

Cena tuvu zemākajai

Teksts: Antra Ērgle | Foto: Kristians Putniņš

Kompānijas Rent in Riga valdes loceklis Jānis Lipša uzskata, ka arī tagad ir cilvēki, kam ir nauda, kas varētu pirkt īpašumus, bet viņi gaida vēl zemāku cenu un pērks tad, kad parādīsies pozitīvas ziņas par ekonomiku. Tad arī cenas atsāks kāpt, tomēr ne tuvu tik strauji kā iepriekš

A man with short brown hair and a goatee, wearing a purple long-sleeved button-down shirt and dark trousers, stands behind a glass-topped desk. He is looking directly at the camera. On the desk in front of him is a silver laptop, a clear plastic desk organizer with papers, and a small black and silver perfume bottle. The background is a bright, slightly out-of-focus office space.

Īres un nomas cenas ir divreiz mazākas, salīdzinot ar nekustamo īpašumu ražas laiku pirms pāris gadiem. Vēl lielāku kritumu kompānijas *Rent in Riga* valdes loceklis **Jānis Lipša** neparedz, jo īpašnieka un klienta izdevīgums jau gandrīz ir līdzsvarā

Irēs un nomas tirgus Latvijā krīzes ietekmē jau teju kļuvis līdzīgs stabilajam un klientiem draudzīgajam Eiropas modelim, sarunā ar LD vērtē viena no nozares līderiem *Rent in Riga* (RIR) valdes loceklis Jānis Lipša. Šī nekustamo īpašumu tirgus aktīvākā daļa Latvijā ar nelielām svārstībām aizņem 80% kopējā apgrozījuma. Cenas visos segmentos kopš augstākā līmeņa 2007.gada vidū samazinājušās par 50% un vairāk, un pircēja prasības ir likums. Kvalitāte gan varētu būt augstāka.

Vai RIR kā jauns uzņēmums trāpīja labākajā nozares peļņas brīdī?

RIR dibināts pirms četriem gadiem ar mērķi piedāvāt starpniecības pakalpojumu tieši īres tirgū. Kad firma tapa, visas nekustamā īpašuma kompānijas darīja visu — pārdeva, īrēja, nomāja, pat apsaimniekoja. Mūsu uzskats — kas dara visu, tas nedara neko, tāpēc nolēmām specializēties īres un nomas darījumos.

Kāda daļa no kopējā tirgus apgrozījuma tolaik bija īre, kāda — tirdzniecība?

Kad sākām, īres un nomas darījumi bija 80% no kopējā nekustamo īpašumu darījumu skaita, un šī attiecība ar nelielām svārstībām saglabājas visu laiku. Šis tirgus vienmēr bijis aktīvs. 2007.gada sākumā sabiedrībā bija radīts iespaids, ka galvenais segments ir tirdzniecība, jo ar to nodarbojās visas lielās kompānijas, kas sevi vairāk reklamē. Patiesībā galvenais pastāvīgi ir īres un nomas tirgus, jo to mazāk ietekmē publicitāte vai emocijas, bet vairāk — biznesa vajadzības.

Vai arī īres cenas mainījās līdz ar tirdzniecības kāpumu un kritumu?

2007.gada pavasarī bija augstākās cenas gan pārdodamajiem, gan iznomājamajiem īpašumiem. Līdz gada vidum īres tirgū cenas īpaši nemainījās, bet sāka palielināties piedāvājums. Dzīvokļus sāka izīrēt tie, kas nevarēja tos pārdot, bet gribēja tomēr gūt kādu labumu. Mēs toreiz cerējām, ka īres cenas paliks tādas pašas vai pat palielināsies, jo augs pieprasījums — dzīvokļus nevarēs nopirkt, bet īrēs. Tomēr ekonomiskā situācija sagriezās tā, ka straujāk augs piedāvājums, līdz ar to cenas gāja uz leju.

Kā recesija ietekmē darījumu skaitu īres tirgū?

Darījumu skaita samazināšanās nav izteikta. Darījumu summas samazinās, tāpēc samazinās apgrozījums.

Vai tagad jūtams, ka lieko dzīvokļu izīrētāji tomēr mēģina tikt no tiem vaļā, jo īres cena vairs nesedz kredītmaksājumu?

