

PLAN DE REVITALIZACIÓN DE KEIZER

MEMORÁNDUM # 3: ANÁLISIS DE MERCADO

Prepared for
City of Keizer
April 2018





Tabla de Contenido

I. Tendencias Demográficas y de Empleo de Keizer	3
II. Las proyecciones de necesidades de población y vivienda de Keizer .	10
III. Keizer Commercial and Employment Need Projections.....	12
IV. Tendencias y precios del mercado inmobiliario.....	14
V. Formas de desarrollo factibles	19
VI. Consideraciones de desarrollo	22



I. . KEIZER TENDENCIAS DEMOGRÁFICAS Y DE EMPLEO

Población y Hogares

- Keizer es una ciudad de casi 38,700 personas ubicadas en el área metropolitana de Salem-Keizer.
- Keizer es ahora la decimotercera ciudad más grande de Oregon, después de haber pasado recientemente por Lake Oswego en población.
- Keizer ha crecido en un estimado de 6,400 personas desde 2000, o 20%. Este crecimiento fue aproximadamente igual al experimentado por la ciudad de Salem (20%), el condado de Marion (19%) y el estado (21%) durante ese período. (Censo de los EE. UU. Y Centro de Investigación de Población de la UAP)
- Keizer era el hogar de más de 14,350 hogares en 2018. El porcentaje de familias disminuyó un tanto desde 2000 y 2010, del 71.4% al 69.5% de todos los hogares. Esto es muy similar a la cifra del 68% de hogares familiares del condado de Marion, y más alta que el 63% del estado.
- El Censo estima que el tamaño promedio del hogar de Keizer en realidad ha aumentado un poco desde 2000, de 2.64 a 2.67. Esto es levemente más pequeño que el promedio del condado de Marion de 2.7 pero más grande que el promedio estatal de 2.5.

La siguiente tabla (Figura 1) presenta un perfil de datos demográficos de la Ciudad de Keizer del Censo 2000 y 2010. También presenta los datos demográficos proyectados en 2013, según las suposiciones detalladas en las notas a pie de página de la table

FIGURA 1: PERFIL DEMOGRÁFICO DE KEIZER

POPULATION, HOUSEHOLDS, FAMILIES, AND YEAR-ROUND HOUSING UNITS						
	2000	2010	2018	Growth Rate	2023	Growth Rate
	(Census)	(Census)	(Est.)	10-18	(Proj.)	18-23
Population	32,203	36,478	38,619	0.7%	41,228	1.3%
Households	12,110	13,687	14,348	0.6%	15,269	1.3%
Families	8,642	9,517	9,972	0.6%	10,612	1.3%
Housing Units	12,774	14,424	15,040	0.5%	15,980	1.2%
Household Size	2.64	2.64	2.67	0.1%	2.67	0.1%
PER CAPITA AND AVERAGE HOUSEHOLD INCOME						
	2000	2010	2018	Growth Rate	2023	Growth Rate
	(Census)	(ACS)	(Est.)	10-18	(Proj.)	18-23
Median HH (\$)	\$45,052	\$51,894	\$61,624	2.2%	\$70,955	2.9%
Average HH (\$)	\$53,425	\$63,337	\$77,644	2.6%	\$91,170	3.3%

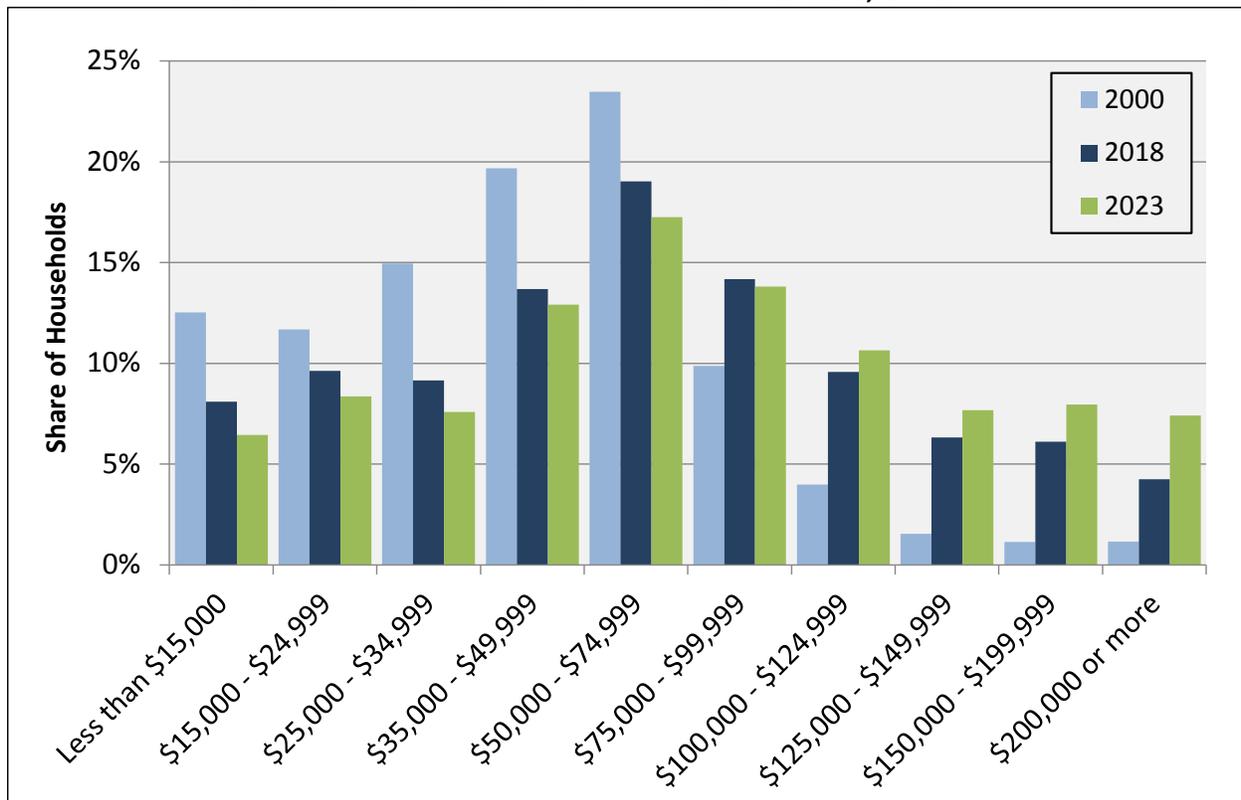
Fuente: US Census, PSU Population Research Center, Johnson Economics



Niveles de Ingreso

- El ingreso familiar medio de Keizer fue de \$ 52,000 en 2010. Esto es un 20% más alto que el ingreso medio encontrado en la Ciudad de Salem (\$ 43,500) y un 14% más que la mediana del Condado de Marion (\$ 45,600).
- La mediana de ingresos ha crecido aproximadamente un 37% entre 2000 y 2018.
- La Figura 2 muestra la distribución de los hogares por ingresos en 2000, 2018 (estimado) y 2023 (proyectado). La cohorte de ingresos individuales más grande es aquella que gana entre \$ 50k y \$ 75k, en el 19% de los hogares. El 41% de los hogares gana menos que esto, mientras que el 40% de los hogares gana \$ 75k o más por año.
- El 18% de los hogares gana \$ 25k o menos, por debajo del 23% de los hogares en 2000.

FIGURE 2: SHARE OF HOUSEHOLDS WITHIN INCOME GROUPS, CITY OF KEIZER



Fuente: US Census, Environics, Johnson Economics

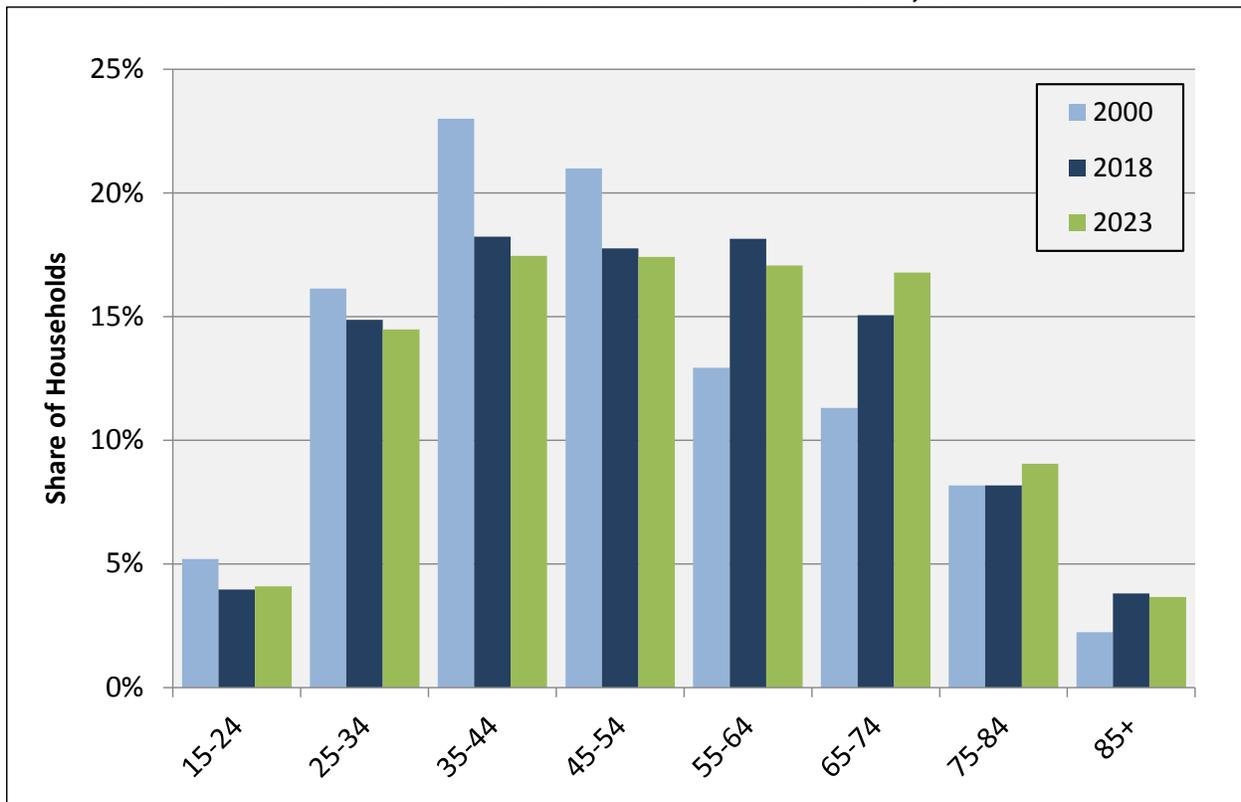
Tendencias de edad

- La Figura 3 muestra la proporción de hogares según la edad del jefe de hogar primario. En general, la distribución de los hogares se ha desplazado de los hogares más jóvenes hacia los hogares más viejos. Sin embargo, el 49% de los propietarios aún caen de 25 a 54 años. The greatest growth was in households in the 55 to 64 age range, coinciding with the oldest of the Baby Boom cohort. This cohort grew from 13% to 17% of households.



