

Ievads

Pēdējo gadu laikā Latvijā ir novērojams izteikts nekustamā īpašuma cenu kāpums, nekustamā īpašumu cenas pāris gadu laikā atsevišķos tirgus segmentos ir pieaugušas vairākas reizes. Īpaši straujš cenu pieaugums ir novērojams dzīvokļu cenām Rīgā, salīdzinot piemēram ar 2001.gadu, tās ir pieaugušas vidēji vairāk nekā piecas reizes.

Cenu pieaugums ir radījis pastiprinātu sabiedrības interesi par nekustamā īpašuma tirgu kopumā. Sabiedrības intereses un cenu kāpuma rezultātā nekustamā īpašuma tirgus ir kļuvis ne tikai aktīvāks, par ko liecina veikto pirkuma darījumu skaita palielināšanās, izsniegto hipotekāro kredītu apjoma pieaugums, jaunu celtniecības projektu aktivizēšanās un banku savstarpējā konkurences saasināšanās, bet arī jūtīgāks pret iespējamo īpašumu cenu kritumu, kas, ņemot vērā līdz šim novēroto pieauguma tempu, var būt īpaši straujš.

Savukārt straujš cenu kritums var atstāt negatīvu ietekmi ne tikai uz jaunu daudzdzīvokļu projektu attīstītājiem, kas nespēs realizēt iesāktos projektus, bet arī uz banku sektoru, kas šobrīd aktīvi piedalās gan nekustamā īpašumu projektu finansēšanā, privātpersonu kreditēšanā, kā arī valsts ekonomikas attīstībā kopumā.

Atskatoties uz līdz šim novērotajām banku un nekustamā īpašuma sektora krīzēm dažādās pasaules valstīs, var konstatēt, ka pirms nekustamā īpašuma cenu krituma jeb nekustamā īpašuma tirgus krīzes, ļoti bieži ir novērojams nekustamā īpašuma cenu, īpaši zemes cenu, kāpums, ko ir veicinājusi finanšu liberalizācija un kreditēšanas ekspansija, jaunu nekustamā īpašumu projektu aktivizēšanās. Līdzīgas pazīmes varam novērot arī Latvijā, it īpaši Rīgā.

Darba aktualitāti pamato lielais ieinteresēto nekustamā īpašuma tirgus dalībnieku skaits, kas ietver mājokļu un zemes pircējus (jeb mājsaimniecības), jaunu nekustamo īpašumu projektu attīstītājus un celtniekus, bankas kā galvenos projektu un privātpersonu finansētājus, kā arī starpniekus. Katra no iepriekšminētajām pusēm, labāk izprotot nekustamā īpašuma iespējamo attīstību, varētu maksimāli mazināt ar nekustamo īpašumu cenu svārstībām saistīto risku un izvairīties no nekustamā īpašuma krīzēm.

Īpaši būtiski nekustamā īpašuma cenu kritums varētu ietekmēt banku sektoru, kas pēdējā laikā arvien aktīvāk piedalās gan privātpersonu, gan nekustamo īpašumu projektu, gan uzņēmumu biznesu finansēšanā pret nekustamā īpašuma ķīlu, tādējādi uzņemoties lielāko daļu no projekta riska.

Darba hipotēze – nekustamā īpašuma cenas Latvijā tuvākajā laikā augs lēnāk un atsevišķos nekustamā īpašuma tirgus segmentos samazināsies.

Darba mērķis ir izpētīt Latvijas nekustamā īpašuma tirgu sniedzot secinājumus un priekšlikumus tālākai problēmu risināšanai.

Šī mērķa sasniegšanai autors izvirza sekojošus uzdevumus:

- izvērtēt nekustamā īpašuma tirgus un banku sektora savstarpējo saistību;
- analizēt nekustamā īpašuma tirgus cikliskumu, tā iemeslus un pazīmes;
- izpētīt pašreizējo mājokļu tirgus stāvokli;
- izanalizēt komerplatību tirgu;
- izpētīt zemes tirgu;
- izanalizēt nekustamā īpašuma tirgus ietekmi uz tautsaimniecību un saikni ar hipotekāro kredītišķanu Latvijā un ES;
- pētīt nodokļu un nodevu izmaiņu ietekmi uz nekustamā īpašuma darījumiem.

Darba pirmajā nodaļā autors vēlējas izpētīt nekustamā īpašuma tirgus attīstību noteicošos faktorus un saikni ar hipotekāro kredītišķanu un banku sistēmu – kas rezultējas nekustamā īpašuma cenās. No iedzīvotāju labklājības un mājokļu pieejamības viedokļa cena ir svarīgākais faktors.

Darba otrajā un trešajā daļā tika analizēta situācija un dotas prognozes dažādiem nekustamā īpašuma tirgus segmentiem – tai skatā tirdzniecības platību tirgū un noliktavu tirgū.

Pēdējā nodaļā bija nepieciešams izpētīt esošās problēmas un ieviestos pasākumus nekustamā īpašuma cenu pieauguma samazināšanai izvērtējot to lietderību.

Maģistra darbā tiek izmantota ekonomiskā analīze, statistiskās analīzes metodes (dinamiskās rindas, grupēšana, salīdzināšana, relatīvo lielumu aprēķināšana).

Darbā galvenokārt tiek izmantota speciālā literatūra un laikrakstu, nekustamā īpašuma portālu un nekustamā īpašuma māklerfirmlu analītiskā informācija.

Maģistra darbā netika sīkāk analizēta likumdošana un nekustamā īpašuma darījumu noslēgšanas juridiskie aspekti.

Darbā apskatīts laika periods no 1991.gada līdz 2007.gadam.

1. Nekustamā īpašuma tirgus būtība un īpatnības

1.1. Nekustamā īpašuma tirgus būtība

Nekustamā īpašuma tirgus ir tirgus, kurā notiek nekustamā īpašuma pirkšana un pārdošana. "Īpašuma tirgu" var attiecināt uz procedūru un institūciju kopumu, kuru mērķis ir savest kopā īpašas preces – dažādu nekustamā īpašuma tiesību – pircējus un pārdevējus. Tieši nekustamā īpašuma kā preces specifiskums ir nekustamā īpašuma tirgus īpatnību pamatā, kuri atšķir to no citu preču tirgiem. Pie šīm īpatnībām var attiecināt sekojošas:

- tirgus lokalitāte;
- pieprasījumu uz nekustamiem īpašumiem daudzējādi nosaka to ģeogrāfiskie faktori un infrastruktūras attīstības stāvoklis objekta atrašanās vietā (reģionā);
- pieprasījums uz nekustamiem īpašumiem nav savstarpēji aizvietojams;
- gandrīz visiem nekustamā īpašuma tirgus darījumiem jābūt izgājušiem valsts reģistrāciju;
- veicot kapitāla ieguldījumus nekustamajos īpašumos, rodas dažādi izdevumi (remontdarbi, nodokļi utml.)

Izdala sekojošus nekustamā īpašuma pamatveidus: zemi un materiālos pamatfondus, tādus kā :

- ēkas (izņemot dzīvojamās). Tā sastāvā ietilpst būvarhitektūras objekti, kuru galvenais uzdevums ir darba apstākļu rādīšana, sociālkultūrāla apkalpošana, materiālo vērtību glabāšana;
- būves. Pie tām attiecināta būvinženieru objektus, paredzētus tehnisko funkciju rādīšanai un izpildīšanai, piemēram, ceļi, estakādes, šahtas, kā arī pārvades ierīces, elektropārvades un sakaru līnijas, kabeļu sakaru līnijas u.c.;
- mājas. Tās ir ēkas pastāvīgai apdzīvošanai;
- ilggadīgie stādījumi;
- nepabeigtās celtniecības objekti.

Nekustamais īpašums, kā prece, ir īpatnējs ar ilgtermiņa lietošanu, piesaisti konkrētai atrašanās vietai, ilgstošu jaunas preces ražošanas laiku (celtniecība), unikālu konkrētas funkcionēšanas nodrošināšanas veidu. Pēc īpašuma tipa tos iedala:

- tautsaimnieciskajos īpašumos, kas iekļauj sevī mežus, aramzemes, pļavas, dārzus u.c.;
- apdzīvojamajos īpašumos, kas iekļauj sevī daudzdzīvokļu un individuālās mājas (mājas ar zemes gabaliem pastāvīgai, sezonas vai pagaidu apdzīvošanai);

-komercīpašumos, kuros ietilpst ofisu telpas, tirdzniecības, rūpniecības vai noliktavu objektu telpas, t.s. augstu tehnoloģiju objekti, biznesa parki u.c.

Atkarībā no īpašumtiesībām, kas ir darījumu objekts starp pircēju un pārdevēju, nekustamā īpašuma tirgu iedala 2 segmentos:

-pirkšanas-pārdošanas tirgus;

-nomas tirgus.

Pirkšanas-pārdošanas tirgū apmaiņā pret attiecīgo ekvivalentu tiek nodotas pilnas īpašumtiesības, t.s. arī rīcības tiesības, savukārt nomas tirgū darījuma objekts ir daļējās īpašumtiesības, izņemot rīcības tiesības.

Aiz jau minētas lokalitātes, kā nekustamā īpašuma tirgus īpatnības, pastāv segmentācija arī pēc tā ģeogrāfiskām pazīmēm – piemēram, ofisu telpu nomas tirgus Rīgā un Ventspilī atšķirsies gan kvalitatīvi gan kvantitatīvi.

Ja runa ir par ieņēmumus nesošiem nekustamajiem īpašumiem, tad pēc Rietumos piedāvātās klasifikācijas ofisu telpas iedala 4 kategorijās:

--Augstākajā – “A” – kategorijā ietilpst ēkas, kuras celtas vai pilnīgi pārbūvētas pēdējo 10 gadu laikā. To īrniekiem ir nodrošināta autostāvvietas, apsardze, visas komunikācijas u.c. Īres maksa mēnesī ir vairāk par 25 \$ / m².

--Zemākā ir “D” kategorija. Šādu telpu, kuru īre svārstās no 3 līdz 10 \$,Latvijā ir visvairāk.

--“B” un “C” ir vidējās kategorija – tās ir atjaunotas ēkas, kas kvalitātes ziņā netiek līdz “A” kategorijai. Īres maksa – 10-25 \$ / m².

Augstāk minētām klasifikācijām ir vispārināts raksturs un tās var paplašināt papildus dalot katru nekustamā īpašuma tipu.

1.2.Nekustamā īpašuma tirgus attīstības vēsture Latvijā

Par Latvijas nekustamā īpašuma tirgus pastāvēšanu var runāt sākot ar 1991.gadu. Līdz tam gandrīz viss nekustamais īpašums atradās valsts valdījumā, bet 1991.gadā sākās nekustamā īpašuma tiesību reforma Latvijā. Tajā pašā laikā nekustamā īpašuma speciālisti uzskata, ka nekustamā īpašuma tirgus vēsture savas gaitas ir uzsākusi tikai no 1992.gada. Bez tam var atzīmēt divus pamat motīvus, kas ļāvuši tam nostabilizēties un iegūt civilizētu nosaukumu. Pirmais moments - likums Par denacionalizāciju, kuru Latvijas Augstākā Padome pieņēma 1992.gadā. Otrais - dzīvokļu privatizācija, kas tika uzsākta 1995.gada 1.novembrī pēc 1995.gada 24.jūlija likuma Par dzīvojamo namu privatizāciju, kas atrodas valsts un pašvaldību valdījumā pieņemšanas.

Pēc pasaules rādītājiem 11 gadi, lai izveidotu, attīstītu un nostabilizētu nekustamā īpašuma tirgu, ir diezgan mazs laiks. Rietumu valstīm šim procesam bija nepieciešami vismaz

simts gadi, bet brīžiem pat vairāk. Protams, pagaidām runāt par to, ka Latvijas nekustamā īpašuma tirgu varētu saukt par civilizētu ir pārāgri. Par tirgus gatavību var spriest pēc attīstības cikliem, kurus tas veicis. Parasti viena cikla ilgums ir 7-11 gadi. Latvijā savukārt nekustamā īpašuma tirgus ir pārdzīvojis visdažādākās stadijas: vētrainu attīstību, stabilizāciju, krīzi, jaunu pirmskrīzes situāciju.

Periods no 1992. līdz 1995.gadam Latvijas tirgū ir bijis raksturīgs ar lielu darījumu skaitu (aptuveni 90%), kam pārsvarā bijis spekulatīvs raksturs - nopirkt pēc iespējas lētāk un pārdot pēc iespējas dārgāk. To var skaidrot ar to, ka pēc likuma Par denacionalizāciju spēkā stāšanās uzradās pietiekoši daudz īpašnieku (tā saucamie "pirmās rokas" īpašnieki), kam nebija pietiekoši daudz līdzekļu, lai veiktu remontus un uzturētu no valsts pārņemtus namīpašumus. Šajā periodā ļoti daudzi namīpašumi tika pārdoti bez vērtības, jo vēl nebija noregulētas vērtēšanas normas un neeksistēja nekāda centralizēta pirkšanas-pārdošanas sistēma. Lai piedāvātu objektu pārdošanai, pietika to izpirkt un izmitināt iedzīvotājus. Tanī pašā laikā parādījās arī diezgan daudz objektu ar apgrūtinājumiem - ieķīlātu vai pārķīlātu dažādās kredītiestādēs ar mērķi iegūt naudas līdzekļus - tajā laikā bankas vēl nepievērsa lielu nozīmi ķīlai (tā kalpoja vairāk kā līdzeklis, lai saņemtu naudu). Bez tam nekustamā īpašuma objektu vērtējums tajā laikā bija pārspīlēts par aptuveni 80%, kā rezultātā radās situācijas, kad īpašuma tirgus vērtība izrādījās daudz zemāka par vērtējuma vērtību. Hipotekārās kredītiestādes tirgus, kas tajā periodā atradās sākuma stadijā, daudzējādā ziņā bremsēja tirgus attīstību. Tā kā kredīti bija grūti pieejami un procentu likmes neiedomājami augstas (no 1991.gada līdz 1995.gadam tās pakāpeniski samazinājās no 150% līdz 25-30%), tad rekonstruējamo objektu projektu skaits vai jaunu objektu celtniecība iepriekš minētajā periodā bija salīdzinoši maza.

Laika posmā no 1991.gada līdz 1995.gadam iedzīvotāju skaits Rīgā bija samazinājies gandrīz par 100 tūkstošiem iedzīvotāju (pamatā uz iedzīvotāju rēķina, kas izbrauca no valsts). Tā rezultātā bija atbrīvoti aptuveni 28 tūkstoši dzīvokļu (ar kopējo platību 1,5 miljoni kv.m.) pārsvarā tipveida mikrorajonos, kas savukārt stimulēja nekustamā īpašuma dzīvokļu tirgus segmenta aktivitāti.

No 1993.gada sākās intensīvs darbs kopēja nekustamā īpašuma reģistra izveidošanā: pēc likuma Par 1937.gada 22.decembra Zemesgrāmatu likuma atjaunošanu un spēkā stāšanos ieviešanas aprīlī sāka funkcionēt Latvijas Republikas Zemesgrāmatu nodaļas. Pirmajos gados Zemesgrāmatu nodaļas pakalpojumus galvenokārt izmantoja privātie nekustamā īpašuma īpašnieki, kas saņēma īpašumus denacionalizācijas kārtā, lai nostiprinātu visas īpašuma tiesības uz īpašumu un lai varētu izmantot savus īpašumus komerciālos nolūkos. Īpašumu reģistrācija noderēja par stimulu, lai nekustamā īpašuma tirgū rastos aizvien vairāk jaunu

pirkuma-pārdevuma objektu. Esošie objekti ne tikai aktivizēja jau esošo nekustamā īpašuma tirgu, bet arī izveidoja noteiktus priekšnoteikumus normāla, juridiski aizsargāta nekustamā īpašuma tirgus formēšanai. Svarīgas izmaiņas Zemesgrāmatu darbībā notika pēc 1995.gada maija likuma grozījumu Par 1937.gada 22.decembra Zemesgrāmatu likuma atjaunošanu un spēkā stāšanos pieņemšanas. No tā paša gada septembra tie atļāva aktīvi veikt to ēku un zemes reģistrāciju Zemesgrāmatā, kuriem nebija uzradušies vēl likumīgie īpašnieki. Tas ieviesa nekustamā īpašuma tirgū zināmu dzīvīgumu.

Nekustamā īpašuma tirgus stāvoklis vistiesākajā veidā ir saistīts ar finansiāli ekonomisko situāciju valstī. Sakarā ar liberālo attieksmi pret naudas līdzekļu tranzītu no 1992. līdz 1995.gadam Latvijas bankās mērķtiecīgi tika uzkrāti lieli naudas resursi, kas noteiktā mērā vēlāk tika pārorientēti nekustamā īpašuma sfērā. Likumi par denacionalizāciju un vienotu zemes reģistru izveidoja labus priekšnoteikumus nekustamā īpašuma tirgus attīstībai, bet aktīvas investīcijas veicināja cenu kāpumu, tajā pašā laikā 1995.gada banku krīze pietiekoši spēcīgi atvēsināja nekustamā īpašuma tirgus dalībniekus.