Nezinām nevienu gadījumu, kad izīrēts dzīvoklis, par kuru īpašniekam grūti maksāt kredītu, būtu viņam atņemts. Zinām ļoti daudz gadījumu, kad dzīvokļus izīrē par mazāku cenu nekā ikmēneša kredīta atmaksa, piemēram, bankai jāmaksā 500 latu, dzīvokli izīrē par 300—400 latiem, un starpību saimnieks piemaksā no savas kabatas. Starpība arvien pieaug, jo cenas samazinās.

Kā tas notiek? Vai pirmais cenu prasā pazemināt īrnieks?

Cena tiek spiesta uz leju tajā brīdī, kad saimnieks redz, cik liels ir piedāvājums, cik daudz ir alternatīvu viņa dzīvoklim par

Nāk potenciālie vai esošie īrnieki un saka — jūsu dzīvoklis maksā 300 latu, bet tepat aiz stūra vai kvartāla otrā pusē līdzīgs ir par 200 latiem

mazāku maksu. Nāk potenciālie vai esošie īrnieki un saka — jūsu dzīvoklis maksā 300 latu, bet tepat aiz stūra vai kvartāla otrā pusē līdzīgs ir par 200 latiem. Saimnieks domā — jā, varbūt par dārgu, jānolaiž zemāk, un tā aiziet ķēdes reakcija, arī citur cenas sāk krist.

Divu gadu laikā gan īres cenas ir jūtami kritušās — internetā divvistabu dzīvokli centrā ar pamatpārņemumu piedāvā izīrēt par 200 latiem, agrāk nebija mazāk par 400. Kas notiks ar cenām turpmāk?

Tiesa, centrā vai mikrorajonā jaunajos projektos labu dzīvokli var atrast par 200—300, sērīveida mājās par 100—120 latiem mēnesī. Cenas varētu kristies vēl par 10—20%. Gribas ticēt, ka cena vairs nekritīs, jo būs atrasts līdzsvars starp īrnieku maksātspēju un cenu, par kādu dzīvokli ir izdevīgi izīrēt. Īpašniekam jāmaksā nodokļi, par remontiem un amortizāciju. Jau esam dzir-

dējuši, ka īpašnieki izvēlas neizīrēt dzīvokli par zemu cenu, lai nav izdevumu par uzturēšanu un mēbelēm, labāk lai stāv, kāds ir. To var atļauties tādi, kuriem izīrēšana nedeg. No klientu puses īre ir ērtāka arī tāpēc, ka ienākumu samazinājuma gadījumā viegli var izvēlēties un meklēt citu dzīvesvietu. Par izvākšanos var paziņot visbiežāk mēnesi pirms tam, un par pēdējo mēnesi nav jāmaksā, jo to sedz līguma slēgšanas sākumā iemaksātais drošības depozīts.

Vai parādās krīzes izīrētāji, piemēram, mātei un meitai ir katrai savs dzīvoklis, bet tagad viņas vairs to nevar atļauties, tāpēc dzīvo kopā un lieko izīrē?

Tas vairāk redzams komercietelpu nomas tirgū. Namīpašumos biroji tagad tiek izīrēti par diviem trim eiro kvadrātmetrā, kas agrāk tika izīrēti par 10 eiro. Kad māja pēkšņi ir tukša, nekas cits neatliek. Tie nav jaunbūvēti biroju centri, bet padomju laikā un pirms kara celtās ēkas. Jaunajos biroju projektos, aiz kuriem ir lielāka nauda, īpašnieki nav ar mieru līst zem pašizmaksas, lai izīrētu par diviem trim eiro. Tur cenu notur astoņus deviņus eiro par kvadrātmetru.

Cik bieži un daudz spiesti pazemināt cenu jauno biroju ēku īpašnieki, kas agrāk slēguši ilgtermiņa nomas līgumus par augstāku maksu?