- El 29% de los propietarios ahora tienen 65 años o más, habiendo aumentado desde el 20% desde el momento en que se completó el Análisis de necesidades de vivienda más reciente de la ciudad (2013).
- Estas cifras reflejan la edad de los propietarios, que es una medida importante de las necesidades de vivienda. En términos de la población total, el 26% de los ciudadanos de Keizer son niños de 18 años o menos, un poco menos que en 2000. Keizer tiene más hijos que el promedio estatal del 23% de la población.
- El 15.5% de la población de Keizer es de 65 años o más, que es más alto que la participación en 2000 (12.2%), y aproximadamente equivalente al promedio estatal. Esto refleja el envejecimiento de la generación Baby Boomer.

FIGURA 3: COMPARTICIÓN DE HOGARES POR EDAD DEL HOGAR, CIUDAD DE KEIZER



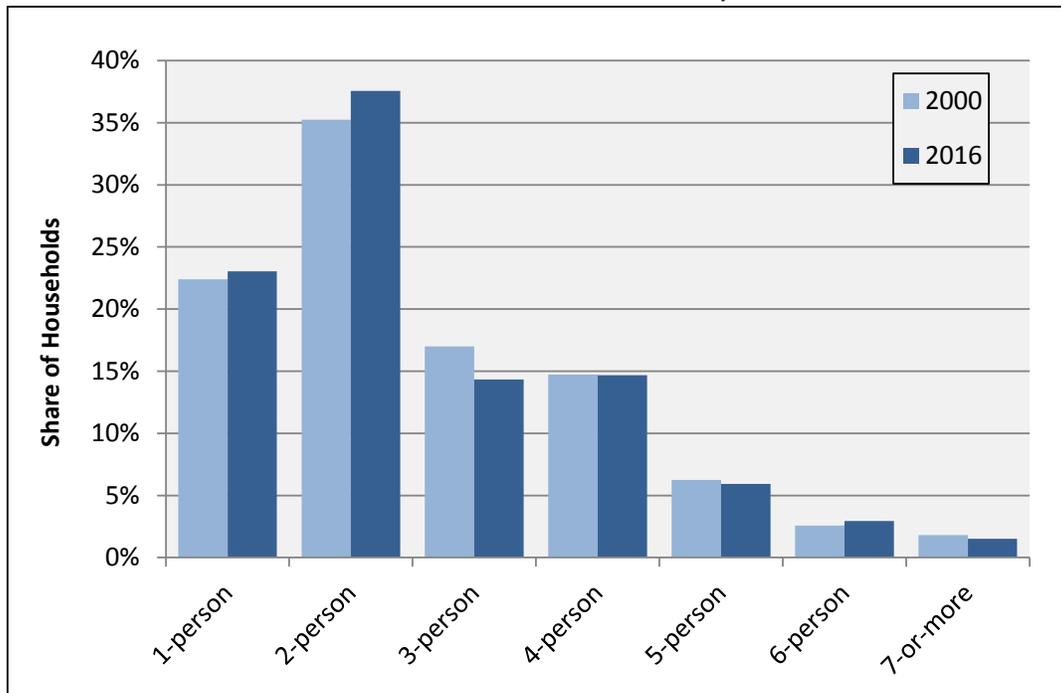
Fuente: US Census, Envirionics, Johnson Economics

Tamaño del Hogar

- El tamaño promedio del hogar de Keizer es de 2.67 personas, en comparación con 2.4 desde 2000.
- La Figura 4 muestra la proporción de hogares por el número de personas. El 23% son hogares de una persona, un poco más alto desde 2000. Esto es similar al porcentaje en el Condado de Marion (25%), pero menor que el promedio estatal (27%).
- La participación de los hogares más pequeños de una y dos personas creció en participación. La proporción de hogares con tres personas disminuyó ligeramente, mientras que los hogares grandes de cinco o seis personas crecieron ligeramente en participación.



FIGURA 4: NÚMERO DE PERSONAS POR HOGAR, CIUDAD DE KEIZER

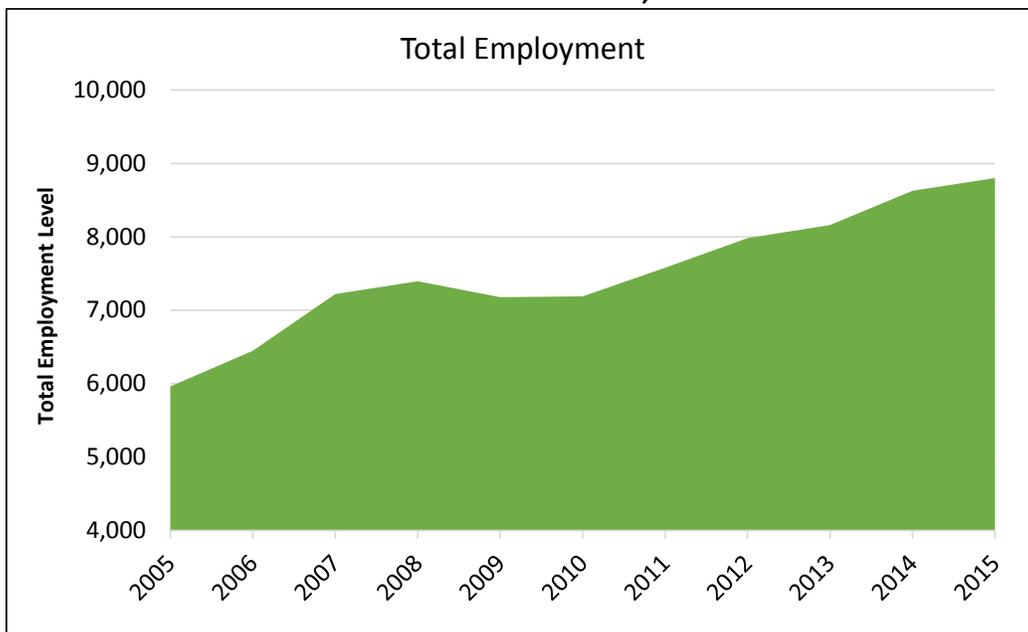


Fuente: US Census, American Community Survey, Johnson Economics

Tendencias de empleo

Keizer tiene un estimado de 8,800 empleos locales, para una relación estimada trabajo / hogar de aproximadamente 0,6 empleos por hogar. Esta es una proporción baja, lo que indica que muchos residentes locales viajan a otro lugar para obtener un empleo. Si bien no existe un estándar, una meta de 1.25 empleos / hogar o superior es común.

