

NEKUSTAMĀ ĪPAŠUMA TIRGUS APSKATS 2007. GADA SEPTEMBRIS

Informāciju apkopoja: SIA Ober-Haus Vērtēšanas Serviss

Rīgas mikrorajonu sērijveida dzīvokļu vidējā cena 2007.gada septembrī samazinājusies par 1,2%. Pēc Ober-Haus aprēķiniem vidējā cena septembra beigās ir 1570 EUR/m².

Pieprasījumu ierobežo banku piesardzība un pretinflācijas pasākumu prasības. 2007.gada septembrī Rīgas pilsētā reģistrētais pirkuma līgumu skaits turpina samazināties un septembrī tas bija 2001./2002.gadu mijas līmenī.

Septembrī Ober-Haus Jauno projektu nodaļa apkopojusi informāciju par 16 pieteiktiem jaunajiem daudzdzīvokļu projektiem. Lielāko projektu apjomi ir 320 – 360 dzīvokļi. Tai pašā laikā vairāki attīstītāji ir apturējuši celtniecību, citu plānoto projektu virzīšana ir atlikta.

Īres piedāvājums 2007.gada laikā pieaudzis par 70%, īres cenas par 25%. Ierobežotas pirktspejas apstākļos strauji attīstās jauno projektu īres tirgus.

Rīgas centra dzīvokļu, Rīgas apkārtnes apbūves gabalu un privātmāju tirdzniecība ir mazaktīva. Piedāvājums pieaug, tomēr pārdevēju cenu politika ir nogaidoša.

Ober-Haus Komerccnodaļa atzīmē, ka biroja telpu segmentā palielinās to klientu skaits, kuri no vecām un mūsdienu prasībām neatbilstošām telpām vēlas pārcelties uz līdzīga apjoma, bet jaunām un modernām telpām. Zemā mājokļu pieprasījuma dēļ dzīvokļi atsevišķos jaunajos projektos tiek pielāgoti biroju vajadzībām, izveidojot arī atbilstošu servisu.

Tirdzniecības platību segmentā pastiprinās tendence, ka arvien vairāk ārvalstu kompānijas Rīgu izvēlās kā starta laukumu ienākšanai Baltijas tirgū. Tas palielina jau tā neapmierināto pieprasījumu pēc kvalitatīvām Rīgas centra un lielveikalu tirdzniecības platībām.

Nekustamā īpašuma tirgus dalībnieki kļūst arvien piesardzīgāki. Lai gan statistiskas dati sniedz informāciju par ievērojamām tirgus attīstības iespējām, noskaņojumu kopumā ietekmē Latvijas ekonomikas attīstības dažādās prognozes.

RĪGAS MIKORAJONU SĒRIJVEIDA DZĪVOKĻI

2007.gada septembra beigās Ober-Haus aprēķinātā sērijveidu dzīvokļu vidējā cena Rīgas mikrorajonos bija 1570 EUR/m² (augustā 1589 EUR/ m²). Vidējais cenu samazinājums mēneša laikā ir 1,2%. Pēc Ober-Haus datiem cenu samazinājuma maksimumi pēc rajoniem reģistrēti Āgenskalnā – 2,0%, Teikā – 1,8%, Bolderājā – 1,7%. Pēc dzīvokļu veidiem procentuāli būtiskākie cenu samazinājumi ir mazajiem dzīvokļiem. Septembrī tie ir bijuši 104.sērijas vienistabas dzīvokļi Purvciemā -5,6%, Lietuviešu projekta vienistabas dzīvokļi Purvciemā un Pļavniekos – 5,4%.

Septembra otrajā pusē bija vērojams potenciālo pircēju intereses pieaugums. Klientu aktivitāti var raksturot kā interesi par tirgus tendencēm un piedāvājuma kvalitāti. Lielāka interese ir par dažādiem specprojektiem, arī pirms dažiem gadiem būvētajiem jaunajiem projektiem. Ober-Haus konstatē, ka paaugstinātā aktivitāte zināmā mērā saistīta ar to, ka daļa klientu vairs negaida būtisku cenu samazināšanos un meklē savām vajadzībām atbilstošu dzīves vietu.