Pusotra gada laikā (sākot ar 1995.gada maiju) strauji samazinājās darījumu aktivitātes visos nekustamā īpašuma tirgus segmentos. Krīzes situācijai ir raksturīgs tas, ka tirgū notiek tikai nelielas izmaiņas un darbības, tajā pašā laikā visi pamat procesi apstājas. Jāatzīmē, ka banku krīzes laikā Latvijā jau bija gatava likumdošana un administratīvā bāze normāli funkcionējoša nekustamā īpašuma tirgus darbībai, tā pat arī bija jau savākta privātā nekustamā īpašuma objektu kritiskā bāze. Sākot ar 1995.gada novembri sāka darboties dzīvokļu privatizācijas process, kam bija jābeidzas līdz ar privatizācijas sertifikātu darbības izbeigšanos. Tomēr, lai atjaunotu banku sistēmu un to sagatavotu nekustamā īpašuma tirgum pagāja divi gadi. Aktīvais kāpums sākās pēc krīzes kopā ar ekonomiskās situācijas uzlabošanos. Tas attiecas gan uz pārdošanas cenām, gan īres maksu, gan arī celtniecības tempiem. Aktīva kāpuma periods raksturīgs ar pieprasījumu pēc atsevišķiem tirgus segmentiem - tas ir pats pateicīgākais laiks spekulācijām, kad ļoti īsā laika posmā cenas var mainīties no 100-200%. Spekulatīvā perioda vētrainākā stadija Latvijā bija no 1997.gada beigām līdz pat 1998.gada augustam. 1997.gada rudenī strauji palielinājās pieprasījums, bet 1998.gada aprīlī-maijā tas pārauga ažiotažā, kas rezultātā noveda pie atsevišķu tirgus segmentu lēcienveida cenu kāpuma (pirmkārt, tas attiecas uz dzīvokļu tirgu pilsētas centrā).

1997.gads novilka aiz sevis striktu robežu: bankas sāka piedāvāt kredītus saviem klientiem uz pietiekoši izdevīgiem noteikumiem. Termiņi palielinājās līdz desmit gadiem, bet procentu likmes pazeminājās līdz 18-20% gadā. Tas deva impulsu nekustamā īpašuma darījumu palielināšanai, kā arī cenu kāpumam (pieejamie kredīti palielināja pieprasījumu, kas attiecīgi arī veidoja cenu kāpumu). Arī valsts un pašvaldību dzīvojamā fonda privatizācija par

sertifikātiem iespaidoja iedzīvotāju paaugstināto pirktspēju (liela nozīme bija šajos gados pieņemtajiem likuma Par dzīvojamo namu privatizāciju, kas atrodas valsts un pašvaldību valdījumā labojumiem: pirmie deva papildinājumu un skaidrojumu Paātrinātā privatizācija, t.i. dzīvokļu privatizācija līdz pilnīgai mājas privatizācijai; otrie - atļāva privatizēt dzīvokļus ar īres un komunālajiem parādiem). Tieši šajā laikā aktivizējās lielu ārvalstu investoru interese, kuri sāka masveidā iepirkt nekustamos īpašumus Rīgas centrā. Pēc krīzes tirgū parādījās daudzi nepabeigti projekti, kuru vērtība nokrita līdz 1992.-1993.gada līmenim. Lielo ārvalstu investoru darbība nozīmīgi ietekmēja tālāko nekustamā īpašuma tirgus attīstību, viņi strādājot ar sev pieejamiem ārvalstu naudas līdzekļiem, nodrošināja pietiekamu kvalitātes līmeni rekonstrukcijai, celtniecībai, ofisu labiekārtošanai, tirdzniecības un dzīvojamajām telpām. Pirmajā vietā izvirzījās tādi parametri kā vieta, cena un kvalitāte.

Krievijas finanšu tirgus izgāšanās negatīvi iespaidoja kopējo Latvijas ekonomisko situāciju, tomēr nevar teikt, ka tas būtu stipri ietekmējis Latvijas nekustamā īpašuma tirgu. Atskaitot dažus tirgus segmentus (ekskluzīvo dzīvokļu īri Rīgas centrā un Jūrmalas zemes cenas), kopumā tirgus palika vienmērīgas attīstības stadijā. Biroju telpu tirgū iestājās pastiprināta konkurence. Iedzīvotāju masveida izmitināšana no dzīvokļiem Rīgas centrā un privatizācijas process iespaidoja pakāpenisku cenu kāpumu dzīvokļiem tipveida mikrorajonos. Nostabilizējās cenas tādām tirgus segmentam kā tirdzniecības telpu īre. Tas notika sakarā ar aktivitātēm starp investīciju uzņēmumiem. Līdz ar banku resursu aizdevumu procentu likmju samazināšanos, samazinājās arī vietējo investētāju aktivitāte (procentu likmes palielinājās par 2-4%, bet bankas sāka uzmanīgāk atlasīt potenciālos kredītņēmējus). Tāpat arī samazinājās to ārvalstu investētāju aktivitāte, kas bija cietuši no Krievijas ekonomiskās krīzes. Toties tirgū parādījās jauni investīciju uzņēmumi, kas sāka izskatīt un pārpirkt projektus no konkurentiem, kam bija radušās finansiālās grūtības.

1998.gadā uzsāktie nekustamā īpašuma attīstības tempi izrādījās mazliet par straujiem, salīdzinot ar vispārējo Latvijas ekonomisko attīstību kopumā. Tādēļ 1999.gadā cenas Latvijas nekustamā īpašuma tirgū sāka stabilizēties un gada laikā bija vērojamas nenozīmīgas izmaiņas uz vienu vai otru pusi. Speciālisti uzsver, ka, sākot ar 2000.gadu, praktiski visi nekustamā īpašuma tirgus segmenti ir iegājuši pastiprinātas konkurences apstākļos.

Laika posmā no 1999.gada līdz 2003. gadam ir notikušas dažas izmaiņas, kas būtiski iespaidojušas Latvijas nekustamā īpašuma tirgus attīstību.

Pirmkārt, 1999.gada 16.decembrī Latvijas Republikas Saeima pieņēma kārtējos grozījumus likumam Par dzīvojamo namu privatizāciju, kas atrodas valsts un pašvaldību valdījumā, kas stājās spēkā ar 2000.gada 1.janvāri. Privatizācijas sertifikātu darbības termiņš tika pagarināts līdz 2003. gada 31.decembrim.

Otrkārt, 1999.gada pavasarī Latvijas Republikas Ministru Kabinets atbalstīja darba grupas darbību, kuru vada Finanšu ministrijas Valsts sekretāre Valentīna Andrejeva un kas nodarbojas ar hipotekārās kreditēšanas sistēmas izstrādi, kur par piemēru var minēt pilot programmas īstenošanu, kas attiecas uz dzīvojamo telpu kreditēšanu, iespēju piesaisti ar kredītliniju, kuru garantē valsts (80%) un komercbankas (20%).

Treškārt, šajā laika periodā ir notikušas pietiekoši lielas izmaiņas privāto un juridisko personu kreditēšanas nosacījumos, kur ķīla ir nekustamais īpašums. Jaunu, spēcīgu banku ienākšana Latvijas tirgū un banku savstarpēji sīvā konkurence par klientu piesaisti, ir likusi samazināt procentu likmes un paaugstināt aizdevumu termiņus. Šobrīd bankas jau reklamē aizdevumus uz 20-30 un pat 40 gadiem ar procentu likmēm 5-9% gadā, atkarībā no aizņēmuma valūtas.

Kopš 1995. gada būvniecība ir viena no dinamiskākajām nozarēm Latvijas tautsaimniecībā. Laika periodā no 1995. gada līdz 2005. gadam nozares ražošanas apjomi vidēji gadā pieauga par 10 procentiem. Arī Krievijas finansiālā krīze Latvijas celtniecības apjomus iespaidoja daudz mazākā mērā nekā pārējās tautsaimniecības nozares – samazinājās tikai pieauguma tempi. Tomēr vēl joprojām salīdzinoši nelieli saglabājas dzīvojamo ēku būvniecības apjomi. 2003. gada beigās dzīvojamā fonda kopējā platība Latvijā bija 63,4 miljoni m², kas tikai par 2% pārsniedza 1990. gada rādītāju. Turklāt 2003. gadā ekspluatācijā nodoto ģimenes māju kopējā platība tikai nedaudz pārsniedza 1999. gada līmeni, bet izsniegto būvatļauju skaits tomēr ir palielinājies (par 28%).

Tautsaimniecības ātrā attīstība laika posmā no 2000 līdz 2006.g. iedvēš optimismu par privātmāju būvniecības biznesa perspektīvām. Saskaņā ar Zemesgrāmatu apkopoto informāciju par reģistrētajiem būvniecības darījumiem liecina, ka būvniecības aktivitātes Rīgas rajonā ar katru gadu palielinās. Lai gan būvniecības objektu skaits 1999. gadā bija samazinājies Krievijas krīzes rezultātā, jau kopš 2000. gada to skaits turpina iepriekšējo gadu augšupejošo tendenci.

1.3.Nekustamā īpašuma tirgu cenas ietekmējošie faktori

Herring un Watcher pētījumā “Real Estate Booms and Banking Bust: An International Perspective” ir aprakstījuši nekustamā īpašuma tirgus ciklu un banku sektoru savstarpējo saistību. Autori ir apskatījuši cenu ietekmējošos aspektus un mēģinājuši izskaidrot, kāpēc nekustamā īpašuma tirgus ir viegli ietekmējams un kāpēc īpašumu cenas mēdz ilgstoši novirzīties no ilgtermiņa līdzsvara cenas. Būtiska loma Herring un Watcher modelī tiek saistīta ar banku sektoru, kas var darboties kā katalizators īpašumu cenu pieauguma veicināšanā.

Lai labāk izprastu kopsakarības nekustamā īpašuma tirgū un banku sektorā, Herring un Watcher ir grafiski attēlojuši nekustamā īpašuma cenu ietekmējošos faktorus un to ietekmi uz īpašuma cenām (1.1.att.), kā arī banku sektora lomu. Minētais modelis tiks izmantots par pamatu, lai strukturētu īpašuma cenu ietekmējošo faktoru analīzi (48,80).



1.1.att.Nekustamā īpašuma cenu ietekmējošie faktori.

Modeļa pamatā ir izvirzīts mērķis parādīt nekustamā īpašumu cenu izmaiņu ietekmējošos faktorus. Modelis parāda, ka īpašumu cenas ir atkarīgas no trim ārējiem cenu ietekmējošiem faktoriem un viena iekšēja (katalizatora) faktora – banku sektora. Ar ārējiem cenu veicinošajiem faktoriem tiek saprasti fundamentālie faktori, finanšu liberalizācija un monetārā politika. Savukārt, ar terminu “kredīta piedāvājums” modelī tiek saprasti banku sektora kredītu izsniegšanas nosacījumi. Svarīgākie ‘kredīta piedāvājuma nosacījumi ir procentu likme, kredīta proporcija pret nodrošinājuma vērtību un kredīta atmaksas termiņi.

Bankas sektora kā katalizatora ietekme tiek pamatota ar novērojumu, ka bankas, redzot īpašumu cenu pieaugumu, izjūt ar nekustamo īpašumu kreditēšanu saistītā riska samazināšanos - cenu pieaugums palielina banku sektora izsniegto kredītu nodrošinājuma vērtību. Samazinoties banku sektora uztverei par nekustamā īpašuma kreditēšanas risku, bankas konkurences apstākļos ir gatavas izsniegt kredītus, piedāvājot izdevīgākus

nosacījumus. Šāda “kredīta piedāvājuma” parādīšanās papildus stimulē pieprasījuma pieaugumu un veicina turpmāku īpašumu cenu pieaugumu un novirzīšanos no ilgtermiņa līdzsvara cenas (48, 3. lpp.).

Augstāk minēto faktoru saistību apliecina, ja tiek apskatītas nekustamo īpašumu cenu izmaiņas un izsniegto kredītu atlikumu dinamika. Nekustamo īpašumu cenu pieaugumu gandrīz vienmēr pavada izsniegto kredīta apjoma pieaugums, jo augošā nekustamā īpašuma tirgū vairāk mājāsaimniecības ir gatavas kreditēties, kā arī bankas mēdz atvieglot finanšu resursu pieejamību.

Izdevīgāks “kredīta piedāvājums” papildus palielina kredītu ņēmēju skaitu. Šāds kredīta ņēmēju skaita pieaugums izsauc pieprasījuma pieaugumu, vēl izteiktāku īpašumu cenu kāpumu un nodrošinājuma vērtības pieaugumu, kas vēl vairāk samazina banku sektora kreditēšanas riska uztveri, un konkurences ietekmē bankas izsaka vēl izdevīgākus ‘kredīta piedāvājuma’ nosacījumus, kas savukārt ievada nākamo pieauguma ciklu un noved pie īpašumu cenu novirzīšanās no līdzsvara vērtības. Savukārt īpašumu cenu kritums un pieaugošs brīvo platību līmenis rada pretēju efektu, kas ir signāls bankām samazināt kredītu pieejamību, kas veicina pieprasījuma un īpašumu cenu krišanos.

Ar terminu ‘fundamentālie faktori’ modelī tiek saprasti ārēji faktori, kas tieši veicina pieprasījumu izmaiņas pēc nekustamā īpašuma un izsauc cenu izmaiņas (skat.1.2. attēlā).

Galvenie darbā aprakstītie fundamentālie faktori: mājāsaimniecības ienākumi, demogrāfiskie faktori, sociālie faktori. Dzīvojamais fonds un celtniecības aktivitāte tiek apskatīti kā piedāvājuma faktori.

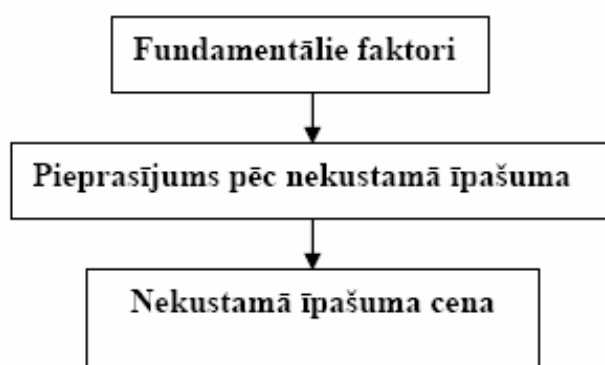
Ja izmaiņas fundamentālajos faktoros tieši veicina pieprasījuma pieaugumu pēc mājokļiem, tad izmaiņas monetārajā politikā un finanšu liberalizācija pastarpināti caur banku sektoru veicina pievilcīgāku “kredītu piedāvājumu” , kas sekmē pieprasījuma un īpašumu cenu pieaugumu.

Ja ārējo faktoru rezultātā izraisītais īpašumu cenu pieaugums ir pamatojams un īpašumu cenu izmaiņas ir saistītas ar to virzīšanos uz jaunu ilgtermiņa līdzsvara cenu līmeni, tad pārmērīgs iekšējo faktoru veicināts cenu pieaugums nav vēlams, jo izsauc īpašumu cenu novirzīšanos no ilgtermiņa līdzsvara cenas.

Atskatoties uz līdz šim pieredzētajām banku un nekustamā īpašuma sektora krīzēm, var konstatēt, ka viens no krīžu sākotnējiem nekustamā īpašumu cenu pieauguma veicinātājiem ir bijusi gan finanšu liberalizācija jeb banku darbību regulējošo prasību un uzraudzības liberalizācija, gan monetārās politikas ietekmē radīts aizdevumu likmju samazinājums, gan iedzīvotāju pirkjspējas pieaugums, kas vēlāk ir novedis pie pārmērīgas un neracionālas

kreditēšanas ekspansijas, strauja nekustamā īpašumu cenu pieauguma, kas būtiski pārsniedz ilgtermiņa līdzsvaru cenu un noved pie tirgus pārkaršanas un tam sekojošā cenu krituma.

Pieprasījums pēc nekustamā īpašumā ir atkarīgs no fundamentālajiem faktoriem jeb faktoriem, kas tieši sekmē pieprasījuma izmaiņas pēc nekustamā īpašuma (1.2.att.). Biežāk apskatītie un analizētie fundamentālie faktori ir mājsaimniecības ienākumi, demogrāfiskie faktori, sociālie faktori, bet, dzīvojamais fonds un celtniecības aktivitāte parāda nekustamā īpašuma piedāvājuma apjomu (5).



1.2. att. Fundamentālo faktoru ietekme uz nekustamā īpašuma cenām.

Mājsaimniecības ienākumi ir viens no būtiskākajiem mājokļu pieprasījuma skaidrojošajiem faktoriem. Ja mājsaimniecības ienākumu līmenis pieaug, tad pieaug arī brīvo līdzekļu apjoms, ko mājsaimniecības var novirzīt mājokļu iegādei vai nomai. Ienākumu pieaugums motivē mājsaimniecības, kuru esošā dzīvojamā platība ir neatbilstoša sociāli akceptētām normām, iegādāties vai pārcelties uz lielākām un vajadzībām atbilstošākām dzīvojamām platībām. Šādas tendences izplatīšanās savukārt rada pieprasījuma pieaugumu ne tikai pēc dzīvojamām platībām, bet arī pēc zemes (19, 22. lpp).