FIGURA 5: CRECIMIENTO DEL EMPLEO, CIUDAD DE KEIZER

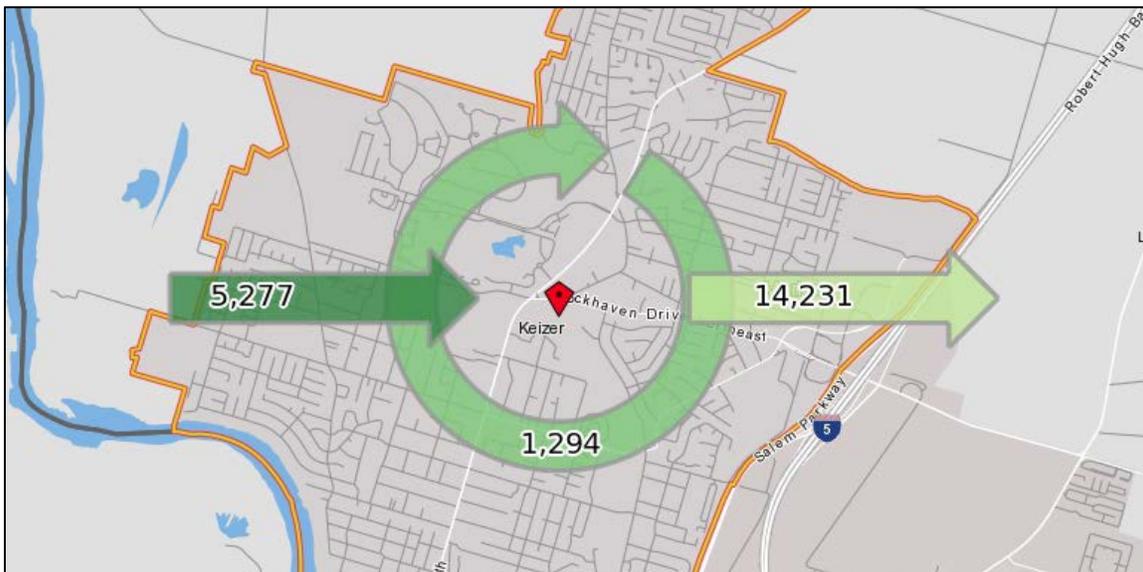


Fuente: US Census, Johnson Economics



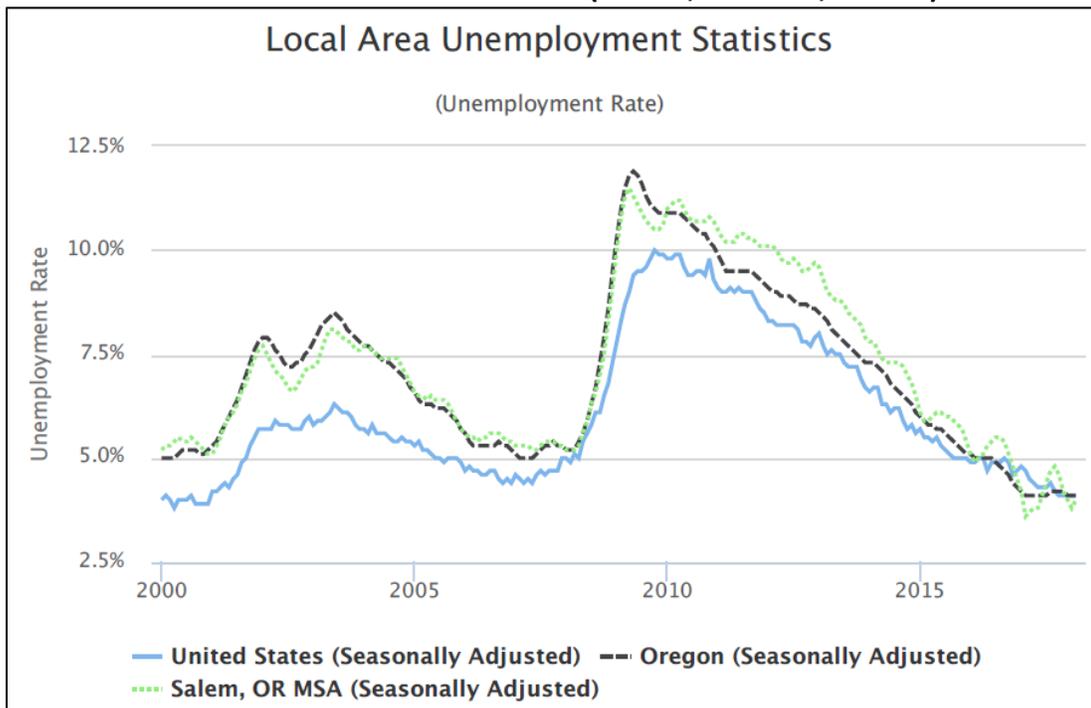
Este conjunto de datos incluye solo al "empleo cubierto": empresas de empleadores que rastrearon el seguro de desempleo. Estos datos omiten una parte importante de la fuerza de trabajo que no están cubiertos (es decir, propietarios únicos, trabajadores por cuenta propia, trabajadores de comisión), que pueden ser más propensos a trabajar en la misma comunidad o desde su hogar. Por lo tanto, estas cifras probablemente de alguna manera subestiman el número total de residentes locales que trabajan en la comunidad, pero es poco probable que cambie el patrón prevaleciente.

FIGURA 7: PATRONES DE LA COMUNIDAD, CIUDAD DE KEIZER



Fuente: US Census, BLS, Johnson Economics

FIGURA 8: TASA DE DESEMPLEO (KEIZER, OREGON, EE. UU.)



Fuente: Oregon Employment Department, BLS, Johnson Economics



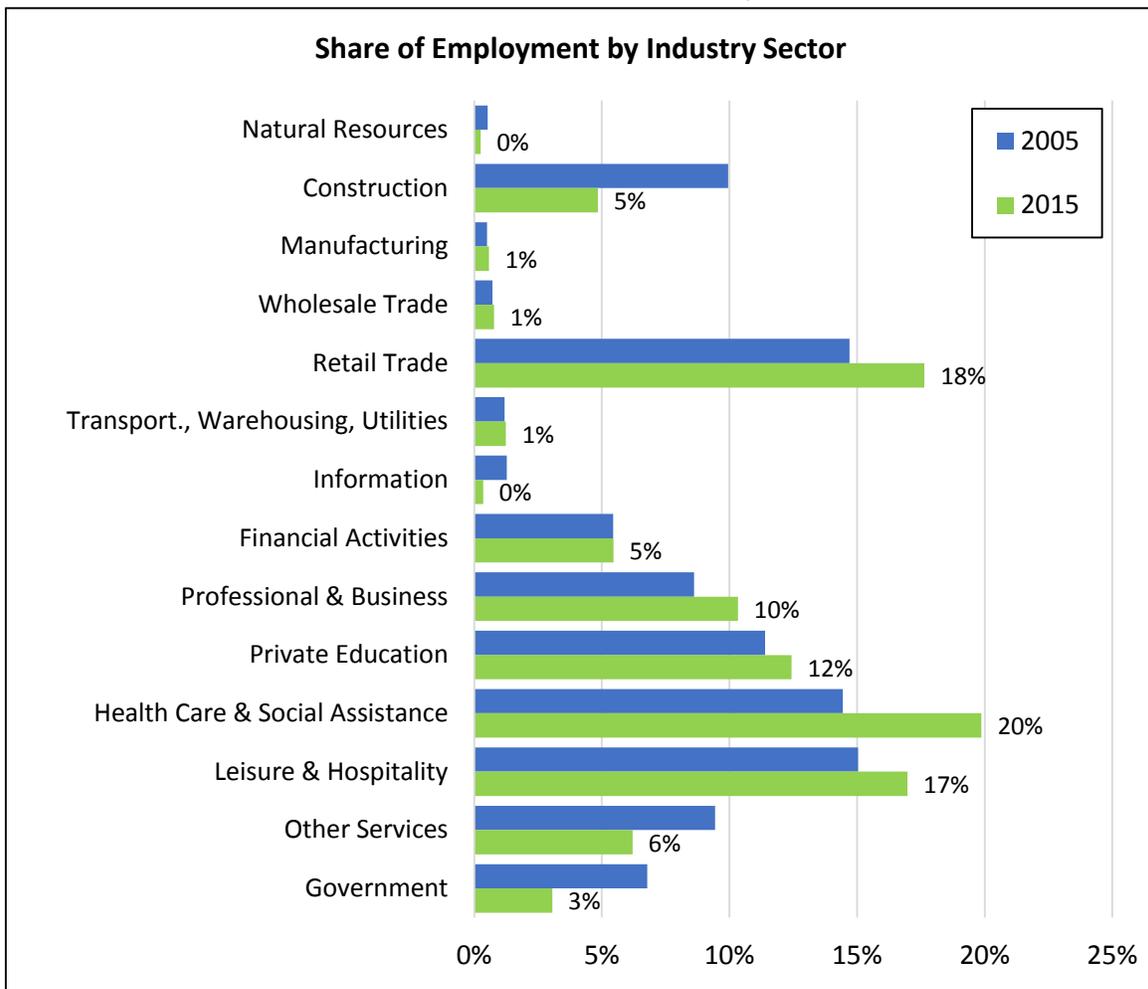
Tasa de Desempleo

El área metropolitana de Salem / Keizer actualmente tiene una tasa de desempleo del 4.0%, muy similar a las tarifas estatales y nacionales. El desempleo ha estado disminuyendo constantemente desde la última recesión provocada por la crisis inmobiliaria y la crisis financiera. En 2009, la tasa de desempleo en el metro de Salem y Oregon alcanzó un máximo de casi el 12%, aproximadamente 2 puntos porcentuales más que la tasa nacional. El desempleo local ha estado por debajo del 5% desde 2016, y ha caído por debajo del 4% a veces en los últimos dos años.

Empleo por Industria

Los sectores de la industria con mayor participación en el empleo en Keizer son atención de la salud, venta minorista y ocio y hotelería, que incluye el servicio de alimentos y el gasto de visitantes y turistas. Durante la última década, estos sectores también han crecido más como parte del empleo total. Los servicios profesionales y comerciales y los servicios de educación privada también han crecido un poco en participación. Los sectores de Construcción y Gobierno han caído como una parte del empleo en la última década.

FIGURA 9: EMPLEO POR SECTOR INDUSTRIAL, CIUDAD DE KEIZER



Fuente: Oregon Employment Department, BLS, Johnson Economics



II. KEIZER POBLACIÓN Y VIVIENDA NECESITAN PROYECCIONES

Población y Hogares

El objetivo 10 de Keizer, Análisis de Necesidades de Vivienda (HNA), adoptado en 2013, se consulta como la fuente oficial de proyecciones para las necesidades de población, hogar y vivienda. La siguiente tabla presenta una comparación de las estimaciones de 2018 (presentadas anteriormente) con las predicciones de 2033 de la HNA:

FIGURE 10: PROJECTED POPULATION AND HOUSEHOLD GROWTH (2018-2033)

	2018	2033	Growth	% Change	Annual Growth
Population	38,619	48,697	10,078	26%	1.6%
Households	14,348	18,191	3,843	27%	1.6%

Fuente: City of Keizer Housing Needs Analysis (2013), Johnson Economics

La tasa de crecimiento anual proyectada de 1.6% excede la tasa de crecimiento poblacional más reciente pronosticada por el programa de pronóstico del Centro de Investigación de Población de la Universidad Estatal de Portland. PSU pronostica una tasa de crecimiento en el UGB combinado de Salem / Keizer de 1.1% entre 2017 y 2035. Debido a que PSU no desagrega las tasas de crecimiento entre Keizer y Salem, es problemático aplicar este pronóstico solo a Keizer. Esto se debe a que entre ciudades o poblaciones más pequeñas y más grandes, es común que la comunidad más pequeña tenga una mayor tasa de crecimiento, porque cada incremento marginal en la población tiene un impacto mayor (es decir, un hogar agregado a Keizer es un porcentaje mayor de la población total, que el mismo hogar agregado al Salem más grande.) Por esta razón, se debe esperar que la tasa de crecimiento de Keizer sea más alta que la tasa de crecimiento de Salem, con 1.1% como promedio.

Necesidad de vivienda de 20 años

La siguiente figura presenta la necesidad proyectada a 20 años para nuevas unidades de vivienda del HNA 2013. Esta es la necesidad de nuevas unidades de vivienda netas, incluida una asignación para algunas viviendas naturales vacantes. Estas proyecciones proporcionan la base para la demanda estimada de vivienda aplicada en este análisis de mercado.

- Los resultados proyectaban una necesidad a 20 años de más de 4.500 nuevas unidades de vivienda para el año 2033. Algunas unidades se han producido desde 2013, pero el HNA aún proporciona el perfil más detallado de los tipos de vivienda necesarios en Keizer.
- De las nuevas unidades necesarias, el 54% se proyectan como unidades de propiedad, mientras que el 46% se proyectan como unidades de alquiler.
- La mayor parte (50%) de un tipo de vivienda se proyecta como viviendas unifamiliares separadas, debido nuevamente a la mayor necesidad de nuevas viviendas de propiedad. Se proyecta que el resto de las unidades será alguna forma de vivienda adjunta (46%) o casas móviles (4%).
- Se prevé que las unidades unifamiliares anexas (casas adosadas y dúplex, con medidor individual) satisfagan el 6% de las necesidades futuras.
- Se proyecta que las unidades de dos a cuatro unidades representarán el 9% de la necesidad total.