Viņiem nekas cits neatliek — ja agrāk līga par 16—20 eiro, tagad cena ir 8—12. Tā ir sava veida šantāža, taču nomnieks pasaka — atvainojiet, puskilometru attālumā ir cits biroju centrs, kur varu strādāt lētāk. Bieži līgumus uzlikts ierobežojums jaunajiem īrniekiem neizpaust īres cenu. Ja ofisu centrs ir aizpildīts par 80%, tad cena, par ko piedāvā atlikušos 20%, ir konfidenciāla, lai nekacinātu pārējos nomniekus, kas nereti maksā uz pusi augstāku nomas maksu. Tā notiek gan biroju, gan tirdzniecības telpu īrē.

Vai īres tirgus piedāvājuma pieaugums radīja arī kvalitatīvas pārmaiņas?

Minimāli, gribētos vairāk. Nesen ar kolēģiem apspriedām, vai līdz ar piedāvājumu cēlusies kvalitāte, vairāk gan komercietelpam, un secinājums bija — nē. Lai atrastu tiešām perfektu dzīvokli par 500 latiem, kas ir liela cena, ar sakārtotu kāpņu telpu, komunikācijām, pagalmu utt. — tāda nav. Vienmēr ir kāds minusiņš, kāds melnu- minš, ar ko jāreķinās, ko ne vienmēr viegli novērst. Līdzīgi ir ar veikaliem — ar kaut ko vienmēr jāsamierinās.



CV

Jānis Lipša

Dzimis: 1985.gada 22.novembrī

Izglītība: Biznesa augstskola Turība,
tiesību zinātņu bakalaursProfesionālā pieredze: no 2005.gada
1.oktobra valdes loceklis
Rent in Riga

Atrašanās vieta ir ļoti svarīga. Centrā ir izdevīgi tāpēc, ka ne visiem darbiniekiem ir auto, viņi brauc ar sabiedrisko transportu, turklāt, izejot no biroja, ir pašā cilvēku rosbas vidū. Tas aktivizē, uzlādē. Tehnoloģiski attīstītāku aprīkojumu nevajag vienkāršiem birojiem, to meklē nelielas ražotnes,

Centrā vai mikrorajonu jaunajos projektos labu dzīvokli var atrast par 200—300, sērijveida mājās par 100—120 latiem mēnesī. Cenas varētu kristies vēl par 10—20%

kafejnīcas, solāriji, kas prasa lielāku elektrības vai informācijas tehnoloģiju jaudu.

Ko vairāk izvēlas jaunie klienti vai tie, kas maina telpas?

Iemesls, kāpēc firmas tagad maina birojus, pirmkārt, ir vajadzība pēc mazākas platības, jo samazinās darbinieku skaits. Otrkārt, vairākas filiāles no dažādām vietām apvienojas vienā. Trešie ir uzņēmumi, kas par to pašu naudu meklē labāku biroju. Tie, kas strādāja centrā, parasti paliek centrā, tie, kas jau bija gatavi braukt uz ārpusē, to dara.

Vēl nesen Rīgā labu biroju trūka. Vai tas mainījies?

Telpu trūkumu jūta vēl pirms pusotra gada, bet pašlaik nav problēmu >>>

Kurā segmentā īres cenas kritušās vairāk?

Sākot ar 2007.gada vidu, cenas visievērojamāk kritušās komercietelpu tirgū, par 50% un vairāk, pat trīs reizes. Tirdzniecības platību nomas maksas augstākā cena bija 100 eiro par kvadrātmetru, vidējā — 60—70 eiro. Pašlaik tās pašas platības tiek iznomātas par 10—20 eiro kvadrātmetrā. Šī maiņa notika pamazām. Daudzi iznomātāji cenas ilgi turēja augstas. Piemēram, pirms pusgada kādu veikalu piedāvāja nomāt par 3000 eiro, bet īpašnieks teica — nē. Tagad cena joprojām ir 3000 eiro, bet nav neviena, kas to gribētu maksāt.

Vai cenu maiņa bija vairāk jūtama Rīgas centra vai tirdzniecības centru veikalos?

