

Ричард Р. Парли, Анализ рынка апартментов

Резюме

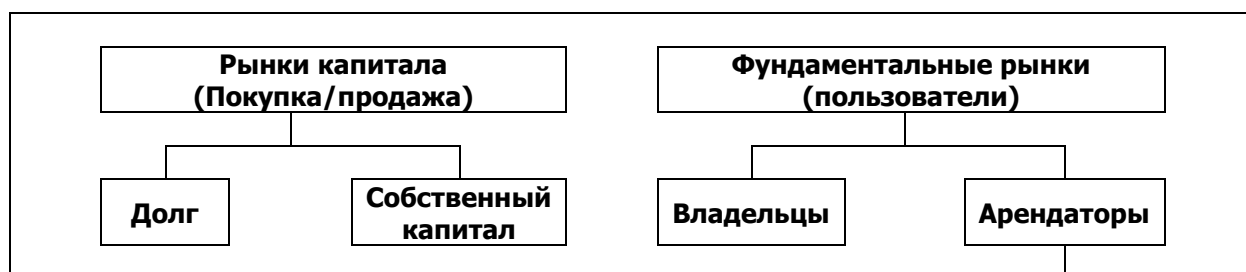
Анализ рынка, пожалуй, является наиболее важной частью процесса оценки. Без точного и всестороннего анализа рынка невозможно надежно определить наиболее эффективное использование объекта недвижимости, и точность трех подходов будет серьезно снижена. В этой статье ¹ обсуждаются и демонстрируются современные приложения для анализа рынка многоквартирной недвижимости, включая влияние равновесной вакантности на динамику рыночной арендной платы. Хотя основное внимание уделяется апартментам ², методология применима ко всей недвижимости.

Рынки и анализ рынка

Термин "анализ рынка" относится к изучению спроса и предложения на определенный тип недвижимости в определенной рыночной зоне. Целью анализа рынка является сбор и изучение рыночных данных, необходимых для заключения о наиболее эффективном использовании и применении подходов к оценке стоимости. Рынок определяется как

... совокупность людей, собравшихся для покупки и продажи вещей; в более широком смысле, люди, собравшиеся с этой целью ³.

Рынки недвижимости делятся на две различные категории: рынок капитала и фундаментальный рынок, как показано на Рисунке 6.1.



¹ Parli R.L. (2023), Market Analysis for Apartment Properties, Appraisal Journal, Mar 22, <https://www.thefreelibrary.com/Market+Analysis+for+Apartment+Properties.-a0771436862> , Материал был первоначально опубликован как Глава 6 в The Valuation of Apartment Properties, 3rd ed. (Chicago: Appraisal Institute, 2023). Ричард Л. Парли (Richard L. Parli), MAI, более 30 лет занимается повышением квалификации в области оценки, разработал многочисленные курсы и семинары Appraisal Institute и является постоянным автором The Appraisal Journal. Он получил степень MBA в области финансов в Университете штата Пенсильвания и был профессиональным преподавателем Высшей школы бизнеса Кэри при Университете Джона Хопкинса. Он получил ряд наград от Appraisal Institute, в том числе James H. Pritchett Award за значительный вклад в образование в области оценки, Armstrong/Kahn Award от The Appraisal Journal за лучшую оригинальную статью (трехкратный лауреат) и Swango Award за лучшую оригинальную статью специалиста по оценке. Парли является президентом Parli Appraisal Inc., оценочной фирмы с полным спектром услуг, расположенной в Уоррентоне, штат Вирджиния. Контакт: rparli@parliappraisal.com

² Под "апартментами" здесь понимаются не единичные апартменты (квартирного типа), а комплексы апартментов, предназначенных для сдачи в аренду – прим. перев.

³ The Dictionary of Real Estate Appraisal, 7th ed. (Chicago: Appraisal Institute, 2022), s.v. "market."

Рисунок 6.1 Два типа рынков недвижимости

Рынок капитала - это рынок, на котором стоимость недвижимости измеряется с учетом предложения и спроса на конкурирующие аналогичные объекты недвижимости. Этот рынок состоит из покупателей и продавцов, оба из которых вовлечены в сделку с недвижимостью и оба из которых выступают в качестве участников рынка. Рыночная стоимость в первую очередь зависит от рынка капитала в поисках доказательств стоимости, выявляемых в сделках. Активность на рынке капитала свидетельствует о жизнеспособности фундаментального рынка.

Фундаментальный рынок - это рынок пользователей недвижимости: владельцев, арендаторов и клиентов, которые также выступают в качестве участников рынка. Это пользователи недвижимости, которые повышают стоимость недвижимости, создавая или поддерживая спрос (заполняемость) на ее площади. Таким образом, анализ рынка в первую очередь связан с фундаментальным рынком: осязаемым выражением потребностей и желаний пользователей.

Для многоквартирных домов пользователями являются арендаторы, и анализ рынка в первую очередь связан с анализом конкурентной позиции многоквартирных домов для нынешних и потенциальных арендаторов. Результаты этого анализа будут применены при анализе рынка капитала, и все это необходимо для получения обоснованного мнения о стоимости.

Необходимость анализа рынка

Деятельность в сфере недвижимости отличается в двух отношениях от ценообразования и маркетинга любого другого продукта.

Во-первых, участки недвижимости уникальны, в то время как большинство других предметов, таких как движимое имущество, продаются так, как будто они идентичны (например, обувь одного стиля и бренда) или продаются как идентичные (например, обыкновенные акции одной и той же корпорации). Недвижимость, с другой стороны, полностью состоит из продаваемых объектов, которые отличаются друг от друга. Хотя в идентичных зданиях с очень похожим расположением есть примерно одинаковые квартиры, к ним предъявляются разные требования по техническому обслуживанию. Более того, большинство квартир находятся не в одинаковых зданиях. Даже квартиры в кондоминиумах с одинаковой планировкой на одном этаже одного и того же нового здания имеют разные виды и ориентацию на солнечный свет. Различия в стоимости также часто приписываются разным этажам.

Во-вторых, участки недвижимости неподвижны, в то время как все предметы, скажем, движимого имущества, не являются стационарными. Продается только недвижимость с признанными различиями в описании и качестве; только недвижимость не собирается вместе на рынке продавца или не доставляется в другое удобное место, где покупатели могут осмотреть недвижимость перед покупкой. Только недвижимость не может быть перевезена на другой, более выгодный рынок. Короче говоря, недвижимость - это уникальный продукт, потому что каждый объект недвижимости индивидуален и каждый объект недвижимости стационарен. Из-за этой уникальности анализ местного рынка при разработке оценки имеет решающее значение.

В контексте оценки многоквартирной недвижимости анализ рынка изучает факторы, которые побуждают домохозяйства жить в центре города или в пригороде, арендовать или покупать квартиры или дуплексы, выбирать небольшие или большие здания и сдавать их в аренду по определенным ценовым параметрам.

Анализ рынка квартир, проводимый оценщиком, как правило, является постоянной деятельностью, которая носит общий характер, а не специфична для данного объекта.

Анализ, относящийся к конкретной недвижимости, известен как исследование конкурентоспособности.

Исследование рыночной привлекательности квартиры оценщиком включает ознакомление с отчетными описями аналогичных объектов недвижимости, классифицированных по физическим различиям, таким как размер и возраст здания, разница в цене или арендной плате, а также разница в местоположении.

Подробное исследование конкурентоспособности может быть официально представлено (либо как часть оценки рыночной стоимости, либо как независимое от нее) при подготовке заключений о поглощении и осуществимости.