- Se proyecta que el 32% de todas las unidades necesarias serán multifamiliares en estructuras de más de 5 unidades adjuntas.
- El 3.6% de las nuevas unidades necesarias se proyectan como unidades de casas móviles, que satisfacen las necesidades de algunos hogares de bajos ingresos tanto para la propiedad como para el alquiler.

FIGURA 11: NECESIDAD FUTURA PROYECTADA PARA NUEVAS UNIDADES DE VIVIENDA (2013-2033), KEIZER

OWNERSHIP HOUSING											
Price Range	Single Family Detached	Single Family Attached	Multi-Family			Mobile home	Boat, RV, other temp	Total Units	% of Units	Cummulative %	
			2-unit	3- or 4-plex	5+ Units MFR						
\$0k - \$70k	390	3	1	-3	5	77	0	474	19.4%	19.4%	
\$70k - \$120k	522	3	2	-13	6	40	0	559	22.9%	42.3%	
\$120k - \$170k	-414	-20	2	-1	8	0	0	-425	-17.4%	24.9%	
\$170k - \$240k	-1,841	-31	4	6	13	0	0	-1,850	-75.7%	-50.8%	
\$240k - \$300k	1,511	33	6	15	21	0	0	1,586	64.9%	14.1%	
\$300k - \$350k	1,063	23	4	10	14	0	0	1,114	45.6%	59.7%	
\$350k - \$440k	220	15	2	6	8	0	0	251	10.3%	69.9%	
\$440k - \$530k	289	10	1	3	4	0	0	307	12.6%	82.5%	
\$530k - \$640k	258	7	1	2	3	0	0	271	11.1%	93.6%	
\$640k +	146	6	1	2	2	0	0	157	6.4%	100.0%	
Totals:	2,145	49	24	24	86	117	0	2,445	% All Units:	54.2%	
Percentage:	87.7%	2.0%	1.0%	1.0%	3.5%	4.8%	0.0%	100.0%			

RENTAL HOUSING											
Price Range	Single Family Detached	Single Family Attached	Multi-Family			Mobile home	Boat, RV, other temp	Total Units	% of Units	Cummulative %	
			2-unit	3- or 4-plex	5+ Units MFR						
\$0 - \$380	197	165	47	189	557	14	0	1,169	56.5%	56.5%	
\$380 - \$620	10	-10	-15	-2	94	23	0	101	4.9%	61.4%	
\$620 - \$870	-225	-212	-93	-257	-619	9	0	-1,397	-67.6%	-6.2%	
\$870 - \$1090	-34	39	-10	29	190	0	0	214	10.3%	4.2%	
\$1090 - \$1370	167	154	53	222	714	0	0	1,311	63.4%	67.6%	
\$1370 - \$1680	41	56	17	78	219	0	0	411	19.9%	87.5%	
\$1680 - \$2100	2	8	6	38	112	0	0	167	8.1%	95.5%	
\$2100 - \$2520	-27	-4	5	19	54	0	0	47	2.3%	97.8%	
\$2520 - \$3360	-11	5	1	6	16	0	0	17	0.8%	98.6%	
\$3360 +	5	4	1	5	14	0	0	28	1.4%	100.0%	
Totals:	124	206	14	327	1,352	45	0	2,068	% All Units:	45.8%	
Percentage:	6.0%	10.0%	0.7%	15.8%	65.4%	2.2%	0.0%	100.0%			

TOTAL HOUSING UNITS										
	Single Family Detached	Single Family Attached*	Multi-Family			Mobile home	Boat, RV, other temp	Total Units	% of Units	
			2-unit	3- or 4-plex	5+ Units MFR					
Totals:	2,269	255	38	351	1,437	162	0	4,513	100%	
Percentage:	50.3%	5.7%	0.8%	7.8%	31.8%	3.6%	0.0%	100.0%		

Fuente: Análisis de necesidades de vivienda de la ciudad de Keizer (2013), Johnson Economics



KEIZER COMMERCIAL Y EMPLOYMENT NECESITAN PROYECCIONES

Demanda Comercial

Keizer también completó un Objetivo 9 Análisis de Oportunidades Económicas (EOA) en 2013, que sirve como fuente oficial de proyecciones para el crecimiento del empleo proyectado y la demanda de espacio comercial.

El EOA proyecta una tasa de crecimiento anual del empleo de 1.8% entre 2013 y 2033, con las tasas de crecimiento más altas pronosticadas en sectores como Atención médica, Servicios profesionales y comerciales, y Construcción. En términos de números de trabajo en general, las mayores ganancias se proyectan en Cuidado de la salud y ocio y hospitalidad, que incluye el servicio de alimentos y el gasto relacionado con los visitantes. En total, se pronosticaron poco menos de 3,000 nuevos empleos durante este período.

**FIGURA 12: CRECIMIENTO FUTURO PROPUESTO DEL EMPLEO (2013-2033)
CIUDAD DE KEIZER**

BASELINE FORECAST NAICS	2013	Forecast Estimates				'13-'33 Growth	
	Base Year	2018	2023	2028	2033	Jobs	AAGR
Natural Resources	36	38	41	43	45	9	1.14%
Construction	385	423	465	511	561	176	1.91%
Manufacturing	27	29	31	33	36	9	1.40%
Wholesale Trade	32	35	38	41	44	12	1.63%
Retail Trade	1,288	1,372	1,461	1,557	1,658	370	1.27%
T.W.U.	7	8	9	9	10	3	1.76%
Information	41	41	42	42	42	1	0.10%
Financial Activities	930	986	1,046	1,110	1,177	247	1.18%
Professional & Business	483	552	630	719	820	337	2.68%
Private Education	39	42	44	47	50	11	1.23%
Health Care & Social Assistance	1,264	1,458	1,681	1,939	2,236	973	2.90%
Leisure & Hospitality	1,151	1,260	1,380	1,511	1,654	503	1.83%
Other Services	646	696	749	806	868	222	1.48%
Government	804	832	861	891	921	117	0.68%
Total	7,134	7,771	8,476	9,258	10,124	2,990	1.77%

Fuente: Análisis de Oportunidades Económicas de la Ciudad de Keizer (2013), Departamento de Empleo de Oregón, Johnson Economics

Necesidad de espacio de oficina de 20 años

El EOA proyecta la necesidad de acumular 400,000 s.f. de espacio de oficina durante 20 años. Esto equivale a una necesidad de más de 26 acres de terreno de empleo de oficina. Esta demanda se acomodará en una combinación de espacios de oficinas existentes y nuevos en toda la comunidad, pero demuestra un fuerte pozo de demanda de nuevos espacios comerciales a medida que el empleo continúa creciendo.

La mayor demanda de espacio de oficina se prevé en los sectores de servicios de salud, actividades financieras y servicios comerciales profesionales.



FIGURE 13: PROJECTED OFFICE SPACE DEMAND (2013-2033)

Baseline Scenario Employment Sector	Cumulative Office Space Need				Typical	Land Need
	2018	2023	2028	2033	F.A.R.	2033
Construction	-1,876	-1,554	-1,200	-811	0.35	-0.1
Manufacturing	-265	-224	-181	-135	0.35	0.0
Wholesale Trade	-499	-443	-381	-315	0.35	0.0
Retail Trade	4,889	6,612	8,446	10,400	0.35	0.7
T.W.U.	-5,060	-4,977	-4,886	-4,787	0.35	-0.3
Information	1,327	1,399	1,471	1,543	0.35	0.1
Financial Activities	84,951	105,674	127,654	150,967	0.35	9.9
Professional & Business	-24,356	2,682	33,546	68,776	0.35	4.5
Private Education	-1,219	-816	-388	66	0.35	0.0
Health Care & Social Assistance	46,866	76,987	111,729	151,801	0.35	10.0
Leisure & Hospitality	5,209	7,508	10,026	12,782	0.35	0.8
Other Services	-16,647	-11,119	-5,168	1,237	0.35	0.1
Government	-1,583	1,733	5,164	8,713	0.35	0.6
Total	91,739	183,463	285,831	400,240		26.3

Fuente: Análisis de Oportunidades Económicas de la Ciudad de Keizer (2013), Departamento de Empleo de Oregón, Johnson Economics

Necesidad de Espacio Comercial por 20 Años

El EOA proyecta la necesidad de un acumulado de 450,000 s.f. de espacio comercial durante más de 20 años. Esta demanda se acomodará en una combinación de espacios de oficinas existentes y nuevos en toda la comunidad, pero demuestra un fuerte pozo de demanda de espacios comerciales adicionales a medida que el empleo y el gasto local continúan creciendo. Los mayores aumentos en el gasto se encuentran en las Tiendas generales de mercaderías (es decir, tiendas departamentales), vehículos automotores y alimentos y bebidas (es decir, tiendas de comestibles).

FIGURA 14: DEMANDA DE ESPACIO MINORISTA PROYECTADA (2013-2033)

Baseline Growth Scenario Category	Sales Support Factor ¹	Spending Supported Retail Demand ²					'13-'33 Δ
		2013	2018	2023	2028	2033	
Motor Vehicle and Parts Dealers	\$387	260,568	279,079	298,904	320,138	342,881	82,313
Furniture and Home Furnishings Stores	\$209	51,986	55,679	59,635	63,871	68,409	16,422
Electronics and Appliance Stores	\$302	41,515	44,465	47,623	51,006	54,630	13,115
Building Materials and Garden Equipment	\$389	129,079	138,249	148,070	158,589	169,855	40,776
Food and Beverage Stores	\$430	191,543	205,151	219,725	235,334	252,052	60,509
Health and Personal Care Stores	\$279	112,579	120,577	129,143	138,317	148,143	35,564
Clothing and Clothing Accessories Stores	\$156	165,310	177,053	189,631	203,102	217,531	52,221
Sporting Goods, Hobby, Media Stores	\$199	58,720	62,892	67,359	72,145	77,270	18,550
General Merchandise Stores	\$164	470,044	503,436	539,200	577,505	618,531	148,487
Miscellaneous Store Retailers	\$127	117,621	125,976	134,926	144,511	154,777	37,156
Foodservices and Drinking Places	\$267	92,077	98,618	105,624	113,128	121,164	29,087
Totals/Weighted Averages		1,430,474	1,532,095	1,640,935	1,757,508	1,882,361	451,887

¹ Based on national averages derived from "Dollars & Cents of Shopping Centers," Urban Land Institute.