Mājsaimniecības ienākumu lielums ir īpaši svarīgs aspekts, kas tiek izvērtēts no banku puses, lemjot par mājokļa kredīta piešķiršanu. Parasti banku politika attiecībā uz mājokļu kredītēšanu paredz, ka izdevumi mājokļa vajadzībām (kredīta maksājums, komunālie maksājumi, apdrošināšana, nodokļi) nedrīkst pārsniegt noteiktu proporciju no kopējiem mājsaimniecības ienākumiem, lai šāda kredīta izsniegšana būtu atbalstāma. Tāpēc līdz ar ienākumu pieaugumu, pirmkārt, palielinās to mājsaimniecību skaits, kas var izpildīt minimālos kredītēšanas nosacījumus, otrkārt, ienākumu pieaugums arī sekmē mājsaimniecību pārcelšanos uz lielākām dzīvojamām platībām.

Termins 'sagaidāmais ienākums' parāda paredzamo ienākumu pieaugumu tuvāko gadu laikā. Tā kā lielākā daļa mājokļu pirkumi tiek veikti, piesaistot kredīta resursus, kuru atmaksas termiņš ir 20 –30 gadi, tad būtisks faktors, pieņemot lēmumu par dzīvokļu iegādi, ir

sagaidāmais jeb iedzīvotāju prognozētais ienākumu pieaugums. Līdz ar to lēmums par lielāka dzīvokļa iegādi, nekā atļauj esošie ienākumi var būt saistīts ar prognozēm par sagaidāmo dzīves līmeņa celšanos, nevis ar reālu ienākuma apjomu. Savukārt, ja prognozes par ienākumu pieaugumu nepiepildās, tad īpašumu cenu pieaugums, kas ir saistīts ar sagaidāmo ienākumu pieaugumu, ir bijis neracionāls un visdrīzāk var novest pie īpašumu cenu korekcijas.

Lai novērtētu 'sagaidāmā ienākuma' ietekmi uz pieprasījuma izmaiņām pēc mājokļiem, būtiski ir apskatīt pirktspējas rādītāju izmaiņas tieši pēdējos periodos. Ja ienākumu izmaiņas ir ievērojami straujākas nekā līdz šim vidēji novērotās, tā var būt viena no pazīmēm, kas varētu liecināt, ka pieprasījuma pieaugums drīzāk ir saistīts ar sagaidāmo ienākumu pieaugumu, nevis reālo ienākumu pieaugumu. Mājsaimniecības prognozes par ienākumu pieaugumu bieži tiek balstītas tieši uz novēroto ienākumu pieauguma tempu tieši pēdējo gadu laikā, nevis uz tā izmaiņām garākā laika periodā, kas iekļauj gan ekonomikas attīstības, gan recesijas periodus.

'Sagaidāmais ienākums' ir viens no nekustamā īpašumu ciklu veicinātājiem (28). To pamato novērojami, ka ekonomikas attīstības fāzē īpašumu cenu pieaugums ir straujāks nekā reālās pirktspējas pieaugums, turpretī, ekonomikas recesijas fāzē īpašumu cenas samazinās būtiskāk nekā samazinās iedzīvotāju reālā pirktspēja.

Lai apskatītu iedzīvotāju pirktspēju un tās izmaiņas, darbā tiks apskatīti vairāki pirktspēju raksturojošie rādītāji: rīcībā esošais ienākums, darba samaksa, IKP uz vienu iedzīvotāju.

Demogrāfiskie faktori

Kā viens no fundamentālajiem īpašumu cenu pieauguma faktoriem tiek minēts iedzīvotāju skaita pieaugums (18, 22. lpp.). Iedzīvotāju skaita pieaugums var būt saistīts ar vairākiem faktoriem.

Pieprasījumu pēc mājokļiem var veicināt dabiskais iedzīvotāju skaita pieaugums. Iedzīvotāju dzimstības pieauguma rezultātā palielinās vidēji mājsaimniecībā dzīvojošo locekļu skaits, kas rada pieprasījumu pēc papildus dzīvojamās platības – rodas pieprasījums pēc lielākiem dzīvokļiem (18).

Pieprasījumu izmaiņas var veicināt iedzīvotāju iekšzemes, kā arī starpvalstu migrācija.

Migrācijas rezultātā iedzīvotāju skaits parasti pieaug ekonomiski aktīvākajās pilsētās, turpretī, mazāk attīstītos rajonos tas samazinās. Šāda migrācija parasti ir saistīta ar attīstītāku darba tirgu un labāku izglītības pieejamību. Līdz ar to pilsētās ar mazāku bezdarba līmeni un augstāku vidējo algu, daudz biežāk var novērot iedzīvotāju skaita pieaugumu tieši migrācijas ietekmē.

Pretēju situāciju var novērot pilsētās un rajonos ar zemu ekonomiskās aktivitātes un augstu bezdarba līmeni (4, 25. lpp.).

Tāpat pieprasījums pēc nekustamā īpašuma tirgu ir atkarīgs no iedzīvotāju dzīves ilguma.

Pieaugot dzīves ilgumam, kas šobrīd ir novērojama tendence īpaši attīstītajās valstīs, paildzinās veco ļaužu īpatsvars, kas apdzīvo savām vajadzībām salīdzinoši lielas dzīvojamās platības, kā arī pagarina minēto īpašumu parādīšanos otrreizējā tirgū .

Arī demogrāfisko faktoru ietekmē var veidoties nekustamā īpašumu cikli. Parasti šādi cikli tiek saistīti ar strauju dzimstības pieaugumu vienā periodā, pēc kura seko dzimstības kritums - literatūrā šādas dzimstības izpausmes dēvē par 'bērnu buma' (literatūrā angļu valodā tiek lietots termins 'baby boom'). Īpaši būtisks pieprasījuma pieaugums pēc mājokļiem 'bērnu buma' ietekmē rodas, kad minētais iedzīvotāju segments sāk veidot patstāvīgas mājsaimniecības, tādējādi radot papildus pieprasījumu pēc dzīvojamām telpām (4, 25. lpp.). Šāds pieprasījuma pieaugums parasti izsauc cenu pieaugumu un jaunu mājokļu celtniecības aktivizēšanos līdz papildus pieprasījums tiek pilnībā apmierināts, savukārt pēc 'bērnu buma' sekojošā dzimstības krituma ietekmē pieprasījums pēc mājokļiem var strauji samazināties un izsaukt cenu kritumu, ko vēl vairāk varētu pastiprināt 'celtniecības kavēšanās' jeb piedāvājuma nespēja ātri reaģēt uz pieprasījuma izmaiņām, kā rezultātā rodas jaunu dzīvokļu pārprodukcija.

Sociālie faktori

Sociālie faktori parāda iedzīvotāju dzīves stila izmaiņas, kas lielā mērā ir saistītas ar iedzīvotāju pirktpējas izmaiņām.

Sociālie faktori nosaka vispār pieņemtas normas attiecībā uz dzīvojamo platību, kas ir adekvāta dažādiem mājsaimniecības tipiem pēc to ienākumu līmeņa. Iedzīvotāju ienākumu pieaugums var mudināt šīs mājsaimniecības izvēlēties mājokļus, kas ir vairāk atbilstoši, ņemot vērā sabiedrībā esošus uzstādījumus. Lai novērtētu esošā dzīvojamā fonda pietiekamību esošajam ienākumu līmenim, tiek izmantots rādītājs 'dzīvojamā platība uz vienu iedzīvotāju, kas tiek aprēķināta, izdalot dzīvokļa platību ar vidēji mājsaimniecībā dzīvojošo locekļu skaitu. Jo augstāks ir iedzīvotāju dzīves līmenis, jo augstākas ir to prasības attiecībā uz dzīves kvalitāti un dzīves telpu. Līdz ar vispārējā dzīves līmeņa pieaugumu, ir sagaidāms un prognozējams arī pieprasījuma pieaugums pēc dzīvojamās platības uz vienu iedzīvotāju .

Arī vidēji mājsaimniecībā dzīvojošo skaita izmaiņas ietekmē pieprasījuma izmaiņas pēc dzīvojamās platības un mājokļiem. Ja vidēji vienā mājsaimniecībā dzīvojošo skaitam ir tendence samazināties, tas rada papildus pieprasījumu pēc mājokļiem (tieši skaita ziņā). Šādas tendences iemesli parasti tiek skaidroti ar mājsaimniecības kā ekonomiskā veidola nozīmes

samazināšanos, kas ir saistīts ar iedzīvotāju labklājības līmeņa un ar to saistītā dzīves stila izmaiņām.

Mājsaimniecības kā ekonomiskā veidola nozīmi mazina arvien lielāki iedzīvotāju ienākumi, kā rezultātā arī mazas mājsaimniecības (viens algots mājsaimniecības loceklis) spēj iegādāties un uzturēt mājokli. Šāda tendence šobrīd ir novērojama Eiropā (īpaši Spānijā), kur vidēji vienā mājsaimniecībā dzīvojošo skaits turpina samazināties. Šādas tendences rezultātā palielinās pieprasījums pēc papildus mājokļiem (skaita ziņā), pieprasījums pieaug pēc mazākiem dzīvokļiem, bet samazinās pēc lielākiem dzīvokļiem .

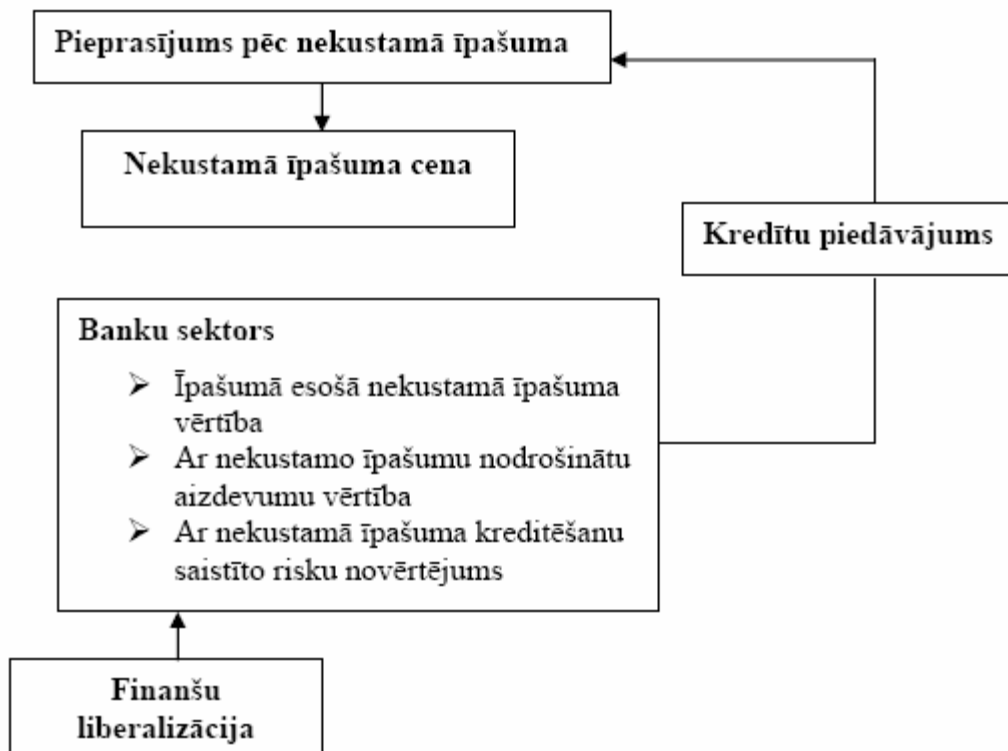
Dzīvojamais fonds

Ja mājsaimniecības rīcībā esošie ienākumi ir galvenais faktors, kas nosaka pieprasījumu pēc mājokļiem, tad esošais dzīvojamais fonds parāda piedāvājuma apjomu, bet celtniecības apjoms parāda dzīvojamā fonda piedāvājuma izmaiņas.

Aplūkojot īpašumu cenu dinamiku dažādās pasaules valstīs, var konstatēt, ka lēnākais īpašumu cenu pieaugums ir noticis valstīs, kur esošais dzīvojamā fonda piedāvājums un celtniecības aktivitāte ir augstāka. Savukārt valstīs, kur dzīvojamā fonda izmaiņas ir lēnākas un piedāvājums ierobežots, īpašumu cenām ir tendence augt straujāk (4, 10. lpp.).

1.4.Finanšu liberalizācija un monetārā politika

Finanšu liberalizācija ir saistīta ar banku uzraugošo un regulējošo prasību samazināšanos, kā rezultātā - bankām ir ļauts brīvāk operēt un novērtēt ar kredīšanu saistītos riskus, noteikt 'kredīta piedāvājuma' nosacījumus, kas attiecas uz aizdevuma likmi, termiņu, īpašuma vērtību pret nodrošinājumu, kā arī citiem nosacījumiem. Atbilstoši Herring un Wachter modelim (skat. 1.3.attēls) izdevīgāks banku 'kredīta piedāvājums' sekmē pieprasījuma pieaugumu pēc nekustamā īpašuma un veicina to cenu pieaugumu.



1.3.att. Finanšu liberalizācijas ietekme uz nekustamā īpašuma cenām

Tieši finanšu liberalizācijas ietekmē daudzās pasaules valstīs ir aktivizējusies kreditēšana, kas ir veicinājusi aktīvu vērtības, tai skaitā, nekustamā īpašumu vērtības, pieaugumu vairāku gadu garumā. Savukārt pārmērīgs cenu pieaugums ir novedis pie tirgus sabrukuma, uzņēmumu maksātnespējas un banku krīzēm (2).

Nekustamā īpašuma un banku sektora krīzes Zviedrijā un Somijā lielā mērā bija saistītas ar ievērojamu uzņēmējdarbības vides liberalizāciju un finanšu sektora darbību regulējošo noteikumu mīkstināšanu, kā rezultātā kreditēšanas tirgū tika atcelti vairāki stingri ierobežojumi attiecībā uz aizdevuma likmēm, ārzemju valūtas plūsmu un citiem regulējošiem nosacījumiem.

Monetārā politika

Monetārā politika netieši ietekmē nekustamā īpašuma cenas un pieprasījumu pēc nekustamā īpašuma. Svarīgākie monetārās politikas instrumenti, kas iespaido nekustamā īpašumu tirgu un tiks apskatīti turpmākajā daļā ir inflācija un starpbanku aizdevumu likmes.



1.4.att. Monetāras politikas ietekme uz nekustamā īpašuma cenām

Uzturot cenu stabilitāti, centrālās bankas rada stabilu un plānojamu uzņēmējdarbības vidi, kas sekmē ekonomikas attīstību, nodarbinātību un finanšu sektora stabilitāti. Inflācijas ietekme uz mājokļu tirgu nav tieši novērojama. Turpretim starpbanku aizdevuma likmes daudz tiešāk ietekmē pieprasījuma izmaiņas pēc mājokļiem. Samazinoties starpbanku aizdevuma likmēm, samazinās kredīta apkalpošanas izdevumi, banku ‘kredīta piedāvājums’ kļūst pieejamāks un pievilcīgāks kredītu ņēmējiem, pieprasījums pēc nekustamā īpašuma pieaug (skat.1.4. attēls).

Lai apskatītu monetārās politikas ietekmi uz nekustamā īpašuma cenām, turpmākajā sadaļā tiks izvērtēta inflācijas un aizdevuma likmju izmaiņu ietekme uz nekustamā īpašuma tirgu.

1) Inflācija

Inflācijai ir divējāda ietekme uz mājokļu kreditēšanu. No vienas puses inflācija samazina iedzīvotāju pirktspēju, kas negatīvi ietekmē reālo ienākumu pieaugumu, bet no otras puses straujš īpašuma cenu un nomas maksu pieaugums var papildus motivēt mājsaimniecības nofiksēt ar mājokli saistītās izmaksas, iegādājoties īpašumu uz kredīta un tādējādi fiksējot mēneša maksājuma lielumu.

Lai novērtētu inflācijas ietekmi uz iedzīvotāju pirktspējas izmaiņām, tiek izmantots patēriņa cenu indekss, kas atspoguļo patēriņa preču un pakalpojumu cenu izmaiņas. Patēriņa cenu indekss mēra cenu izmaiņu vidējo līmeni patēriņa preču un pakalpojumu atlases

fiksētam kopumam (patēriņa grozam). Latvijā šis indekss tiek pielietots kā galvenais inflācijas rādītājs.

Lai novērtētu reālo rīcībā esošo ienākumu, algas un IKP pieaugumu, tad minētos rādītājus ir nepieciešams koriģēt atbilstoši patēriņa cenu indeksam.

2) Aizdevuma likmes

Aizdevumu likme, analizējot nekustamā īpašuma tirgus attīstību, tiek uzskatīta par vienu no svarīgākajiem faktoriem, kas ietekmē pieprasījumu pēc nekustamā īpašuma. Zemākas aizdevuma likmes rada pievilcīgāku 'kredīta piedāvājumu', kas papildus stimulē pieprasījuma pieaugumu pēc nekustamā īpašuma un īpašumu cenu pieaugumu. Zemu procentu likmju ietekmē iedzīvotāji ir papildus motivēti iegādāties dzīvokli īpašumā, ja kredīta maksājums ir zemāks nekā nomas maksa par dzīvokļa īri vai arī attiecība izlīdzinās.

