

ბიზნეს-ინჟინერინგი უძრავ ქონებაში

ქ. თბილისის უძრავი ქონების ბაზრის

მარკეტინგული კვლევა

ქეთევან ჯოლია, სტუ-ს დოქტორანტი

რეზიუმე

ქ. თბილისის უძრავი ქონების ბაზარზე მომხმარებელთა ქცევის შესწავლის მიზნით, ჩატარდა მარკეტინგული კვლევა, დადგინდა მათ გადანეცხვეთილებზე მოქმედი ფაქტორები და განისაზღვრა განვითარების ტენდენციები.

კვლევის ჩასატარებლად და შედეგების გასაანალიზებლად საჭირო მონაცემები შეგროვდა მოსახლეობის შერჩეული ჯგუფების მიხედვით, რომელთა ძირითად ინდიკატორად აღებული იქნა მომხმარებლის ასაკი, ოჯახის ზომა და შემოსავალი, რაც განაპირობებს მომხმარებლების სურვილსა და მოთხოვნას უძრავი ქონების შეძენის, განახლებისა და ინვესტირებისათვის.

როგორც ცნობილია, 1992 წლიდან საქართველოში პრივატიზაციის პროცესი დაიწყო. არსებული სახელმწიფო ქონება თანდათან ფიზიკური თუ იურიდიული პირების საკუთრებაში გადავიდა. საყურადღებოა ისიც, რომ 1960-90 წლებში აშენებული სახლების ფიზიკური მდგომარეობა აღარ შეესაბამება დღევანდელ მოთხოვნებს და საჭიროებს თანდათანობით ჩანაცვლებასა და განახლებას, რაც უძრავი ქონების თბილისის ბაზარზე ახალი საცხოვრებელი სახლების მშენებლობას ასტიმულირებს. უძრავ ქონებაზე მოსახლეობის მოთხოვნას განსაზღვრავს თვით მოსახლეობის ზრდა, ოჯახის ზომის მატება, მათი შემოსავლები და, ზოგადად, ეკონომიკური მდგომარეობა ქვეყანაში.

გამოკითხული რესპოდენტების პასუხების შეფასებამ გვიჩვენა, რომ უძრავი ქონების შეძენასა და განახლებაზე მოსახლეობის მოთხოვნა მაღალია, თუმცა მათ ამ პროცესში რისკ-ფაქტორის გათვალისწინება არ სურთ.

საკვანძო სიტყვები: მარკეტინგი, ბაზარი, პრივატიზაცია, რესპოდენტი, ინდიკატორი, სტაბილიზაცია.

Real Estate Market Research of Tbilisi

Ketevan Jolia, Doctorate of GTU

Summary

The research conducted to identify consumer behavior of the real estate market of Tbilisi. The results outlined main influential factors and tendencies for the market development.

In order to search proper market segment and analyze the results, the target groups were carefully selected; the main criteria were age, household size, annual income and etc. Also very important role played influential factors in the whole survey, which stimulated demand for purchase, renew and invest in real estate in the respondents.

The privatization process has begun from 1992 in Georgia. The government transferred state ownership of dwellings to residents' and companies' ownership gradually. Also a large share of the housing stock was constructed between 1960 and 1990 in the form of short block buildings, led to increase demand to replace existing estate and stimulate new constructions. Also demand on real estate is determined by growth of the following factors: populations, households, incomes, and generally economic development in the country.

Evaluations of the respondents results showed that the demand to purchase and renew existing real estate is quite high, but the risk factors followed this process are very important to identify and take into consideration.

KeyWords: Marketing, Market, Privatization, respondent, indicator, stabilization.

* * * * *

როგორც ცნობილია, უძრავი ქონება ქვეყნის ეროვნული სიმდიდრის საფუძველია, რომელსაც მასობრივი, ეროვნული ხასიათი აქვს.¹ ჩმისი საკუთრება და უშუალოდ მასთან დაკავშირებული რიგი ეკონომიკურ-სამართლებრივი საკითხების ცივილიზებული წესით მოგვარება ადამიანის თავისუფლების, დამოუკიდებლობისა და სხვებთან ღირსეული თანაარსებობის უპირველესი მაჩვენებელია.²

უძრავი ქონების სოციალურ-ეკონომიკური ბუნებიდან გამომდინარე, მისი მომხმარებლები განსხ-

1 სიჭინავა აღ., კოლუაშვილი პ., და სხვ. უძრავი ქონების ეკონომიკა. თბ., 2013, გვ. 9.