² Assumes a Market Clearing Vacancy Rate of 10%

Fuente: Análisis de Oportunidades Económicas de la Ciudad de Keizer (2013), Neilsen Claritas, Johnson Economics



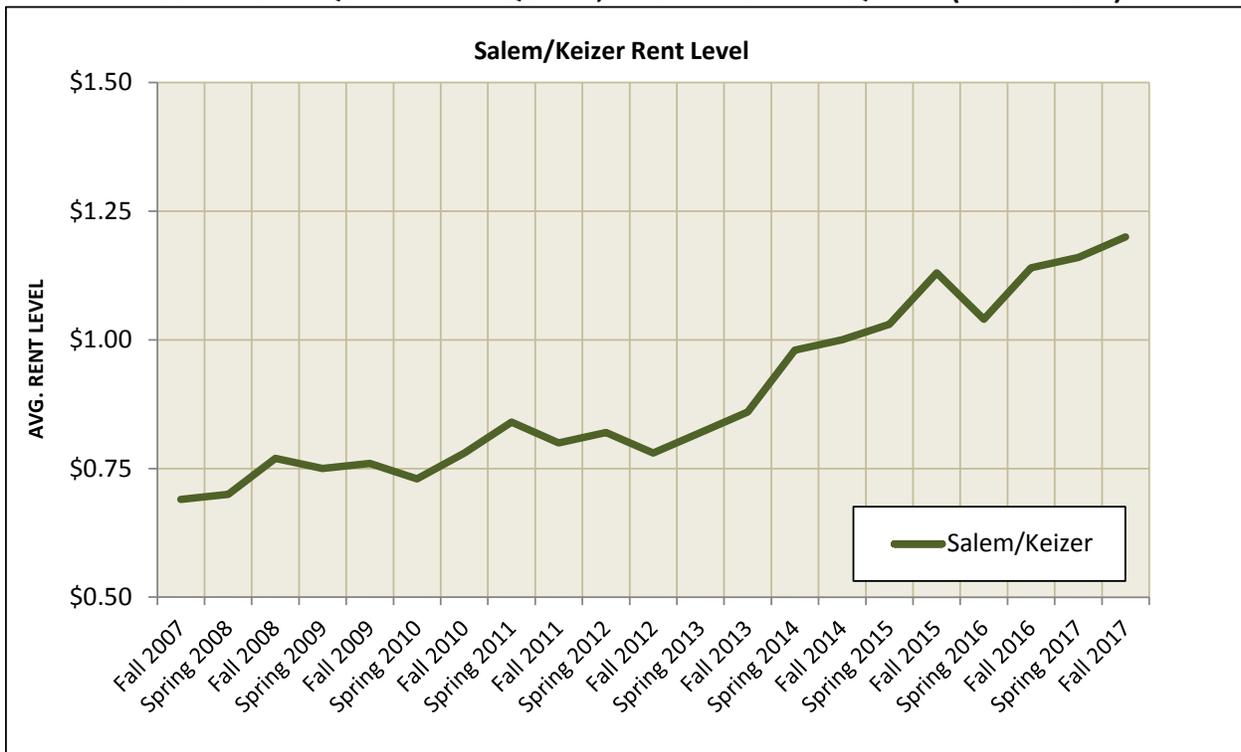
III. TENDENCIAS DEL MERCADO INMOBILIARIO Y PRECIOS

Esta sección resume los niveles actuales de renta y las tendencias que forman las suposiciones subyacentes al análisis de redesarrollo discutido en las siguientes secciones.

Tendencias del Mercado de Vivienda de Alquiler

Las rentas residenciales promedio en el área de Salem / Keizer han estado creciendo fuertemente durante la última década, estancándose algo durante la recesión y el período posterior, pero aumentando considerablemente desde 2012. Las rentas promedio se estiman en \$ 1.20 / pies cuadrados. a partir del otoño de 2017, aumentando 5% con respecto al año anterior. La renta promedio ha crecido más del 50% en cinco años, con un promedio de crecimiento anual de 9% en ese momento.

FIGURA 15: ALQUILER DE ALQUILER, PROMEDIO DE ALQUILER (2007 - 2017)



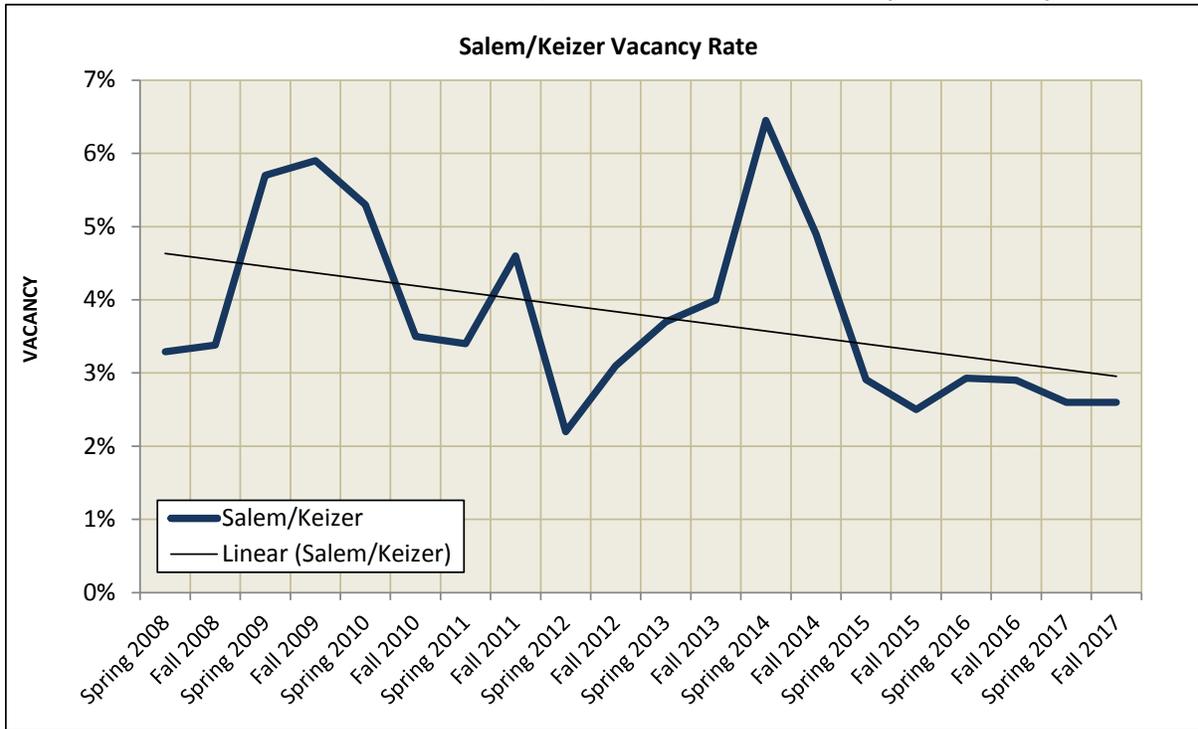
Fuente: Multifamily NW, Johnson Economics

Las tasas promedio de vacantes en el mercado local han sido erráticas, pero en general muy bajas. En 5%, la vacante generalmente se considera como arrendada en su totalidad, lo que significa que se espera cierta vacancia debido a la rotación normal, y para permitir cierta selección de unidades en el mercado de alquiler. El mercado del metro de Salem ha tenido un promedio de vacantes muy por debajo del 5% durante la última década y ahora se estima que tiene una tasa de vacantes de menos del 3%. Esto representa un mercado de alquiler muy ajustado, que proporciona a los propietarios un poder de fijación de precios para aumentar los alquileres. (Ver la siguiente figura)

Desde 2000, se han estimado unas 2.100 unidades permitidas en Keizer. De estos, un poco más de un tercio, o 770 unidades fueron unidades de vivienda adjuntas. Muchas de estas unidades se encuentran en desarrollos de departamentos de Hawks Ridge (2008) y Keizer Station (2016).

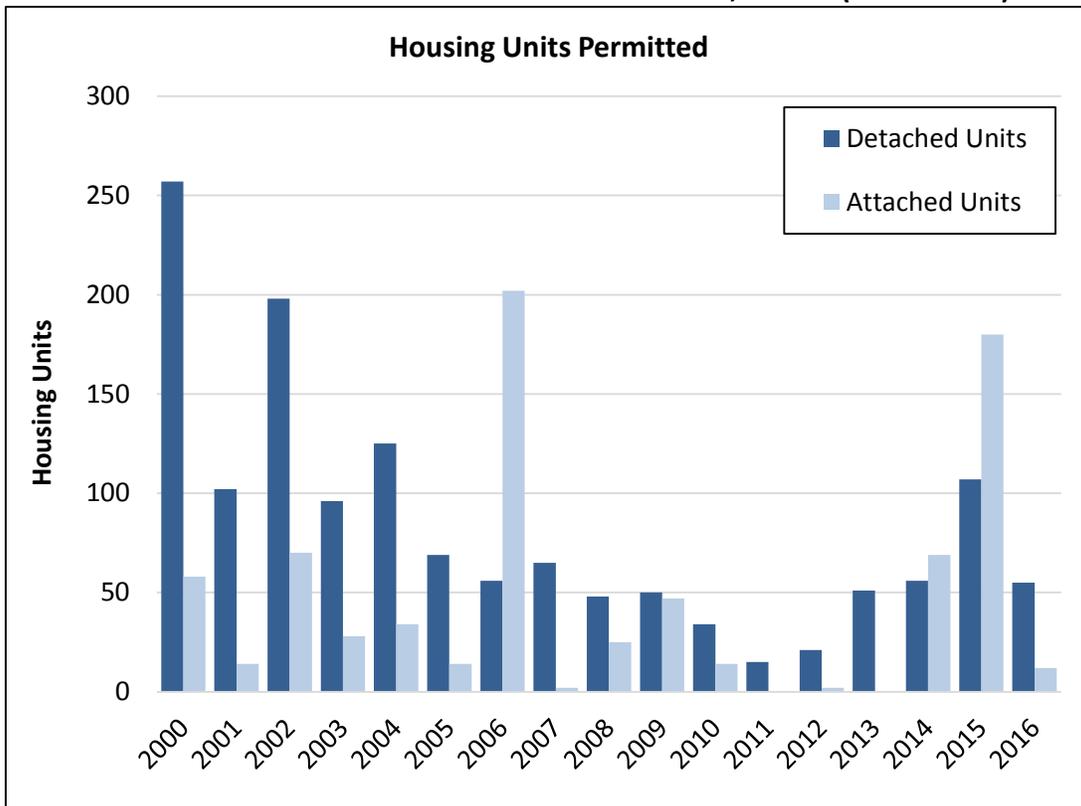


FIGURA 16: VIVIENDA DE ALQUILER, TASA DE VACANTE (2007 - 2017)



Source: Multifamily NW, Johnson Economics

FIGURA 17: UNIDADES DE VIVIENDA PERMITIDAS, KEIZER (2000 - 2016)



Fuente: Multifamily NW, Johnson Economics



Tendencias del mercado de vivienda de propiedad

La siguiente tabla presenta estadísticas promedio de ventas de viviendas para 2017. La ciudad promedió 216 ventas, o 18 por mes. La mayoría de las casas son casas de tres o cuatro habitaciones, y un pequeño número son unidades de condominio.

