

CICLITATEA DEZVOLTĂRII PIEȚEI IMOBILIARE

drd. Ala CARCEA

Universitatea Tehnică a Moldovei

ABSTRACT

The problems of the cyclicity of developing the real estate market are examined. The types of the cycles are analyzed and the content of each of them are described. Each phase of the cycle of development of the real estate market and the driven factors are described.

Problemele naturii ciclice ale dezvoltării economice sunt una dintre cele mai importante și semnificative din știința economică, până în prezent continuă discuțiile economiștilor asupra cauzelor, factorilor, consecințelor și măsurilor de adaptare a subiecților precum și a obiectelor economice la fenomenele de criză [1]. Un mare număr de economiști, au dedicat considerabile eforturi studiului ciclurilor economice. Cel mai remarcabil dintre toți a fost Iosef Schumpeter (Universitatea Harvard, SUA), care a strâns toate studiile predecesorilor săi. Schumpeter a clasificat ciclurile după durata lor în trei tipuri: lung, mediu și scurt, după numele economiștilor care s-au distins cel mai mult în studiul său: Kondratieff pentru ciclurile de 40-50 de ani, Junglar pentru ciclurile de 5-10 ani și Kitchin pentru cele de durată mai mică (3-3,5 ani). Datele statistice limitate ale pieței imobiliare din Republica Moldova îngreunează studiul detaliat a ciclurilor mari. Cu toate acestea nu înseamnă că aceste cicluri pot fi neglijate ca niște particularități inițial de necrezut. Importanța teoriei ciclității constă în faptul că dezvoltarea și aplicarea acesteia ne permit să evidențiem perspectivele în dezvoltarea economiei, să ajustăm politica economică națională și să îmbunătățim eficiența acesteia.

Piața imobiliară exprimă ansamblul tranzacțiilor imobiliare dintre persoane fizice sau juridice ce se desfășoară într-un anumit spațiu, în cadrul căruia se confruntă cererea cu oferta imobiliară, se formează prețurile, au loc negocieri și acte de vânzare-cumpărare, în condiții de concurență.

Piața imobiliară se remarcă prin particularitățile sale, care o identifică printre celelalte feluri de piețe. Aceste particularități ale pieței imobiliare au o relație indisolubilă cu trăsăturile caracteristice bunurilor imobiliare. Fiecare proprietate imobiliară este unică iar amplasamentul sau este fix. Piețele imobiliare nu sunt piețe eficiente: numărul de vânzători și cumpărători care acționează este relativ mic,

proprietățile imobiliare au valori ridicate care necesită o putere mare de cumpărare, ceea ce face ca aceste piețe să fie influențate de tipul de finanțare oferit, volumul creditului care poate fi dobândit, mărimea avansului de piață, dobânzilor, etc. Spre deosebire de piețele eficiente, piețele imobiliare nu se autoreglează ci este deseori influențat de reglementările guvernamentale și locale. Cererea și oferta de proprietăți imobiliare pot tinde către un punct de echilibru, dar acest punct este teoretic și rareori atins, existând întotdeauna un decalaj între cerere și ofertă. Oferta pentru un anumit tip de cerere se dezvoltă greu iar cererea poate să se modifice brusc, fiind posibil astfel ca de multe ori să existe supraoferte sau exces de cerere și nu echilibru. Cumpărătorii și vânzătorii nu sunt întotdeauna bine informați iar actele de vânzare-cumpărare nu au loc în mod frecvent. De multe ori, informațiile despre prețuri de tranzacționare sau nivelul ofertei nu este imediat disponibile. Proprietățile imobiliare sunt durabile și pot fi privite ca investiții. Sunt puțin lichide și de obicei procesul de vânzare este lung.

Datorită tuturor acestor factori comportamentul pieței imobiliare este dificil de previzionat. Sunt importante motivațiile, interacțiunea participanților pe piață și măsura în care aceștia sunt afectați de factori endogeni și exogeni proprietății. În funcție de nevoile, dorințele, motivațiile, localizarea, tipul și vârsta participanților la piața de pe o parte și tipul, amplasarea, design și restricții privind proprietățile pe de altă parte, s-au creat tipuri diferite de piețe imobiliare (rezidențiale, comerciale, industriale, agricole, speciale). Acestea, la rândul lor, pot fi împărțite în piețe mai mici, specializate, numite subpiețe, aceasta fiind un proces de segmentare a pieței și dezagregare a proprietății.