2 იქვე.

ვაგებულად იქცევინ და ამ საქონლის ბაზარზე სპეციფიკურ თვისებებს ამჟღავნებენ.

საყურადღებოა ისიც, რომ უძრავი ქონების ბაზრის მარკეტინგული კვლევა ძალიან იშვიათად ხდება, რაც მოცემული საკითხის აქტუალობას კიდევ უფრო აძლიერებს და საინტერესოს ხდის.

უძრავი ქონების ბაზრის მარკეტინგული კვლევის მეთოდოლოგია

მარკეტინგული კვლევის ჩასატარებლად განისაზღვრა მისი მიზანი — მოხმარებლების ქცევის ტენდენციების დადგენა და შესაბამისი სტრუქტურებისათვის რეკომენდაციების შემუშავება. კვლევა ჩატარდა ქ. თბილისში, 2014 წლის ნოემბერ-დეკემბერში.

კვლევის ჩატარების ძირითადი პრინციპები იყო: სარწმუნო და ზუსტი ინფორმაციის მოპოვება, სანდოობა, მიუკერძოებლობა და ობიექტურობა.

კვლევის პერიოდში გამოყენებული იქნა მარკეტინგული და სოციალური კვლევის კომპონენტები (რაოდენობრივი და თვისებრივი კვლევა). ემპირიული კვლევა განხორციელდა ანკეტირების მეთოდით ონლაინ გამოკითხვების ფორმით.

უძრავი ქონების ბაზრის კვლევისათვის შემუშავდა კითხვარი, რომელიც მოიცავს პირად, დემოგრაფიულ და სპეციფიკურ კითხვებს. კითხვარის ტესტირებისა და საბოლოო სახით ჩამოყალიბების შემდეგ, კვლევისათვის გამოყენებული იქნა ონლაინ გამოკითხვის მეთოდი, სადაც 350 რესპოდენტმა მიიღო მონაწილეობა. მათი შედეგები დაჯამდა ვებ-გვერდის www.surveymonkey.com საშუალებით.

გამოკითხულთა ასაკობრივი ჯგუფი განისაზღვრა 22-დან 60 წლის ჩათვლით, ანუ მოსახლეობის ის ნაწილი, ვინც გეგმავს უძრავი ქონების შეძენას, განახლებას ან ინვესტირებას. რესპოდენტთა მინიმალური შემოსავალმა, გადასახადების გარეშე, შეადგინა 800 ლარი. მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ გამოკითხვაში ჩართვა იყო ნებაყოფლობითი და მასში მონაწილეობას იღებდნენ უძრავი ქონების, კერძოდ კი, საცხოვრებელი ადგილის (ბინის/სახლის) შეცვლისა და ინვესტირების მსურველები. ამ შედეგების განზოგადება შესაძლებლობას იძლევა შეიქმნას უფრო სრულყოფილი წარმოდგენა უძრავი ქონების ბაზრის მომხმარებლების მარკეტინგული ქცევის თავისებურებების შესახებ და გამოიკვეთოს მასზე მოქმედი ფაქტორები.

უძრავი ქონების ბაზრის ზოგადი მიმოხილვა

ქ. თბილისის უძრავი ქონების ბაზარს ახასიათებს რიგი სპეციფიკური ნიშნები, კერძოდ:

- თბილისის მოსახლეობის 86%-ს უძრავი ქონება აქვს საკუთრებაში, რაც ერთ-ერთი მაღალი მაჩვენებელია მსოფლიოში, მაშინ, როდესაც ქირისა და გირაოს ბაზრის წილი ძალიან

მცირეა;

- მაღალსართულიანი სახლებით თბილისის განაშენიანება მეტწილად მოხდა 1960-90 წლებში, ანუ კომუნისტური მშენებლობის პერიოდში. ბინების პრივატიზაცია განხორციელდა უსასყიდლო გადაცემის ფორმით. დღეისათვის ამ საცხოვრებელი სახლების უმეტესობა განახლებასა და შეკეთებას საჭიროებს;
- თბილისში საცხოვრებელი სახლის 1 კვადრატული მეტრის ფართის საშუალო ფასი სტაბილურად მერყეობს 800-1200 აშშ დოლარის ფარგლებში;
- უძრავ ქონებაში ინვესტირების შემდეგ გაქირავებიდან მიღებული სარგებელი ერთ-ერთი პრიორიტეტულია ოჯახთა დამატებითი შემოსავლისათვის.