В практике оценки представленные оценщиком выводы о поглощении и осуществимости относятся к конкретному объекту, но не являются анализом, связанным со стоимостью.

Потребность в апартаментах

Недвижимость существует для ведения хозяйственной деятельности, предоставления услуг и обеспечения удобств для удовлетворения потребностей человека. Это в не меньшей степени относится и к многоквартирной недвижимости, как разновидности удобств. Потребность в такого рода удобствах в районе рынка связана с экономическими и демографическими характеристиками этого района рынка. Экономические и демографические характеристики, которые определяют потребность в многоквартирных домах, называются фундаментальной силой спроса - фактическим генератором спроса. Генератором спроса на жилую недвижимость является население.

Апартаменты - это подмножество единиц жилья, которые потребляются домохозяйствами.

Как показано на Рисунке 6.2, по мере изменения численности населения в районе рынка меняется количество необходимых домохозяйств, что приводит к изменению спроса на единицы жилья. В большинстве случаев определенная часть изменения спроса на жилые единицы включает в себя изменение спроса на апартаменты. Таким образом, потребность в апартаментах в районе рынка напрямую связана с населением этого района рынка и спросом внутри этого населения на проживание в квартирах.

**Изменение численности населения
приводит к →
изменению числа домохозяйств
что приводит к →
изменению спроса на жилые единицы**

Цель анализа рынка

Анализ рынка, в конечном счете, связан с определением того, существует ли предельный или остаточный спрос на данное использование недвижимости, и, если да, то какова степень этого спроса. В этом смысле цель анализа рынка состоит в том, чтобы исследовать рыночную привлекательность потенциальных видов использования объекта недвижимости и, таким образом, заложить основу для анализа их осуществимости и заключения о наиболее эффективном использовании объекта недвижимости. Этот вывод будет настолько конкретным, насколько предполагает рынок. Например, анализ рынка покажет, когда следует начать застройку, плотность застройки и должен ли предлагаемый многоквартирный комплекс состоять из кондоминиумов, занимаемых владельцами, или квартир, занимаемых арендаторами.

Анализ рынка апартаментов оценщиком, как правило, является постоянной деятельностью, которая носит общий характер, а не специфична для данного задания. Исследование рыночной привлекательности апартаментов оценщиком включает в себя ознакомление с отчетными описаниями аналогичных объектов недвижимости, классифицированных по физическим различиям, таким как размер и возраст здания, разница в цене или арендной плате или разница в местоположении.

В конечном счете, **анализ рынка связан с прогнозированием будущих показателей конкретной недвижимости. Это результат дисциплинированного процесса, представляющего собой экономическое изучение рынка в долгосрочной перспективе; это не метод оценки, а скорее процесс, который разрабатывает компоненты для того, чтобы сначала применить анализ наиболее эффективного использования, а затем надежно разработать оценку.**

Анализ рынка важен для оценки как существующей, так и предлагаемой жилой недвижимости. У существующей недвижимости обычно есть история эксплуатации, то есть данные о занятости, арендной плате и расходах. Определение использования существующей недвижимости, скорее всего, будет простым. Хотя нельзя быть уверенным в будущей заполняемости и доходах, на основе анализа рынка можно составить обоснованный прогноз по потоку наличности. Однако для предлагаемой недвижимости на участке, который либо пустует, либо используется по другому назначению, история операций отсутствует. Следовательно, существует большая неопределенность и, следовательно, большой риск. В этом случае анализ рынка становится более важным для точной оценки.

Оценщик обязан проводить независимый анализ рынка для каждого задания.

Для некоторых заданий может потребоваться не более чем макроэкономическое исследование общих рыночных условий, влияющих на конкретный тип недвижимости. Известный как исследование рынка, этот анализ рассматривает общие условия спроса и предложения, влияющие на данный тип недвижимости. Если на основе исследования рынка можно получить надежные результаты по конкретному объекту недвижимости, то никаких дополнительных исследований проводить не нужно.

Когда исследование рынка не дает надежных результатов, анализ должен выходить за рамки исследования рынка и включать то, что называется исследованием конкурентоспособности. Этот тип анализа рынка представляет собой микроэкономическое исследование, которое фокусируется на том, как конкретная недвижимость будет поглощена, продана или сдана в аренду в текущих или ожидаемых рыночных условиях. Исследование конкурентоспособности подходит для большинства заданий по оценке, поскольку оно относится к конкретному объекту недвижимости, определяет и измеряет рынок, который окружает конкретный объект недвижимости и оказывает на него влияние.

Что бы ни было разработано, как исследование рынка, так и исследование конкурентоспособности должны давать прогноз будущих показателей конкретной недвижимости, поскольку рыночная стоимость основана на текущей стоимости будущих выгод.

Уровни анализа рынка

В оценке недвижимости существует четыре признанных уровня анализа рынка: А, В, С и D.

Уровни А и В основаны на текущих и исторических рыночных условиях для определения (прогнозирования) будущих условий спроса и предложения.

Уровни С и D анализируют текущие и исторические рыночные условия, но, кроме того, они включают фундаментальный анализ для прогнозирования предложения, спроса, поглощения и захвата объекта в течение периода владения недвижимостью.

Как следует из этого, уровень аналитической глубины в исследованиях С или D выше, чем в исследованиях А и В.⁴

Необходимый уровень анализа рынка зависит от нескольких ключевых факторов, но главным образом от размера и сложности объекта недвижимости, а также от размера и состояния рынка.⁵

Однако, в конечном счете, выбор зависит от надежности; от оценщика требуется только делать то, что необходимо для получения надежных результатов.

Исследование уровня А технически является не чем иным, как исследованием рынка. Это требует наименьшего объема работы, поскольку включает рыночные условия только для определенного типа недвижимости и опирается на общедоступную опубликованную информацию. Сила рынка определяется недавними сопоставимыми данными о продаже и аренде. Таким образом, исследование уровня А является надежным только для небольших, несложных объектов недвижимости на стабильном рынке. Если объект недвижимости не маленький и не сложный, или если он находится на нестабильном рынке, уровень А является недостаточным. Оценщик должен дополнить анализ, перейдя, по крайней мере, к исследованию уровня В, чтобы получить надежные результаты.

⁴ Исследования уровня D исключены из дальнейшего рассмотрения здесь, поскольку они включают более широкое использование личных опросов и статистического анализа, чем это обычно необходимо при оценке квартир.

⁵ Потребности клиента также могут играть роль в выборе уровня анализа рынка. Нормативные требования диктуют, что анализ рынка является обязательным компонентом в соответствии с USPAP и FIRREA, но ни в одном документе не указан соответствующий уровень для любого конкретного задания.

Исследование уровня В - самый низкий уровень настоящего исследования конкурентоспособности - берет информацию из исследования уровня А и дополняет ее информацией о конкретном объекте недвижимости. Рассматриваются характеристики сопоставимых объектов недвижимости и сравниваются с историей объекта недвижимости (если история существует). Сила рынка определяется совокупным рыночным спросом. Исторические тенденции - для рынка, сопоставимых объектов недвижимости и объекта недвижимости - используются для определения будущих показателей рассматриваемого объекта недвижимости. Анализ уровня В - это самый высокий уровень конкурентоспособности, который строго основывается на текущей и исторической информации. Эта информация используется для вывода о том, что будущие рыночные условия будут повторять прошлые рыночные условия, поэтому необходимо, чтобы рынок был стабильным не только в настоящее время, но и чтобы можно было ожидать, что рынок будет стабильным в будущем.