Toate piețele imobiliare sunt influențate de comportamentul, motivațiile și interacțiunea dintre cumpărători și vânzători de proprietăți imobiliare care, la rândul lor, sunt determinate de factori sociali, economici, de reglementări și restricții impuse de stat sau de mediu. Piețele imobiliare pot fi studiate în funcție de caracteristicile lor geografice sau concurențiale, de cerere și ofertă, toate acestea având legătură cu condițiile generale de pe piața imobiliară în întregul ei [2].

Dezvoltarea pieței imobiliare este determinată de:

- creșterea economică sau așteptările unei astfel de creșteri. Deși pot apărea condiții favorabile pe termen scurt pe piață în absența creșterii, astfel de circumstanțe sunt destul de rare;
- oportunități financiare pentru achiziționarea de bunuri imobiliare, care, la rândul său, se datorează stadiului de dezvoltare economică a regiunii (criză, stagnare, dezvoltare industrială), prezența și natura locurilor de muncă;
- relația dintre valoarea imobiliară și perspectiva economică a unei anumite regiuni.

Piața imobiliară, ca orice altă piață, este ciclică. Ciclurile pieței imobiliare pot fi atât pe termen lung, pe o perioadă de mai mulți ani, cât și pe termen scurt, caracterizat pe o durată de un an.

Există patru faze în ciclul pieței imobiliare pe termen lung [1]:

- 1) recesiunea pe piața imobiliară se caracterizează prin prezența edificiilor construite, în timp ce numărul spațiilor neocupate crește, vânzarea bunurilor imobile este dificilă, din punct de vedere al teoriei economice, piața imobiliară în faza de recesiune este piața cumpărătorului;
- 2) de recuperare sau faza de absorbție presupune absența pe piață a unei oferte de bunuri imobiliare noi, în același timp se desfășoară în mod activ studii preinvestiționale a documentației de proiect pentru construirea de noi obiecte imobiliare;
- 3) expansiunea, faza construcțiilor noi este determinată de creșterea prețurilor pentru bunuri imobile create și în celor în construcții, prețurile având o valoare maximă în comparație cu fazele anterioare, ca urmare a creșterii cererii pentru bunurile noi create;
- 4) declin, etapa de saturație se caracterizează prin prezența unui excedent de capacități de producție și a supraproducției obiectelor de construcție, ca urmare volumul lucrărilor de construcție scade, nivelul vânzărilor de bunuri imobiliare încetinește.

Trecerea de la o fază a ciclului la alta este lentă, principalii indicatori care permit a determina în care fază suntem sunt cererea (numărul de tranzacții imobiliare înregistrate), oferta (numărul de bunuri imobile expuse spre vânzare) și prețurile imobilelor într-o anumită perioadă de timp. Lichiditatea imobiliară, aspectele sale calitative și cantitative, sunt factorii care rezultă din ciclitatea pieței imobiliare. Fiecare fază a ciclului este precedată de anumiți factori, care pot fi pe termen lung (de exemplu, schimbările demografice, creșterea sau scăderea nivelului șomajului, aprobarea sau abrogarea actelor normative care reglementează piața imobiliară, și de alți factori), sau pe termen scurt (disponibilitatea surselor de finanțare pentru achiziționarea bunurilor imobile, migrația populației active, creșterea sau scăderea numărului abiturienților și studenți, etc.).

La studierea dezvoltarea pieței imobiliare naționale, utilizarea experienței globale în evaluarea factorilor și tendințelor în dezvoltarea pieței poate fi foarte productivă. Înțelegerea situației de pe piața imobiliară, identificarea și previzionarea motivelor economice și sociale care cauzează „deplasarea” bunurilor pe curba „ciclul de viață”, previziunea lungimii perioadelor de timp, în unele dintre punctele sale - toate acestea permite participanților pe piață să formuleze și să rezolve problemele strategice în mod eficient în activitățile lor economice.