თბილისში 339 106 საცხოვრებელი სახლია, 30,2 მილიონი კვადრატული მეტრი საერთო ფართობით, რაც საშუალოდ ერთ ოჯახზე გაანგარიშებით, საშუალოდ, 85 კვადრატული მეტრია. მათგან თითქმის ნახევარზე მეტი საბჭოთა პერიოდშია აშენებული მრავალსართულიანი სახლების სახით, რომელთა შორის უმრავლესობის ექსპლუატაციის ვადა დიდი ხანია გასულია და აუცილებლად საჭიროებს ჩანაცვლებას. ასეთი შენობა-ნაგებობები მთელ თბილისშია განთავსებული, თუმცა, მეტწილად, ძველ უბნებში, ანუ ცენტრშია კონცენტრირებული.

1998 წლიდან თბილისში აქტიურად დაიწყო საცხოვრებელი სახლების მშენებლობა. თუმცა, 2008 წლის პოლიტიკური კრიზისის შედეგად, ეს პროცესი, დასრულებული საცხოვრებელი სახლების გაყიდვების შეფერხების გამო, დროებით შენეულა.

მარკეტინგული კვლევის შედეგად დადგინდა, რომ თბილისის უბნებში განსხვავებული საცხოვრებელი პირობებია და მოსახლეობის სიმჭიდროვეც სხვადასხვაა. მაგალითად, მოსახლეობის საშუალო სიმჭიდროვე ერთ კვადრატულ კილომეტრზე თბილისში, საშუალოდ, 4,7 მაცხოვრებელია, თუმცა კრწანისში ეს მაჩვენებელი 2,5, ხოლო გლდანში – 10,4-ია. სხვაობა უფრო დიდია ქალაქის უბნებში განლაგებული სახლების სიმჭიდროვის მაჩვენებლებს შორის. მაგ., ერთ კვადრატულ კმ-ზე დიდუბეში 3,5 საცხოვრებელი ნაგებობაა, კრწანისში კი – 497. ჩუღურეთისა და ნაძალადევის რაიონში საცხოვრებელი სახლების მცირე რაოდენობას თან ერთვის მოსახლეობის გადამეტებული რაოდენობა, რაც მათ საცხოვრებელ სოციალურ-ეკონომიკურ პირობებს მნიშვნელოვნად აუარესებს და გაუსაძლის ხდის.

ცხრილი 1. ქ. თბილისის დიდი საცხოვრებელი კომპლექსების ზოგიერთი პარამეტრი

№	ადგილმდებარეობა	სახელწოდება	დევლოპერი	ფართობი, კა	კმ. მეტრი
1	თბილისის ზღვა	“პეპელა”	ჩინელი ინვესტორი	401	6 000 000
2	ზემო ერწანისი	“გოლფ კლუბი”	ესპანელი ინვესტორი	331	100 000
3	თბილისის ზღვა	“პეპელა” მიმდებარე ტერიტორია	თბილისის მერია	282	N/A
4	ღისის ტბა	“ღისის დეველოპმენტი”	GRDC	223	1 200 000
5	დიდოში	“ახალი თბილისი”	თბილისის მერია	122	1 000 000

საყურადღებოა ისიც, რომ ევროპის მოწინავე ქალაქებში ოჯახის წევრების რაოდენობა, საშუალოდ, 2,2-დან 2,4-მდე მერყეობს, თბილისი კი შეადგენს 3,7-ს, რაც სტაბილური მაჩვენებელია ბოლო 10 წლის განმავლობაში, თუმცა, იგი ქალაქის ცალკეული უბნების მიხედვით მკვეთრად დიფერენცირებულია. მაგალითად, მთაწმინდაზე, ვაკეში, ვერაზე, საბურთალოზე, დიდუბესა და სამგორში 3, ხოლო ჩუღურეთსა და ნაძალადეგში, შესაბამისად, – 6,72 და 11,1 ერთეულია.

თბილისის მოსახლეობის დიდ უმეტესობას (85,6%) საცხოვრებელი ფართობი საკუთრებაში იურიდიულად აქვს გაფორმებული.

თბილისში 5 საცხოვრებელი კომპლექსი შენდება 1 360 ჰექტარზე 8,3 მილიონი კვადრატული მეტრის საცხოვრებელი ფართობით (იხილეთ ცხრილი 1).