El precio de venta medio de \$ 273,000 es aproximadamente un 26% más alto que la década anterior. North Keizer representó la mayor cantidad de ventas y precios promedio más altos. South Keizer tuvo el 11% de las ventas totales, y un precio de venta medio que fue un 20% menor.

FIGURA 18: VENTAS CASERAS, KEIZER (2017)

	2 Bedroom	3 Bedroom	4+ Bedroom	Condo	TOTAL
# of Sales:	11	141	60	4	216
Share of Sales:	5%	65%	28%	2%	100%
Median Price:	\$178,455	\$253,113	\$340,500	\$256,725	\$273,652
Avg. Price:	\$169,636	\$266,830	\$334,700	\$252,225	\$280,463

Source: RMLS, Johnson Economics

Se estima que se han permitido 1.400 viviendas unifamiliares desde 2000, es decir, aproximadamente 85 por año. Sin embargo, la tasa actual de construcción de viviendas sigue siendo más baja que la observada antes de la recesión.

Los servicios de listado de RMLS actualmente identifican 17 listados activos en el área de Keizer, que representa aproximadamente un mes de inventario de venta. Los agentes inmobiliarios considerarían que este es un inventario muy ajustado que entra en la temporada de ventas principal. Un inventario de seis meses se considera más equilibrado.

Tendencias del mercado de oficinas

El mercado Keizer ha experimentado un modesto desarrollo de oficinas en la última década, mientras que los niveles de renta promedio se han mantenido bastante estables. Si bien muestra una gran cantidad de estacionalidad, las rentas comerciales de servicio completo han estado subiendo desde la recesión a más de \$ 19 / sf / año.

FIGURA 19: ALQUILER PROMEDIO DE OFICINAS, KEIZER

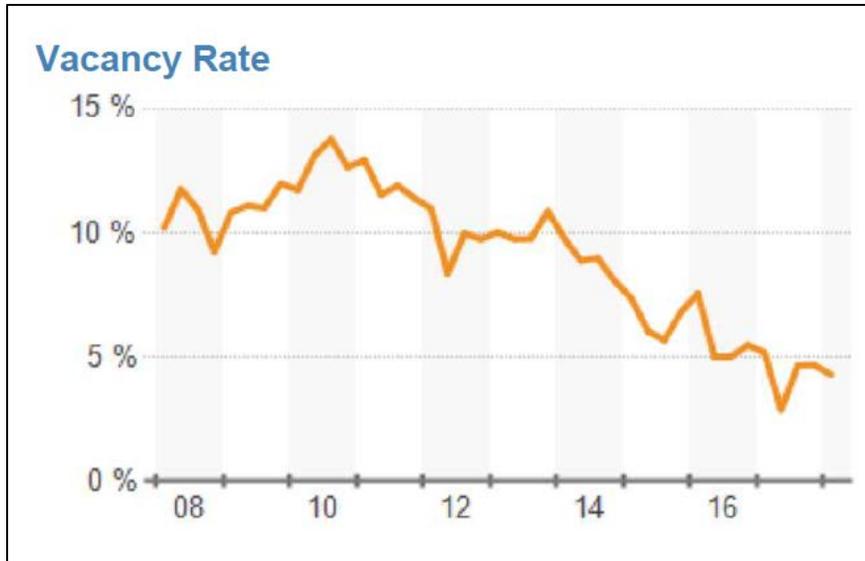


Fuente: CoStar



La vacante promedio en el espacio de oficinas aumentó durante la recesión a casi el 14% y tardó un tiempo en recuperarse, pero ha caído en los últimos años muy por debajo del 10%. En general, las propiedades comerciales planifican una tasa de vacantes más alta de hasta 10%, por lo que los niveles actuales no se consideran elevados.

FIGURA 20: OFICINA PROMEDIO DE OFICINA, KEIZER



Fuente: CoStar

Tendencias del mercado minorista

El mercado minorista Keizer ha experimentado un aumento constante en los niveles de renta desde que tocó fondo en 2012. Sin embargo, a \$ 14 / s.f. / año NNN, siguen siendo bastante modestos.

FIGURA 21: ALQUILER PROMEDIO DE OFICINA, KEIZER

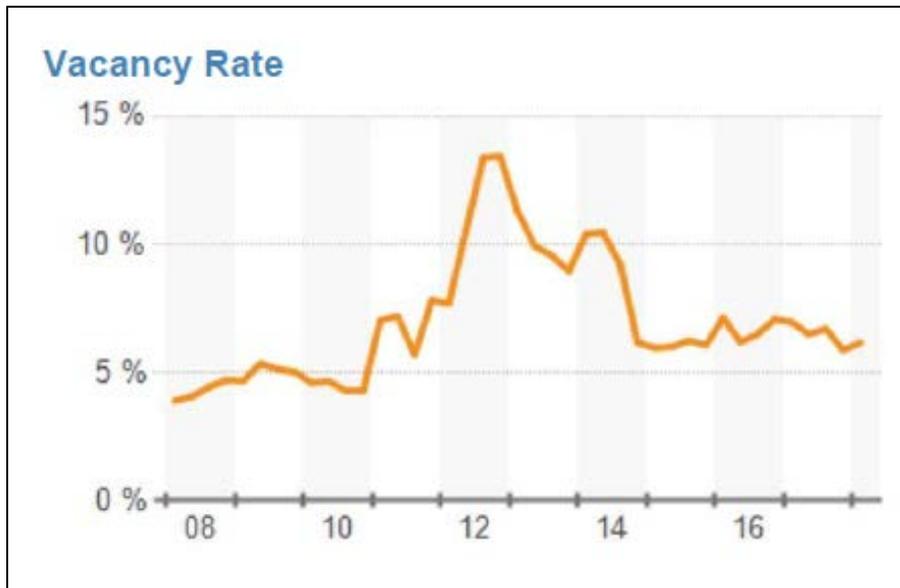


Fuente: CoStar

La vacante promedio en el espacio minorista también aumentó durante la recesión y tardó un tiempo en recuperarse, pero desde entonces ha caído por debajo del 10%. En el 6%, el promedio de vacantes es saludable a pesar de la presencia de algunas vacantes destacadas en el mercado de River Road.



FIGURE 22: AVERAGE OFFICE VACANCY, KEIZER



Source: CoStar

Tendencias del mercado de bienes raíces Conclusiones

En general, el mercado de Keizer se ha caracterizado por una tasa modesta de desarrollo inmobiliario nuevo a lo largo del corredor de River Road. El crecimiento de las métricas clave, incluidos los hogares, el gasto de los hogares y el empleo, han sido saludables desde la recesión y ahora han experimentado años de una tendencia positiva.

La demanda subyacente para todas las principales categorías de usos inmobiliarios es fuerte, y actualmente se encuentra con un suministro relativamente bajo y baja vacante. Esto crea una buena atmósfera para nuevos desarrollos, sin embargo, los bajos niveles de precios probablemente sigan siendo un desafío para el desarrollo de nuevas viviendas y viviendas de alquiler. Las rentas de oficinas y los precios de las viviendas rentables apoyan más el nuevo desarrollo.

La siguiente sección discute los tipos de desarrollo probablemente bajo las condiciones actuales del mercado.



FORMULARIOS DE DESARROLLO FACULTATIVO

Esta sección discute los formularios de desarrollo que actualmente son los más factibles para el nuevo desarrollo impulsado por el mercado en el Área de estudio. *Los formularios de desarrollo que se analizan aquí no reflejan el impacto de las políticas públicas, las herramientas de financiación y las iniciativas de diseño que podrían resultar de este proceso de planificación, y pueden influir en la densidad y el diseño de lo que finalmente se desarrolla en el sitio.*

Desarrollo de poca altura vs. desarrollo medio

La densidad de las formas de desarrollo es impulsada por los niveles de precios / renta alcanzables en el sitio en cuestión. En un área metropolitana, los alquileres más altos y los valores de la tierra se encuentran generalmente en el centro de la ciudad más grande. No es coincidencia, aquí es donde ocurre la mayor densidad en el entorno construido. La ciudad central es donde se encuentran los rascacielos, los edificios de cobertura de sitios completos y los estacionamientos. En resumen, los niveles de alquiler más altos que se pueden alcanzar en el centro de la ciudad justifican el costo de un uso más intenso de la tierra.

A medida que uno se aleja de la ciudad central, hacia el entorno suburbano, los alquileres rentables y los valores de la tierra tienden a disminuir constantemente. En la mayoría de los entornos suburbanos, los niveles de renta alcanzables apoyarán la construcción de poca altura. ("Suburbano" en este contexto significa cualquier cosa fuera del centro de Salem).

El desarrollo de poca altura generalmente se limita a dos o cuatro pisos y utiliza una estructura de madera. El cambio de cuatro a cinco historias a menudo incluye el cambio a la construcción de estructuras de acero y concreto, lo que agrega un costo sustancial. A menos que las rentas alcanzables también aumenten, un edificio que sea factible con una construcción de poca altura puede volverse inviable añadiendo una sola historia.