Renumitul savant rus G.M. Sternik identifică, de asemenea, patru etape ale dezvoltării pieței, unde principalul indicator al gradului de dezvoltare a pieței sunt prețurile bunurilor imobile:

etapa de pornire se caracterizează prin neevaluarea obiectelor imobile și a ratelor ridicate de creștere a prețurilor (200-400% pe an);

treapta de tranziție - rata de creștere a prețurilor la proprietăți este în scădere, dar, totuși, rămâne destul de mare (30-50% pe an);

stadiul pieței emergente - creșterea prețurilor se oprește, are loc o stabilizare;

etapa unei piețe stabile - modificările de preț apar sub influența mecanismelor pieței - oferta și cererea.

Sternik G.M. identifică două scenarii posibile pentru tranziția spre stabilizare: "cu depășire", când prețurile cresc rapid și depășesc limite rezonabile, apoi scad ușor și după una sau două fluctuații se stabilizează la un nivel inferior; când prețurile trec fără probleme la nivelul stabilizării. Cu toate acestea, trebuie de remarcat faptul că acest model nu ia în considerare posibilitatea unei etape de declin și nici nu oferă posibilitatea dezvoltării ciclice a pieței și a trecerii multiple a acestor etape. Credem că modelul următor este mai precis.

Etapa I - etapa inițială - se caracterizează printr-o mare cerere de obiecte, care are ca rezultat absorbția spațiilor vacante existente, care nu pot satisface toată cererea disponibilă, ceea ce conduce la o creștere a ratelor de închiriere. Ca urmare, atractivitatea pieței imobiliare este în creștere și începe să fie realizată înainte de investiții de cercetare cu privire la crearea de noi obiecte.

Etapa II - etapa de creștere - proprietățile noi încep să intre pe piață, ceea ce satisface parțial cererea existentă, totuși, cererea depășește oferta și prețurile imobiliare continuă să crească.

Etapa III - etapa de saturație - oferta și cererea ajung la un anumit echilibru, prețurile se stabilizează.

Etapa IV - etapa declinului - piața este suprasaturată, iar numărul clădirilor neocupate începe să crească, ca urmare, există un declin în sfera construcțiilor noi, condițiile de creditare a tranzacțiilor imobiliare devin mai stricte, prețurile pentru imobile sunt în scădere.

Pentru a determina motivele care contribuie la recesiunea și redresarea pieței imobiliare, este necesar să se identifice factorii care afectează funcționarea pieței.

Principalii factori care influențează piața imobiliară sunt: reglementarea de către stat a pieței imobiliare; situația economică generală; situația microeconomică; situația socială din regiune; condițiile mediului din regiune.

De obicei, o creștere a numărului de oferte pe piață, creșterea activității cumpărătorilor, creșterea prețurilor pentru imobile (cererea și oferta mare, prețuri mari) este condiționată de așteptarea unui nou an, previziunile analiștilor că

prețurile vor crește și mai mult, o creștere a prețului dolarului/euro, așteptarea începutului și sfârșitului unor evenimente și alte motive. Toate cele sus menționate stimulează activitatea participanților pe piață și conduce la o etapă de redresare pe piața imobiliară.

Situația economică generală instabilă, saturarea cumpărătorilor, creșterea prețurilor de schimb valutar (oferta excesivă, prețuri mari cu perspectiva de creștere, cererea mică), duce la stagnare pe piața imobiliară. Creșterea continuă a inflației, creșterea așteptărilor vânzătorilor, cererea mică, duce la un declin pe piață, adică apare o criză, care poate sau nu coincide cu criza economică generală din țară.

Recuperarea pieței poate fi predeterminată de diferiți factori, cum ar fi prețurile mai scăzute pentru imobile, scăderea prețurilor pe piața valutară, apariția interesului cumpărătorilor pentru bunuri imobile, etc.

Există factori cunoscuți și la care se adresează în mod constant. Dar se uită de factorii care pot fi numiți subiectivi - în funcție de opiniile profesioniștilor profesionali sau a altor persoane pe piața imobiliară.

