor, rata de creștere și descreștere a formării gospodăriilor, compoziția și distribuția de vârste a gospodăriilor;
 venitul pe gospodărie și individ, mediu și median;

procentajul din venitul gospodăriei cheltuit pentru cumpărarea de bunuri și procentajul de venit disponibil (puterea de cumpărare efectivă) cheltuit pentru diverse categorii de achiziții comerciale;

rata de repoartare a vânzărilor din aria comercială;

volumul necesar de vânzări pentru ca magazinele comerciale să opereze în mod profitabil și volumul existent de vânzări pe metru pătrat;

rata de neocupare comercială și tendințele din zonă;

procentajul de achiziții comerciale atrase din afara ariei comerciale;

planul urbanistic și direcțiile de creștere și dezvoltare ale orașului;

accesibilitatea (facilități de transport și sisteme de drumuri), precum și costul transportului;

factorii care afectează atractivitatea centrului comercial (imaginea, calitatea bunurilor, reputația chiriașilor).

Factorii importanți în analiza cererii pe piața pentru birouri

angajatorii din zonă care utilizează spații pentru birouri; nevoile de angajați curente și cele estimate pentru viitor;

suprafața medie exprimată în metru pătrat a biroului de care are nevoie un angajat. necesitățile variază în dependență de categoriile de muncă, de poziția angajatului și de localizarea biroului, de exemplu, în suburbie sau în cartierul de afaceri central;

rata de neocupare pentru o anumită categorie de clădiri pentru birouri;

cererea în creștere pentru clădirile de clasă superioară (clasa A și clasa B) sau cererea în descreștere pentru clădiri de calitate inferioară (clasa B și clasa C);

planul urbanistic și direcțiile de creștere și dezvoltare ale orașului;

accesibilitatea zonei (facilități de transport și rețeaua rutieră), precum și costul transportului;

factorii care afectează atractivitatea clădirii pentru birouri (magazine, restaurante, centre de recreere).

Factorii importanți în analiza cererii pe piața industrială

existența materiilor prime;

capacitatea de schimb, de exemplu, cursurile de schimb valutar și barierele comerciale;

angajatorii din zonă care utilizează spațiul industrial; disponibilitatea curentă și estimată de forță de muncă calificată și necalificată;

tiparele de utilizare ale terenului și direcțiile de creștere și dezvoltare ale orașului;

accesibilitatea (facilitățile de transport și rețeaua rutieră), precum și costul transportului;

ocuparea forței de muncă în producție, comerț, distribuție, transport, comunicații și utilități publice;

creșterea economică internațională, națională și regională care afectează cererea locală;

creșterea ocupării forței de muncă;

vânzările cu amănuntul (aplicabile analizei de piață în cazul depozitelor cu amănuntul și proprietăților destinate distribuției de gros);

fluxurile de mărfuri după tipul de transport (de exemplu, auto, cale ferată, naval, aerian) și tipul de produs (de exemplu, cu ridicata sau cu amănuntul);

În general cererea pe piețele proprietăților industriale este mai limitată decât cererea de pe piețele rezidențiale sau comerciale.

Oferta se referă la producția și la disponibilitatea produsului imobiliar. Pentru analizarea ofetei, se alcătuiește un inventar al proprietăților care intră în competiție directă cu proprietatea subiect. Proprietățile competitive cuprind pe cele deja existente, unitățile aflate în construcție care vor intra pe piață, precum și pe cele aflate în stadiul de proiect. De asemenea, trebuie de determinat numărul de unități care vor fi demolate și numărul de unități adăugate sau înlăturate prin reconversie. Datele pot fi colectate prin diferite modalități: inspecția în teren; consultarea autorizațiilor de construcție (emise sau în baza cărora se construiește), cercetarea planurilor urbanistice și analiza rapoartelor privind zonele competitive; de la furnizorii de informație; discuții cu cei implicați în dezvoltarea și în elaborarea planelor orașelor.