Aizdevuma likmes sastāv no starpbanku likmes un banku pievienotās maržas. Ja banku pievienotās maržas ir atkarīgas no banku sektora, tad starpbanku likme ir atkarīga no monetārās politikas. Centrālā banka, samazinot refinansēšanas likmi, var stimulēt kreditēšanas ekspansiju un ekonomikas attīstību, savukārt, novērojot ekonomikas pārkaršanas pazīmes, centrālā banka var ierobežot kreditēšanu, paaugstinot starpbanku aizdevuma likmi, tādējādi piebremzējot ekonomikas attīstību.

1.5. Nekustamā īpašuma tirgus ciklu iemesli un līdzsvara nosacījumi

Nekustamā īpašuma tirgus cikliskums ir novērojams visos nekustamā īpašuma tirgos, tāpēc ir svarīgi izprast galvenos tirgus ciklu iemeslus, kas veicina to izveidi.

Nodefinēsim galvenos terminus, kuri tiek lietoti tirgus ciklu raksturojumā:

- Ar terminu 'nekustamā īpašuma tirgus cikls' tiek apzīmēts periods, kura laikā īpašuma cenas pieaug, līdz sasniedz to augstāko punktu, un sāk kristies, līdz tās nostabilizējas;
- Ar terminu 'cenu burbulis' tiek apzīmēta nekustamā īpašuma tirgus situācija, kad esošais īpašumu cenu līmenis pārsniedz fundamentālo jeb ilgtermiņa līdzsvara cenu. Cenu burbulis (angļu valodā tiek lietots termins "price bubble) ir nekustamā īpašuma tirgus cikla etaps.

Nekustamā īpašuma tirgum piemīt iezīmes, kā rezultātā īpašumu tirgus cena bieži vien neatbilst fundamentālajai līdzsvara cenai. Šādas cenu nobīdes ir saistītas ar vairākiem aspektiem.

Tirgum pietrūkst precīza informācija par nākotnes pieprasījumu, piedāvājums nespēj operatīvi reaģēt uz pieprasījuma izmaiņām, celtniecības process ir lēns, zemes piedāvājums ir ierobežots, īpašumu cenas ir atkarīgas no finanšu resursu pieejamības. Visi augstāk minētie aspekti var izraisīt nepamatotu īpašumu cenu pieaugumu un nobīdi no līdzsvara cenas (21, 4).

Turpmākajās sadaļās tiks apskatītas vairākas teorijas, kas skaidro augstāk minēto ciklu izveides iemeslus. Teorijas par nekustamo īpašumu ciklu veidošanās iemesliem ir apkopotas P.Hilbers, Q.Lei un L.Zacho veiktajā pētījumā “Real Estate Market Developments and Financial Sector Soundness”.

1) Fiksēts piedāvājums un optimistisks investors

Fiksēts zemes un īstermiņā arī mājokļu piedāvājums ir viens no iemesliem, kas veicina tirgus cikliskumu un liecina par tirgus neefektivitāti. Minētās teorijas autors ir Mark Carey.

Mājokļu cenas tiek mākslīgi ietekmētas, ja fiksēta piedāvājuma tirgū eksistē vairāki investori, kuri ir gatavi maksāt augstāku cenu par fundamentālo cenu (aizvietošanas izmaksas). Ja šiem investoriem ir vairāk informācijas par nākotnē paredzamajiem ienākumiem no zemes, tie ir ieinteresēti uzpirkt piedāvājumā esošos zemes īpašumus un radīt mākslīgu cenu pieaugumu.

Efektīvā mājokļu tirgū šāds cenu pieaugums nebūtu iespējams, jo papildus piedāvājums spētu apmierināt optimistisko investoru pieprasījumu, un īpašumu cena atgrieztos pie fundamentālās vērtības. Taču fiksēta piedāvājuma apstākļos šis mehānisms īstermiņā veiksmīgi nedarbojas, līdz ar to optimistiskie investori, redzot, ka mājokļu cenas turpina augt un finanšu resursi ir pieejami, turpina investēt esošajā dzīvojamā fondā un jaunu dzīvokļu celtniecībā, tādējādi vēl vairāk pastiprinot cenu pieaugumu tendenci. Taču brīdī, kad jaunu mājokļu piedāvājums ir būtiski pieaudzis un brīvo mājokļu skaits sāk palielināties, mājokļu cenas samazinās, kā rezultātā līdz šim optimistiskie investori, izjūtot finansiālos draudus, sāk tirgū piedāvāt iepriekš iegādātos īpašumus, kas veicina vēl izteiktāku cenu kritumu. Šāda attīstības dinamika ir īpaši izteikta, ja zemes piedāvājums ir limitēts un ja īpašumu cenas ir pieaugušas straujāk nekā celtniecības izmaksas.

2) Celtniecības kavēšanās un neprecīzās prognozes

Herring and Watcher ir pamatojis, ka īpašumu ciklu izveidē būtiska loma ir saistīta ar piedāvājuma lēno reaģēšanu uz pieprasījuma izmaiņām un neprecīzajām prognozēm par nākotnes pieprasījumu. Atbilstoši šai teorijai pieprasījuma un piedāvājuma attiecība nosaka īpašumu cenas, līdz ar to nepietiekams piedāvājums veicina īpašumu cenu kāpumu, bet, nepietiekams pieprasījums - īpašumu cenu kritumu (48, 8).

Kad nekustamā īpašumu cenas, tai skaitā, mājokļu cenas, ir pārsniegušas to aizvietošanas izmaksas, tad nekustamā īpašumu attīstītāji, redzot pievilcīgos tirgus apstākļus, ir ieinteresēti uzsākt jaunu mājokļu celtniecību un palielināt mājokļu piedāvājumu. Taču, ņemot vērā lēno jaunu mājokļu celtniecības procesu (zemes iegāde, dokumentu sagatavošana, projekta saskaņošana un celtniecība), kas aizņem vairākus gadus, piedāvājums spēj reaģēt lēni

uz pieprasījuma izmaiņām. Mājokļu cenas turpina augt, kamēr papildus jaunie mājokļi tiek celti un pieprasījums netiek pilnībā apmierināts. Turpmākā īpašumu cenu attīstība ir atkarīga no tirgus dalībnieku spējas precīzi izprast līdzšinējās tirgus izmaiņas un prognozēt turpmāko pieprasījuma un piedāvājuma attīstību. Tā kā nekustamā īpašuma attīstītājiem bieži nav precīzas informācijas par pieprasījumu nākotnē un ir ierobežota informācija par sagaidāmo piedāvājumu, tad jaunu dzīvokļu celtniecības apjoms visdrīzāk atšķirsies no tā, ja precīza informācija būtu pieejama.

Līdz ar to celtniecības projektu apjoms, ņemot vērā līdz šim pievilcīgos tirgus apstākļus, turpina pieaugt, vairāku konkurējošu projektu realizācija noved pie dzīvokļu pārprodukcijas, bet ja pieprasījuma izmaiņas nesakrīt ar attīstītāju prognozēm vai pat samazinās, tad mājokļu cenu kritums ir neizbēgams. Vēl izteiktāku mājokļu cenu kritumu veicina attīstības stadijā esošo projektu pabeigšana, kas vēl būtiskāk palielina piedāvājumu un izraisa cenu kritumu zem aizvietošanas izmaksām.

Var secināt, ka piedāvājuma lēnā reaģēšana uz neapmierinātu pieprasījumu veicina cenu pieaugumu un jaunu projektu aktivizēšanos, turpretī, neprecīzas tirgus prognozes par nākotnes pieprasījumu jeb vairāku apjomīgu projektu realizācija var novest pie dzīvokļu pārprodukcijas.

Projektu attīstītāji nespēj ātri reaģēt uz notiekošajām izmaiņām tirgū un, realizējot vēl attīstības stadijā esošos dzīvokļus, izraisa nekustamā īpašuma cenu kritumu.

3) Ar nekustamo īpašumu nodrošināti kredīti

Kiyotaki un Moore īpašumu ciklu izveidi saista ar finansu resursu pieejamību. Banku sektora vēlme kreditēt nekustamo īpašumu iegādi pieaug, kad to cenas un nodrošinājuma vērtība aug, bet pieejamie finanšu resursi samazinās, novērojot īpašumu cenu samazināšanās tendences.

Nekustamā īpašuma, tajā skaitā, mājokļu, cenas lielā mērā ir saistītas ar resursu pieejamību to iegādes finansēšanā. Ja nekustamo īpašumu cenas ir augošas, tas palielina nodrošinājuma vērtību un samazina aizdevēja risku. Šāda tendence var papildus veicināt banku un finanšu institūciju vēlmi kreditēt nekustamā īpašuma projektus, piedāvājot arvien izdevīgākus kreditēšanas nosacījumus, tādējādi palielinot to pieejamību. Papildus finanšu līdzekļu pieejamība palielina pieprasījumu pēc nekustamiem īpašumiem, kas veicina cenu pieaugumu. Savukārt, ja nekustamā īpašumu cenas sāk kristies, tas samazina izsniegto kredītu nodrošinājuma vērtību, palielina banku risku, bet samazina resursu pieejamību, kas veicina vēl būtiskāku cenu kritumu.

Minēto teoriju autori pamato ar to, ka nekustamais īpašums daudzās valstīs ir viens no retajiem pieņemamajiem nodrošinājuma veidiem, kas var radīt papildus stimulu aktivizēt

būvniecību, ja nekustamo īpašumu cenām ir tendence pieaugt. Īpašumu cenu pieauguma rezultātā uzņēmumi var aizņemties pret uzbūvēto objektu ķīlu vēl lielākus līdzekļus nekā celtniecībā ieguldītos, tādējādi iegūstot papildus līdzekļus esošā biznesa, kas bieži vien nav saistīts ar nekustamā īpašumu tirgu, darbības paplašināšanai. Šāda veida tirgus uzvedība var novest pie nepamatotas celtniecības aktivizēšanās, lai piekļūtu finanšu resursiem .

4) Nepareizi stimuli

Krugman kā papildus riska aspektu nekustamā īpašuma tirgū saskata ‘moral hazard’ problēmu jeb ‘nepareizu stimulu’ izmantošanu, kas var novest pie pārmērīga riska uzņemšanās.

Nepareizus stimulus var radīt valsts garantiju izsniegšana, neadekvāta finanšu institūciju regulācija, kas sekmē aizdevējus investēt riskantos projektus ar augstāku projektu atdevi.

5) Finanšu liberalizācija

Savukārt Renaud (1999) kā vienu no nekustamā īpašumu krīžu iemesliem min finanšu tirgus liberalizāciju un tirgus regulējošo prasību samazināšanos, kā rezultātā gan aizņēmēji, gan noguldītāji, neadekvāti izmantojot finanšu liberalizācijas ieguvumus, iegulda līdzekļus neadekvāti riskantos ieguldījumos (tai skaitā nekustamā īpašumu projektos), tādējādi pakļaujot visu banku augstam riskam, ja notiek aktīvu vai nekustamā īpašumu tirgus sabrukums (2, 6. lpp.).

6) Valsts garantijas

Bez augstāk minētajām teorijām īpašumu ciklu izveide var būt saistīta ar vairākiem citiem aspektiem. McKinn un Pill apgalvo, ka arī valsts garantijas ir viens no krīžu cēloņiem. Autori pamato, ka noguldījumu depozītu apdrošināšanas ietekmē bankas nav pakļautas tipiskai tirgus disciplīnai, tādējādi ļauj bankām iesaistīties nedrošos darījumos, kas var īstermiņā garantēt augstu ienesīgumu, bet arī augstu darījumu risku .

7) Riska pārnešana

Īpašumu cenu pieaugumu virs fundamentālās līdzsvara cenas Allen un Gale sasaista ar riska pārnešanu, kā rezultātā lielākā daļa finansējumu un līdz ar to arī risku uzņemas bankas, kamēr investora ieguldījums ir salīdzinoši neliels attiecībā pret projekta peļņu. Šāda tirgus situācija motivē investorus uzsākt jaunu projektu realizāciju, un tie bieži vien ir gatavi maksāt par aktīvu (zemes) iegādi summu, kas ir augstāka nekā tā fundamentālā vērtība. Šajā gadījumā noteicošais īpašumu cenu faktors ir tieši kredītu pieejamība, ka ir iespējamas šādas spekulatīvas investīcijas. Allen un Gale teorija pamato, ka šāda problēma nebūtu aktuāla, ja investīciju projekti tiktu finansēti ar pašu ieguldījumu, taču arvien vairāk finanšu sistēmās tiek iesaistīti starpnieki, kuri veic ieguldījumus citu vārdā un kuru atbildība par veiktajiem ieguldījumiem ir ierobežota (21, 6. lpp.).

Atjaunošanas izmaksu rādītāji ir balstīti uz pieņēmumu, ka mājokļu fundamentālajai līdzsvara cenai ir jāatbilst īpašuma atjaunošanas izmaksām. Ar atjaunošanas izmaksām bieži tiek saprastas mājokļu celtniecības, projektēšanas un zemes iegādes izmaksas. Lai labāk parādītu rādītāju nozīmi, tiks apskatītas divas situācijas:

- 1) brīvās zemes piedāvājums ir neierobežots;
 - 2) brīvās zemes piedāvājums ir ierobežots.
- 1) Neierobežots zemes piedāvājums

Bieži literatūrā, lai noteiktu mājokļu fundamentālo līdzsvaru cenu, tiek izmantotas atjaunošanas izmaksas, bet tiek ignorētas zemes iegādes izmaksas, kas varētu būt saistīts ar pieņēmumu, ka zemes piedāvājums ir neierobežots un sastāda nebūtisku daļu no mājokļu atjaunošanas izmaksām.

Šāda pieeja mājokļu fundamentālās līdzsvara cenas noteikšanai ir adekvāta valstīs un pilsētās, kur iedzīvotāju blīvums ir zems, kā arī iedzīvotāju sadalījums ir vienmērīgs pa visu valsts teritoriju jeb iedzīvotāju nodarbinātība nav koncentrēta vienā vai pāris pilsētās vai reģionos.

Ja mājokļa atjaunošanas izmaksas ir augstākas par esošo mājokļu tirgus cenu, tad ir sagaidāma jaunu dzīvokļu celtniecības aktivizēšanās, un nekustamā īpašuma attīstītāji, redzot pievilcīgo tirgus situāciju, ir gatavi realizēt jaunus dzīvokļu celtniecības projektus, līdz tiek apmierināts pieprasījums un mājokļu cena samazinās līdz atjaunošanas izmaksām jeb fundamentālai līdzsvara cenai. Savukārt, ja atjaunošanas izmaksas ir zemākas par mājokļu tirgus cenām, tad jaunu dzīvokļu celtniecība netiks uzsākta līdz brīdim, kad esošā dzīvojamā fonda cenas nesasnies to atjaunošanas izmaksas.

Ja zemes piedāvājums ir neierobežots, tad mājokļu tirgus cena vienmēr centīsies līdzināties to atjaunošanas izmaksām jeb celtniecības izmaksām. Tādējādi, lai prognozētu šāda mājokļa tirgus attīstību, ir nepieciešams prognozēt celtniecības izmaksu izmaiņas.

2) Ierobežots zemes piedāvājums

Ierobežota zemes piedāvājuma gadījumā zemes īpašniekiem ir lielākas iespējas ietekmēt to pārdošanas cenu. Zemes īpašnieki, redzot neapmierinātu pieprasījumu pēc zemes gabaliem un mājokļiem, izmanto izveidojošos situāciju un palielina pārdošanā pieejamo zemes gabalu cenas, kas, savukārt, palielina mājokļa atjaunošanas izmaksas un pārdošanas cenas.

Šāds zemes cenu pieaugums var turpināties, līdz pieprasījums pēc mājokļiem pie tirgū esošās cenas ir pilnībā apmierināts jeb papildus zemes cenu pieaugums nav ekonomiski adekvāts, jo nekustamā īpašuma attīstītāji, novērojot, ka celtniecības un zemes iegādes izmaksas ir augstākas nekā (mājsaimniecību) pirktspēja pie esošajām atjaunošanas izmaksām, nav ieinteresēti attīstīt jaunus projektus un iegādāties zemi par neadekvātu augsti noteiktām

cenām, kā arī iedzīvotāji nav spējīgi iegādāties mājokļus pie esošajām atjaunošanās izmaksām.

Tādējādi tirgū ir novērojama cenu korekcija, kā rezultātā zemes īpašnieki ir spiesti samazināt zemes pārdošanas cenu līdz līmenim, kas ir adekvāts esošajam pirktspējas līmenim, bet attīstītāji ir spiesti samazināt pārdošanas cenas zem reālajām atjaunošanas izmaksām, bet atbilstoši esošajai pirktspējai.