Analistii pieței imobiliare acționează în interesul pieței și pot manipula pozițiile pieței. Atunci când există o scădere a activității pe piața imobiliară, nu se fac tranzacții, nu există cerere și sunt puține oferte, prețurile nu cresc, situația este stimulată artificial de diverse articole din mass-media și companii de publicitate de rezonanță. Atunci când există o creștere pe piață, există multe tranzacții imobiliare, cererea și oferta mare, prețuri umflate pentru imobile, se încearcă de a profita la maximum de situație prin numărul de bunuri vândute și de prețurile pentru ele.

Revigorarea pe piață este interesantă și benefică din punct de vedere financiar pentru toți, persoane fizice, participanți profesioniști și pentru stat.

Piața imobiliară stabilă nu aduce venituri nici „jucătorilor” pieței, care vând și cumpără bunuri imobiliare, nici participanților profesioniști pe piață care își primesc primele (comisionul) de la tranzacția bunurilor imobile. Prin urmare, pentru a schimba situația în direcția de recesiune sau recuperare se alege orice factor care influențează dezvoltarea pieței, care este cel mai relevant în acest moment (de exemplu, factorul economic – instabilitatea pieței valutare, amenințarea intervenției statului a prețurilor pe această piață, etc.). Pentru un efect mai mare, sunt selectați mai mulți factori și se face referință la ele în articolele analitice, interviuri și programe de televiziune, dedicate pieței imobiliare. Toate acestea au un impact asupra persoanelor fizice și juridice care sunt cumpărători și vânzători pe piața imobiliară, de acțiunea cărora depinde cererea și oferta pe piață și cel mai important, prețurile pentru bunul vândut sau cumpărat.

Opinia subiectivă a cumpărătorilor și a vânzătorilor însăși formează prețurile bunurilor. Desigur, nivelul prețurilor este influențat de factori standard, cum ar fi

caracteristicile fizice (localizarea bunului, ecologia raionului), economice (venitul populației, situația de pe piața valutară, politica fiscală, programe ipotecare), sociale (situația demografică, fluxurile de migrație), politice (programe de dezvoltare a pieței, sprijinul guvernamental).

Prețul exact al ofertei este formulat de către proprietarul bunului imobil, iar opinia sa nu se bazează pe nimic concret, dar numai pe ceea ce el vrea, sau pe suma de bani pe care el dorește să obțină de la vânzarea bunului imobil. Foarte des se întâmplă situația că, în aceeași clădire se vând mai multe bunuri imobile, folosind metodă analogică, vânzătorul-proprietar determină valoarea de piață a proprietății ca maximă, excluzând factorii care influențează prețul bunului imobil. Alți vânzători-proprietari, în loc să concureze pe prețul bunului, au teama precum că cineva va primi un preț mai mare și supraestimează valoarea proprietății lor. Astfel, se crează o situație absurdă care afectează dezvoltarea pieței.

Creșterea și scăderea prețurilor pentru imobiliare, numărul de oferte de bunuri vândute și alte statistici se colectează de către analiști pe piață, iar despre rezultatele colectării datelor informează participanții pieței imobiliare în mass-media. Informațiile privind creșterea prețurilor, de regulă, stimulează cererea cumpărătorilor care cred că este mai bine să cumpere o proprietate acum, mai degrabă decât atunci când prețurile vor crește.

În prezent actuală este o dezvoltare cuprinzătoare și echilibrată a mecanismului reglementării pieței imobiliare de către stat, care oferă simultan atât sprijin pentru dezvoltarea afacerilor imobiliare private precum și gestionarea eficientă a proprietății de stat.

Astfel, lista factorilor care influențează ciclitatea pieței imobiliare, poate fi completată cu un factor subiectiv, și anume opinia privată a participanților pe piața imobiliară, a analiștilor, precum și a proprietarilor actuali și potențiali de imobil. Influența factorului subiectiv este dificil de prognozat, prin urmare, situația de pe piață cauzată de acest factor poate tinde atât spre scădere (criză), cât și spre creșterea pieței.

BIBLIOGRAFIE

- 1 Carcea A., *Some issues on prediction of the real estate market development in the Republic of Moldova* – În *Economie și Sociologie*, Nr. 4, 2017, ISSN:1857-4130
- 2 Carcea A., *Specifics of the real estate market development*. – în *RevCAD* No 23, 2017, ISSN 2068: 5203