

ПРОПОЗИЦІЯ І ПОПИТ – ОСНОВНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ВАРТІСТЬ НЕРУХОМОСТІ

АНОТАЦІЯ

Наведено основні чинники, котрі формують пропозицію і попит об'єктів нерухомості та їх зв'язок, що приводить до найбільш ймовірної оцінки на ринку нерухомості.

Ключові слова: попит, пропозиція, нерухомість, оцінка, чинники, експерт.

АННОТАЦИЯ

Приведены основные факторы, которые формируют предложение и спрос объектов недвижимости и их взаимная связь, что приводит к наиболее вероятной цене на рынке недвижимости.

Ключевые слова: спрос, предложение, недвижимость, оценка, факторы, эксперт.

ANNOTATION

The basic factors which form suggestion and demand of objects of the real estate their interconnection are resulted, that results in the most credible price at the market of the real estate.

Keywords: proposal, demand, factors, expert, assessment, real estate.

Ринкова вартість нерухомості ґрунтується на оціночних розрахунках, а результат цього розрахунку – оціночна угода про найбільш ймовірну ціну, за котру об'єкт може бути проданий на відкритому конкурентному ринку. При цьому покупець і продавець діють раціонально і без примусу, тобто вартість проявляється в цих умовах як найбільш імовірна.

Попит на об'єкти нерухомості – це реальна потреба в них. Пропозиція – це число об'єктів, наявних на ринку нерухомості і запропонованих за визначеними цінами. Суть принципу попиту і пропозиції полягає у виявленні взаємозв'язку між потребою в об'єкті нерухомості й обмеженістю його пропозиції. Попит на об'єкт нерухомості обумовлений його корисністю (спроможністю задовольняти потреби користувача) і доступністю, але обмежений платоспроможністю потенційних споживачів. Чим вище попит і нижче пропозиція, тим вище вартість об'єкта нерухомості. І навпаки, чим нижче попит і вище пропозиція, тим нижче вартість об'єкта. Якщо на ринку нерухомості попит і пропозиція урівноважені, у цей момент ринкова вартість об'єкта стабілізується.

Експертам-оцінювачам варто пам'ятати: попит на об'єкти нерухомості більш схильний до змін, ніж пропозиція, тому що вплив різкої зміни грошової маси (наприклад, у результаті банкрутства фінансових компаній), емоційні настрої в момент угод з нерухомістю відбуваються в більш короткі проміжки часу, ніж, припустимо, будеється той або інший об'єкт нерухомості, що створює додаткову пропозицію на ринку. Знання цієї особливості в співвідношенні попиту і пропозиції дозволяє експерту-оцінювачу точніше прогнозувати вартість об'єкта нерухомості.

Співвідношення попиту і пропозиції, наприклад, житлових помешкань залежить від демографічного складу населення, рівня цін на об'єкти нерухомості, споживчі товари, інтенсивності рекламної кампанії, від уведення нових законодавчих актів і нормативних документів, вартості кредитів, оподаткування майна та інших чинників.

Основне завдання експерта-оцінювача у процесі реалізації аналізованого принципу – аналіз співвідношення попиту і пропозиції стосовно оцінюваного об'єкта нерухомості і визначення ступеня впливу даного співвідношення на вартість об'єкта. Під час аналізу співвідношення попиту і пропозиції повинні братися до уваги перераховані вище чинники й оцінюватися ступінь їх впливу на вартість даного об'єкта нерухомості.

Найістотніше впливає на співвідношення попиту і пропозиції на об'єкти нерухомості введення законодавчих і нормативних актів. Наприклад, дозвіл у законодавчому порядку купівлі і продажу земельних ділянок обумовив значне збільшення пропозиції на земельному ринку, що, у свою чергу, привело до стабілізації цін на землю.

Проте експерту-оцінювачу необхідно пам'ятати: не завжди співвідношення попиту і пропозиції визначає ціну об'єкта нерухомості. У більшості випадків ціна об'єктів залежить від умови фінансування угоди, мотивів (або умов) угоди, інформованості і компетенції з цього питання учасників угоди та інших причин.