Viscaur — Vecrīgā, pārējā centrā, mikrorajonos. Ar tirdzniecības centriem strādājam mazāk, taču viņiem situācija nav tik bēdīga. Kā esmu dzirdējis no pārstāvjiem, piemēram, *Domina* apgrozījums no nom-

niekiem samazinājies par 10—20%, viņi krīzi izjūt minimāli. *Linstow Warner* varētu būt līdzīgi. Faktiski problēma ar tirdzniecības platībām Rīgas centrā bija jau treknajos gados, jo reti kurš varēja atpelnīt lielo nomas maksu 50—100 eiro par kvadrātmetru. Lielākoties tie bija mazi veikaliņi — saloni, kas mainījās ik pēc pusgada un nebija spēcīgi spēlētāji. Nauda to izveidei nāca no citiem biznesiem, un lielais izvilka šo hobiju. Tagad, kad arī lieli biznesi vairs neiet tik stabili, neviens nevēlas sponsorēt tādas aizraušanās. Rīgā nav izteiktas tirdzniecības ielas, veikali ir izkaisīti. Ja kāds grib iepirkties, viņš brauc uz tirdzniecības centru. Arī zīmoli, kas agrāk bija tikai centrā, tagad ir gandrīz visos lielajos tirdzniecības centros.

Vai mainās biroju īrnieku attieksme pret Rīgas centra bijušajām dzīvojamajām mājām? Vai viņi biežāk izvēlas jaunceltās biroju ēkas tālāk no centra vai priekšpilsētās, jo tās ir labāk aprīkotas?

atrast patiešām labu biroju par atbilstīgu cenu. Ir daudz no jauna uzbūvēts, bet nav vēl izīrēts.

Kurš, jūsuprāt, ir labākais?

Man viens no labākajiem šķiet tā sauktais *Bumbieris* jeb biroju centrs *Ķīpsala*, ko cēla *RBSSKALS*. Tā vienīgais lielais mīnuss ir atrašanās vieta, jo grūti piekļūt un novietot auto. Toties tad, kad ieej birojā, sākas īstais bizness — skats pa logu, telpas, tehnoloģijas, aprīkojums, komunikācijas, inženier-tehniskie risinājumi ar saules staru ķērājiem, blakus Daugava un osta, viss ir lieliski!

Cik atbilstīga biroju kvalitātei pašlaik ir cena?

Es uzskatu, ka pēc krituma cena atbilst piedāvājumam. Tai vēl ir, kur krist, bet ne lavīnveidīgi. Ļoti labs birojs par sešiem eiro kvadrātmetrā Rīgas centrā — kur vēl zemāk?! Lai gan tā mēs domājam arī tad, kad cena bija 10—12 eiro. Ir gan tāda interesanta prakse dažām citām kompānijām, kuru mākeri mēdz norādīt zemāku īpašuma cenu, nekā noteicis saimnieks, jo uzskata, ka viņš tāpat piekāpsies. Domāju, ka drīz iestāsies līdzsvars starp īpašnieku un īrnieku izdevīgumu un maksātspēju, un tad cena varētu krist tikai tad, ja samazināsies nodokļi, nodevas, uzturēšanas izmaksas utt. Ir īrnieki, kuri ļoti aktīvi prasa saimniekam — laidiet cenu zemāk, citādi telpas stāvēs tukšas. Taču var rasties problēma ar banku, kas finansējusi ēkas iegādi, un vienubrīd tā var atņemt īpašumu.

Bankas gan īpaši nekāro pārvaldīt nekustamos īpašumus, pēc pašu teiktā...

Dažām jau ir nodibināti atsevišķi pārvaldīšanas uzņēmumi, iespējams, kaut kas mainīsies tuvākajā nākotnē.

Kā ekonomikas lejupslīdē mainījusies situācija ar ražošanas telpu īri un cenām?

Aizvadītajā ziemā bija ļoti liela klientu interese par vidēji lielām noliktavu telpām 200—400 kvadrātmetru platībā, tagad tā samazinājusies. Ziemā no lielākām telpām uzņēmumi pārvācās uz mazākām. Piedāvājums ir pietiekams, reti tas pēdējos gados bijis aizpildīts. Pieprasītas ir telpas agrāko rūpniecības teritorijās Ganību dambī, Valmieras ielā, Maskavas ielā, Rīgas piepilsētās. Cenas gan kritušas — treknajos gados nomas maksa jaunceltām noliktavām bija seši septiņi eiro kvadrātmetrā, tagad — trīs četri eiro plus apsaimniekošanas maksa.