Factorii studiați în vederea analizei ofertei proprietăților

cantitatea și calitatea proprietăților competitive de pe piață (stocul disponibil);
numărul construcțiilor noi (competitive și complementare) – proiecte autorizate și cele aflate în curs de construire;
prețul și disponibilitatea terenului liber;
costurile de construire și dezvoltare;
proprietățile oferite pe piață (existente și nou construite);
ocuparea de către proprietar față de ocuparea de către chiriași;
cauzele și numărul de proprietăți neocupate;
conversia spre utilizări alternative;
condiții și circumstanțele economice speciale;
disponibilitatea de credite și finanțări pentru construcții;
impactul standardelor de construcție, al reglementărilor locale privind sistematizarea și a altor reglementări privind volumul și costurile construcțiilor;

Pe scurt timp, oferta de proprietăți imobiliare este relativ fixă și prețurile sunt în funcție de cerere. În cazul în care cererea este neobișnuit de mare, prețurile și chiriile vor începe să crească înainte să înceapă construcția unor noi construcții. Finalizarea construcției unei clădiri poate rămâne în mod considerabil în urma schimbării tendinței cererii. Astfel, pe termen scurt, piața se caracterizează prin dezechilibru.

Teoretic, oferta și cererea de bunuri imobiliare se îndreaptă către un echilibru pe o perioadă lungă de timp. Totuși, acest punct de echilibru este rar atins sau menținut. În cazul anumitor piețe, cum sunt cele care se caracterizează printr-o economie foarte specializată, oferta răspunde mai încet la modificările cererii aflate în schimbare. Chiar și atunci când pare evidentă existența unui surplus de bunuri oferite spre vânzare, proiectele aflate în construcție la momentul respectiv trebuie să se finalizeze. Un număr mai mare de imobile vor continua să se adauge surplusului existent, cauzând un dezechilibru și mai mare. De asemenea, în perioada construirii unor noi unități imobiliare, poate apare o scădere a cererii care va majora și mai mult surplusul.

Analizii și participanții pe piață descriu activitatea piețelor imobiliare în diverse moduri. O piață activă este o piață ce se caracterizează printr-o cerere în creștere, un decalaj în ofertă și o creștere a prețurilor. O piață activă este denumită o *pieță a vânzătorului*, deoarece vânzătorii proprietăților disponibile pot obține prețuri mai mari. O piață în declin (stagnantă) este o piață în care o scădere a cererii este însoțită de o supraofertă și de scădere a prețurilor. O piață în declin mai este numită *pieță a cumpărătorului* deoarece cumpărătorii sunt în avantaj.

Nu toate piețele pot fi descrise prin caracterizări simple, Uneori, cererea și oferta nu funcționează așa cum era de așteptat. Este posibil ca oferta să nu poată răspunde cererii în creștere din cauza unei rate mari a demolărilor, care depășește fratele noilor construcții. În acest caz, prețurile vor continua să crească. Altfel este posibil ca oferta să fie mai mare decât cererea, din cauza unui exces de imobiliare existente pe piață și, deci, prețurile vor scădea.

Așa cum este arătată în [2], activitatea pieței imobiliare este ciclică. Ca și ciclul unei afaceri, ciclul imobiliar se caracterizează prin perioade succesive de creștere, declin, recesiune și revenire. Totuși, ciclul imobiliar nu se sincronizează cu ciclul de afaceri. Activitatea imobiliară răspunde atât stimulilor pe termen lung, cât și stimulilor pe termen scurt. Ciclul pe termen lung se caracterizează prin schimbări ale caracteristicilor forței de muncă existente, ale populației, ale venitului și prin modificări în preferințele consumatorilor. Ciclul pe termen scurt este în general în funcție de disponibilitatea creditului.

Concluzii

Investitorii imobiliari nu ar trebui să cumpere niciodată o proprietate fără a efectua o analiză detaliată a pieței. Deși procesul de cercetare a locației, a pieței locale și a influențelor macroeconomice asupra populației și a proprietății consumă mult timp, importanța sa nu trebuie niciodată trecută cu vederea. În acest articol am prezentat pe scurt la un nivel înalt pașii parcurși pentru a finaliza o analiză a pieței imobiliare. Prima sarcină este de a defini aria pieței, care este zona geografică pe care o proprietate trebuie să o deservească. Apoi, am discutat despre factorii de cerere și ofertă de luat în considerare. Analiza pieței imobiliare este un subiect complicat și acest articol oferă o imagine de ansamblu la nivel înalt despre cum de începet.

Bibliografie

- 1 Carn N., etc. *Real Estate Market Analysis: Techniques and Applications*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- 2 Carcea A. *Ciclitatea dezvoltării pieței imobiliare – în Conferința tehnico-științifică internațională „Probleme actuale ale urbanismului și amenajării teritoriului”*: Culegere de articole, 16-17 noiembrie 2018, Chișinău