Завдяки цілому ряду чинників (прив'язка нерухомості до конкретного місця розташування, визначений час на виробництво будівельних робіт, відносна довговічність будинків і споруд) у короткостроковому плані обумовлюється низька еластичність пропозиції об'єктів нерухомості. Наприклад, якщо навіть попит на об'єкт зростає і ціни підвищуються (що цілком реально), дуже важко буде швидко збільшити кількість придатної до використання нерухомості на даному ринку. В той же час у випадку надлишку нерухомості ціни, як підтверджують теоретики і показує практика, можуть залишатися старими (тобто низькими для даної ситуації) протягом декількох років доти, поки не зникне надлишкова пропозиція. Попит на нерухомість може бути мінливим. Можлива ситуація, за якої відкриття в маленькому містечку нової фабрики може викликати значний приток робочої сили, що, у свою чергу, приведе до будівництва великої кількості нового житла, шкіл, дошкільних установ, лікарень, торгових підприємств, будинків і споруд дозвілля, автозаправних станцій і т. д. Проте брак коштів для кредитування і високих процентних ставок можуть стримувати попит на

нерухомість. Ринкова вартість повинна розглядатися з погляду найбільш ймовірного покупця. Практично кожний інвестор знаходиться в єдиній у своєму роді ситуації.

Практика показала, що досить часто в дійсній ринковій ситуації порушуються деякі або всі умови, що супроводжують поняття «ринкова вартість». З цієї причини вартість часто не збігається з узгодженою ціною продажу. Ринкова вартість звичайно оцінюється з погляду типового для даного ринку потенційного покупця, тоді як реальний діапазон ринкової вартості залежить від багатьох суб'єктивних чинників, зокрема від неврахованих або некерованих (політичних – політична криза, кліматичних – стихійні лиха) ризиків.

Через саму природу допущень, покладених в основу визначення ринкової вартості, аналітику, як і оцінювачу, часто доручається знайти найбільш ймовірну продажну ціну. У цьому, власне, і виявляється рівень професіоналізму аналітика або оцінювача нерухомості. Визначення ймовірної продажної ціни, за якою нерухомість (як і будь-яка власність) може бути реалізована з урахуванням існуючих ринкових умов, фактичної поінформованості та поведінки покупців і продавців, - менш жорстке завдання, ніж визначення ринкової вартості. Подібна оцінка вартості припускає впорядкування прогнозу можливої ціни угоди в недалекому майбутньому.

Взаємодія пропозиції і попиту визначає ціни. Нерухомість має вартість, якщо вона має корисність для якогось користувача або їх групи. Проте корисність, являючись головним критерієм, не є єдиним чинником, що впливає на вартість. Нерухомість, наприклад, повинна бути також порівняно дефіцитною. Пропозиція – це число об'єктів нерухомості, доступних на ринку за визначеними цінами. Основа попиту – бажання потенційних покупців, що мають необхідні джерела фінансування, купити нерухомість.

Оскільки ринки нерухомості недосконалі, пропозиція і попит не завжди диктують ціну, за якою відбувається зміна власника, тобто купівля-продаж. Особливу роль у встановленні продажних цін відіграють вміння узгодити умови угоди, число та досвідченість учасників, вартість фінансування й інші чинники.

У довгостроковому плані пропозиція і попит – ефективні чинники для визначення напряму цінових змін. Проте в коротких проміжках часу ці чинники часом втрачають свою ефективність на конкретному ринку нерухомості. Ринкові перекручування можуть бути, наприклад, наслідком монопольного контролю над землею з боку приватних власників. Крім того, на ринки впливають механізми державного контролю. Наприклад, місцеві органи влади можуть стримувати ріст обсягів ринку або рівня орендної плати, вносити зміни в механізм функціонування ринку багатьма іншими засобами.

Склалися стійкі загальні правила ринку нерухомості: якщо на ринку існує надлишок пропозиції або брак попиту, то рівні цін і орендної плати знижуються. У короткостроковому плані пропозиція нерухомості нееластична. Звідси випливає: для збільшення пропозиції потрібне планування на довгостроковий період. Навіть якщо ціни підвищилися, пропозицію не можна збільшувати дуже

швидко. Так само важко зменшити пропозицію нерухомості. Якщо було створено занадто багато об'єктів одного конкретного типу, то пропозиція залишиться незатребуваною протягом тривалого періоду. У цій ситуації власнику важко розраховувати на продаж нерухомості за бажаною ціною, а в покупця з'являється можливість поторгуватися, оскільки ціни залишаються низькими або навіть падають.