კვლევის შედეგად 4 საფასო სეგმენტი გამოიკვეთა: დაბალი, საშუალო, მაღალი და პრემიუმი. 2006-2008 წლებში ფასების მატების შემდეგ კვადრატულ მეტრზე საშუალო ფასმა 1000 აშშ დოლარი შეადგინა, რაც დღემდე შენარჩუნებულია.

თბილისის უძრავი ქონების მომხმარებლები უფრო მეტ მნიშვნელობას ანიჭებენ საცხოვრებელი ფართის აქტივის ღირებულებას, ვიდრე ქირას. თუმცა, სწორედ ქირის ფასია უძრავი ქონების შეფასების ერთ-ერთი ძირითადი ინდიკატორი და მასზე არსებული მოთხოვნა. ეს ინსტრუმენტი კაპიტალიზაციის დონე (Cap Rate), რომელიც გაინგარიშება ფორმულით:

$$\text{კაპიტალიზაციის დონე} = \frac{\text{წლიური ქირა}}{\text{უძრავი ქონების ფასი}}$$

მოცემული მაჩვენებელი უძრავი ქონების მფლობელისათვის თავისი კაპიტალის ის პროცენტული წილია, რომელსაც წლის ბოლოს მოელის. უძრავი ქონების შეძენისას კაპიტალიზაციის მაღალი დონის ქონება უფრო მეტად ღირებულია.

კაპიტალიზაციის მაჩვენებელი შედარების საშუალებას იძლევა მაშინ, როცა საუბარია ფულის სარფიან ინვესტირებაზე. შემოსავლის მიღებისათვის ინვესტირება შესაძლებელია უძრავ ქონებაში, ბანკში დეპოზიტზე და ბიზნესში. უძრავი ქონების გაქირავებიდან შემოსავალს მისი კაპიტალიზაციის დონე განსაზღვრავს, ბანკის დეპოზიტზე – პროცენტი, ბი-

ზნესის შემთხვევაში კი — მოგებიდან დივიდენდი. უძრავი ქონების მფლობელები ორი სახის შემოსავალზე აკეთებენ გათვლას: გაქირავებიდან მიღებულ თანხაზე ან მათი აქტივის საბაზრო ღირებულების ზრდაზე.

უძრავი ქონების მფლობელებს არ აინტერესებთ შემოსავლის წარმომშობი ობიექტის ნაირსახეობა: ესაა ვაკეში კომერციული ფართი თუ აეროპორტში სანყობი. როცა აუცილებელია შესაძლოა გაყიდონ კიდევ მათი უძრავი ქონება და, უფრო მეტი მოგების მიღების მიზნით, ფული ბანკში დეპოზიტზე განათავსონ ან რაიმე კომპანიის წილი იყიდონ.

საქართველოს ეროვნული ბანკის ფინანსური სტაბილურობის 2013 წლის ანგარიშში მოცემულია თბილისის ბინების კაპიტალიზაციის დონის კოროლაცია კომერციული ბანკების დეპოზიტების პროცენტებთან ან კომპანიების დივიდენდებთან მიმართებაში. მიგვაჩნია, რომ მათთან საცხოვრებელი ბინის კაპიტალიზაციის დონის პირდაპირი შედარება არამართებულია, რადგან გასათვალისწინებელია რისკის ფაქტორი და უძრავი ქონების საბაზრო ღირებულების მოსალოდნელი ცვლილებები.

უძრავი ქონების ფასების ცვლილებაზე მოქმედი ფაქტორები

საქართველოს ეროვნული ბანკის მონაცემებით, 2003 წლიდან თბილისში კაპიტალიზაციის დონე 9%-დე შემცირდა და გაუთანაბრდა კომერციულ ბანკებში დეპოზიტების პროცენტებს.

უძრავი ქონების შეფასებისას დიდი მნიშვნელობა აქვს მომხმარებლების დამოკიდებულებას. თუ ისინი უძრავ ქონებაში ინვესტირებას სარისკო ინვესტიციად შეაფასებენ, მაშინ უძრავი ქონების ფასები შემცირდება, და პირიქით, თუ მას სარფიან ინვესტიციად მიიჩნევენ, ბაზარზე მოთხოვნის გაზრდის გამო, ფასები გაიზრდება. უძრავი ქონების შეფასებისას, ასევე მნიშვნელოვანია მისი გრძელვადიანობა და არალიკვიდურობა საბანკო დეპოზიტებთან შედარებით. სამივე ფაქტორი საფასო ცვლილებებს სამომავლოდ ნაკლებად პროგნოზირებადს ხდის.