Arī septembrī banku piesardzība un pretinflācijas pasākumi ierobežoja pircēju iespējas aizņemties. Tomēr tirgū parādās informācija, ka bankas pārskata savus jau gada sākumā noteiktos stingros kredītēšanas kritērijus un maksātspējīgo klientu piesaistīšanai izstrādā elastīgāku piedāvājumu, kas tomēr atbilstu arī pretinflācijas pasākumu prasībām.

2007.gada septembrī Rīgas pilsētā reģistrētais pirkuma līgumu skaits ir 2001./2002.gadu mijas līmenī. Daļa reģistrēto darījumu skaita krituma skaidrojama kredītu saņemšanas laika pieaugumu. Tomēr tik zems līmenis ilgākā periodā var izrādīties kritisks ne tikai „spekulantiem”, kuri tika nosaukti kā pretinflācijas pasākumu mērķis nekustamā īpašuma tirgū, bet arī daudziem citiem tirgus dalībniekiem – sākot no attīstītājiem, celtniekiem un bankām līdz pat notāriem un nekustamā īpašuma tirgus darījumus reģistrējošām valsts iestādēm.

Lai gan pirkuma darījumu skaits ir zems un samazinās, kā būtisks faktors cenu līmeņa relatīvajā stabilitātē Ober-Haus atzīmē īres tirgus attīstības amortizējošo efektu. Pārdevēji – dzīvokļu privātipašnieki un attīstītāji - vairs necenšas pārdod par „jebkuru cenu”, jo izīrēšana daudziem pārdevējiem nodrošina finansiāli pieņemamu alternatīvu, kura piedāvājumus formulēta ar vārdiem: „Pārdod vai izīrē.”

Pēc Ober-Haus apkopotās informācijas piedāvājums septembrī saglabājās augusta līmenī. Tomēr septembra pēdējā nedēļā tika konstatēts piedāvājuma pieaugums par aptuveni 10%. To var skaidrot ar sezonālas aktivitātes pieaugumu, tomēr jāņem vērā arī ievērojams apjoms negatīvu ziņu gan no pasaules tirgiem, gan Latvijas ekonomiskās un politiskās vides. Tieši septembra nogalē Latvijā publiskotas kārtējās negatīvās prognozes par iespējamo lata devalvāciju un inflācijas attīstību, kā arī virkne politisku skandālu.

RĪGAS MIKORAJONU SĒRIJVEIDA DZĪVOKĻU VIDĒJĀS CENAS 2007. GADA SEPTEMBRĪ

Sērija/rajons		Vecmilgrāvis	Sarkan- daugava	Teika	Jugla	Mežciems	Purviems	Pļavnieki	Ķengarags	Ziepniek- kalns	Āgens- kalns	Imanta	Zolitūde	Bolderāja
119.sērija:	1 – ist	---	---				73000	73000		73 000			71 000	
	2 – ist	---	---	---	---	---	90000	89000	---	86000	---	---	85000	---
	3 – ist	---	---	---	---	---	106000	105000	---	104000	---	---	105000	---
	4 – ist	---	---	---	---	---	120000	120000	---	120000	---	---	118000	---
104.sērija:	1 – ist	---	---	---	---	68000	68000	67000	---	---	63000	---	72000	---
	2 – ist	---	---	---	---	90000	91000	90000	---	---	87000	---	88000	---
	3 – ist	---	---	---	---	107000	107000	107000	---	---	103000	---	107000	---
103.sērija:	1 – ist	54 000	55 000	65 000	---	63 000	63 000	63 000	---	---	---	---	---	50 000
	2 – ist	77 000	78 000	92 000	---	85 000	86 000	86 000	---	---	---	---	---	72 000
	3 – ist	94 000	95 000	106 000	---	---	101 000	101 000	---	---	---	---	---	84 000
602.sērija:	1 – ist	51 000	---	---	---	57 000	59 000	58 000	55 000	59 000	---	58 000	---	---
	2 – ist	70 000	---	---	---	78 000	81 000	81 000	72 000	80 000	---	80 000	---	---
	3 – ist	85 000	---	---	---	94 000	95 000	94 000	86 000	92 000	---	93 000	---	---
	4 – ist	99 000	---	---	---	103 000	105 000	104 000	98 000	105 000	---	106 000	---	---
467.sērija:	1 – ist	51 000	52 000	---	---	---	61 000	58 000	55 000	---	---	---	---	---
	2 – ist	70 000	71 000	---	---	---	81 000	80 000	71 000	---	---	---	---	---
	3 – ist	85 000	87 000	---	---	---	93 000	92 000	86 000	---	---	---	---	---
	4 – ist	99 000	101 000	---	---	---	107 000	107 000	100 000	---	---	---	---	---
Hruščova laika mājas:	1 – ist	49 000	50 000	59 000	53 000	---	55 000	---	50 000	55 000	55 000	---	---	48 000
	2 – ist	62 000	63 000	77 000	69 000	---	73 000	---	68 000	71 000	73 000	---	---	62 000
	3 – ist	79 000	80 000	91 000	84 000	---	87 000	---	80 000	85 000	87 000	---	---	72 000
Lietuviešu projekts:	1 – ist	49 000	---	---	52 000	53 000	53 000	---	49 000	51 000	55 000	54 000	---	48 000
	2 – ist	65 000	---	---	69 000	70 000	73 000	---	69 000	70 000	73 000	73 000	---	62 000
	3 – ist	79 000	---	---	85 000	86 000	87 000	---	80 000	85 000	88 000	86 000	---	76 000
	4 – ist	96 000	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

JAUNO PROJEKTU DZĪVOKĻI

2007.gada septembrī Ober-Haus Jauno projektu nodaļa apkopojusi informāciju par 16 jauniem daudzdzīvokļu māju projektiem. No tiem Rīgā plānots realizēt astoņus – vienu centrā un septiņus mikrorajonos. Rīgas rajonā pieteikti četri projekti, vēl četri citās Latvijas pilsētās. No pieteiktajiem daudzdzīvokļu ēku projektiem īpaši var atzīmēt to, ka pieteikti trīs projekti, kuru apjoms ir 320 – 360 dzīvokļi un plānotais realizācijas laiks pārsniedz 2 gadus.

Jauno mājokļu attīstītāju piedāvātā vidējā cena 2007.gada septembrī palielinājās par vidēji 0,4%. Šo tendenci var saistīt ar nelielu klientu aktivitātes pieaugumu septembrī, tādēļ populārāko projektu attīstītāji cenas nedaudz paaugstinājuši.

Jeļena Koroļova, Ober-Haus Jauno projektu nodaļas direktore: „Vasaras otrajā pusē un septembrī ekspluatācijā nodots lielāks skaits jauno projektu dzīvokļu. Ņemot vērā klientu ierobežotās iespējas iegādāties šos dzīvokļus, tirgū veidojas stabils jauno projektu dzīvokļu īres pieprasījums. Mēs jau divus gadus atpakaļ runājām par šādu attīstības nākotni. Šobrīd jau pilnīgi noteikti var runāt par jaunu tirgus segmentu – īres tirgu jaunajos projektos.”

Pārliecinoties par jauno projektu tirgus stabilitāti, bankas pārskata kreditēšanas politiku un izrāda klientiem lielāku pretimnākšanu. Kopumā jauno projektu tirgū var runāt par optimistiska noskaņojuma nostiprināšanos. Vasaras aktivitātes kritums, kas sakrita ar pretinflācijas pasākumu un banku piesardzības augstāko punktu, kopumā nav destabilizējis jauno projektu tirgu. Pircējus ļoti ātri atrod tie atsevišķie rezervāciju pārpārdošanas piedāvājumi, kuru cenas ir zemākas par attīstītāju šodienas cenām vai pat atsevišķos gadījumos tās sakrīt ar sākotnējā piedāvājuma cenām, tādēļ tie pat īslaicīgi neietekmē kopējo attīstības tendenci.

Jāatzīst arī negatīvās tendences jauno mājokļu celtniecībā. Vairāki attīstītāji jau ir apturējuši celtniecību. Var prognozēt vēl vairāku projektu apturēšanu pēc noteiktu būvniecības ciklu pabeigšanas. Ir ziņas arī par plānoto projektu atlikšanu uz „labākiem laikiem”. Šāda attīstība samazinās jaunu mājokļu ienākšanu tirgū, kas varētu vēlāk novest pie zināma deficīta un cenu lēciena. Nozarei vēlams ir vienmērīgas attīstības scenārijs ar minimālu ārējo ietekmi tās pieprasījuma vai piedāvājuma regulēšanā. Ārējā ietekme gan ir pat ļoti vēlama nozares kvalitātes standartu veidošanā un uzturēšanā, tomēr tāda veida atbalsts netiek novērots.

MĀJOKĻU ĪRE

Ober-Haus īres speciālisti informē par īres tirgus strauju attīstību. Pieaug gan pieprasījums, gan piedāvājums. Piedāvājums kopš gada sākuma pieaudzis par 70%, bet par pieprasījuma pieaugumu liecina vidējā īres cenas pieaugums par 25% šajā pašā periodā. To var skaidrot gan ar grūtībām iegādāties un pārdot mājokļus, gan ar īrnieku pragmatiskāku pieeju naudas ieguldījumiem nekustamajā īpašumā laikā, kad notiek cenu korekcija un pieauguši kredītu procentu maksājumi.

Pieprasījumā joprojām svarīga ir dzīvokļa atrašanās vietas, kā arī ēkas vispārējais stāvoklis, kāpņu telpas kvalitāte. Arvien mazāk dzīvokļus izvēlas īrēt Vecrīgā, kas skaidrojams ar publiskās naktsdzīves trokšņainību un ikdienas burzmu. Savukārt pieprasījums pēc dzīvokļiem jaunajos projektos gan centrā, gan mikrorajonos pieaug.

Vērojams arvien lielāks pieprasījums pēc dzīvokļiem, kuri atrodas ēkās ar tīrām un remontētām kāpņu telpām. Jo sevišķi aktuāli tas ir ārvalstu klientiem, vēstniecību un dažādu kompāniju pārstāvjiem, kuri dzīvokļus izmanto arī reprezentatīviem nolūkiem. Ģimenēm ar bērniem svarīgs prasība ir lifts gadījumos, kad dzīvoklis ir augšējos ēkas stāvos.

Ober-Haus īres speciālisti konstatē, ka dzīvokļu saimnieki par īres tirgus augšupeju ir informēti un nešaubīgi nosauc sev vēlamo cenu. Dzīvokļu izīrētāji sava dzīvokļa īres vērtību nosaka ne tikai pēc dzīvokļa platības, remonta kvalitātes vai teritoriālā izvietojuma, bet arī pēc dzīvokļa labiekārtošanā ieguldītajiem līdzekļiem. Piemēram, gadījumos, kad dzīvoklis nodrošināts ar augstas kvalitātes, funkcionālu virtuves aprīkojumu, sadzīves tehniku, drošības sistēmu, labām vai ekskluzīvām mēbelēm, atbilstoša arī būs tā ikmēneša īres samaksa. Dzīvokļu izīrētāji bieži ir gatavi pielāgot dzīvokli īrnieka īpašām vēlmēm vai nodrošināt kādas speciālas īrnieka vajadzības (mēbeļu, sadzīves tehnikas iegādi utt.)

Dzīvokļu īres cenas (EUR/m², bez komunālajiem maksājumiem)

	Rīgas mikrorajoni	Rīgas centrs	Vecrīga
Vecā apbūve	9	12	15
Jaunie projekti	13	20	20

Biežākās īres darījumu cenas

	Rīgas mikrorajoni	Rīgas centrs
2 istabu dzīvokļi	LVL 250-300	EUR 600
3 istabu dzīvokļi	LVL 300-350	EUR 1000

Pieprasītākie mikrorajoni ir centra tuvumā esošie Purvciems, Teika, Āgenskalns, tomēr īres tirgū biežāk izšķirošā ir cena, tādēļ darījumu blīvums ir aptuveni vienāds visos mikrorajonos. Īrnieku un izīrētāju viedoklis par cenu parasti atšķiras par aptuveni 20%, kas liecina arī par īrnieku samērā labo informētību par tirgus situāciju.

DZĪVOKĻI RĪGAS CENTRĀ UN VECRĪGĀ

Ober-Haus speciālisti septembrī novēroja būtisku dzīvokļu piedāvājuma pieaugumu Rīgas centrā un Vecrīgā. Tomēr reālo darījumu skaits nav palielinājies, jo darījumu slēgšana šobrīd ir visai ilgs process. Potenciālie pircēji vēl joprojām ir nogaidošā pozīcijā un nesteidzas ar pirkšanu.

Vislielākā interese ir par lētākajiem un dārgākajiem īpašumiem, kā tas parasti notiek krīzes gadījumā. Pieprasītākie ir īpašumi cenu kategorijā no 90 000 EUR līdz 150 000 EUR, kā arī „labie” īpašumi renovētās mājās, prestižākajās ielās ar platībām no 120 – 200 m². Būtiskas cenu izmaiņas nav novērotas. Lai arī daži īpašnieki ir gatavi nolaist cenu, ja parādīsies konkrēts pircējs, tomēr tikai ļoti retos gadījumos pārdevēji ir gatavi būtiski (10 – 15%) samazināt īpašuma cenu.

Dzīvokļu cenas (EUR/m²)

Vecrīga	
dzīvokļi	3500-5400
Rīgas centrs*:	
atjaunotas ēkas, jaunie projekti, remontēti dzīvokļi	3000-5400
neatjaunotas ēkas, remontēti dzīvokļi	2650-4200
neatjaunotas ēkas, neremontēti dzīvokļi	2200-3500
dzīvokļi koka ēkās	1400-2150
Rīgas centra perifērija**:	
atjaunotas ēkas, jaunie projekti, remontēti dzīvokļi	2600-3400
neatjaunotas ēkas, neremontēti dzīvokļi	1950-2300
dzīvokļi koka ēkās	1350-1900

* centrālā daļa, kuru ietver Čaka - Tallinas - Hanzas ielas un Daugava

** centra perifērija, kuru ietver teritorija ārpus centrālās daļas no Pētersalas, gar Ganību dambja sākumu, Hanzas, Skanstes, Pērnavas, Valmieras un A. Čaka ielām

ZEMES TIRGUS (platības līdz 2000 m²)

Ober-Haus arī septembrī novēro ļoti zemu aktivitāti darījumos ar zemes īpašumiem. Darījumu skaits ir mazākais šī gada laikā. Pārdevēju aktivitāte un piedāvājums ir liels, turpretī pircēju interese niecīga. Pircēju intereses gadījumā pārdevējs nereti ir gatavs samazināt prasīto cenu par 10 – 15 %. Pēdējā laikā praktiski nav intereses par lielajiem parcelējamajiem zemes gabaliem, šādu zemes gabalu iegādei arī ir ļoti sarežģīti saņemt kredītu. Savukārt interese par komercdarbībai paredzētajiem zemes gabaliem (noliktavu, tirdzniecības centru, biroju ēku būvniecībai) saglabājas.

(cenu tabula nākošajā lapā)

Zemes cenas (platības līdz 2000 m²)

Vieta	Privātās apbūves zemes, EUR/m ²			Komerccapbūves zemes, EUR/m ²	
	no	līdz	izmaiņas	no	līdz
Rīgas pilsētas centrs				400	3500
Mežaparks	400	800	▶		
Teika	220	400	▶	300	600
Dārziems	160	300	▶	150	400
Purvciems	200	350	▶	200	600
Jugla	170	250	▶	150	350
Ziepniekkalns	140	200	▶	130	300
Zolitūde	90	200	▶	100	420
Imanta	100	200	▶	120	300
Ķengarags				100	280
Dārziņi	80	120	▶		
Bolderāja	75	120	▶		
Buļļupe	75	200	▶		
Pierīgā:					
Baltezers	85	200	▶		
Jūrmala (no Lielupes līdz Pumpuriem)	200	800	▶		
Jūrmala (no Mellužiem līdz Slokai)	70	400	▶		
Vecāķi	150	400	▶		
Berģi	100	180	▶		
Mārupe	40	140	▶		
Ādaži	35	75	▶		
Ķekava	20	70	▶		
Babīte	30	90	▶		
Titurga	45	80	▶		
Rāmava	45	100	▶		
Katlakalns	40	100	▶		
Dreiliņi	60	110	▶		
Citur Latvijā					
Sigulda	40	90	▶		
Bigauņciems, Apšuciems, Lapmežciems, Ragaciems	20	65	▶		
Klapkalnciems, 200m un tālāk no jūras	20	40	▶		
Pļieņciems (kāpu zona)	30	80	▶		
Ikšķile	28	65	▶		
Ogre	28	70	▶		
Garkalne	30	120	▶		
Saulkrasti	50	300	▶		
Kolkas pagasts, 600 m joslā no jūras (0,5 – 2 ha)	5	15	▶		

PRIVĀTMĀJU TIRGUS

Privātmāju tirgū 2007. gada septembrī turpinās līdzšinējo mēnešu tendences – palielinās piedāvājums. Potenciālie pircēji detalizēti pievēršas ēku kvalitatīvajiem raksturlielumiem un nesteidzās ar lēmuma pieņemšanu. Salīdzinot piedāvājumu ar vasaras sākumu Ober-Haus speciālisti konstatē cenu samazinājumu, kas atsevišķos gadījumos sasniedz 15 %.

Gan privātie būvnieki – attīstītāji, gan lielo savrupmāju projektu realizētāji izjūt klientu skaita samazināšanos. Arī privātmāju tirgū Ober-Haus novēro kvalitatīvo prasību nozīmes palielināšanos - pircēji cenšas izraudzīties pārbaudītus būvuzņēmējus un sekot līdzī būvniecības norisei.

Ober-Haus privātmāju pārdošanas speciālisti informē, kas iezīmējas atšķirība spekulatīvu pārdevēju un privātīpašnieku rīcībā. Privātīpašnieki bieži nosaka tirgus situācijai nesamērīgi augstu cenu un pārdošanas procesā piedalās nesteidzīgi. Savukārt spekulatīvie pārdevēji ir gatavi uz kompromisiem, viņu pieeja ir elastīga gan attiecībā uz cenu, gan citiem līguma nosacījumiem.

Ņemot vērā pārdošanas apjomu samazināšanos tiek samazināti ciematu būvniecības apjomi, tādēļ arī celtnieki samazina darbinieku skaitu un iesaldē līgumus ar apakšuzņēmējiem.

Privātmāju (150 – 180 m², zeme 1500 m²) cenas Rīgas apkārtnē pēc Ober-Haus datiem saglabājas robežās no 255 000 – 285 000 EUR. Par ēku ar pabeigtiem iekšdarbiem un labiekārtotu teritoriju ap māju prasa 1200 – 1600 EUR/m².

Privātmāju cenas (EUR/m²)

Rīgas mikrorajonos:	no	līdz
Mežaparks	2 800	5 200
Teika	2 000	3 650
Dārzciems, Pļavnieki	1 650	3 500
Jugla	1 650	2 300
Ziepniekkalns	1 400	2 200
Bolderāja	1 000	1 400
Citur Latvijā:		
Baltezers	1 450	2 500
Jūrmala (no Lielupes līdz Pumpuriem)	1 700	5 500
Jūrmala (no Pumpuriem līdz Slokai)	1 200	3 000
Vecāķi	1 500	2 500
Babīte	1 200	1 650
Mārupe	1 200	1 650
Ikšķile	900	1 400
Ogre	900	1 400
Ķekava	1 000	1 500
Titurga	1 000	1 600
Katlakalns	1 000	1 550
Garkalne	900	1 900
Ādaži	900	1 500
Sigulda	900	1 400
Saulkrasti	1 000	1 600

BIROJU TELPAS

Septembrī Ober-Haus Komerccodaļas speciālisti konsultēja uzņēmumus, kuri gatavojas paplašināties vai atvērt filiāles. Palielinās to klientu skaits, kuri no vecām un mūsdienu prasībām neatbilstošām biroju telpām vēlas pārcelties uz līdzīga apjoma, bet jaunām un modernām telpām. Kopumā pieprasījums pēc kvalitatīvām biroju telpām arī septembrī turpināja pieaugt.

Aktīvākās kvalitatīvo biroja telpu meklētājas ir starptautiskās kompānijas, kuras precīzi definē savas prasības: biroja ēkas atrašanās vietu, telpu plānojumu, specifiskas infrastruktūras nodrošināšanu.

Lielākā daļa uzņēmumu, kuri šobrīd ar Ober-Haus Komerccodaļas palīdzību meklē biroju telpas, savu nākotnes atrašanās vietu plāno ārpus Rīgas centra, jo satiksmes problēmas pilsētā tiek uzskatītas par būtisku traucēkli ne tikai pašiem uzņēmumiem, bet arī to klientiem.

2007.gada septembrī ekspluatācijā tika nodota B klases biroja ēka GMP, kas ir gandrīz pilnībā aizpildīta. Arī projektā Panorama Plaza lielākā daļa komercielpu jau ir pārdotas. Atlikušās brīvās platības tiek piedāvātas tirgū arī nomai. Pieejamās biroju platības ir no 69 līdz 141 m² otrajā stāvā un 1611 m² pēdējā, ceturtajā stāvā. Nomas maksa ir 21 EUR/m², kurā jau ir iekļauta maksa par apsaimniekošanu.

Ober-Haus konstatē gadījumus, kad dzīvokļi jaunajos projektos tiek pielāgoti biroju vajadzībām. Kā biroju platības tiek pārdoti projekti Trijādības ielā, Pārdaugavā un Palasta ielā, Vecrīgā.

Turpinās attīstība Rīgas darījumu un ražošanas zonā, kuru ietver Ganību dambis, Skanstes un Dunties iela. Šobrīd šeit tiek piedāvātas biroju telpas vairākos jaunos projektos - Dunties biroji, Dunties Ozoli, Dunties nami, Ganību dambja Biznesa centrs, Rietumu Kapitālcentrs, SWH Biznesa centrs. Skanstes un Dunties ielā tiek attīstītas agrāk neapbūvētas zonas, bet Ganību dambī ievērojams biroju platību piedāvājums veidojas agrāk izteikti industriālā teritorijā.

Nomas tirgu nedaudz bremsē dažu jauno projektu iesaldēšana, kas izskaidrojama ar kredītu izsniegšanas procesa sarežģīšanos. 2008. gada sākumā ekspluatācijā tiks nodotas komercplatības projektos Pļavniekos - CMR un Katlakalna BC.

Tiek plānota attīstība Centrāltirgus rajonā. 2008.gada vidū tiek plānots nodot ekspluatācijā renovētu biroju ēku Spīķeri, Maskavas ielā, ar kopējo platību 10 000 m². Spīķeri tiks pozicionēti kā B klases biroju ēkas, kuri nākotnē tiks pārveidoti par A klases birojiem infrastruktūras un atrašanās vietas dēļ.

B klases biroju nomas maksas ir 13 – 17 EUR/m² mēnesī. A klases biroju nomas maksa ir no 18 – 22 EUR/m². Ēkas apsaimniekošanas izdevumi jāmaksā papildus iznomātāja prasītai nomas maksai robežās no 1,50 EUR līdz 2 EUR par vienu m². Viens no būtiskākajiem aspektiem jaunajos projektos ir kvalitatīvi apsaimniekošanas pakalpojumi un dažos projektos to izmaksas sasniedz jau 4 EUR/m².

TIRDZNICĪBAS PLATĪBAS

Saskaņā ar Ober-Haus Komerccodaļas speciālistu informāciju septembris bija ļoti dinamisks un aktīvs. Vērojama liela tirgotāju vēlēšanās atvērt veikalus un pārstāvniecības. Daudzas ārvalstu kompānijas Rīgu redz kā Baltijas valstu galvaspilsētu un vēlas sākt savu uzņēmējdarbību vispirms Rīgā, kas gan cenu ziņā, gan starptautisko zīmolu ziņā sāk arvien vairāk līdzināties lielai Eiropas metropolei.

Liels pieprasījums pēc tirdzniecības telpām ir Rīgas sirdī – Vecrīgā, kur cenas komerciāli izdevīgākajās vietās - Kaļķu, Vaļņu un Audēju ielās - sasniedz jau 100 EUR/m². Ļoti aktīvi ir arī vietējie tirgotāji, kas vēlas attīstīt un paplašināt savu uzņēmējdarbību. Tie arī veido lielāko pieprasījuma daļu. Tirgū ienāk arī daudz jaundibinātu kompāniju. Aktīvākās vietas pieprasījuma un patēriņa ziņā nemainīgi ir Kr.Barona, Tērbatas un Ģertrūdes ielas. Cenas šajās vietās lielā pieprasījuma dēļ ir pieaugušas līdz 80 EUR/m².

Daudzas kompānijas, kas nodarbojas ar interjera dizainu, mēbeļu un santehnikas tirdzniecību, savu pirmo salonu atver centrā, bet otro - Pārdaugavā, kur iecerēti daudzi kvalitatīvi jaunie projekti.

Ober-Haus apstiprina iepriekšējos mēnešos konstatēto tendenci, ka pieaug interese par reģionālajiem centriem. Cilvēki arvien vairāk vēlas iepirkties tieši savā dzīvesvietā, nevis doties uz Rīgu. Pieaugošā pirktspēja strauji veicina reģionālo tirdzniecības centru attīstību, jo šī niša vēl ir brīva vairākās reģionu centru pilsētās. Nomas maksas reģionu centros joprojām ir zemākas nekā Rīgā, bet ar tendenci pieaugt.

Tirdzniecības centros Rīgā nomas maksa ir no 15 EUR/m² līdz 50 EUR/m² (plus PVN un komunālie maksājumi), savukārt *enkurnomieki* parasti maksā 9 līdz 11 EUR/m².

Ārpus Rīgas tirdzniecības platību nomas maksas ir no 10 – 30 EUR/m² (plus PVN un komunālie maksājumi), *enkurnomieki* parasti maksā 7 - 9 EUR/m².

Telpu mazā piedāvājuma un lielās dārdzības dēļ samazinās interese telpas iegādāties īpašumā. Lielākā uzņēmēju daļa vairāk interesējas par nomu. Pie aktīvākajām gājēju ielām viens tirdzniecības platības kvadrātmeters maksā vidēji 5000 EUR Rīgas centrā un 8000 EUR Vecrīgā.