Cik daudz darījumu notiek ar starpnieku dalību, un cik tieši saimnieka un klienta saskarsmē?

Kādi 30% darījumu ir bez starpniekiem, galvenokārt paziņu vai draugu lokā. Arvien vairāk īpašnieku un potenciālo īrnieku izmanto mākeru pakalpojumus, jo tirgus sakārtojās un starpniekiem ir vairāk informācijas.

Vai līdz ar cenām mainās starpnieku atli-dzība?

Nemainās procentuālā daļa, taču naudas izteiksmē tā sarūk, jo darījumu summas ir mazākas. Tiesa, izīrētāji un iznomātāji no pērnā rudens sākuši maksāt lielāku komisijas maksu par starpnieku pakalpojumiem, jo aug piedāvājums un interese iegūt klientu. Iepriekš atsevišķu komisiju

Bieži līgumos uzlikts ierobežojums jaunajiem īrniekiem neizpaust īres cenu. Ja ofisu centrs ir aizpildīts par 80%, tad cena, par ko piedāvā atlikušos 20%, ir konfidenciāla, lai nekacinātu pārējos nomniekus

starpniekam maksāja 30% dzīvokļu saimnieku, tagad to dara 60—70%. Komerctelpu segmentā iepriekš komisiju starpniekiem maksāja 60—70% iznomātāju, tagad — 80—90%.

Cik liels ir pelēkais īres un nomas tirgus, kur darījumi notiek neregistrēti skaidrā naudā?

Ar komerctelpām šādu darījumu skaits ir minimāls, jo klienti lielākoties ir juridiskas personas, kam svarīgi nomas maksu parādīt izdevumos. Mājokļu tirgū tas ir lielāks, taču arī tur ir tendence legalizēt īres maksu. Recesijas dēļ vairāk šādu darījumu varētu parādīties komerctelpu tirgū, jo bieži tā ir liela summa, tātad liels pievienotās vērtības nodokļa (PVN) avansa maksājums, iesaldējot līdzekļus, ko varētu izman-



tot biznesam. Ir bijuši daži piedāvājumi daļu darījuma summas maksāt skaidrā naudā, lai samazinātu dokumentos uzrādīto summu un PVN.

Jauna tendence ir mainīt īres un nomas attiecību sākumā maksājamā drošības depozīta noteikumus, jo arī šī nauda tiek iesaldēta. Tas parasti ir viena, dažkārt divu mēnešu apmērā, un svarīgi ievērot, kā depozīta noteikumi formulēti nomas līgumā — vai tā ir summa, ko pēc līguma beigām atmaksā klientam, vai arī nomas maksa par pēdējo mēnesi. Otrajā gadījumā, līguma darbības laikā samazinot cenu, jāsamazina arī depozīta apjoms. Saimnieki lielākoties piekāpjas šajos jautājumos un piekrīt, ka depozītu neiemaksā uzreiz, bet pa daļām pirmajos trīs mēnešos. Otrs variants — ja nomnieks ir uzņēmums, banka var izsniegt garantijas vēstuli, ka zaudējumu gadījumā tie tiks kompensēti no klienta konta. Cita tendence ir sākumā noteikt mazāku nomas maksu un audzēt to ar katru mēnesi, trešajā vai piektajā sasniedzot līgtu summu, lai ļautu nomniekam iestrādāties.

Vai Latvijas īres tirgus jau izaudzis līdz Eiropas valstu līmenim?

Pateicoties krīzei, esam tam pietuvojušies. Treknajos gados nebija problēmu izīrēt dzīvokli neatkarīgi no kvalitātes par neadekvāti augstu cenu. Pašlaik izīrētājam jādomā,



vai telpu cena atbilst kvalitātei. Ieguvējs ir pircējs — arī īres un nomas tirgū, līdzīgi tirdzniecībai, klients ir kungs un karalis, kas diktē noteikumus, un izīrētāji viņam piekriņ. Nekas cits neatliek! Labāk lai nāk kaut kāda nauda nekā nekās.

Vai Latvijas īres un nomas tirgū ienāk jauni spēlētāji?