Tāpat zemes īpašnieki varētu būt spiesti samazināt zemes pārdošanas cenas, ja palielinātas mājokļu celtniecības un projektēšanas izmaksas, kas arī varētu atturēt mājokļu attīstītājus no zemes iegādes un jaunu projektu uzsākšanas.

Savukārt, ja celtniecības un projektēšanas izmaksas ir konstantas, tad ierobežota zemes piedāvājuma gadījumā zemes pārdošanas cenas būs cieši saistītas ar pirktspējas izmaiņām.

Palielinoties iedzīvotāju pirktspējai, ilgtermiņā vajadzētu palielināties arī zemes cenām.

Varam secināt, ka, ja zemes piedāvājums ir ierobežots, tad mājokļa cenu prognozēšana ir ievērojami grūtāka un atjaunošanas izmaksu rādītāju izmantošana tikai daļēji ļaus izskaidrot mājokļu cenu izmaiņas. Būtisks mājokļu cenu ietekmējošs faktors ir iedzīvotāju pirktspēja.

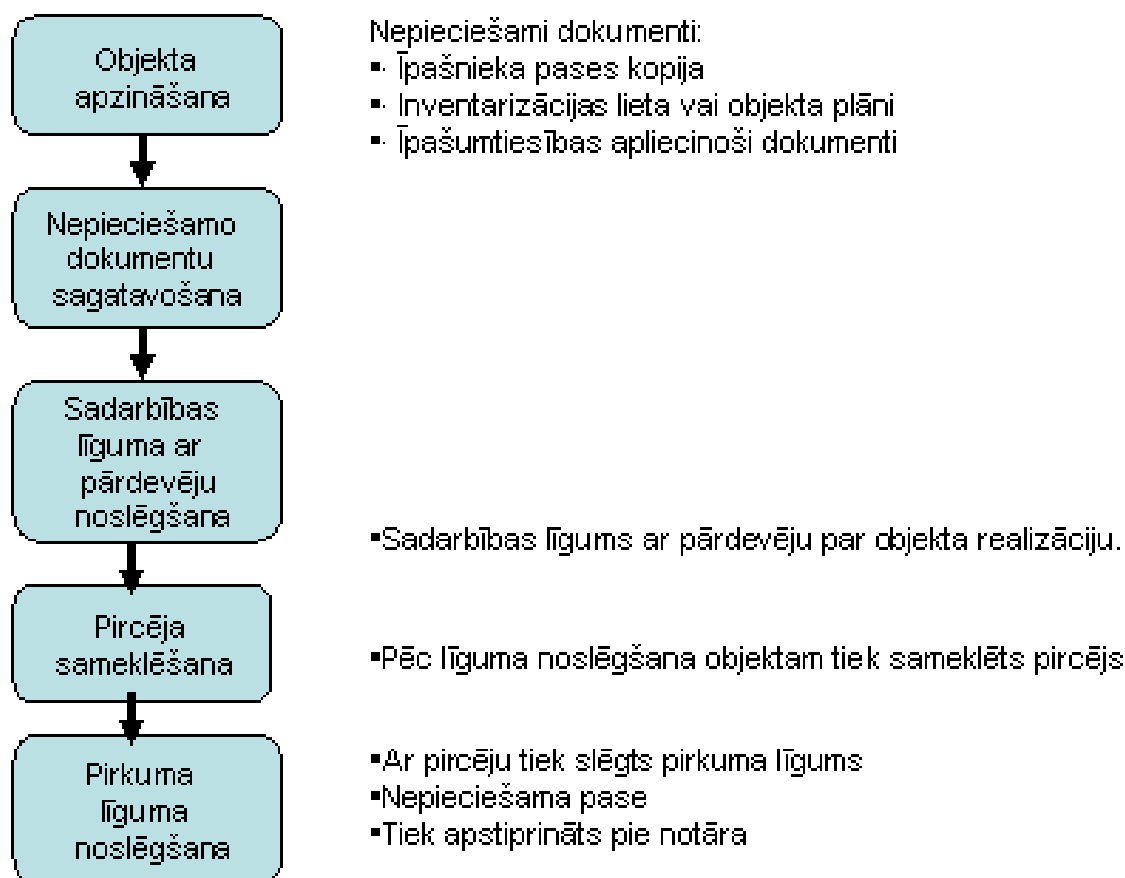
Ierobežota zemes piedāvājuma gadījumā izmaiņas pirktspējā ietekmē zemes cenas.

1.6.Nekustamā īpašuma tirdzniecības organizēšana un dalībnieki

Tipiskā nekustamā īpašuma starpniecības uzņēmumā var tikt piedāvāti vismaz divi darbības virzieni - *nekustamā īpašuma tirdzniecība* un *nomas starpniecība*, kas savukārt sadalās 2 apakš virzienos- *izīrēšanā* un *iznomāšanā* tādējādi nodrošinot klienta pilnu nepieciešamo pakalpojuma apkalpošanu un uzņemšanos nokārtot visu dokumentu kārtošanu.

Nekustamā īpašuma tirdzniecība un pārdošanas process

Pārdošanas procesa shēma



1.5.att.Pārdošanas procesa shēma (58, 61)

Pārdošanas process ir jebkura starpniecības uzņēmuma pamata process. Uzņēmums aktīvi meklē potenciālos pārdodamos objektus, gan esošie gan bijušie klienti izvēlas, lai uzņēmums veic viņu nekustamā īpašuma pārdošanu. Īpašumu pārdošana tiek veikta, gan fizisku personu, gan juridisku personu uzdevumā.

Īpašuma pārdošanai ir jāizpildās vairākiem nosacījumiem

- Īpašumam ir jābūt brīvam no apgrūtinājumiem
 - nav ieķīlāts,
 - atsavināts,
 - par to nav strīda izskatīšana par īpašuma tiesībām
 - tam nav uzlikts aizliegums

Pārdošanas process sākas ar pārdodamā objekta apskati un sākotnējo novērtējumu. Pēc objekta sākotnējās novērtēšanas sākas līguma sarunas, kuras var sadalīt vairākos posmos, Visu nepieciešamo dokumentu sagatavošana un iesniegšana

- Īpašumtiesības apliecinājoši dokumenti

- Personu apliecinājoši dokumenti/ Atbilstoši pilnvarojumi (Juridiskām personām/ pilnvarniekiem)
- Īpašuma inventarizācijas lieta
- Utt.

Savukārt uzņēmums no savas puses sagatavo nekustamā īpašuma novērtējumu un līguma piedāvājumu

Līguma sarunas beidzas ar līguma parakstīšanu (58, 61).

Pēc līguma parakstīšanas informācija par objektu tiek iekļauta māklera nekustamo īpašumu datubāzē un ievietota internetā

Par katru no objektiem uzņēmumā atbild konkrēts darbinieks, kas nodrošina visu nepieciešamo darbību veikšanu, kā arī dokumentu kārtošanu un sagatavošanu.

Ar potenciālajiem pircējiem tad vienojoties ar īpašnieku par apskati objekts tiek apskatīts. Pozitīva pārdošanas akta rezultātā ar pircēju tiek slēgts līgums par objekta pirkšanu

Uzņēmuma noteiktā komisija var būt 10% no darījuma summas.

Samaksā nav iekļauti (tos apmaksā pircējs)

- Valsts nodevas
- Izdevumi, kuri saistīti ar īpašuma reģistrāciju

Pārdošanas bizness tālāk sadalās pēc specializācijas, piemēram

- Dzīvokļu un komercietelpu tirdzniecība centrā

Klienti Dzīvokļu un komercietelpu tirdzniecība centrā ir juridiskas personas, ka nepieciešamas telpas komercdarbībai un tās vēlas iegādāties

- Dzīvokļu tirdzniecībā attālākajos rajonos jeb mikrorajonos

Klienti Dzīvokļu tirdzniecībā Mikrorajonos pamatā ir privātpersonas

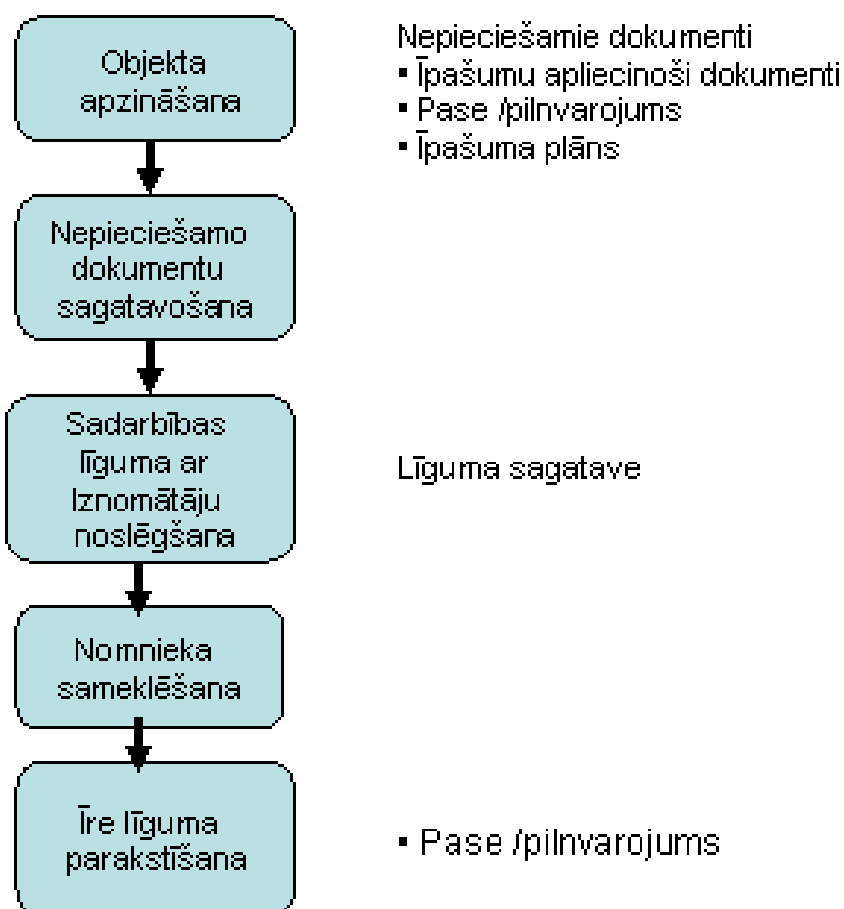
- Māju un gruntsgabalu tirdzniecība

Klienti Māju un gruntsgabalu tirdzniecība pamatā ir privātpersonas

Nomas process

Nomas process ir viens no uzņēmuma pamata procesiem. Procesa pamatā ir telpu nomnieka atrašana un attiecīgo līgumu noslēgšana

Nomas procesa shēma



1.6.att. Nomāšanas procesa shēma (58, 61).

Iznomāšanas process ir uzņēmuma pamata process. Uzņēmumam izveidojusies sekmīga sadarbība ar nekustāmo īpašumu īpašniekiem kas meklē saviem īpašumiem īrniekus. Nekustamā īpašuma nomāšanas business balstās uz nomnieka atrašanu telpām. Nekustamā īpašuma iznomāšana tiek veikta, gan fizisku personu, gan juridisku personu uzdevumā.

Īpašuma nomai ir jāizpildās vairākiem nosacījumiem

-Īpašumam ir jābūt pieejamam apskatei un (JA vēl nav izvēkušies ārā iepriekšējie īrnieki)

-Iznomāšanas process sākas ar izīrējamā objekta apskati un sākotnējo novērtējumu. Pēc objekta sākotnējās novērtēšanas sākas līguma sarunas, kuras var sadalīt vairākos posmos,

Visu nepieciešamo dokumentu sagatavošana un iesniegšana

-Īpašumtiesības apliecinājoši dokumenti

-Personu apliecinājoši dokumenti/ Atbilstoši pilnvarojumi (Juridiskām personām/ pilnvarniekiem)

-Īpašuma inventarizācijas lieta

-Telpu plāns

-Īres nosacījumi saskaņošana

-Utt.

Savukārt uzņēmums no savas puses sagatavo un īres līguma piedāvājumu.

Līguma sarunas beidzas ar līguma parakstīšanu par uzņēmuma pilnvarošanu telpu izīrēšanai.

Pēc līguma parakstīšanas informācija par objektu tiek iekļauta nekustamo īpašumu datubāzē un ievietota internetā

Par katru no objektiem uzņēmumā vajadzētu atbildēt konkrētam darbiniekam, kas nodrošina visu nepieciešamo darbību veikšanu, ka arī visu dokumentu kārtošanu un sagatavošanu.

Ar potenciālajiem īrniekiem tad vienojoties ar īpašnieku par apskati objekts tiek apskatīts. Pozitīvā rezultātā ar nākamo īrnieku tiek slēgts sagatavotais līgums par objekta nomu

Parasti uzņēmuma noteiktā komisija ir līgumā noteikta un var būt 60-120% no viena mēneša nomas maksas (58, 61).

Iznomāšanas bizness tālāk sadalās pēc specializācijas

-Biroju un veikalu telpu noma

Klienti Biroju un Telpu nomai ir juridiskas personas, ka nepieciešam telpas komercdarbībai

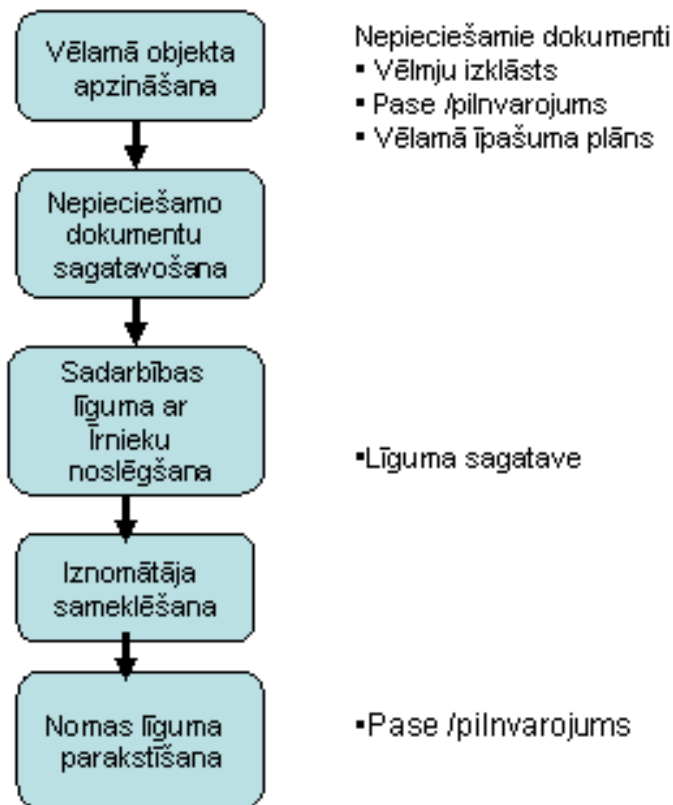
-Dzīvokļu un privātmāju īre

Klienti Dzīvokļu un privātmāju īrei pamatā ir privātpersonas

Izīrēšanas process

Iznomāšana procesa pamatā ir klientam nepieciešamo telpu nomāšanai atrašana un vienošanās par nomas nosacījumiem izpildi

Izīrēšanas procesa shēma



1.7. att. Izīrēšanas process (58, 61).

Uzņēmumam izveidojusies sekmīga īrei nepieciešamo telpu meklēšanā un pieredze to nodrošināšanā, šai sadarbībai palīdz arī esošā sadarbība ar nekustamo īpašumu īpašniekiem, kas meklē saviem īpašumiem īrniekus. Šis business ir „pretējs” nomas biznesam, jo tie savstarpēji nodrošina darījumu notikšanu. Nekustamā īpašuma izīrēšanas business balstās uz piemērotu telpu atrašanu. Nekustamā īpašuma telpu meklēšana tiek veikta, gan fizisku personu, gan juridisku personu uzdevumā .

Process sākas ar klienta vēlmju apzināšanu. Tiek sagatavots un noslēgts līgums kurā apraksta kādām ir jābūt vēlamajām telpām.

Par vēlamo objektu jāvienojas par sekojošām lietām

- Plānoto telpu pielietojumu
- Vēlamo telpu plānu
- Īres nosacījumi
- Utt.

Līguma sarunas beidzas ar līguma parakstīšanu par uzņēmuma pilnvarošanu telpu meklēšanai

Pēc līguma parakstīšanas informācija par vēlamu objektu tiek iekļauta SIA „Balsts” nekustamo īpašumu datubāzē un ievietota internetā

Par katru no objektiem uzņēmumā atbild konkrēts darbinieks, kas nodrošina visu nepieciešamo darbību veikšanu, kā arī visu dokumentu kārtošanu un sagatavošanu.

Ar potenciālajiem īrniekiem tad vienojoties ar īpašnieku par apskati objekts tiek apskatīts.

Pozitīvā rezultātā ar nākamo īrnieku tiek slēgts sagatavotais līgums par objekta nomu

Uzņēmuma noteiktā komisija ir līgumā noteikta līgumcena kas atkarīga no klienta vēlmēm. (58, 61).

Gan pārdošanas gan īres un nomas gadījumā svarīga loma sekmīgai pārdošanai ir pārdošanai un marketingam, uzņēmums pārdevēja vārdā veic objekta reklamēšanu.