რისკების შეფასებაზე მოქმედებს არარაციონალური, ფსიქოლოგიური და სოციალური ფაქტორებიც. შესაბამისად, მომხმარებლები თუ გადანყვევტილებები ამ ფაქტორების გაუთვალისწინებლად მიიღებენ, შესაძლოა უძრავი ქონების ფასები არასტაბილური გახდეს და, საბოლოოდ, შესაბამისი ბაზარი დაზარალდეს.

უძრავი ქონების მომხმარებლები საცხოვრებელი ფართის შეძენისას ძირითადად ყურადღებას ამახვილებენ არსებულ და სამომავლო ფასებს შორის სხვაობაზე, როგორც საინვესტიციო შემოსავალზე. ამიტომ უძრავი ქონების გაქირავებიდან მიღებული შემოსავალი შედარებით უკანა პლანზე გადადის, რაც მოცემული ბაზრის პასიურად განვითარებას განაპირობებს.

ბანკებისა და დეველოპერული კომპანიების შე-

თანხმებული მოქმედებების შედეგად თბილისში მოსახლეობის საშუალო ფენისათვის უძრავი ქონების შეძენა საბანკო კრედიტით გახდა შესაძლებელი. მომხმარებლები ბანკებიდან აღებული იპოთეკური სესხებით ფარავენ შეძენილი ქონების უმეტეს ღირებულებას. ამ ოპერაციით სამივე მხარე სარგებლობს: ბანკების დახმარებით დეველოპერები გარანტირებულად იღებენ თანხებს, იპოთეკური სესხის გაცემით – ბანკები პროცენტს, ხოლო მომხმარებლები – უძრავ ქონებას. ასეთი სარფიანი ეკონომიკური ურთიერთობის გარეშე შეუძლებელი იქნებოდა მოცემული სეგმენტისათვის უძრავ ქონებაში თანხების ინვესტირება.

ამ გადანაცვეტილებაში რისკ-ფაქტორია მხოლოდ ის, რომ ბანკებისა თუ სხვა საფინანსო ინსტიტუტების ფინანსური მარაგები შეზღუდულია, რამაც შესაძლოა კრედიტის ვადა შეამციროს და მომხმარებლის ყოველთვიური გადასახადი გაზარდოს.

ბოლო პერიოდში გამოიკვეთა ასეთი ტენდენცია: დეველოპერულმა კომპანიებმა მშენებლობის დაწყებამდე გაყიდეს ასაშენებელი უძრავი ქონება, რაც ითვალისწინებდა, რომ მინიმალური ინვესტიციებითა და მომხმარებლების თანხებით მშენებლობა დამთავრებულიყო. მრავალმა დეველოპერულმა კომპანიამ ვადის გადაცილების ან/და სხვა მიზეზების გამო, მშენებლობა ვერ დაამთავრა და გაკოტრდა კიდევ. ეს ვარიანტი არ აღმოჩნდა სარფიანად საინვესტიციო, თუმცა წინასწარმა გაყიდვებმა სარეალიზაციო ფასი შეამცირა და საშუალო ფენის მომხმარებლებს შესაძლებლობა მისცა შედარებით იაფად ეყიდათ მაშინდელი „ცარიელი ჰაერი“, იმ იმედით, რომ მშენებლობის დასრულების შემდეგ ამ უძრავი ქონების ღირებულება მნიშვნელოვნად გაიზრდებოდა.

დასკვნა

ქ. თბილისში უძრავი ქონების ბაზარი არასტაბილურია და თანხების ინვესტირება მნიშვნელოვან რისკებთანაა დაკავშირებული.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. სიჭინავა აღ., კოლუაშვილი პ., ეგიაშვილი დ., მესხიშვილი ა. უძრავი ქონების ეკონომიკა. “ტექნიკური უნივერსიტეტი”, თბ., 2013.
2. GREMO – Georgian Real Estate Market Overview – Residential market report (2012).
3. უძრავი ქონების სტატისტიკური კვლევა, საქსტატი www.geostat.ge
4. რესპოდენტების ანკეტური გამოკითხვის მასალები.