Los principales factores que aumentan el costo para un desarrollo más denso pueden incluir materiales (por ejemplo, acero), estacionamiento estructurado, mano de obra especializada y equipos, elementos de construcción como ascensores y cortafuegos, y costos de titularidad y el proceso de aprobación. Debido a esta dinámica, la mayoría de los lugares fuera de una densa ciudad central enfrentan dificultades para lograr una forma construida de más de tres o cuatro pisos de altura sin subsidio.

Los niveles de alquiler actualmente alcanzables en el Área de estudio limitarán algunos de los tipos de desarrollo que el mercado probablemente traerá al área. Sin embargo, en un entorno en el que la mayoría de los usos existentes son de una planta con amplio estacionamiento en la superficie, se pueden lograr cambios significativos en la densidad y el diseño al tiempo que se depende de la construcción de madera "de poca altura" para controlar los costos. Los edificios de poca altura, tal vez con estacionamiento reducido y otras consideraciones de diseño, pueden aumentar en gran medida la intensidad del uso de la tierra, sin necesidad de los mayores costos de construcción de edificios de hormigón y acero de mediana altura.

Formas Residenciales Probables

En la actualidad, el tipo de desarrollo de alquiler multifamiliar frecuente en Keizer es un departamento de jardín de dos o tres pisos, servido por estacionamiento en superficie. Tales propiedades son de construcción en madera, con apartamentos y ocasionalmente unidades de casas adosadas de dos pisos. Tales propiedades generalmente tienen un FAR de .75 o menos, y comúnmente no más de 0.5 FAR. La densidad alcanzada puede estar entre 14 y 30 unidades de vivienda por acre.

La siguiente tabla presenta ejemplos de dos formas comunes de desarrollo suburbano.



FIGURE 23: LOW-RISE RESIDENTIAL DEVELOPMENT FORMS

<p>Apartamento Con Jardín o Condominios con Estacionamiento en la Superficie</p>	<p>Por lo general, la construcción de marco de madera con estacionamiento en superficie, garajes o garajes independientes. La construcción es generalmente de dos a tres pisos de altura, con una densidad que se acerca a 30 unidades por acre. Esta es una forma predominante fuera de la ciudad central.</p>	
<p>Dúplex Adosado / Casas Adosadas</p>	<p>También típicamente marco de madera, estas unidades a menudo tienen estacionamiento debajo de la unidad de la calle o callejón. Los proyectos pueden ser de pago simple o con propiedad de condominio de la tierra. 15 a 22 unidades por acre.</p>	

Fuente: Johnson Economics LLC

Los condominios de propiedad anexa se vuelven más raros a medida que uno se aleja de la ciudad central. Por lo general, si los condominios se encuentran en un mercado más pequeño, se encuentran en un entorno especializado, como en un campo de golf o en un pueblo de retiro. Durante el acalorado mercado inmobiliario de hace una década, el desarrollo de condominios comenzó a extenderse desde su ubicación tradicional en la ciudad central, impulsada por la alta demanda y los precios. Este mercado se ha suavizado considerablemente.

JOHNSON ECONOMICS cree que es poco probable que el mercado entregue condominios a las comunidades suburbanas en gran número en el futuro previsible. Esto se debe a que las casas en estas áreas siguen siendo relativamente asequibles en comparación con el nivel de precios de una unidad de condominio de nueva construcción. A medida que el Área de estudio se desarrolla con atractivos servicios a lo largo del tiempo, el desarrollo de condominios puede ser más probable.

Las casas adosadas propiedad son una forma de desarrollo más viable en ubicaciones externas que apartamentos condominio. Como muestran las tendencias recientes, las unidades unifamiliares adjuntas (es decir, las casas adosadas adjuntas en lotes de impuestos separados) son una forma cada vez más común de viviendas de propiedad en los mercados de Oregón. Las casas adosadas pueden alcanzar una densidad de 16 a 22 unidades por acre neto. Es más probable que los formularios de vivienda más deficientes se construyan como apartamentos de alquiler que las unidades de condominio en este submercado.

Formularios Comerciales Probables

Los edificios comerciales de poca altura son el tipo de desarrollo más probable. Venta al por menor independiente es casi siempre de una sola planta fuera de un entorno de centro comercial cerrado. El FAR típico para minoristas suburbanos es de 0.2 a 0.3 para permitir un amplio estacionamiento. El desarrollo autónomo de la oficina en el área probablemente sea de una a dos historias, servido por estacionamiento en la superficie.



También se debe tener en cuenta que el estacionamiento disponible es importante para el éxito minorista. El estacionamiento debe ser conveniente, pero se puede formatear de diferentes maneras, por ejemplo, un estacionamiento público o estacionamiento compartido para un distrito. Los negocios que se encuentran en las tiendas con un amplio estacionamiento en la calle o quizás a una distancia conveniente para caminar no pueden requerir estacionamiento en la superficie propio.

Por el momento, las formas más factibles de desarrollo comercial en el Área de Estudio seguirán siendo el desarrollo de fajas orientadas automáticamente, similar al patrón actual. Los nuevos centros comerciales de inquilinos múltiples buscarán un negocio mediano a grande para anclar el proyecto. Es menos probable que los centros comerciales más pequeños sin un anclaje sólido se construyan de forma especulativa. El corredor seguirá siendo atractivo para empresas de conveniencia, como estaciones de servicio y restaurantes de comida rápida.

Los esfuerzos de planificación como este tienen el potencial de alterar los patrones de desarrollo en el futuro y fomentar diferentes tipos de negocios y un entorno más accesible.

Usos Mixtos

Existe el potencial para lograr una cantidad limitada de uso mixto vertical en un entorno suburbano bien planificado. Esto generalmente implica dos pisos de espacio residencial o de oficinas sobre un piso de venta minorista. Aunque generalmente se sirve con estacionamiento en superficie, la proporción de estacionamiento puede ser menor, con lotes ubicados al costado o detrás de los edificios. Intentar enfocar el desarrollo del uso mixto en una geografía limitada (es decir, un centro urbano) puede ayudar a construir un sentido de lugar autoreforzante y permite que la mayor densidad de usos se apoyen mutuamente. Difundido en el área de estudio de manera desarticulada, es menos probable que el desarrollo de uso mixto aislado tenga éxito.

Lograr usos mixtos en el Área de estudio puede ser un desafío desde el punto de vista de la viabilidad. La mayor barrera suele ser los costos de desarrollo más altos que los edificios de un solo uso de poca altura, lo que requiere rentas más altas que se puedan justificar. Algunos costos adicionales asociados con los usos mixtos incluyen la logística de separar los usos, y el aumento de los costos de diseño, construcción y derechos asociados con el desarrollo de un tipo de edificio más complejo y desconocido.

El siguiente es un ejemplo de desarrollo de uso mixto suburbano de poca altura.

FIGURA 24: FORMULARIOS DE DESARROLLO DE USO MIXTO DE BAJO RIESGO





Los formularios de desarrollo discutidos aquí no reflejan el impacto de las políticas públicas, las herramientas de financiamiento y las iniciativas de diseño que podrían resultar de este proceso de planificación, y podrían influir en la densidad y el diseño de lo que finalmente es factible en el Área de estudio.

VI. CONSIDERACIONES DE DESARROLLO

Esta sección proporciona una discusión general de los factores que afectan el ritmo del desarrollo o la reurbanización en un vecindario. Existe la percepción de que la reurbanización, de las propiedades comerciales en particular, ha sido lenta en el Área de estudio.

Impulsores del Desarrollo

Riesgo: en el nivel más básico, el ritmo de desarrollo será impulsado por la demanda percibida de bienes inmuebles en un mercado y los precios alcanzables. Si se sabe que la demanda y los precios son fuertes, el riesgo percibido se reduce para los desarrolladores, los propietarios, los prestamistas y los inversores.

Las áreas no probadas tendrán un mayor riesgo percibido, al igual que las formas de desarrollo que aún no se han probado en ese mercado. Cuando el riesgo percibido de desarrollo es elevado, los desarrolladores e inversores exigen un mayor nivel de rentabilidad del proyecto para compensar el aumento del riesgo. Si no hay una tasa de rendimiento más alta, el desarrollador buscará mercados más seguros y comprobados.

Existen muchas áreas de riesgo en el desarrollo inmobiliario, incluidas las siguientes:

- **Escala y Tiempo:** la mayoría de los proyectos de desarrollo más allá de la construcción de una casa individual requieren una gran cantidad de capital, a menudo en millones de dólares. Con frecuencia se requieren préstamos que representan una obligación grande y vinculante para el desarrollador. Al mismo tiempo, los proyectos de desarrollo comercial pueden tomar varios años para completarse, lo que requiere una inversión inicial en un proyecto que no es rentable hasta su finalización, y conlleva el mantenimiento de costos durante el proceso.
- **Derecho:** Asegurar los derechos para el desarrollo suele ser una parte del proceso de desarrollo incierta y que consume mucho tiempo. Incluso cuando el desarrollo propuesto representa un uso completamente permitido bajo el código, un proyecto puede estar sujeto a problemas tales como los requisitos de revisión del diseño y el alcance del vecindario que pueden afectar los usos autorizados y / o agregar tiempo al proceso.
- **Financiamiento:** los compromisos financieros pueden ser fluidos durante el proceso de desarrollo, con prestamistas y / o socios de capital que respaldan acuerdos o renegocian términos en pleno desarrollo. Estos jugadores también pueden limitar la flexibilidad. Además, los compromisos de financiación están sujetos a una evaluación, que siempre conlleva riesgos.
- **Construcción:** hay muchos factores de riesgo asociados con la construcción. El costo de los materiales puede fluctuar significativamente, los retrasos en el tiempo pueden afectar las ventanas de disponibilidad del contratista, pueden surgir problemas imprevistos durante el trabajo en el sitio, etc.



- **Mercado:** los niveles reales de alquiler alcanzables y / o los precios de venta pueden ser significativamente diferentes a los asumidos en el momento en que se inició el desarrollo. Además, las tasas de capitalización (una medida del valor establecido por el mercado) pueden cambiar significativamente, lo que tiene un impacto pronunciado en las propiedades de los ingresos.