Objekta realizācijai parasti izmanto intensīvu marketingu, vairākos veidos

Tā kā objekti ir piesaistīti lokalizācijai, tad:

- 1) Būvniecības vietā var uzstādīt gaismas reklāmu kurā norādīt būtiskāko objekta informāciju un kontaktinformāciju
- 2) Izvietot uzņēmuma interneta mājas lapā informāciju,
- 3) Ievietot banku mājas lapās informāciju par projektiem,
- 4) Tieša informācijas izplatīšana caur sadarbības partneriem
- 5) Tiešā pārdošana
- 6) Izmantojot specializētos preses izdevumus

Uzņēmuma piegādātāji

Nekustamā īpašuma tirgū vari izdalīt vairākas piegādātāju grupas:

1. Nekustamo īpašumu īpašnieki kuriem bez dzīvojamās platības pieder papildus platības ko tie vēlas pārdot. Īemesli pārdošanai var būt visdažādākie, sākot ar naudas iegūšanu privātā biznesa uzsākšanai līdz tīri spekulatīviem piedāvājumiem, kad piegādātājs ņemot vērā tirgus attīstību vēlas saņemt peļņu.
2. Otrs liela grupa ir nekustamo īpašumu īpašnieki, kas vēlas to izīrēt. Piedāvājums atšķiras ar to ka īpašuma tiesības netiek mainītas, bet īpašums uz laiku ar nomas līguma pamata tiek nodots lietošanā citam. Šie darījumi ir nozīmīgi ar to ka var veidot ilglaicīgas attiecības ar šo īpašumu īpašniekiem un tuvojoties īres līguma termiņa beigām atkal piedāvāt piegādātāja uzdevumā meklēt tam īrniekus telpām
3. Par trešo piegādātāju grupu var izdalīt nekustamo īpašumu attīstītājus (developers), kuru business ir nekustamo īpašumu nopirkšana un pārbūvēšana, zem šīs grupas iet arī ciematu būvētāji

2.Nekustamā īpašuma tirgus raksturojums un attīstības tendences

2.1. Mājokļu tirgus segmentu izpēte un novērtējums

Latvijā visvairāk mājsaimniecību jeb 63% dzīvo daudzdzīvokļu namos ar desmit un vairāk dzīvokļiem, savukārt savrupmājās - 24% mājsaimniecību. (26).

Bet visvairāk daudzdzīvokļu namos mitinās pilsētu mājsaimniecības - 76%, Rīgā - pat 85% mājsaimniecību. Savukārt puse no lauku mājsaimniecībām dzīvo savrupmājās, pilsētās - 13%, bet Rīgā - 4,9%. (26).

Vairums iedzīvotāju (42%) dzīvo divistabu dzīvokļos (40).

Dzīvokļu segmenta izpēte

Pēdējo četru gadu laikā Rīgu ir pārņēmis dzīvokļu pirkšanas drudzis, kas ir izskaidrojams ar banku aktivitātēm hipotekāro kredītu izsniegšanā. Dzīvokļus daudzdzīvokļu mājās visbiežāk izvēlas divu iemeslu dēļ:

-Vairumā gadījumu dzīvoklis ir ievērojami lētāks nekā privātmāja;

-Tas prasa mazāk apsaimniekošanas rūpju.

Pirms 6 – 13 gadiem, kad saņemt aizdevumu nekustamā īpašuma iegādei bija ļoti sarežģīti un ārkārtīgi dārgi, tāpēc cilvēki dzīvokļus īrēja. Tā rīkojās arī jaunās rīdzinieku ģimenes, kas vēlējās dzīvot patstāvīgi un neatkarīgi no vecākiem. Tagad šie cilvēki ir galvenie hipotekāro kredītu ņēmēji, jo viņi atzīst, ka savs īpašums ir vērtība un sniedz lielāku drošības sajūtu un ērtību, lai arī tas ir daudzdzīvokļu namā. Pēdējā laikā ir augušas arī cilvēku prasības pēc komforta, kā rezultātā pieaudzis pieprasījums pēc lielākām dzīvojamām platībām. Taču jaunas daudzdzīvokļu mājas tikpat kā netiek celtas un tie daži izņēmumi situāciju būtībā nemaina, tāpēc Rīgā pastāv liels dzīvokļu deficīts. Dzīvojamās mikrorajonos, jeb tā dēvētajos guļamrajonos, kur mīt absolūtais vairākums Rīgas iedzīvotāju, cenu kāpums pēdējā gadā bijis ļoti dinamisks.

Nekustamā īpašuma cenu straujākais lēciens notika 2004 un 2005.gadā, kad pārsniedza jebkuras iepriekš izteiktās prognozes. Gada nogale nekustamā īpašuma tirgū izcēlās ar ārkārtīgi strauju cenu kāpumu dzīvokļiem visos Rīgas mikrorajonos. Ja vēl 2004. gada sākumā trīsistabu dzīvokļa vidējā cena mikrorajonos bija ap 18 000 USD, tad 2005.g.gada beigās par tādu pašu summu nebija iespējams pat iegādāties vairs vienistabas dzīvokli (41).

Savukārt 2006. gadā nekustamā īpašuma tirgū gandrīz visos tirgus segmentos saglabājās ļoti augsta aktivitāte. Sērijveida dzīvokļu cenas mēnesī vidēji pieauga par 4.5%, un arī 2007. gada janvārī cenu kāpums bija tuvu 4%, tāpēc par to stabilizēšanos runāt vēl pārāgri. Visos

Rīgas mikrorajonos būtiski palielinājusies gan dzīvokļu pārdošanas cena, gan īres maksa, bet pārdošanas cena augusi daudz straujāk, tādējādi vēl vairāk samazinot zemo īres ienesīgumu.

Pretēji 2005. gada tendencēm 2006. gadā pārdošanai piedāvāto dzīvokļu skaits būtiski pārsniedza īrēšanai piedāvāto dzīvokļu skaitu. No vienas puses, tas norāda uz to, ka saņemtā īres maksa nenosedz kredīta maksājumus, pārejot uz jauno mājokli, tāpēc ir finansiāli izdevīgāk iepriekšējo dzīvokli pārdot. No otras puses, tas varētu liecināt par to, ka arvien biežāk īpašnieki izvēlas iepriekš izmantoto dzīvokli pārdot, necerot uz būtisku turpmāku dzīvokļa cenu pieaugumu (47).

Šī straujā cenu kāpuma likumsakarīgs pamatojums bija banku politika un zemās kredītprocentu likmes. Jaunu daudzdzīvokļu māju masveida būvniecība arī nenotika, piedāvājums bija ļoti ierobežots. Sekundārais tirgus arī bija ierobežots, jo īpašnieki negribēja savus īpašumus pārdot, gaidot uz cenas pieaugumu nākotnē, savukārt pircēji aktīvi meklēja mājokļus. Tie ir iemesli, kādēļ radās šāda situācija. Šobrīd situācija ir mainījies un pircēji ir tie, kas ieņem nogaidošu pozīciju. Ar vien vairāk pircēju izvēlas iegādāties dzīvokļus jaunajos projektos, jo cenu starpība starp standarta projektu māju dzīvokļiem un jauno projektu dzīvokļu cenām ir samērīga, bet starpība starp veco projektu mājām ar netīrām, izkrāsotām kāpņu telpām un jauno projektu dzīvokļu ēkām ar sakoptu, tīru apkārtējo vidi ir milzīga.

Rīgas dzīvojamo platību tirgum ir raksturīgs liels klientu pieprasījums un kāpjošas cenas. Dzīvojamo platību tirgus ir viens no visstraujāk augošajiem ekonomikas sektoriem Rīgā. Daudzus apbūvētajus dzīvojamo platību tirgus piesaista sakarā ar īsākajiem realizācijas termiņiem un relatīvi augstāku atdevi no investīcijām. Pašlaik kopējais dzīvojamo platību fonds ir vairāk nekā 16,5 miljoni m². Saskaņā ar oficiālo statistiku vidējā dzīvojamā platība uz vienu iedzīvotāju Rīgā ir 22,5 m². Šis rādītājs ir līdzīgs Maskavas un Sanktpēterburgas rādītājiem, un arī šajās pilsētās strauji attīstās nekustamā īpašuma tirgus (58).

Salīdzinājumā ar attīstītajām pilsētām, piemēram, Helsinkiem vai Berlīni, Rīgas dzīvojamais fonds nav pietiekams, un tas liecina par pozitīvo dzīvojamo platību tirgum piemītošo pozitīvo potenciālu.

2001. gadā Rīgā strādājošais varēja nopirkt dzīvokļa 1 m² vidēji par vienu mēneša neto algu, savukārt pēdējos divos gados novērotais cenu pieaugums būtiski apsteidza neto algas pieaugumu, un 2006. gada 3. ceturksnī Rīgā strādājošajam būtu jāiztērē jau trīs mēneša neto algas, lai iegādātos dzīvokļa 1 m². Turklāt Rīgas iedzīvotāji maksā par dzīvokļiem relatīvi vairāk nekā citu ES valstu pilsētu iedzīvotāji (47).

Kaut arī jauno mājokļu īpatsvars Latvijā ir augstāks nekā Igaunijā, 2006. gada 2. pusgadā Tallinas centrā dzīvokļu cenas stabilizējās, bet mikrorajonos vecā tipa dzīvokļu cenas pat kritās par 10–20%, savukārt Rīgā cenas turpina pieaugt. Tādējādi var secināt, ka

dzīvojamais fonds nav noteicošais cenu stabilizācijas rādītājs un būtisks pieprasījuma uzturēšanas faktors ir iedzīvotāju maksātspēja.

Uzbūvēto dzīvokļu skaits uz 1 000 iedzīvotājiem pēdējo 10 gadu laikā Latvijā bijis viszemākais Baltijas valstīs. 2006. gadā Latvijā ekspluatācijā bija plānots nodot aptuveni 6 000 dzīvokļu (2.6 dzīvokļi uz 1 000 iedzīvotājiem), bet tas tomēr nav pietiekami, lai sasniegtu kaimiņvalstu līmeni (47).

Jaunuzceltajās dzīvojamajās ēkās vislielākais pieprasījums ir pēc divstābu dzīvokļiem. Pēdējos gados attīstās tendence, ka pašvaldība savām vajadzībām būvē sociālās mājas. Šo projektu mērķauditorija ir cilvēki ar zemiem ienākumiem un jaunās ģimenes. Šie projekti galvenokārt tiek realizēti nomalēs, tādos mikrorajonos, kā, piemēram, Dreiliņi un Bolderāja.

Dzīvokļu tirgus pieprasījums

Dzīvojamo telpu pieprasījumu ietekmē daudzi faktori, starp tiem tādi makroekonomikas faktori kā ekonomikas izaugsme, bezdarba līmenis, inflācija un sagaidāmie nākotnes notikumi. Latvijas makroekonomiskā situācija ir labvēlīga dzīvojamo platību tirgus attīstībai. Galvenie individuālie faktori, kas ietekmē dzīvojamo telpu pieprasījumu, ir dzīvokļa atrašanās vieta un cena, kā arī dzīvokļu plānojums, izmantotie būvmateriāli un apbūvētāja un celtnieku reputācija.

Vispieprasītākie dzīvojamie mikrorajoni Rīgā ir Purvciems, Imanta, Mežaparks un Āgenskalns.

Viens no galvenajiem patērētāju dzīvokļu pieprasījuma dzinūļiem ir hipotekāro aizdevumu pieejamība un komercbanku piedāvātās zemās kredītprocentu likmes. Bankas ļoti labprāt izsniedz hipotekāros aizdevumus, un daudzas no tām ir uzsākušas agresīvas klientu piesaistīšanas kampaņas. Šīs kampaņas ir atmaksājušās, it īpaši attiecībā uz hipotekāro aizdevumu līderi – akciju sabiedrību Hansabanka.

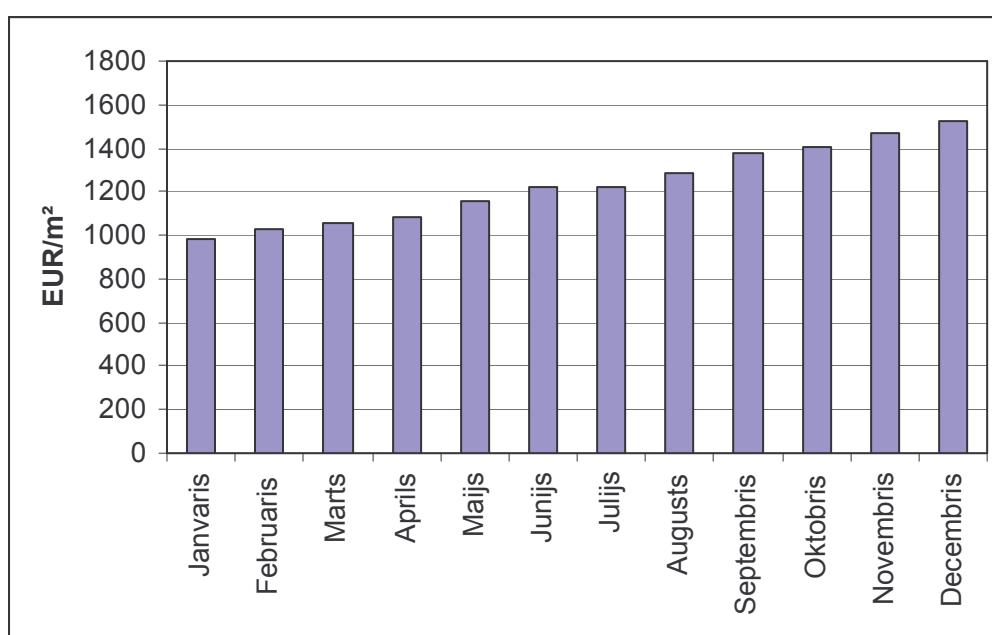
Dzīvokļu cenas jaunuzceltajos dzīvojamajos namos ir atkarīgas no dzīvokļa apdares un atrašanās vietas, no tā, vai dzīvoklis atrodas Daugavas labā vai kreisā krasta mikrorajonā, un šīs cenas vidēji svārstās robežās no 1200 EUR par 1 m² līdz 2000 EUR par 1 m². Visdārgākie dzīvokļi ir pilsētas centrā (cena par 1 m² sasniedz 5000 EUR), un parasti šie dzīvokļi tiek piedāvāti ar pelēko vai balto apdari. Lielākais ekskluzīvo dzīvojamo namu pieprasījums pilsētas centrā tiek saņemts no ārvalstu investoriem. pašreizējās attīstības tendences pēdējos gados sāk aktīvi attīstīties mikrorajoni, kas atrodas tālāk no pilsētas centra. Tas galvenokārt ir saistīts ar infrastruktūras attīstību un vispārējo rekonstrukciju, tajā skaitā jaunu tiltu būvi (Dienvidu tilts un Ziemeļu tilts vai tunelis), automaģistrāļu paplašināšanas un jaunu automaģistrāļu izbūves plāniem, piemēram, apvedceļš, jaunas Brīvības ielai paralēlas

satiksmes maģistrāles, – Jelgavas automaģistrāle, lidostas un jūras ostas zonu attīstība, industriālo parku veidošana ap šīm teritorijām.

Visi iepriekšminētie projekti paredz ne tikai infrastruktūras attīstīšanu šajās teritorijās, bet arī jaunu darbavietu radīšanu. Ņemot vērā notiekošās izmaiņas un pilsētas attīstības tendences, apbūvētāji plāno jaunu dzīvojamo ēku būvniecību šo teritoriju tuvumā. Vēl viena tendence ir spekulatīvo darījumu īpatsvara samazināšanās dzīvojamo platību projektos.

Vidējais dzīvokļu cenu pieaugums Rīgas mikrorajonos 2006. gadā bija 49% jeb 510 EUR/kv.m, salīdzinot ar 2005. gadu, kad pieaugums bija 75% jeb 450 EUR/kv.m.

Pēc Ober Haus [30] datiem vidējā cena Rīgas mikrorajonos 2006. gada beigās sasniedza 1560 EUR par kv.m. 2005. gada decembrī vidējā cena bija 1050 kv.m.



2.1.att. Sērijveida dzīvokļu vidējā cena Rīgā 2006.gadā, EUR/m² (31)

2006. gadā notika mikrorajonu cenu izlīdzināšanās. Ja gada sākumā pircēji vadījās pēc jēdzieniem „populārs” un „mazāk populārs” rajons, tad gada otrajā pusē galvenais faktors bija cena.

2007. gadā iespējams lielāka uzmanība tiks pievērsta ēkas sērijai un tehniskajam stāvoklim.

Ar vien vairāk sekundārajā tirgū parādās jauno projektu dzīvokļi. Analizējot gadu griezumā, var secināt, ka sekundārajā dzīvokļu tirgū spekulatīvie darījumi samazinās.

Augstākās cenas 2006. gada beigās sasniedza „hruščova” un „lietuviešu” sērijas dzīvokļi. Tas norāda, ka pircēji vadās no dzīvokļa bruto cenas, mazāku uzmanību pievēršot 1 kv.m cenai, jo šo sēriju dzīvokļi ir ar mazāko platību. Zemākās cenas jeb nepopulārākie ir

602. sērijas dzīvokļi, kā izskaidrojums varētu būt ēku tehniskais stāvoklis un kredītiestāžu pesimistiskā nostāja pret atsevišķām ēku sērijām.