Pēdējā laikā nav dzirdēts. Neviens no atnākušajiem arī nav aizgājis.

Kāds ir tirgus sadalījums starp uzņēmumiem?

Komerctelpu jomā mūsu lielākie konkurenti ir *Balsts*, *Latīo*, *Immostate*. Lielākajā nekustamo īpašumu portālā *city24.lv* mēs piedāvājumu skaita ziņā parasti esam pirmie vai otrie. Pētījumu par šo tirgu nav, pagaidām tāds arī nav plānots.

Vai šis bizness pašlaik ir pelnošs?

Jā. Pašlaik šī peļņa ir stabila, bet ne augoša. Lai gan situācija mainās ātri un ir grūti prognozējama, piemēram, pagājušā gada decembris mums bija viens no veiksmīgākajiem mēnešiem kompānijas vēsturē, kad sakrita daudz lielu, veiksmīgu darījumu noslēgums. Šā gada janvāris bija kluss, februāris un marts — normāli. Ļoti daudz kas atkarīgs no nemateriāliem, netaustāmiem faktoriem. Nekustamie īpašumi ir nejausību un emociju tirgus, pie-

mēram, ir labas telpas Vecrīgā, par kurām neviens pusgadu nav interesējies, bet pēk-

“Telpu trūkumu jūta vēl pirms pusotra gada, bet pašlaik nav problēmu atrast patiešām labu biroju par atbilstīgu cenu. Ir daudz no jauna uzbūvēts, bet vēl nav izīrēts

šņi vienā dienā piezvana trīs cilvēki. Tā notiek ļoti bieži.

Vai jums nācās savilkt jostu?

Izdevumus pērn samazinājām gandrīz uz pusi, jau gaidot samazinājumu. Šā gada sākumā samazinājām vēlreiz, lai justos stabilāki.

Kā Rīga izskatās no komercietelpu īres viedokļa, salīdzinot ar Viļņu un Tallinu?

Rīgai ir daudz vairāk priekšrocību, jo tā

UZZIŅAI

Rent in Riga

SIA MG MEDIA

Reģistrēts: 2005.gada 4.martā

Īpašnieks: Uldis Sperga

Darbības nozare: starpniecība nekustamā īpašuma darījumos

Lielākie partneri: Domuss, Ģertrūdes centrs, Latmes building, Shoreline Investments, Spire Baltic, a/s Māris Gailis

Darbinieku skaits: 10

Vidējais atalgojums: Ls 600

Finanšu dati (Ls)

Apgrozījums

2005	17 900
2006	57 790
2007	90 881
2008*	115 000

Peļņa

2005	10 293
2006	20 794
2007	—4919
2008*	12 934

* Prognoze

Dati: Rent in Riga

atrodas vidū, ir laba lidosta, vairāk vai mazāk attīstīta prāmju satiksme, citi transporti. Rudenī mums bija vairāki klienti — ārzemju kompānijas, kas meklēja telpas Rīgā, lai apvienotu Baltijas birojus.

Kad kopumā nekustamo īpašumu bizness, jūsuprāt, atgriezīsies pie normālas 5—10% peļņas?

Baidos izteikt kaut kādas prognozes. Treknajos gados vairākums ekonomistu, politiķu, finansistu teica, ka viss turpināsies tā, kā notiek. Tagad, kad ir krīze, viņi atkal saka, ka viss tāpat turpināsies, ka slikti būs gadus piecus desmit. Iznāk, ka tolaik viņi meloja, un arī tagad viņi melo. Mēs viņiem ticējām toreiz, bet tagad vairs neticam. Ja tāda līmeņa cilvēki nespēj izsecināt un izskaitļot, kas notiks, jo formula ir tik sarežģīta un nezināma tik daudz, viena maza kompānija nevar uzņemties paredzēt nākotni.

Arī tagad ir cilvēki, kam ir nauda, kas varētu pirkt īpašumus, bet viņi gaida vēl zemāku cenu un pirms tad, kad parādīsies pozitīvas ziņas par ekonomiku. Tad arī cenas atsāks kāpt, tomēr ne tuvu tik strauji kā iepriekš. **[15]**