Costo de la construcción: el costo para desarrollar es un determinante clave en las formas finales de desarrollo. Como regla general, las formas de desarrollo de mayor densidad tienen un costo mayor por pie cuadrado para construir. Esto se compensa con una mayor densidad alcanzable (unidades / acre), que tiene valor cuando el precio alcanzable es más alto que el costo de la construcción excluyendo la tierra.

Sin embargo, cuando los precios alcanzables están por debajo de los costos de construcción, no existe un valor marginal asociado con el aumento en la densidad y las formas de desarrollo.

FIGURA 25: FORMAS DE DESARROLLO DESDE MENOS A MÁS DENSIDAD

Development Form	Description	Example Photo
Duplex/Townhomes	Also typically wood frame, these units often have parking under the unit, from the front or an alley. Projects can be fee simple or with condominium ownership of the land and common area elements.	
Type V (wood-framed) Construction with Surface	Typically wood frame construction with surface parking, carports or stand-alone garages. Construction is usually two to three stories high, with a density approaching 30 units per acre. This is the predominant multi-family form in most suburban communities.	
Type V (wood-framed) Construction over Concrete Podium	Wood frame and/or steel stud construction over a single story concrete podium. This construction type is more common than mid-rise in communities where achievable pricing is somewhat lower. It is seen often on infill sites in larger metro areas, and is more common in suburban environments than mid-rise development.	
Mid-Rise	Steel and concrete construction, limited in height to 4-7 stories. In Oregon, these are mostly seen in inner Portland neighborhoods, in areas in which a high-rise solution is considered too large or costly in scale. This form is sometimes done by an institutional user such as a hospital or university in a market where it might not otherwise occur.	



Mayor y Mejor Uso: hay muchas consideraciones sobre si una propiedad o área está brindando su "mejor uso" en un sentido general, incluidos los objetivos de planificación, las metas sociales, la equidad, el tejido del vecindario, etc. Pero a los efectos de esta discusión, un El desarrollador que esté considerando la reconstrucción de una propiedad generalmente buscará determinar el "más alto y mejor uso" en el sentido económico.

Este término tiene un significado particular en el desarrollo inmobiliario, que es el uso que proporciona el mejor rendimiento económico, que conduce al mayor valor para el terreno subyacente. El valor de la tierra subyacente se conoce como el "valor residual de la tierra".

Por ejemplo, bajo un uso obsoleto, una parcela puede tener un valor de X. Sin embargo, para un nuevo uso con una renta más alta alcanzable y tal vez mayor densidad, el desarrollador puede estar dispuesto a pagar 2X por el paquete (es decir, por la tierra edificable) Bajo el nuevo uso más productivo, la tierra en sí misma vale literalmente más de lo que vale la propiedad existente (tierra y edificio) bajo su uso actual.

Desafíos Para la Reurbanización

A menudo, una propiedad o área puede no estar atrayendo la actividad de reurbanización a pesar de que parece ser un buen candidato para nuevos usos. Lo que sucede con más frecuencia en estos casos es que la propiedad existente, aunque parezca obsoleta o en mal estado, aún conserva suficiente valor total en virtud de su uso actual (terreno y edificio) que costaría demasiado comprar como sitio de construcción para un nuevo uso.

Si bien el nuevo uso podría lograr rentas más altas y ser más productivo económicamente, no es suficiente una mejora para superar el valor restante en el uso existente.

Otro factor puede ser costos adicionales a la compra de la tierra, lo que puede significar costos de limpieza del sitio, gravámenes o problemas de titularidad. Estos costos deberían reflejarse, aunque no siempre, en el precio de compra como un descuento. El alto costo y el riesgo de preparar el sitio para la reurbanización son los motivos por los que la estación de servicio, las tintorerías y otros sitios potencialmente contaminados a menudo permanecen vacíos por períodos muy largos.

Por estas razones, las áreas que parecen buenos candidatos para la reurbanización pueden persistir por un tiempo si la tierra subyacente no se ha vuelto lo suficientemente valiosa como para justificar nuevos usos.

Reurbanización en el Área de Estudio: a partir de este análisis, parece que los precios alcanzables en el Área de estudio pueden ser lo suficientemente altos como para atraer cierto desarrollo de reurbanización y relleno de los usos residenciales, tanto de propiedad como de alquiler. Esto diferirá de un sitio a otro en función de la edad y el estado del uso existente, el tamaño del paquete y la cantidad de unidades nuevas que puede acomodar. Como se discutió en la sección anterior, es probable que las formas residenciales más probables sigan siendo edificios adjuntos de poca altura de tres pisos o menos.

Actualmente, la reurbanización de propiedades comerciales a lo largo de la autopista puede seguir siendo un desafío. Esto se debe a que las tasas de arrendamiento comercial alcanzables son aún lo suficientemente modestas como para no justificar el costo de la reurbanización de la mayoría de los sitios. Sin embargo, es posible que los niveles de alquiler de oficinas justifiquen la reurbanización de parcelas de bajo valor en nuevas propiedades mixtas de oficina u oficina / comercio minorista a lo largo del tiempo.

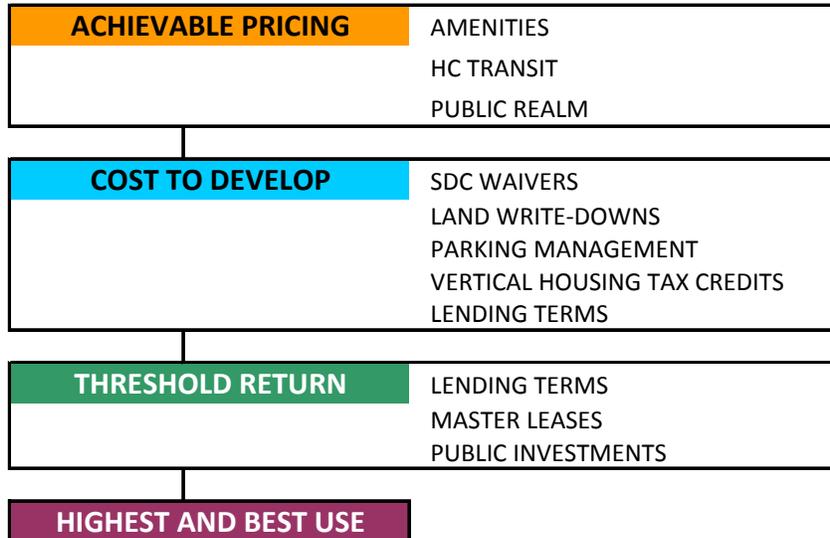
Las tasas de arrendamiento comercial suelen ser más altas en los centros comerciales más grandes con un inquilino ancla, como una tienda de comestibles o grandes almacenes. Un nuevo centro comercial puede ser un usuario potencial de un nuevo desarrollo. Sin embargo, encontrar un paquete de tamaño suficiente o ensamblar una colección de paquetes más pequeños presenta un desafío ya que esta franja está construida en gran parte.



Categorías de Intervención Pública

Hay áreas en las que las políticas públicas pueden afectar los componentes principales de una determinación del uso más alta y mejor. Las siguientes categorías reflejan algunas variables sensibles a las políticas y / o intervenciones de mercado que pueden afectar la mejor y más alta determinación de uso. Estas palancas pueden aumentar la fijación de precios alcanzables, reducir el costo de desarrollo o mejorar los rendimientos financieros a través de los términos de préstamo de la sociedad pública:

FIGURE 26: DEVELOPMENT FORMS FROM LESS TO MORE DENSITY



- **Asegurar la Coherencia del Código con los Objetivos Públicos:** debido a que los códigos de desarrollo son complejos y multifacéticos, a menudo es posible que algunas disposiciones del código funcionen de forma cruzada con la visión de la comunidad para los tipos de desarrollo que le gustaría ver. A menudo, los propios desarrolladores, o proyectos de planificación como este, pueden identificar disposiciones individuales que pueden complicar o incluso prevenir algunos tipos de desarrollo.
- **Asistencia Previa al Desarrollo:** esto puede incluir subvenciones o préstamos modestos para ayudar con los costos blandos previos al desarrollo, como los estudios de factibilidad del proyecto, los documentos de diseño e ingeniería, los estudios ambientales y del sitio. Esta asistencia puede ayudar a los desarrolladores y propietarios más pequeños a decidir si el desarrollo es factible.
- **Proceso Simplificado de Permisos y Revisión:** cualquier esfuerzo para reducir el tiempo que demora la revisión pública de los proyectos reduce los costos para el desarrollador. Los estándares claros y objetivos ayudan a los desarrolladores a diseñar proyectos listos para permisos desde el comienzo y evitan demoras. Las conferencias previas a la solicitud con personal capacitado también pueden ayudar a agilizar el proceso.
- **SDC y Exención de Cuotas / Subsidio:** esta es una de las formas más directas en que las jurisdicciones locales pueden reducir los costos del nuevo desarrollo y la brecha de viabilidad. Los Cargos de Desarrollo del Sistema (SDC) y otras tarifas de permisos y procesos pueden suponer un gasto significativo para el desarrollador.



- **Adquisición y Control de Tierras:** la adquisición de terrenos garantiza que una agencia pública tenga control sobre el sitio y que se utilizará para cumplir objetivos públicos. El control de la tierra permite a la agencia dictar lo que ocurrirá allí, y es un activo valioso que puede usarse como un incentivo para los desarrolladores.
- **Financiamiento de Brecha de Equidad:** el financiamiento de Brecha generalmente toma la forma de una subvención o préstamo que se aplica directamente para ayudar a superar la brecha de viabilidad, más comúnmente para la vivienda asequible. La demostración del compromiso de financiación local también puede ayudar a las organizaciones sin fines de lucro a garantizar créditos fiscales u otros fondos estatales. Se debe identificar una fuente de financiamiento para proporcionar este financiamiento, y es posible que las cantidades tengan que ser considerables para poder marcar la diferencia en proyectos grandes.
- **Exenciones de Impuestos:** las exenciones de impuestos proporcionan una reducción continua en los costos de operación a cambio de cumplir objetivos públicos específicos. Los proyectos de viviendas asequibles pueden utilizar ahorros impositivos para ayudar a sufragar el costo a menudo incrementado del personal en estas propiedades. La compensación es que en un Área de Renovación Urbana, el proyecto generará un incremento impositivo menor o nulo durante el período de reducción.

Las fases futuras de este proyecto discutirán en más detalle los programas y políticas públicas que impactarán el desarrollo futuro en el Área de Estudio