Aktīvākais no dzīvokļu tirgus segmentiem - mazo (līdz 50 m²) dzīvokļu tirgus. Dzīvokļu pircēji kļuvuši zinošāki, lēmumi par iegādi tiek pieņemti ilgākā laika periodā, izvērtējot vairākus alternatīvus piedāvājumus. Līdz ar to cenu izkliede starp vienādiem objektiem ir neliela.

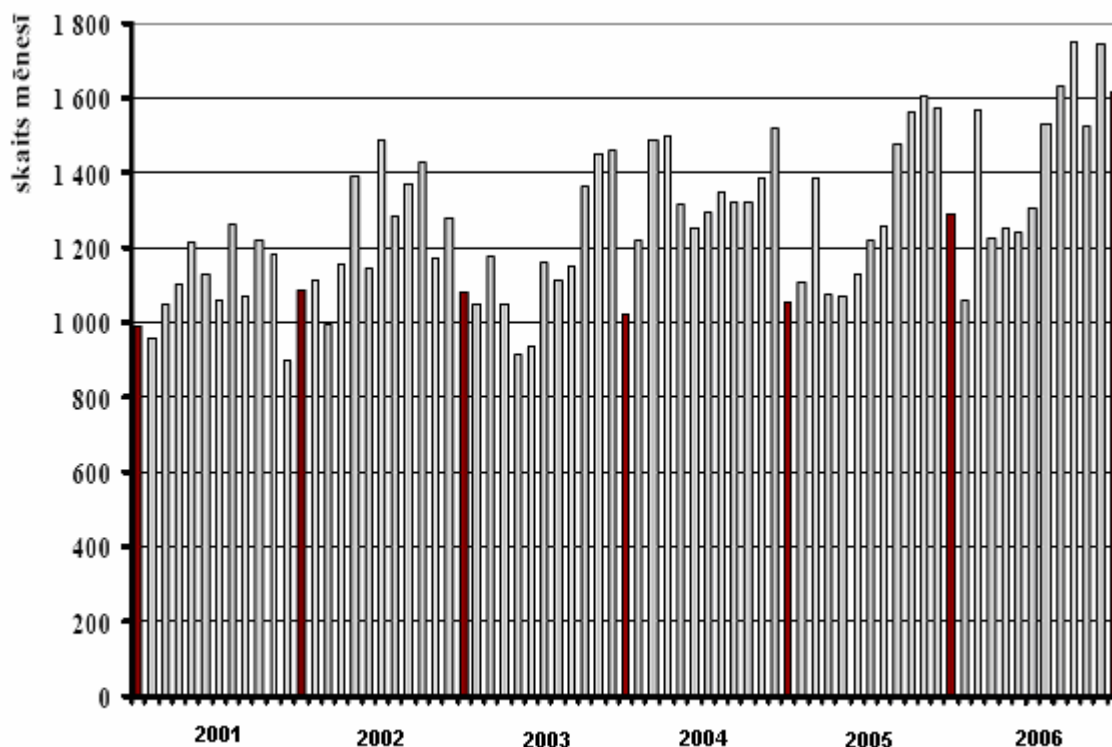
Galvenie faktori, kas ietekmējuši dzīvokļu cenu celšanos:

- paaugstinoties iedzīvotāju vidusslāņa labklājībai un maksātspējai, kredīts kļūst pieejams plašākam iedzīvotāju lokam;
- augsta banku aktivitāte kredītu mājokļa iegādei piedāvājumā ,zemas likmes (lai gan pieaug);
- sērijveida dzīvokļa cena ir zemāka par jauna dzīvokļa celtniecības izmaksām
- pieprasījums pēc sērijveida dzīvokļiem par labu cenu, pārsniedz piedāvājumu (vid. 2-3 pircēji);
- neliela aktivitāte jaunu daudzdzīvokļu māju būvniecībā;
- ievērojams pircēju pārsvars salīdzinot ar pārdošanā esošajiem dzīvokļiem – dažkārt pat četri pircēji uz vienu tirgū piedāvāto dzīvokli daudzdzīvokļu sērijveida mājā.

Pieprasījuma tendences:

- Pieprasītākie 1,5-3 istabu dzīvokļi ar nelielu platību, mazāk pieprasīti 1-istabas un lielu platību dzīvokļi, pieprasītākie rajoni - Purvciems, Pļavnieki, Teika - ar atbilstoši augstākajām mikrorajonu dzīvokļu cenām;
- Būtisks izvēles kritērijs - sērija un mājas celšanas gads. Priekšroka tiek dota 103.sērijai - ērtākais plānojums, visas istabas izolētas un 119.sērijai kā jaunākajām sērijveida mājām;
- Salīdzinoši zemāko cenu dēļ, aktivizējies dzīvokļu tirgus Bolderājā, kā arī ārpus Rīgas - Olainē, Salaspilī, Jelgavā;
- Par tipveida dzīvokļu cenu griestiem šobrīd uzskata 40-60 tūkstošus ASV dolāru, ko var atļauties maksāt iedzīvotāju t.s. vidusslānis.

Dzīvokļu cenas mikrorajonos ir pietuvinājušās cenām centrā. Centra mājām daudzām nav sakārtotas komunikācijas, jāvērtē arī vispārējais mājas stāvoklis (sienas nesošās konstrukcijas, jumta stāvoklis utt.). Tādi paši ieguldījumi var būt dzīvokļa remontā mikrorajonos. Pieprasītākie dzīvokļi ir "klusajā centrā" - Ausekļa, Vīlandes, Antonijas, Alunāna u.c., kā arī biznesa centrā, ko ierobežo Raiņa, Brīvības, Čaka un Tallinas ielas. Pilsētas centra robežas plešas, pieprasītas kļūst mājas no Čaka ielas virzienā uz dzelzceļu (6).



2.2.att. Darījumu ar dzīvokļiem Rīgā dinamika (32)

Dzīvokļu pirkumu darījumu skaita ilgtermiņa tendence darījumu skaitam pieaugt saglabājas. 2007.g.janvārī dzīvokļu pirkumu darījumu skaits nedaudz pārsniedzis 1 600 darījumu robežu, kas, salīdzinot ar šo pašu periodu pirms gada, ir par 25% vairāk (32).

Pamatā centra un Vecrīgas dzīvokļu pārdevējus var iedalīt divās kategorijās. Pirmie dzīvokļus Vecrīgā un centrā bija iegādājušies agrāk spekulatīviem mērķiem un tagad uzskata, ka pienācis īstais laiks dzīvokli izdevīgi pārdot. Otra kategorija ir dzīvokļu izīrētāji, kuri, ņemot vērā izīrēšanas biznesa specifiku un salīdzinot ieņēmumus izīrējot dzīvokli, t.i., mēnesī vidēji 25 EUR/m², ar patreizējām dzīvokļu pārdošanas cenām, secina, ka pašlaik pārdot ir izdevīgāk.

Cenu pieauguma prognozes

Lai gan pēdējos divos mēnešos dzīvokļu cenas turpināja paaugstināties, tomēr kāpums ir krietni mazāks nekā pagājušajā gadā. Tuvāko mēnešu laikā dzīvokļi Rīgas mikrorajonos un zeme Pierīgā dārgāka nekļūs. Iespējams, atsevišķos gadījumos tie pat varētu kļūt lētāki. Dzīvokļu vidējais cenu pieaugums 2007.g. pirmajos trīs mēnešos ir bijis 6,8%, kas ir divas reizes mazāk nekā iepriekšējā ceturksnī (41).

Cits faktors, kas sekmē tirgus stabilizāciju ir jauno mājokļu piedāvājumu skaita palielināšanās. Jo vairāk jauno mājokļu būs, jo ātrāk samazināsies cenu kāpums, kas saistīts ar pieprasījuma apmierināšanu.

Ir segmenti, kuros pieprasījums pārsniedz piedāvājumu. Ļoti liels pieprasījums ir pēc 60 līdz 120 m² lielām biroju platībām un 50 līdz 100 m² lieliem veikaliem Rīgas centrā un centrālajās ielās.

Pēc Ober Haus datiem, vidējā cena Rīgas mikrorajonos martā sasniedza 1662 eiro par kvadrātmetru (14).

Novērota arī tendence, ka potenciālie dzīvokļu pārdevēji ir gatavi samazināt prasīto cenu, ja ir reāls pircējs, atzina Ober Haus (14).

Tendence iegādāties mājokli līdz celtniecības sākumam vēl joprojām ir aktuāla Latvijā, bet tā pakāpeniski samazinās. Ir zināms, ka pagaidām nav bijis neviens projekts, kurā būtu brīvi dzīvokļi uz būvniecības pabeigšanas brīdi. Projekti tiek pārdoti ļoti īsos termiņos. Paredzams, ka vēl gadu dzīvokļi tiks rezervēti vēl pirms celtniecības beigām.

Dzīvokļu vidējais cenu pieaugums Rīgā šā gada pirmajā ceturksnī ir bijis 6,8%, kas ir divas reizes mazāk nekā iepriekšējā ceturksnī. Notiekošais nekustamo īpašumu tirgū ir likumsakarīgs process, jo cenu pieauguma tempi nevar saglabāties nemainīgi. Dotajā brīdī cenu līmenis ir augsts. Pašlaik notiek nekustamo īpašumu tirgus stabilizācija, kas ir izskaidrojama ar pieprasījuma samazināšanos.

Līdz šim nekustamo īpašumu cenu pieaugums ir bijis lielāks par iedzīvotāju ienākumu pieaugumu. Tādējādi ir samazinājies to cilvēku skaits, kuri var atļauties iegādāties nekustamo īpašumu, ņemot hipotekāro kredītu (17).

Daļu no potenciālajiem pircējiem aptur kredītresursu pastāvīgā sadārdzināšanās. Savukārt banku kredītpolitikas maiņa liek pasteigties tiem, kuru oficiālā ienākumu daļa ir visai neliela, jo vēlāk kredītu saņemt būs grūtāk (17).

Būvniecības jaudas deficīta apstākļos joprojām paredzams būvniecības izmaksu sadārdzinājums, tomēr iespēja, ka izmaksu pieaugums sasniegs tādu līmeni kā 2006.g. ir maza. Tas veicinās cenu pieaugumu jaunajos projektos (15).

Privātmāju tirgū Rīgā, bet it īpaši tās apkārtnē, 2006.g. turpinājās liela aktivitāte gan ciematu izveidē, gan atsevišķu savrupmāju būvniecībā. Saskaņā ar Ober Haus datiem privātmāju cenas 2006. gadā vidēji palielinājušās par 15-30%, atsevišķos reģionos pat līdz 50%. Iemesli cenu kāpumam - augsts pieprasījums, būvmateriālu un darbaspēka izmaksu palielināšanās, zemes cenu pieaugums, komunikāciju izbūve. Augstu pieprasījuma līmeni pēc privātmājām Rīgas apkārtnē uztur arī dzīvokļu deficīts galvaspilsētā un to augstās cenas (31).

Lai gan aktīvi tiek attīstīti ciemati, lielāko daļu no darījumiem pagājušajā gadā veidoja individuāli būvētas mājas ārpus ciematiem. Šobrīd privātmāju tirgū lielāks akcents tiek likts tieši uz individuālu būvniecību savām vajadzībām, jo ciematos cenu līmenis ir augsts. Saskaņā ar Arco Real Estate informāciju kopējais piedāvājumā esošo privātmāju ciematu

skaitis pieaudzis no aptuveni 60 ciematiem 2005. gada beigās līdz aptuveni 100 ciematiem 2006. gada beigās, no kuriem Rīgā un tās rajonā bija ap 75 savrupmāju un rindu māju ciematiem. Uzņēmumi norāda, ka tirgū ienāk arvien vairāk koka karkasa māju, jo tās ir iespējams ātrāk uzcelt.

Nekustamā īpašuma uzņēmumi prognozē, ka arī šogad privātmāju cenas palielināsies. To noteiks līdzšinējie tirgu ietekmējošie faktori - samērā augsts pieprasījums, ienākumu pieaugums, būvniecības sadārdzināšanās.

Šogad sagaidāma neliela privātmāju piedāvājuma palielināšanās, bet vidējais cenu līmenis gada laikā varētu augt par 10-20%. Ierobežojot finanšu resursu pieejamību, cenu kāpums varētu apstāties. Tomēr pēc tam, lai neradītu īpašu cenu kritumu, bankām vajadzētu atjaunot 2005. gada beigu, 2006. gada sākuma finansēšanas tradīcijas - palielināt izsniedzamo kredītu lielumu pret ķīlas vērtību. Šāda kredītiestāžu politika var samazināt cenu pieauguma tempus, iespējams, pat pietiekami ilgi, lai, beidzoties valsts pasūtījumiem, palielinātos piedāvājums būvniecības nozarē. Tad cenu kāpums nespētu atgriezties iepriekšējo gadu līmenī, bet turpmāk atkarībā no makroekonomiskās situācijas saglabātos 3-10% līmenī. Finansējuma ierobežošana līdzīgi ietekmētu arī citus nekustamā īpašuma tirgus segmentus.

Šī tirgus attīstību raksturo līdzšinējais pirkjspējas pieaugums - ja 2005. gadā pircēji bija gatavi iegādāties māju vidēji par 100 tūkstošiem latu, tad pagājušā gada beigās tie bija jau 120-130 tūkstoši latu. 2007. gadā šis līmenis varētu pieaugt līdz 150 tūkstošiem latu (31).

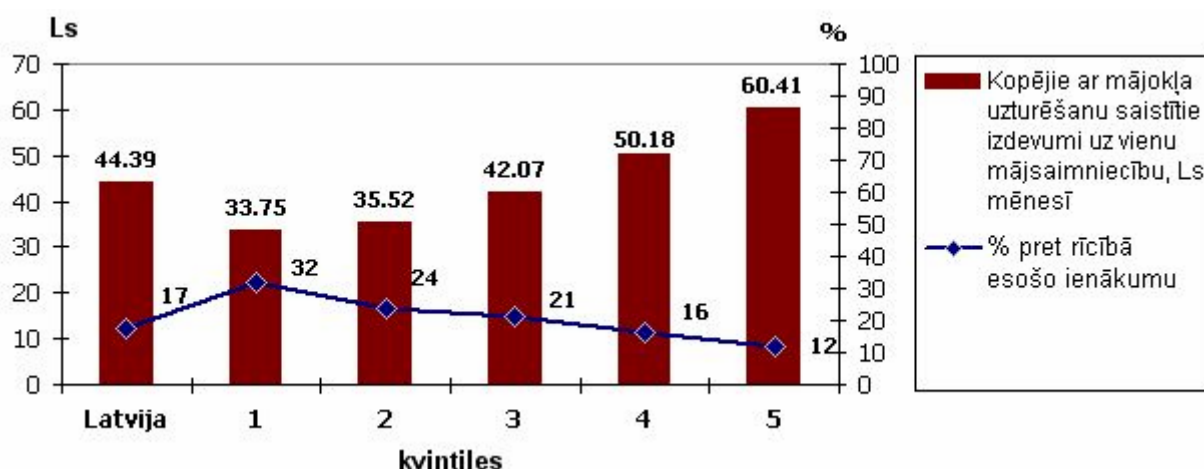
Saasinoties attīstītāju konkurencei, sagaidāma mazo ciematiņu un privāto būvnieku pakāpeniska izspiešana no tirgus. Šobrīd pieprasījumu Rīgas apkārtnē veido galvenokārt privātmājas ar platību līdz 200 kvadrātmetriem un zemes gabala platību līdz 2 000 kvadrātmetriem. Prognozējams, ka pieprasīto jaunbūvēto privātmāju vidējās platības turpinās samazināties un palielināsies ekonomisko mājokļu īpatsvars. Pagaidām bieži vērojams, ka uz relatīvi lētiem zemes gabaliem būvē lielas un izmaksu ziņā dārgas mājas, nosakot tām augstas pārdošanas cenas.

Autors vēlas izdalīt **trīs problēmas:**

1. Pieaugot hipotekārās kreditēšanas apjomiem, mājokļa uzturēšanas izdevumi ir būtisks faktors, kas var ietekmēt materiālo labklājību ikvienā māsaimniecībā. Saskaņā ar EU-SILC apsekojuma datiem tās vidēji valstī sasniedza 44 latus uz vienu māsaimniecību mēnesī, kas veidoja 17% no to rīcībā esošā naudas ienākuma.

Kaut gan izdevumu īpatsvars mājoklim, salīdzinot ar māsaimniecību rīcībā esošo ienākumu, nav pārāk augsts, mājokļa izmaksas tomēr rada finansiāla rakstura problēmas daļai māsaimniecību. Ļoti apgrūtināšas tās saskaņā ar pašu māsaimniecību sniegto novērtējumu bija nedaudz vairāk kā trešdaļai māsaimniecību (36%), bet nedaudz apgrūtināšas gandrīz

pusei no tām (47%) (52).i katra sestā mājsaimniecība jeb 17% no to kopskaita norādīja, ka minētās izmaksas nav apgrūtināšas. Pie tam saņemtajās atbildēs nav būtisku atšķirību starp pilsētām un laukiem.