Если объект недвижимости не соответствует по крайней мере двум из трех характеристик, перечисленных выше (небольшая, несложная недвижимость на стабильном рынке), исследование рыночной привлекательности уровня В, вероятно, является недостаточным, и оценщику потребуется дополнительно дополнить анализ исследованием рыночной привлекательности уровня С.

Например, относительно крупную многоквартирную недвижимость с уникальными характеристиками на падающем рынке можно понять только с помощью исследования конкурентоспособности уровня С. В таком случае отсутствуют все три характеристики, поскольку недвижимость не является ни маленькой, ни простой, а рынок нестабилен. Исследование конкурентоспособности уровня В не могло бы дать надежных результатов в этих условиях.

Анализ уровня С учитывает текущие и исторические рыночные условия, но, кроме того, он включает фундаментальный анализ для прогнозирования предложения, спроса, поглощения и перехвата в зависимости от конкретного объекта в течение определенного периода. Будущий спрос и поглощение прогнозируются на основе прогнозов роста населения, доходов и занятости, которые являются фундаментальными факторами, лежащими в основе спроса на недвижимость. Прогнозируя спрос и предложение, можно определить, будет ли наблюдаться избыток предложения, избыток спроса или сбалансированный рынок. Как только рыночные условия будут установлены, можно будет выносить суждения о поглощении, ценах, арендной плате и лизинге.

Критерии принятия решения о том, какой уровень анализа рынка подходит для каждого задания по оценке, обобщены на Рисунке 6.3.



Рисунок 6.3 *Континуум надежности анализа рынка*

Чтобы исследование уровня А было подходящим, объект недвижимости должен быть относительно небольшим, с небольшим количеством арендаторов (или

занятых собственниками), а рынок должен быть стабильным, и большинство участников рынка ожидают, что он останется таким.

Например, предполагая стабильный рынок, анализ рынка недвижимости на Кертис-стрит, 1930, скорее всего, соответствовал бы требованиям уровня А, а анализ рынка квартир на пригородном шоссе соответствовал бы, по крайней мере, исследованию уровня В. И наоборот, анализ уровня С уместен, когда обратное верно по крайней мере для двух факторов. Когда присутствует только один из обратных факторов, исследование уровня В может дать надежные результаты.

В конечном счете, суждение - единственный способ разрешить большие и сложные условия стабильности рынка. Большой и сложный - относительные термины, которые требуют сравнения с другими объектами недвижимости в районе рынка. Стабильность рынка может быть очевидна путем наблюдения.

Выбор правильного уровня исследования конкурентоспособности связан как с будущим, так и с настоящим. В конце концов, ожидается, что оценщик будет знать текущее состояние рынка, а анализ рынка, как ожидается, выявит будущие условия. Какой бы уровень ни был способен надежно это сделать, это правильный уровень.

Процесс анализа рынка для оценки стоимости апартаментов

Независимо от того, подходит ли исследование рыночной привлекательности уровня В или С, анализ рынка должен проходить через шесть основных этапов: ⁶

1. Анализ продуктивности недвижимости
2. Определение границ рынка
3. Анализ спроса и прогнозирование
4. Анализ конкурентного предложения и прогнозирование
5. Исследование спроса и предложения или анализ равновесия
6. Анализ захвата

Шаг 1. Анализ продуктивности объекта недвижимости

Оценщик с самого начала исследует продуктивные характеристики объекта недвижимости. Это характеристики, которые определяют продуктивные возможности и потенциальное использование объекта недвижимости, т.е. его физические, юридические, географические и бытовые характеристики. Определение потенциального использования объекта недвижимости позволяет оценщику ориентироваться на потенциальных пользователей или наиболее вероятный сегмент рынка для данного объекта недвижимости.

Шаг 2. Определение границ рынка

На втором этапе анализа рынка проводится определение рыночной области, то есть области, в которой аналогичные объекты конкурируют с объектом недвижимости за потенциальных арендаторов.

⁶ Эта процедура объясняется в Stephen Fanning, *Market Analysis for Real Estate*, 2nd ed. (Chicago: Appraisal Institute, 2014). Процесс анализа рынка является фундаментальным компонентом анализа наиболее эффективного использования. Первый из описанных здесь шагов касается физически возможного и юридически допустимого использования, а остальные шаги предоставляют важную информацию для определения финансовой целесообразности использования. Эта взаимосвязь подробно описана в статье Ричарда Парли, При чем тут финансовая целесообразность? (What's Financial Feasibility Got to Do with It?), *The Appraisal Journal* (October 2001): 419-423.

Рыночная площадь варьируется в зависимости от типа и характера объекта недвижимости (студии / экономичные квартиры в сравнении с квартиры класса люкс).

Этот процесс выделения объекта недвижимости и других объектов, непосредственно конкурирующих между собой, из более широкого набора аналогичных объектов называется дезагрегированием рынка.

Разграничение рынка также определяет наиболее вероятных арендаторов на основе профилей потребителей, то есть таких характеристик, как доход, возраст и образ жизни.

Процесс выделения наиболее вероятных арендаторов из более широкой совокупности называется сегментацией рынка.

Определение границ рынка определяет точный сегмент рынка, которому будет интересен объект недвижимости, путем определения пространственных размеров и поведенческих компонентов рыночного спроса и предложения.

Область рынка - это область, где измеряется текущий и будущий рост домохозяйств (и сравнивается с текущим и будущим предложением).

Основное внимание уделяется связи объекта с:

- Крупными центрами занятости
- Транспортными коридорами
- Желаемыми удобствами расположения

Какой из этих трех факторов окажет наибольшее влияние на определение рыночной области многоквартирного дома, зависит от местоположения и типичного профиля арендатора.

Например,

- наиболее важным фактором для здания в городской местности, привлекательного для молодых одиночек и семейных пар, была бы близость к центру занятости;
- наиболее важным фактором для здания в пригородной местности, привлекательного для всех возрастных групп, была бы близость к транспортным коридорам, обеспечивающим доступ к центрам занятости;
- близость к желаемым удобствам может быть наиболее важным фактором для многоквартирного дома с ограниченным сроком эксплуатации в любом типе местоположения.

Определив доминирующее влияние на рыночную площадь объекта недвижимости, следующим шагом является определение того, как эта рыночная площадь соотносится со всем сообществом.

Вопросы, которые следует учитывать, включают

- Направление и темпы роста жилой застройки
- Социально-экономический состав
- Политические границы
- Физические границы

Должно быть очевидно, что находиться в направлении роста жилой застройки предпочтительнее, чем не находиться в направлении роста жилой застройки. Однако направление роста может меняться с течением времени, возможно, из-за изменения вспомогательных объектов (например, появления или закрытия крупного продуктового магазина), поэтому следует взвесить привлекательность района в целом.

Социально-экономический состав района должен быть ориентирован на средний доход домохозяйства. Эта информация может быть использована для сегментирования спроса, как это необходимо для применения Шага 3.

Район рынка квартир имеет границы, на которые может влиять наличие политических границ.

Например, транспортный коридор может образовывать границу между двумя округами, в одном из которых действуют законы о контроле за арендной платой, в то время как в другом значительно более высокие налоги на недвижимость. Маловероятно, что оба округа должны находиться в одном и том же районе рынка. Физические границы, включая дороги, реки и горы, могут сильно влиять на рыночную площадь квартиры.

В конечном счете, именно профиль арендатора сильно влияет на рыночную площадь многоквартирного дома.

Агенты по недвижимости и управляющие недвижимостью подразделяют арендаторов на две категории.

Арендаторы по выбору - это те, кто сознательно предпочитает жить в арендуемых квартирах; арендаторы по обстоятельствам - это те, кто вынужден искать арендуемое жилье либо потому, что их жизнь в какой-то степени меняется, либо они не могут позволить себе приобрести постоянное жилье.

Арендаторы по выбору обычно подписывают официальный договор аренды, занимают свое помещение на длительный период и создают меньше проблем для руководства. Арендаторами по выбору являются в основном люди, ориентированные на карьеру (одиночки или семейные пары), пустые семьи (пожилые пары, у которых выросли дети), а также пенсионеры или пожилые граждане.

Арендаторы по обстоятельствам более временны, меньше заботятся о содержании своих квартир и с меньшей вероятностью будут вкладывать усилия или деньги в создание официальной, домашней обстановки.

К арендаторам по обстоятельствам относятся студенты из других городов, одинокие люди, недавно вышедшие на рынок труда, и семьи с маленькими детьми. В то время как семьи с маленькими детьми, как правило, менее мобильны, студенты, как правило, снимают жилье на короткий срок. Одинокие люди, не имеющие гарантированной работы, могут уволиться в кратчайшие сроки, а студенты и одиночки часто приводят к потерям в сборах.

Что очевидно, так это то, что предпочтение отдается арендаторам по выбору, поскольку они в большей степени привержены недвижимости. Можно сделать вывод, что чем больше занятость квартир арендаторами по обстоятельствам, тем больше риск и расходы для владения.

Шаг 3. Анализ спроса и прогнозирование

Рыночный спрос на апартаменты в районе рынка зависит от домохозяйств в этом районе рынка и их предпочтений в отношении проживания в квартирах.

Прогнозы будущей потребности основаны на текущей и недавней заполняемости (т.е. спросе) квартир в районе рынка.

Текущая заполняемость, как правило, признается выражением текущего спроса.

Сопоставление этого показателя с исторической заполняемостью должно обеспечить надежную взаимосвязь между домохозяйствами и спросом на заполняемость апартаментов.

Например, текущие и исторические изменения в домохозяйствах могут быть использованы для прогнозирования будущих изменений в домохозяйствах.

Аналогичным образом, текущая и историческая заполняемость апартаментов может быть использована для прогнозирования будущей заполняемости и ее соотношения с будущими домохозяйствами. Например, если текущие и исторические данные указывают на то, что заполняемость апартаментов составляет 40% домохозяйств, разумно ожидать, что будущие домохозяйства также будут состоять на 40% из апартаментов.

Это применение экстраполяции к анализу тенденций может быть выполнено (при необходимости) для таких факторов, как тип многоквартирного дома, включая доступность по цене, и характеристики их жильцов.

Таким образом, прогнозы будущего спроса могут быть уточнены и скорректированы таким образом, чтобы они применялись не только к арендуемым апартаментам в целом, но и соответствовали конкретному типу недвижимости.

Шаг 4. Анализ конкурентного предложения и прогнозирование

Существующее и ожидаемое предложение инвентаризируется в соответствии с категорией здания, возрастом, размером, местоположением и арендной платой.

Ожидаемое предложение включает объекты, которые находятся в стадии строительства, планируются или предлагаются к продаже.

Анализ тенденций здесь обычно не используется, поскольку текущее и прошедшее строительство может не указывать на будущее строительство.

Оценки будущего строительства должны основываться на том, что находится в стадии строительства, и на утвержденных и/или предлагаемых проектах. Начало строительства многоквартирных домов и активность в строительстве, как правило, зависят от процентных ставок.

Шаг 5. Изучение спроса и предложения или анализ равновесия

Инвентаризация предложения и оценка спроса сравниваются, чтобы определить, существует ли предельный или остаточный спрос или можно ли прогнозировать такой спрос в какой-то момент в будущем.

На некоторых рынках может наблюдаться переизбыток предложения (т.е. низкая заполняемость) жилых площадей.

Существует два типа переизбытка предложения:

1. технический, когда количество доступных квартир превышает количество потенциальных арендаторов, и
2. экономический, когда цены на свободные площади превышают доступные для потенциальных арендаторов.

Последнее условие обычно возникает на ранних стадиях перенасыщения рынка, когда арендодатели неохотно признают, что снижение арендных ставок необходимо для удовлетворения уменьшившегося спроса.

Анализ равновесия включает в себя не только анализ данных, но и понимание рынка. Рыночные условия отражают взаимодействие краткосрочных циклов в сфере недвижимости, которые определяются доступностью кредитов и уровнем процентных ставок, и долгосрочных или вековых бизнес-циклов, которые зависят от общих демографических тенденций и тенденций в области занятости.

Оценщик также изучает показатели рыночной активности, такие как условия доступного финансирования, количество зарегистрированных ипотечных кредитов, стоимость продаж многоквартирных домов и диапазон между ценами листинга и приобретения/аренды.

Определение равновесной вакантности является результатом анализа рыночного равновесия. То есть на рынке существует уровень вакантности, который не приведет к повышению или понижению арендной платы. Такая доля вакантных площадей для рынка называется равновесной вакантностью.

Когда рынок находится в таком состоянии, увеличение заполняемости оказывает повышательное давление на арендную плату, а уменьшение заполняемости оказывает понижательное давление на арендную плату.

Знание равновесной вакантности для рынка даст представление о том, когда изменится арендная плата. Например, если рыночная доля вакантных площадей не превышает равновесной, повышательного давления на арендную плату возникать не должно и, следовательно, не должно увеличиваться рыночная арендная плата. И наоборот, повышательное давление на арендную плату не должно ощущаться до тех пор, пока рыночная доля вакантных площадей не станет ниже равновесной.

Шаг 6. Анализ захвата

Когда объект и конкурентные объекты в значительной степени сопоставимы, аналитик может предположить, что каждый объект будет охватывать пропорциональную долю общего или предельного спроса. Когда это не так, производственные характеристики объекта оцениваются по сравнению с характеристиками конкурентных объектов.

Анализ эффективности недвижимости, выполненный на Шаге 1, особенно полезен на данном этапе.

Рэнкинг выявляет любые особые преимущества объекта или сопоставимых объектов недвижимости и помогает прогнозировать вероятную долю рынка объекта в существующих и будущих условиях. Независимо от того, какой уровень анализа рынка используется, анализ захвата в конечном счете связан с будущими показателями объекта недвижимости.

Тематическое исследование: Commuter Highway Apartments

Чтобы продемонстрировать процесс анализа рынка, рассмотрим гипотетическую недвижимость под названием Commuter Highway Apartments.

Commuter Highway Apartments - это комплекс из 150 единиц жилья в семи многоквартирных домах с садом на прямоугольном участке площадью около восьми акров.

Объект имеет надлежащий уход и находится в среднем физическом состоянии для своего 28-летнего возраста.

Общая площадь здания составляет 152 700 квадратных футов; арендуемая площадь составляет 142 300 квадратных футов, при этом средний размер помещения составляет 238 квадратных футов для 598 апартаментов.

Этот объект находится в 25 милях к югу от Major City в Beautiful County.

Поскольку Commuter Highway Apartments - относительно крупный, но не сложный проект, работающий в настоящее время на стабильном рынке, исследование конкурентоспособности уровня В должно дать надежные результаты.

Целью исследования конкурентоспособности является не только подтверждение текущих рыночных условий, но и прогнозирование будущих рыночных условий (раскрывается на Шаге 5) и будущих показателей объекта недвижимости на этом рынке (определяется на Шаге 6).

Имея в виду эти цели, мы пройдем традиционный шестиэтапный процесс анализа рынка недвижимости Commuter Highway Apartments.

Шаг 1. Анализ производительности объекта недвижимости

Анализ производительности объекта недвижимости определяется как анализ способности объекта предоставлять товары и услуги для удовлетворения потребностей людей, ведения хозяйственной деятельности и обеспечения удобств. На этом первом этапе процесса анализа рынка оценщик анализирует физические, юридические и географические характеристики объекта недвижимости и отмечает следующую информацию.

Физические характеристики объекта

Объект недвижимости представляет собой участок площадью около 8 акров, застроенный 28-летним жилым комплексом, известным как Commuter Highway Apartments, расположенным в Анитауне, США.

Комплекс состоит из 150 квартир в 7 двухэтажных зданиях, из которых 31 апартамент с одной спальней, 90 апартаментов с двумя спальнями и 29 апартаментов с тремя спальнями.

Здание построено на бетонном фундаменте и имеет каркасную конструкцию с черепичной кровлей и сайдингом с некоторой декоративной кирпичной кладкой. Несмотря на то, что ему 28 лет, внешний вид был сохранен и модернизирован в соответствии с современными стандартами.

Общие зоны здания и интерьеры апартаментов имеют такое же качество строительства, как и конкурирующие апартаменты, находящиеся в непосредственной близости на рынке, включая окрашенный гипсокартон и ковровое покрытие в основных комнатах и плиточные полы в ванных комнатах, кухнях и фойе.

Удобства проекта включают

- Управление на месте
- Здание клуба / фитнес-центр
- Плавательный бассейн
- Автостоянка
- Место для пикника

Особенности апартамента включают в себя

- Веранду или внутренний дворик в каждом апартаменте
- Стиральную машину и сушилку в каждом апартаменте

Сделан вывод, что улучшения представляют собой типичные апартаменты с типичными удобствами для района рынка.

Юридические атрибуты объекта

Объект недвижимости находится в зоне RM-1 и предназначен для соответствующего законного использования. Нет никаких известных юридических ограничений или

соглашений, которые влияют на текущее или будущее законное использование объекта. Недвижимость может быть преобразована из объекта сдачи в аренду в кондоминиум, не требуя одобрения округа.

Атрибуты местоположения субъекта

Анализ географических атрибутов фокусируется на влиянии этих атрибутов на недвижимость той же категории, что и объект недвижимости (или аналогичную ему), которым в данном случае является рынок апартаментов. Этот анализ разделен на две части.

Сначала акцент делается на тенденциях землепользования, связанных с объектом, и связях между объектом и существующими взаимодополняющими и конкурирующими видами землепользования.

Далее анализируется структура роста пригородов, при этом особое внимание уделяется направлению роста и соответствующим факторам, влияющим на рост пригородов в этой области, таким как государственное планирование роста, демографические тенденции и первоначальное рассмотрение конкурентных изменений.

Этот анализ предоставляет информацию, необходимую для определения рынка рассматриваемого объекта недвижимости и выявления его потенциальной конкуренции.

Результаты этого анализа способствуют повышению конкурентоспособности объекта и анализу его наиболее эффективного использования.

Тенденции и взаимосвязи в землепользовании

Объект расположен в коридоре пригородных автомагистралей в пределах рыночной зоны, которая обычно проходит между районом New Town на юге и южной частью района Old Town на севере.

Пригородное шоссе в этом месте проходит к востоку от автомагистрали между штатами и остается параллельным, но второстепенным пригородным маршрутом.

Район обеспечивает очень хороший доступ к центрам занятости.

В непосредственной близости преобладают многоквартирные жилые дома, но включает в себя участок площадью 20 акров к северу, который зонирован таким образом, чтобы разрешить использование многоквартирными домами с плотностью в 320 единиц. Никаких планов относительно застройки этого участка обнаружено не было.

Розничная торговля расположена в районе Old Town на севере и в районе Нового города на юге.

Торговый центр Village Square, районный центр с продуктовым магазином, расположен в одной миле к северу, и более 10 акров коммерческой земли вокруг этого центра остаются незастроенными.

Отдельно стоящие таунхаусы и многоквартирные апартаменты простираются к югу от торгового центра вдоль пригородного шоссе. За таунхаусами и апартаментами находится район отдельно стоящих домов, частично завершенных и в настоящее время находящихся на завершающей стадии строительства.

В миле к югу находится государственная начальная и средняя школа. Дальше на юг, ведущая к New Town, находится неосвоенная земля, участки которой зонированы как промышленные; никаких планов застройки обнаружено не было.

Исследуемый район и Old Town тесно связаны как хорошим автомобильным сообщением, так и взаимодействием жилья, школ и служб.

Жители Anytown часто ездят в Old Town на школьные мероприятия, за покупками, в церкви, на развлечения и общественные мероприятия. По словам управляющих апартаментами, существует прямая конкуренция между жилыми комплексами в Anytown и Old Town.

Очевидно, что объект имеет преимущество в местоположении благодаря своему фасаду на пригородном шоссе и хорошим связям с дополнительными видами землепользования.

Тенденции роста

Обсуждения с управляющим персоналом и владельцами жилых комплексов в Anytown и Old Town показывают, что рынок апартаментов растет. Об этом свидетельствует недавнее завершение строительства комплекса Virginian Apartments и его полная сдача в аренду по ставке 6,75 единиц в месяц. Два конкурентоспособных комплекса в Old Town - Hunt Country Commons и Highland Manor - оставались полностью сданными в аренду в течение нескольких лет. Однако о текущей застройке или расширении квартир в районе Old Town ничего не известно.

Выводы из анализа эффективности недвижимости

Рассматриваемое местоположение считается идеальным для строительства многоквартирных домов в пределах относительно небольшого сообщества любого города.

Очевидно, что рост сообщества происходит за счет миграции, которая обусловлена стремлением к жилью среднего уровня по ценам (включая арендную плату), которые ниже тех, которые доступны в близлежащих районах.

Ожидается, что эти отношения сохранятся в обозримом будущем.

Шаг 2. Определение границ рынка

Второй шаг анализа рынка часто называют определением рыночной зоны, который представляет собой

... процесс определения географической области, где сосредоточено большинство конкурентов и откуда поступает большая часть спроса.⁷

Это делается путем определения того, откуда и от кого, вероятно, поступит спрос, и обязательно включает определение местоположения субъекта конкуренции за этот спрос.

Определение рынка и торговых областей

Рыночная область объекта отличается от его торговой области.

Торговая область (также называемая областью конкурентного рынка) - это

⁷ The Dictionary of Real Estate Appraisal, 7th ed., s.v. "market area delineation."

*... географическая зона, непосредственно окружающая объект недвижимости, в которой он конкурирует за арендаторов со своими прямыми и наиболее близкими конкурентами.*⁸

Напротив, рыночная область - это

*... часть местной экономики, отличная от торговой области, из которой объект недвижимости может привлекать арендаторов и которая содержит косвенную конкуренцию".*⁹

Часто эти две области являются одним и тем же в том смысле, что конкуренция за арендаторов распространяется по всей области, из которой привлекаются арендаторы.

Когда это не так, для предполагаемого анализа (уровни А и В) торговая область является наиболее важной, в то время как рыночная область наиболее важна для фундаментального анализа (уровень С).

Независимо от того, какая область используется, крайне важно, чтобы после определения географии она последовательно применялась как при анализе спроса, так и при анализе предложения.

Очевидно, что торговая область объекта недвижимости и область рынка определяются как факторами спроса, так и факторами предложения.

Первичная конкуренция сосредоточена в торговой области; вторичная конкуренция сосредоточена в пределах большей рыночной области.

В данном случае рыночная область объекта определяется как территория в радиусе 10 миль от объекта недвижимости. Границы для этой области были выбраны по следующим причинам:

- Границы включают район Old Town, который обеспечивает вторичную конкуренцию Anytown.
- Данные по этой области легко доступны.

Торговая область объекта недвижимости определяется в первую очередь факторами предложения (основная конкуренция).

Основная конкуренция объекта находится в сообществе Anytown, сосредоточенном вокруг пересечения Commuter Highway и Powell's Run Boulevard.

Тип и размер жилого комплекса напрямую связаны с его близостью к местам работы и услугам, а также с ценами. В случае с 6200 Commuter Highway торговая область привлекательна в первую очередь для лиц, которые проезжают значительные расстояния, и имеет недавнюю историю полной занятости. Anytown развивался как центр жилой застройки в районе рынка.

Также следует оценить причины, по которым потенциальные арендаторы могут выбрать для проживания квартиры в торговом районе.

Не совсем очевидно, что привлекает арендаторов в районе Anytown, поскольку это, как правило, отдаленный район, расположенный в сельской местности, и не особенно благоприятный для проживания в квартирах.

В ответ на исследование торговых районов местные управляющие квартирами выявили следующие причины, по которым арендаторы рассматривали бы рынок квартир в Anytown:

⁸ Joseph Rabianski, "Apartment Market Area Delineation," The Appraisal Journal (Winter 2006): 33-41.

⁹ Rabianski, "Apartment Market Area Delineation."

- Более низкие цены. Это, безусловно, основная причина. Судя по всему, требуется экономия арендной платы по меньшей мере на 100-200 долларов в месяц, чтобы привлечь переезд в торговую зону Anytown с менее удаленных рынков.
- Расположение в пределах 45 минут езды или менее от различных центров занятости.

Эти характеристики дают первое представление о типах арендаторов, которые типичны для рассматриваемой торговой зоны.

Наиболее вероятные пользователи

Спрос на жилую недвижимость, как правило, складывается из следующих трех демографических компонентов:

- Молодые и высококомобильные арендаторы
- Постоянные арендаторы со средним доходом
- Лица, у которых нет собственного жилья, или пожилые люди

Старение поколения X - того сегмента населения, который родился после бэби-бумеров и в настоящее время приближается к пиковой способности получать заработную плату, - вероятно, будет наиболее значительным компонентом спроса в течение следующих двух десятилетий.

Насчитывая 66 миллионов человек, представители поколения X составляют 20% от общей численности населения. По мере того, как представители поколения X становятся "пустыми семьями", многие предпочтут более управляемые, оснащенные всеми удобствами квартиры однокомнатному жилью с сопутствующими расходами на содержание.

Ввиду увеличения продолжительности жизни представители поколения X также начнут искать жилье для пожилых людей - категория, которая варьируется от сообществ для пенсионеров до объектов для совместного проживания.

Как правило, жилье для престарелых состоит из единиц квартирного типа в сообществе, где часто предоставляются общие услуги, такие как ведение домашнего хозяйства, питание, организованные мероприятия, транспорт, охрана и сестринский уход. Ожидается, что жилье для престарелых станет растущей отраслью в течение следующих двух десятилетий.

Поколение, которое предшествует поколению X (бэби-бумеры), и поколение, которое следует за поколением X (миллениалы), также будут предъявлять спрос на квартиры.

Бэби-бумеры уже вышли на пенсию и пользуются преимуществами того, что они живут в «пустых семьях».

К миллениалам относятся лица, родившиеся в период с 1980 по середину 1990-х годов. Насчитывающие 72 миллиона человек, миллениалы составляют более одной пятой от общей численности населения. Изменения в образе жизни объясняют меньший размер домохозяйств представителей поколения X и миллениалов, которые состоят из домохозяйств с одним человеком и домохозяйств с двойным доходом без детей. Эти молодые и небольшие по размеру домохозяйства будут искать жилье со средним и низким доходом.

Дополнительные соображения включают тот факт, что численность меньшинств и иммигрантов продолжает расти. Эти слои населения также будут стимулировать спрос на жилье со средним и низким доходом. Отказавшись от многих своих жилищных программ для малоимущих, федеральное правительство поощряет

частный сектор удовлетворять растущий спрос в этой области с помощью налоговых льгот и гарантий андеррайтинга.

Обзор имеющихся демографических данных (приведен в Таблице 6.1) показывает характеристики нынешних жителей рыночной зоны (радиус 10 миль) по сравнению с непосредственной торговой зоной.¹⁰

Таблица 6.1 Демографические данные

Категория	Торговая область	10-мильный радиус (рыночная область)
Средний доход домохозяйства	\$65 511	\$77 329
Медианный возраст	30 лет	36 лет
Средний размер домохозяйства	1,99 чел	2,92 чел
Рентный уровень занятия	39,1%	23,4%

Эти сравнительные данные показывают, что по мере приближения населения к объекту недвижимости средний доход домохозяйства снижается, средний возраст уменьшается, средний размер домохозяйства уменьшается, а уровень занятия арендаторами увеличивается. В целом, эта тенденция соответствует растущему спросу на апартаменты в непосредственной близости от объекта.

В ходе опроса управляющих апартаментами в торговой зоне был составлен профиль типичных арендаторов:

- возраст от 25 до 35 лет
- 50% одиноки
- у 50% есть по крайней мере один ребенок
- годовой доход арендатора обычно колеблется от 50 000 до 60 000 долларов

Это характеристики, которые обычно ассоциируются с молодой и подвижной группой.

Шаг 3. Анализ и прогноз спроса

Спрос на жилье определяется потребностью в жилье для домашних хозяйств.

Текущий спрос часто отражается на заполняемости существующих единиц в пределах определенных торговых и рыночных зон.

Будущий спрос измеряется ростом числа домохозяйств, который, по прогнозам, произойдет в пределах определенной рыночной зоны.

Спрос на многоквартирные жилые единицы может быть сегментирован, чтобы выявить тех, кто желает арендовать квартиры в диапазоне доступности объекта.

Анализ спроса Уровня В основан на предполагаемых методах прогнозирования потребности в будущих единицах жилья. Предполагаемый анализ, часто называемый анализом тенденций, представляет собой

*... попытку оценить будущие изменения стоимости ... путем изучения поведения рынка в прошлом.*¹¹

¹⁰ Демографические данные по определенным районам доступны у различных коммерческих поставщиков.

¹¹ Market Analysis for Real Estate, 2nd ed., 19.

Для достижения этой цели аналитик рассматривает исторические тенденции роста и строительства, а также тенденции на рынке и соответствующие показатели арендной платы и вакантных площадей. Предпосылка заключается в том, что на прошлое можно положиться как на показатель будущих рыночных условий.

Если исторические данные считаются недостаточными или ненадежными, оценщик должен выполнить анализ Уровня С, дополнив предполагаемый анализ фундаментальным анализом.

Фундаментальный анализ использует внешние, сторонние источники для прогнозирования спроса на определенный тип недвижимости и включает их прогнозы изменений спроса на этот тип недвижимости. Этими внешними источниками могут быть коммерческие демографы, некоммерческие демографы или государственные демографические источники. Сегментируя этот спрос по типу и доступности, можно спрогнозировать будущий спрос на апартаменты в рассматриваемом типе недвижимости.¹²

В данном случае мы определили, что прошлых и текущих рыночных условий должно быть достаточно для оценки будущих характеристик объекта недвижимости. Следовательно, будут учитываться только предполагаемые данные.

Текущие рыночные условия

Объект представляет собой более старый жилой комплекс, построенный из каменной кладки, он конкурирует с аналогичными объектами недвижимости в торговом районе. Шесть жилых комплексов, перечисленных в Таблице 6.2, являются конкурентами объекта.

Таблица 6.2 Конкурирующие объекты

Наименование	Возраст, лет	Число жилых единиц	Число занятых единиц	Текущая занятость, %
Commuter Highway (объект)	28	150	143	95
Chesapeake	30	170	161	95
Shenandoah Park	25	170	156	92
Longview	12	374	355	95
Bayvue	8	584	550	94
The Virginian	2	41	41	100
Linden Park	5	198	188	96
Итого / средние значения	16	1 687	1 594	94

При стабильной заполняемости или ниже нее¹³ фактическая заполняемость в торговой области считается надежным показателем текущего спроса. Фактически, при анализе Уровня В это единственный показатель текущего спроса, доступный

¹² Подробное описание анализа рынка аренды квартир уровня С приведено в Market Analysis for Real Estate.

¹³ В данном случае стабильная заполняемость - это "заполняемость объекта недвижимости, которая ожидалась бы в определенный момент времени, учитывая его относительную конкурентоспособность и условия спроса и предложения в то время, и предполагая, что цена на него соответствует рыночной арендной плате и имеет разумную рыночную экспозицию. Заполняемость объекта стабилизируется, когда он удовлетворяет соответствующую долю рыночного спроса." The Dictionary of Real Estate Appraisal, 7th ed., s.v. "stabilized occupancy."

оценщику. В этом случае сообщается, что фрикционная вакансия для торговой зоны составляет 5%, а равновесная вакансия оценивается в 6%. Поскольку фактическая вакантность составляет 6%, делается вывод, что текущий рыночный спрос на арендуемые помещения в торговой зоне составляет 1 594.¹⁴

При анализе Уровня В будущий спрос может быть оценен только на основе существующих и исторических рыночных условий.

Исторические тенденции роста и строительства

Разбивка по историческим и текущим домохозяйствам для торговой зоны представлена в таблице 6.3.

Таблица 6.3 Тенденции развития домохозяйств

Период	Количество домохозяйств	Совокупный годовой темп роста	Средний абсолютный рост
10 лет назад	7 747		
5 лет назад	8 775	+2,5%	206 в год
В настоящее время	9 908	+2,5%	227 в год

Из 2 161 нового домохозяйства, расположенного в торговой области за последние 10 лет, по данным графства, 903 были новыми арендуемыми единицами. Эти цифры указывают на то, что 42% нового жилья сдавалось в аренду многоквартирными домами, что подтверждает, что недавняя жилая застройка в торговой области соответствовала устоявшемуся характеру сообщества (в предыдущем разделе сообщалось о 39% сдачи в аренду).

На Рисунке 6.4 подробно представлена динамика строительства многоквартирных жилых домов за последние 10 лет и показан средний прирост примерно на 91 многоквартирную единицу в год.



Рисунок 6.4 Многоквартирные единицы, построенные в торговой зоне

¹⁴ Если фактическая заполняемость в торговой области привела к тому, что доля вакантных площадей значительно превысила коэффициент фрикций, то для определения уровня отложенного (неудовлетворенного) спроса или избыточного предложения был бы необходим анализ уровня С.

80 единиц, построенные три года назад, были проектом с возрастными ограничениями (для активных взрослых), который не конкурирует напрямую с объектом. Корректировка на это указывает на рост примерно на 87 квартирных единиц в год.

Исторические показатели заполняемости объекта и в торговой области

Уровень заполняемости в торговой области за предыдущие 10 лет показан на рисунке 6.5.

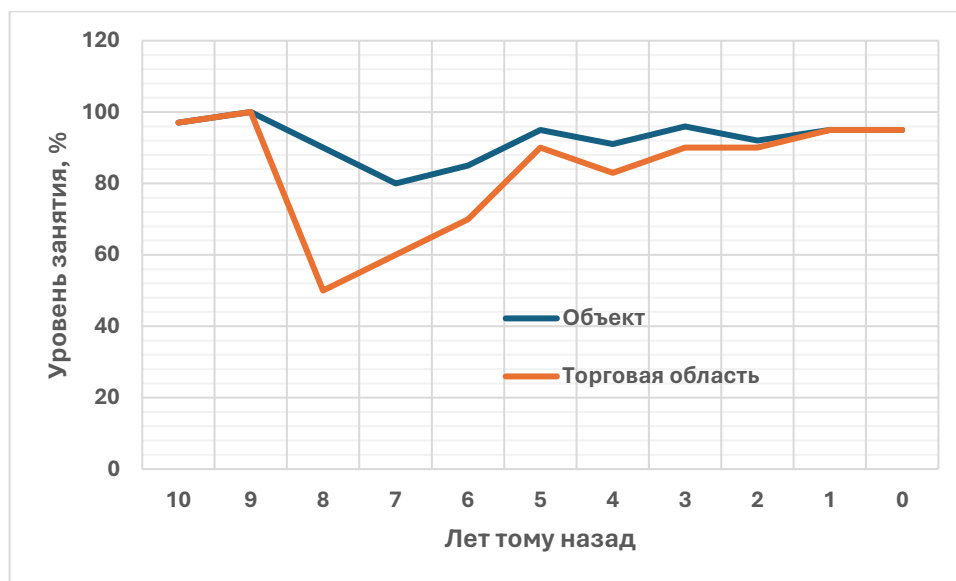


Рисунок 6.5 Заполняемость многоквартирных домов в торговой области

Резкое падение заполняемости в торговой области, а также заполняемости объекта, восемь лет назад объясняется открытием 584-квартирных апартаментов Вауви. Второе, меньшее падение произошло пять лет назад с открытием 198-квартирных апартаментов Linden Park.

Как показано на Рисунке 6.5, заполняемость объекта в целом превзошла показатели рынка; в настоящее время рыночный показатель составляет 94%, в то время как в течение последних четырех лет заполняемость объекта оставалась на уровне или близком к 95%. Заполняемость в торговой области также восстановилась и в течение последних трех лет находилась на стабильном уровне.

Рыночные арендные ставки

Текущие и исторические арендные ставки за квадратный фут для объекта и его основных конкурентов приведены в таблице 6.4.

Таблица 6.4 Арендные ставки

Наименование	Текущее период	Общий прирост	Два года назад	Общий прирост	Четыре года назад
Commuter Highway (объект)	\$1.26	10%	\$1.15	3%	\$1.11

Chesapeake	\$1.25	8%	\$1.16	2%	\$1.13
Shenandoah Park	\$1.30	8%	\$1.20	2%	\$1.18
Longview	\$1.23	7%	\$1.15	2%	\$1.13
Bayvue	\$1.15	9%	\$1.06	3%	\$1.02
The Virginian	\$1.26	9%	\$1.16	3%	\$1.12
Linden Park	\$1.30	10%	\$1.18	4%	\$1.14
Итого / средние значения	\$1.25	9%	\$1.15	3%	\$1.12

За предыдущие четыре года арендная плата в торговой зоне выросла в среднем примерно на 12%, или примерно на 3% в год. Это увеличение соответствует отсутствию избыточных площадей, начавшемуся два года назад, и отражает увеличение реального спроса, на которое не повлияли специальные льготы арендодателям. Темпы роста рынка за последние два года отражают увеличение в условиях, близких к стабилизации занятости. Темпы роста арендной платы за объект за последние два года на уровне 5% в год были зафиксированы в условиях стабилизации занятости.

Выводы о спросе

Спрос, наблюдавшийся в торговой области, был противоречивым, что свидетельствует об отсутствии четкой закономерности за последние 10 лет. Средние исторические темпы поглощения составляли около 90 единиц в год. Ожидается, что эти темпы сохранятся в течение следующих пяти лет. Таким образом, делается вывод о текущем и будущем спросе, как показано в Таблице 6.5.

Таблица 6.5 Тенденции спроса

	Текущий период	+1 год	+2 года	+3 года	+4 года	+5 лет
Текущий спрос	1 594					
Дополнительный спрос		90	90	90	90	90
Общий спрос	1 594	1 684	1 774	1 864	1 954	2 044

Шаг 4. Анализ конкурентного предложения

Анализ предложения касается

- (1) текущего и будущего конкурентного предложения в торговой области и
- (2) качественного ранжирования этого предложения.

Инвентаризация и прогнозируемое предложение

Ранее мы определили, что в настоящее время в пределах определенной торговой зоны насчитывается 1 687 единиц жилья, которые конкурируют с объектом. Опрос показывает, что средняя заполняемость этих единиц (включая объект недвижимости) составляет 94%.

Исследование, проведенное совместно с окружным планировщиком, выявило только один представленный проект, который близок к утверждению. Этот проект

на 150 квартир, вероятно, начнет реализовываться в ближайшем будущем и будет запущен в эксплуатацию через два года.

Обследование оценщиком свободных и доступных участков, подходящих для строительства многоквартирных домов, которые могли бы составить конкуренцию объекту, выявило 20 акров на двух участках площадью 10 акров. При цене 16 единиц на акр на каждом может разместиться около 160 единиц жилья. Вполне вероятно, что один из этих объектов будет введен в эксплуатацию в ближайшие пять лет. Таким образом, текущие и будущие объемы предложения определены, как показано в Таблице 6.6.

Таблица 6.6 Тенденции предложения

	Текущий период	+1 год	+2 года	+3 года	+4 года	+5 лет
Текущее предложение	1 687					
Дополнительное предложение			150		160	
Общее предложение	1 687	1 687	1 847	1 837	1 997	1 997

Обратите внимание, что в течение следующих пяти лет ожидается строительство 62 единиц жилья в год. Это выгодно отличается от 64 единиц, добавляемых в год в течение предыдущих пяти лет.

Рэнкинг конкурентных предложений

В Таблице 6.7 объект и конкуренты оцениваются качественно по шкале от 1 (худший) до 5 (лучший) в зависимости от местоположения, возраста/состояния и удобств.

Таблица 6.7 Рэнкинг

Наименование	Возраст (лет)	Количество единиц	Средняя арендная плата за кв. фут.	Текущая заполняемость	Рэнкинг местоположения	Рэнкинг удобств	Рэнкинг возраст / состояние	Общий рэнкинг
Linden Park	5	198	\$0.99	96%	5	4	4	13
Longview	12	374	\$0.94	95%	4	4	4	12
Bayvue	8	584	\$0.85	94%	3	5	4	12
The Virginian	2	41	\$0.96	100%	3	3	5	11
Commuter Highway (объект)	28	150	\$0.96	95%	4	3	3	10
Shenandoah Park	25	170	\$0.99	92%	3	2	3	8
Chesapeake	30	170	\$0.95	95%	3	3	2	8

Категория удобств включает в себя рассмотрение характеристик объекта и характеристик проекта. Безусловно, существует некоторое совпадение с возрастом / состоянием, которое может определять характер удобств объекта, а также удобств проекта.

Например, в старых апартаментах могут отсутствовать многие удобства, ожидаемые на современном рынке (индивидуальная система кондиционирования, частная стиральная машина/сушилка, высокотехнологичные подключения), в то время как в проекте могут быть удобства, которые в настоящее время не пользуются большим спросом (теннисные корты, баскетбольные площадки).

Рейтинг местоположения учитывает влияние окружающей среды и доступность дополнительных услуг, включая магазины, рестораны и центры занятости.

Рейтинг местоположения показывает, что объект находится ближе к середине, но является лучшим из старых объектов благодаря своему превосходному расположению. Таким образом, из более старых объектов объект должен быть способен наилучшим образом конкурировать на будущем рынке.

Шаг 5. Взаимодействие спроса и предложения

Часто называемый анализом равновесия, пятый шаг в шестиступенчатом процессе анализа рынка заключается в сравнении текущего и прогнозируемого спроса с текущим и прогнозируемым конкурентным предложением. Цель состоит в том, чтобы понять экономические факторы, которые, как ожидается, повлияют на сферу торговли в течение исследуемого периода.

Эта взаимосвязь обобщена в Таблице 6.8.

Таблица 6.8 Анализ равновесия

	Текущий период	+1 Год	+2 года	+3 года	+4 года	+5 лет
Текущий спрос (единиц)	1 594					
Дополнительный спрос (единиц)		90	90	90	90	90
Общий спрос	1 594	1 684	1 774	1 864	1 954	2 044
Фрикционные вакансии при 5%	84	89	93	98	103	108
Поддерживаемый спрос (единиц)	1 678	1 733	1 867	1 962	2 057	2 152
Предложение (единиц)	1 687	1 687	1 687	1 687	1 687	1 687
Дополнительное предложение (единиц)			150		160	
Общее предложение (единиц)	1 687	1 687	1 837	1 837	1 997	1 997
Остаточный спрос (единиц)	(9)	86	30	125	60	155

Анализ указывает на небольшой избыток предложения на текущем рынке, но положительный остаточный спрос на конец 1-го года и продолжающийся в течение пятилетнего прогноза.

Шаг 6. Обобщающий анализ

Целью исследования конкурентоспособности является прогнозирование будущих показателей объекта недвижимости, то есть прогнозирование того, какую долю остаточного или общего спроса должен охватить объект.

Это исследование конкурентоспособности определило, что текущий рынок апартаментов в торговой области занят на 94%. По прогнозам, заполняемость достигнет 95% к концу первого года и останется на этом уровне в течение пятилетнего периода. Таким образом, предполагается, что стабильная заполняемость апартаментов в Commuter Highway составит 95%.

За последние четыре года арендная плата в торговом районе росла в среднем на 3% в год, и это должно продолжаться в течение пятилетнего прогноза.

Объект недвижимости является одним из старейших проектов в торговом районе, но имеет преимущество в превосходном местоположении. Арендные ставки увеличивались примерно на 5% в год за последние два года, но только примерно на 3% в год за четырехлетний период исследования.

Данные указывают на то, что объект должен продолжать превосходить существующую конкуренцию в торговой области, но, вероятно, не на самом последнем уровне. Из этих данных следует, что спрос на апартаменты в Commuter Highway вырос на 4%.

Заключение

Анализ рынка определяется шестиэтапным процессом, в котором излагается дорожная карта для руководства анализом. Независимо от того, на каком уровне проводится исследование конкурентоспособности, исследование и анализ, связанные с первыми двумя и последними тремя этапами, должны различаться только с точки зрения глубины исследования и интенсивности анализа. Шаг 3 отличается тем, что фундаментальные данные анализируются только при анализе Уровня С, в то время как при анализе Уровней А и В полагаются на предполагаемые данные.