Протилежний тиск на ціни відбувається у ситуації, коли недостатня пропозиція або високий попит. При цьому в одній і тій же ринковій ситуації попит звичайно більш мінливий ніж пропозиція і легше реагує на зміни цін. Ринок нерухомості економічно розвинутих країн показує: зміни обсягу грошової маси, процентних ставок, сплески необґрунтованих припущень, страх загубити гроші або втратити можливість купити нерухомість за сьогоднішньою ціною й інші чинники можуть впливати на характер попиту в будь-який час.

Коли пропозиція і попит збалансовані, ринкова ціна звичайно відображає вартість (витрати) стосовно нового будівництва. Якщо ринкові ціни вище вартості будівництва, в майбутньому будуть вводитися нові об'єкти нерухомості, і так доти, доки не настане рівновага. Якщо ринкові ціни нижче вартості будівництва, ця діяльність сповільниться або зупиниться до моменту підвищення попиту в зв'язку зі зростанням ринкових цін.

Конкурентоздатність нерухомості – це сукупність характеристик об'єкта, що відрізняють його від об'єктів-аналогів за ступенем задоволення індивідуального споживача і за рівнем витрат на його покупку й подальшу експлуатацію, а також спроможність об'єкта бути виділеним покупцем з інших груп аналогічних об'єктів (наприклад, житлових будинків), запропонованих фірмами-продавцями, завдяки більш високим споживчим властивостям і техніко-економічним параметрам. Саме на ринку майбутніх проектів або здійснених об'єктів будівельна продукція, конкуруючи між собою, порівнюється і перевіряється споживачем на відповідність його потребам.

Ріст пропозиції даного виду нерухомості в даному районі приведе до загострення конкуренції. Якщо попит при цьому не зростає, середній чистий прибуток від усієї нерухомості даного виду буде знижуватися. Якщо конкуренція надмірна, прибутки можуть опуститися нижче нормальних або в деяких випадках зникнуть.

Принцип, що лежить в основі визначення конкуренції, важливий для аналітика, що намагається оцінити вартість потоку прибутків, які перевищують ринкову норму. Якщо, припустимо, одержання понад прибутків не пов'язане з довгостроковою орендою або якоюсь іншою причиною, аналіз потоку прибутку повинен бути скрупульозним. В основному аналітик може скористатися одним із двох підходів:

- надлишковий прибуток (гудвіл) може бути відділений від нормального (очікуваного прогнозованого) прибутку і розглянутий як окремий потік прибутків;
- весь потік чистих прибутків інвестора може розглядатися як більш ризикований, ніж нормальний потік, і може бути капіталізований за більшою висотою ставки.

Аналіз ринкового попиту проводиться, щоб визначити, наскільки запланований варіант функціонального використання нерухомості «розумно можливий» з урахуванням співвідношення на даному ринку попиту і пропозиції. Подібний аналіз використовується також під час вибору одного з декількох обґрунтованих (виправданих) варіантів використання. Він застосовний і для оцінки загального й поетапного термінів забудови та масштабу проекту в цілому

Інвестори (або оцінювачі) беруть до уваги темпи і напрям демографічного росту району. Демографічна статистика коротко описує основні характеристики населення. Останні можуть включати вікову структуру, рівні прибутків. Інформація подібного роду використовується під час прогнозування майбутнього або сформованого попиту на житло.

У ході ринкового аналізу виявляються конкуруючі об'єкти, описуються й оцінюються їх зручність та інші характеристики. Конкуруючі об'єкти збільшують пропозицію і спроможні взяти на себе частину попиту, що у протилежному випадку був би задоволений оцінюваним об'єктом, не цілком відповідним уявленням покупця. Крім того, важливо скласти прогноз числа конкуруючих об'єктів, що будуть побудовані в доступному для огляду майбутньому в тих же містобудівних ситуаціях.

Очевидно, чим раніше об'єкт почне давати позитивний грошовий потік, тим вища буде вартість потоку прибутків. В силу природи складного відсотка, що нараховується на суми, які будуть отримані в майбутньому, частини об'єкта, за якими угоди були укладені раніше, мають більшу вагу під час визначення його інвестиційної вартості.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. *Воронін В.О., Галасюк В.В., Гусельников А.С. та ін.* Тенденції ринку нерухомості України. Реалії та прогнози. - К.: Артек, 2009. - 300 с..
2. *Стерник Г.М., Стерник С.Г.* Аналіз ринка нерухомості для професіоналів. – М.: Экономика, 2010. - 601 с.

Отримано: