

RESUMEN SECCIÓN 15 LOS MERCADOS INMOBILIARIOS Y EL ANÁLISIS

CARACTERÍSTICAS

Las características del mercado del real estate son cinco:

1. **El mercado es local por naturaleza, el producto es inamovible.** El mercado de real estate es local por naturaleza comparado con otros mercados. La razón, por supuesto es que la tierra y las mejoras realizadas en la misma son inamovibles.
2. **El mercado responde lento a los cambios de oferta y demanda.** Por ejemplo, en 1970, el número de moteles (oferta) en el centro de Florida era escaso en relación a la demanda de lugares transitorios. Porque el diseño, la adquisición de la tierra, la preparación del sitio y las fases de la construcción llevan tiempo no fue hasta 1972-73 que los moteles fueron terminados y el mercado sufrió una sobreoferta. El equilibrio entre oferta (supply) y demanda fue desequilibrado porque la oferta de hoteles excedió ampliamente la demanda a ese tiempo.
3. **La tierra es durable y fija, mientras que las mejoras tienen una relativa permanencia.** La tierra no sufre depreciación, pero los edificios van desgastando con el uso y el paso del tiempo. Por eso los improvements tienen una vida limitada.
4. **El mercado es desorganizado y sin control central.** En este mercado no existen productos estándares (dos porciones de tierra no son iguales) lo que hace imposible crear un mercado que nos provea información de propiedades en distintas partes de Estados Unidos. Si uno quiere una información acerca de un lugar en particular es mejor ir a ese sitio y buscar la información allí misma. Es necesario tener el conocimiento del licenciado del lugar (farming).
5. **Controles de gobierno influyen en el mercado.** Los controles de gobierno juegan un rol importantísimo en este mercado comparado con otros mercados. Mucha gente es familiar con controles directos tales como zoning, building, codes y ordenanzas de salud. Pero el gobierno también ejerce controles indirectos como el uso de herramientas monetarias para bajar la inflación, o reducir los intereses en mortgages, etc. Es decir que indirectamente maneja el mercado de real estate. De alguna manera más familiar el gobierno indirectamente influye a través de las leyes de taxes federal, estatal, y local. Porque real property es valuable, inmóvil y durable es un bien sujeto a taxes. El gobierno federal no establece taxes para las propiedades, pero produce grandes efectos con sus leyes, reglas y regulaciones sobre los income taxes. En cuanto a los gobiernos estatal y local, estos afectan directamente al mercado de real estate a través de los property taxes.

FACTORES DE DEMANDA Y OFERTA

Un estudio de mercado y sus operaciones revela factores que influyen en la demanda y la oferta.

Demanda

Demanda está relacionado con el deseo y habilidad de comprar o rentar bienes y servicios. En real estate, la demanda es el monto y tipo de real estate deseado para comprar o rentar en un mercado y en un determinado periodo de tiempo.

Las variables que influyen son:

- **El precio de real estate:** Uno de los más importantes factores de la demanda es el precio. Cuando los precios son altos, la demanda no está ausente, pero sí es muy baja. En cambio, cuando los precios son bajos, esta aumenta. Los cambios en el precio resultan en un inverso cambio en la demanda.
- **Población y composición familiar (household):** es otra de las importantes variables que afectan a la demanda ya que muchas de las transacciones en real estate son residenciales. La vivienda es una necesidad básica y no puede ser ignorada. Por lo tanto, la demanda por los espacios depende del número de la población y de la composición familiar en cada área de mercado. Un incremento en la población crea demanda por shopping adicionales, edificios de oficinas y demás.
Un household, como lo define el Bureau of the Census, U.S. Department of Commerce, es una persona o grupo de personas ocupando un espacio separado de la vivienda. Esto significa que un household puede ser una persona sola viviendo en un apartamento rentado, un matrimonio con 4 niños en su casa, o dos solteros adultos viviendo en un condominio. Cada uno constituye un household. Según el Bureau of the Census, antes de finalizar el siglo 19 se necesitaban 100 unidades para acomodar a 490 personas. El censo de 1990 revelo que decreció el promedio de household, por lo que para acomodar 490 personas se necesitaban 196 unidades. El cambio en el promedio de household causo un incremento del 96% de unidades en la demanda.
Otro de los importantes factores que tiene que ver con este punto es la migración (el movimiento de población de un punto a otro dentro del mismo país) y la inmigración. Esta última es una de las causas importantes de aumento de población en Florida.
- **Income de los consumidores:** como vimos los precios son inversos al cambio de la demanda, en cambio el income es directo con la demanda. Si los incomes de un individuo se incrementan esto aumenta la demanda de unidades. Cualquier cambio en el número de empleos locales o niveles de salario causa un cambio en la demanda de espacios.

Disponibilidad de mortgage credit: la disponibilidad y costo de mortgage ha sido llamado el barometer) del mercado de real estate. Porque la típica compra de una residencia envuelve mortgage (más del 90% de los compradores usan créditos para comprar su vivienda), la disponibilidad de estos y los bajos intereses hacen crecer la demanda. Si el potencial comprador puede afrontar el pago mensual del mortgage (principal más intereses) y los taxes y seguros, el costo total de la casa es de secundaria importancia. Cuando un tight money market (poca moneda en el mercado) se desarrolla, los intereses aumentan por lo que el monto de moneda necesaria para hacer los pagos mensuales se incrementa y cae la demanda. Un incremento en los intereses del mortgage de más de 1% causa una disminución notoria en la demanda de viviendas.

- **Preferencias o gustos de los consumidores:** diferentes diseños de arquitectura son introducidos en el mercado residencial y pueden tener periodos de popularidad. Sin embargo, los cambios en las preferencias ocurren lentos y en periodos extendidos. Cambios en la demanda por condominios o segundas viviendas para vacaciones también reflejan cambios en las preferencias de los consumidores.

Variables que influyen en la Demanda

- Precio del real estate
- Crecimiento de la población y composición familiar
- Income de los consumidores
- Disponibilidad de mortgage
- Preferencia y gusto de los consumidores

Oferta

Es el monto y tipo de real estate disponible para vender o rentar a diferentes niveles de precio en un mercado determinado. Las variables que influyen en la oferta son:

- **Disponibilidad de mano de obra especializada (skilled labor):** numerosa cantidad de personas especializadas tales como carpinteros, especialistas en techos, electricistas, etc. Son requeridos para la construcción. La disponibilidad y costo depende de los niveles de desempleo, los niveles de especialización requeridos y la influencia del trabajo de extranjeros. Cuando un área crece rápidamente, está caracterizado por mucha construcción, lo que resulta en altos niveles de empleo en la industria de la construcción. Esas condiciones causan una competencia por trabajo y los costos se incrementan.
- **Disponibilidad de loans y financiamiento para la construcción:** las nuevas construcciones están directamente relacionadas con los créditos para la construcción y los términos de financiamiento a corto término.
- **Disponibilidad de tierras:** dos factores influyen en la disponibilidad de tierras:
(1) la escasez de tierra y
(2) las regulaciones que afectan su uso y los costos de desarrollo.
- **Disponibilidad de materiales:** la disponibilidad de materiales para la construcción afecta la oferta de nuevas unidades.

Variables que influyen en la Oferta

- Disponibilidad de mano de obra especializada
- Disponibilidad de loan para la construcción
- Disponibilidad de tierras
- Disponibilidad de materiales

Interpretando las condiciones del Mercado

En un mercado en que existe un exceso de oferta, se dice que es un buyer's market. El número de unidades en exceso permite al comprador obtener mejores precios y términos ya que gran cantidad de seller tienen sus unidades para la venta en el mercado.

De otra manera cuando existe un exceso de demanda, se dice que es un seller's market. En este mercado el seller solicita altos precios por las unidades ya que existen muchos potenciales compradores.

Indicadores del Mercado

Los indicadores que ayudan a clarificar las condiciones de un mercado a un sales associate o broker son:

Niveles de precio los cambios en los niveles de precio de las casas vendidas y el número de permisos otorgados para la construcción en un periodo de tiempo indican la oferta de nuevas unidades y la demanda por ciertos rangos de precio.

Vacancy rate: es el porcentaje de unidades de renta que no están ocupadas. Son un indicador de las necesidades y demanda en un área de mercado. Un incremento en los porcentajes de desocupación (vacancy rates) indica un exceso de espacios. Un 5% de vacancy rates es considerado un indicativo de un mercado sano. Uno de los primeros indicadores de un mercado resurgente es siempre un incremento en la ocupación de unidades para renta que no pueden ser atribuidos a rentas bajas.

El incremento en las rentas ayuda a nuevas construcciones y reaviva el mercado de real estate.

Volumen de ventas: hay muchos caminos para juntar información del número y precio de casas vendidas durante el pasado reciente. Se puede ir a los records públicos y extraer las unidades vendidas en el último tiempo, luego desde el state documentary stamp on the deed, extraer el precio de venta. La ley requiere que todos los precios de venta de real estate sean reportados.

Muchas ciudades tienen publicaciones en diarios sobre las ventas realizadas la semana anterior o el mes anterior. Desde esas publicidades se puede extraer información de cuantas ventas ocurrieron, cual fue el precio de venta, donde están ubicadas las propiedades vendidas, y algunas veces el tipo de propiedad.

El trabajo más fácil para determinar la cantidad de ventas es a través del MLS.