2.3.att.Respondentu īpatsvars, kuri norādīja uz atsevišķām mājokļa problēmām (procentos) (52)

Kaut gan trūcīgākai (pirmajai) kvintilei (kvintile ir viena piektā daļa no apsekoto mājsaimniecību skaita, kuras sagrupētas pieaugošā secībā pēc to rīcībā esošā naudas ienākuma uz vienu mājsaimniecības locekli) piederušs mājsaimniecības par mājokli maksā mazāk nekā citas, to izdevumu īpatsvars mājokļa uzturēšanai sasniedz 32% no to rīcībā esošā ienākuma un rada nopietnu spriedzi to budžetos.

Saskaņā ar 2005.g. EU-SILC apsekojuma datiem par komunālo pakalpojumu rēķiniem naudas trūkuma dēļ parādā bija 18% mājsaimniecību (pilsētās – 21%). Par īri un hipotekārā kredīta maksājumiem pēdējo 12 mēnešu laikā naudas trūkuma dēļ parādā bija palikušas nepilni 5% mājsaimniecību (4,9%). Naudas trūkuma dēļ parādā par komunālo pakalpojumu rēķiniem bija nedaudz vairāk par ceturtdaļu (27%) pirmajai (trūcīgākajai) kvintilei piederušs mājsaimniecības, savukārt 19% - mājsaimniecību, kas pieder otrai kvintilei, tas gandrīz atbilst vidējam šādu parādu līmenim visās mājsaimniecībās (18%).

Ar mājokļa uzturēšanu saistītie izdevumi ir sekojoši (52):

- maksājumi par hipotēku (tikai īpašniekiem);
- mājokļa apdrošināšanas izmaksas;
- īre par mājokļa izmantošanu (tikai īrniekiem);
- īpašuma nodoklis par mājokli (tikai īpašniekiem);
- mājokļa pabalsts (ja tiek piešķirts);

- apkure, elektrība, ūdensapgāde un kanalizācija, atkritumu izvešana u.c. ar mājokli saistītie maksājumi;

- mājokļa tekošā remonta un regulārās uzturēšanas izdevumi;

- mājokļa (nevis mantas) apdrošināšanas izmaksas (ja tādas maksā).

Šeit iekļauti tikai tie maksājumi, kurus nepieciešams nomaksāt, lai varētu dzīvot mājoklī. Netiek iekļauti tie izdevumi, ko mājsaimniecība sedz, lai nodrošinātu sev papildus ērtības (piemēram, abonementa maksu par kabeļtelevīziju, telefona rēķinus u.c.).

2.Mūsdienās tiek izvirzītas jaunas prasības attiecībā uz mājokļa kvalitāti un komfortu. Tomēr ir nepieciešams ņemt vērā, ka Latvijā lielākā daļa mājokļu ir uzcelta pirms vairākiem gadu desmitiem vai pat senāk, kad prasības attiecībā uz mājokļa kvalitāti bija ievērojami zemākas.

EU-SILC apsekojuma dati liecina, ka ievērojama aptaujāto respondentu daļa raizējas par tādām mājokļa problēmām kā tekošs jumts, mitras sienas, griesti, grīdas vai mājas pamati kā arī trupe logu rāmjos. [52]. Uz šīm problēmām norādīja gandrīz puse jeb 49% aptaujāto lauku mājsaimniecību. Toties rīdzinieku mājsaimniecības visvairāk pauda uztraukumu par vardarbību un noziedzības līmeni dzīvesvietas apkārtnē - 33% un bažas par apkārtējās vides piesārņojumu, putekļiem un/vai citām vides problēmām dzīvesvietas tuvumā - 30% (26).

Šo situāciju apstiprina fakts, ka nākamajos 30 gados Latvijas mājokļu atjaunošanā būs nepieciešams ieguldīt aptuveni 18 miljardus latu (29).

Tādēļ nepieciešams renovācijas darbus uzsākt pēc iespējas ātrāk, jo izmaksas nemitīgi pieaug. Mājokļa kalpošanas ilgums ir atkarīgs no pareizas ekspluatācijas. Pareizi ekspluatējot un laicīgi renovējot, iespējams ievērojami paildzināt mājokļa izmantošanas termiņu. Tas pats attiecas uz mājokļu siltināšanas pasākumiem, kas īpaši svarīgi kļūst energoresursu sadārdzināšanās laikā (29).

Kaut arī jaunie projekti, privātmāju ciemati un rindu mājas ieņem noteicošāku lomu mājokļa izvēlē, daudzi Latvijas iedzīvotāji joprojām dzīvo savu laiku jau nokalpojušās mājās, kas celtas pagājušā gadsimta sešdesmitajos gados un vēl agrāk. Vairumā ēku nav veikts kapitālais remonts. Arī mājas, kas būvētas tikai pagājušā gadsimta deviņdesmito gadu sākumā, ar katru gadu arvien vairāk nolietojas un ēkās palielinās siltuma zudumi.

Viena no bēdīgākajām situācijām ir Rīgā - šeit ēkas praktiski netiek renovētas (29).

Uzmanību nepieciešams pievērst liftu nomaiņai, jo tieši šogad lielākai daļai Rīgas ēkās esošiem liftiem beidzas paredzētais ekspluatācijas laiks, un iedzīvotājiem aktuāls kļūst jautājums - ieguldīt naudu mājas renovācijā vai mainīt liftu, kas arī nav no lētajiem pasākumiem.

Lielākā daļa jeb 93,8% Latvijas iedzīvotāju dzīvo ēkās, kas celtas līdz 1990.gadam.

Līdz 1990.gadam celtais dzīvojamais fonds veido 93,8% jeb 52,9 miljonus kvadrātmetru.

Līdz 1960.gadam celto dzīvojamo ēku īpatsvars veido 35,4%, bet no 1961. līdz 1990.gadam celto ēku īpatsvars - 58,4%. No 1991. līdz 2005.gadam celto ēku daļa veido 6,2% (36).

Dzīvojamais fonds, kas būvēts līdz 1990.gadam, var strauji nokļūt avārijas stāvoklī aptuveni 2020.gadā, ja šajā segmentā nākamo dažu gadu laikā netiks veiktas investīcijas. Dzīvojamā fonda kalpošanas ilguma krīzes kulminācija gaidāma 2040.-2050.gadā.

Autors secina, ka ēku renovācijas uzsākšana nepieciešama iespējami drīz, jo tādējādi tiek uzlabota dzīvojošo cilvēku dzīves kvalitāte un ēkā dzīvojošām mājsaimniecībām ar energoresursu taupīšanas palīdzību iespējams ekonomēt savā rīcībā esošos līdzekļus.

Pašvaldību pašreiz noteiktās īres maksas nespēj segt mājokļu uzturēšanas izmaksas - 2005.gadā vidēji mēnesī samaksātā dzīvokļu īre vai privāto dzīvokļu uzturēšanas un apsaimniekošanas izdevumi par kopējās platības kvadrātmetru bija 15 santīmi, tomēr aprēķini rāda, ka, lai segtu mājokļu uzturēšanās izmaksas, būtu nepieciešami 30-40 santīmi kvadrātmetrā.

2006. gadā Patērētāju tiesību aizsardzības centrs saņēma aptuveni 100 sūdzības, kas saistītas ar jaunajiem projektiem. Pamatā sūdzības skar siltumizolāciju, plaisas sienās, līgumus, kas ierobežo patērētāju tiesības, komunikāciju trūkumu (piemēram, nav gāzes). Tomēr, liela daļa sūdzību izrādās nepamatotas. Īsie celtniecības termiņi, nekvalificētais darbspēks, taupīšana uz būvmateriālu rēķina, kā arī neattīstītā celtniecības kontroles sistēma – sākot no projekta apstiprināšanas līdz ēkas nodošanai. Būvētājs ne vienmēr rūpējas par projekta apkalpošanas ērtumu un bieži piedāvā sliktu plānojumu, kā arī vēlas pēc iespējas ātrāk un vairāk nopelnīt. Lielu uzmanību nepieciešams pievērst būvinspektoru un projektētāju kvalifikācijas paaugstināšanai. Latvijā jau ir manāma situācijas uzlabošanās tendence, tirgū tiek piedāvāts arvien lielāks skaits kvalitatīvu projektu, par kuriem cilvēki ir gatavi maksāt vairāk.

Speciālisti atzīst valsts standartu trūkumu celtniecības jomā. Padomju valsts standarti atbilda Eiropas standartiem, tomēr šodien tos nepieciešams modernizēt (16).

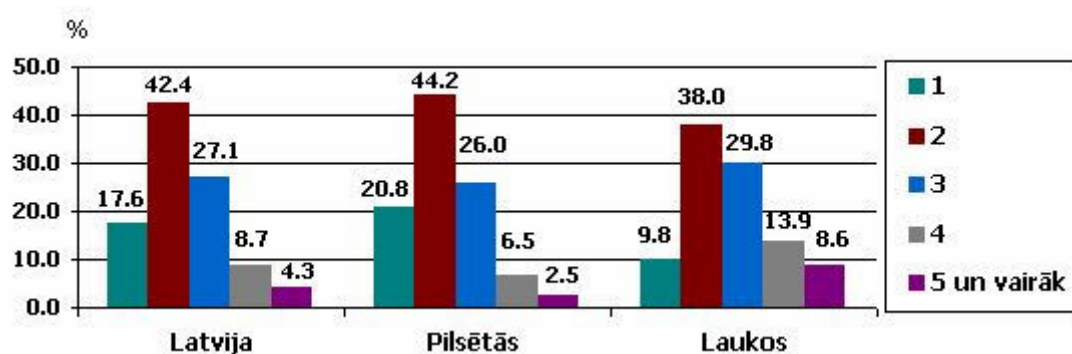
Nepieciešams paaugstināt prasības attiecībā pret tehnisko projektēšanu, kā arī prasības projekta nodošanas laikā. Ir vērts kontrolēt projektu arī tā būvniecības laikā, nevis tikai sākuma un beigu stadijā.

3. Mūsdienās tiek izvirzītas jaunas prasības attiecībā uz mājokļa kvalitāti un komfortu. Tomēr ir nepieciešams ņemt vērā, ka Latvijā lielākā daļa mājokļu ir uzcelta pirms vairākiem

gadu desmitiem vai pat senāk, kad prasības attiecībā uz mājokļa kvalitāti bija ievērojami zemākas.

Latvijā visvairāk mājsaimniecību (63%) dzīvo daudzdzīvokļu namos ar 10 un vairāk dzīvokļiem, savukārt savrupmājās - 24% mājsaimniecību. Visvairāk daudzdzīvokļu namos mitinās pilsētu mājsaimniecības (76%), Rīgā – pat 85% mājsaimniecību. Savukārt puse no lauku mājsaimniecībām dzīvo savrupmājās (pilsētās - 13%, Rīgā – 4,9%).

Saskaņā ar apsekojuma datiem vidējais istabu skaits uz vienu mājsaimniecību bija 2,4 istabas. Katram mājsaimniecības loceklim vidēji bija mazāk nekā viena (0,94) istaba, kas liecina par zināmu mājokļa pārpalīdzīvotību. Mājokļu sadalījumu pēc mājsaimniecību rīcībā esošo istabu skaita raksturo zemāk ievietotais attēls (52).



2.4.att.Mājsaimniecību sadalījums pēc mājokļa dzīvojamo istabu skaita (52).

Lai Rīgā strādājošs iedzīvotājs iegādātos vienu dzīvokļa kvadrātmetru, nepieciešamas trīs mēnešalgas. Jāpiebilst, ka vēl 2001.gadā vienu dzīvokļa kvadrātmetru varēja iegādāties par vienu mēneša neto algu.

Lielākoties cenu kāpumu valstī uztur neapmierinātais pieprasījums jeb neliela dzīvojamā platība uz vienu iedzīvotāju, kas ir divas reizes mazāka nekā vidēji Eiropas Savienībā. Lai sasniegtu, piemēram, Igaunijas rādītāju, kas 2006.gada sākumā bija 28,5 kvadrātmetri uz vienu iedzīvotāju, Latvijā ar pašreizējo 25,1 kvadrātmetru uz cilvēku vēl jāuzbūvē 7,8 miljoni kvadrātmetru dzīvojamās platības (38).

Pieņemot, ka patlaban būvniecības jaudas ir pilnībā noslogotas un saglabājoties 2006.gadā ekspluatācijā nodoto dzīvojamo platību apjomam, Latvija varētu sasniegt pašreizējo Igaunijas līmeni pēc 8,7 gadiem. Ja tiktu risināta darbaspēka problēma un pieaugtu jaudas, dzīvojamo platību apjoms ik gadu palielinātos par 10-20%, un šo līmeni varētu sasniegt pēc 5-6 gadiem.

Tādēļ var sagaidīt, ka cenu pieaugums arī šogad saglabāsies relatīvi augsts un reālas pārmaiņas un cenu kāpuma samazināšanās tirgū notiks tikai pēc dažiem gadiem.

Tomēr jājautā, cik maksāspējīgo mājsaimniecību vēl ir palicis, kas nākotnē varētu uzturēt pieprasījumu pēc mājokļiem (38).

Mazākā platība, ko mājsaimniecība varētu apsvērt iegādāties, ir 20 kvadrātmetri uz vienu ģimenes locekli. Papildus jāņem vērā arī vairāki banku kreditēšanas politikai raksturīgi pieņēmumi, proti, ikmēneša kredīta maksājumi nedrīkst pārsniegt 40% no mājsaimniecības neto ienākumiem, kredīts tiek piešķirts uz 25 gadiem 80% apmērā no īpašuma vērtības ar 5% gada likmi.

Pamatojoties uz šiem pieņēmumiem, minimālajiem ienākumiem, lai iegādātos 20 kvadrātmetrus, jābūt 200 latiem uz vienu ģimenes locekli.

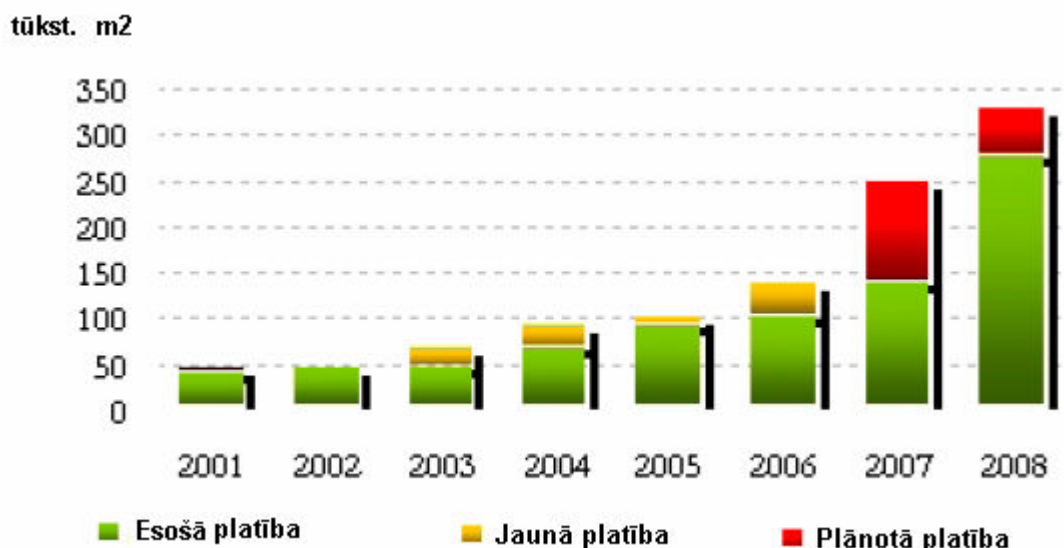
2.2. Biroju telpu segmenta analīze

Visaktīvākais komercplatību tirgū ir biroju segments – uz to pienākas 70% darījumu. Tomēr pagājušā gadsimta deviņdesmito gadu beigās un šī gadsimta sākumā Latvijas un ārzemju kompānijas bija spiestas mitināties vecās administratīvās ēkās, dzīvokļos un citās, biroju vajadzībām pielāgotās ēkās. Par īpašu šiku tika uzskatīts birojs Vecrīgā: tā teikt, ja vari atļauties pieņemt klientus vēsturiskās galvaspilsētas sirdī, tas nozīmē, ka ar biznesu viss ir kārtībā. Toreiz tikai reto nomnieku uztrauca tas, ka lielākā daļa vietējo, tā saukto biroju platību absolūti neatbilda šā jēdziena klasiskajai izpratnei. (53).

Pirmais mūsdienīgais biroju komplekss Latvijā parādījās tikai 2002. gadā. To uzcēla pēc telekomunikāciju operatora LMT pieprasījuma. Bet 2004. gadā ekspluatācijā tika nodots pagaidām visievērojamākais biroju objekts Latvijā – Hansabankas mītnes ēka. Nebūs pārspīlēts, ja teiksim, ka tieši šis projekts deva papildus impulsu biroju platību tirgus attīstībai: kļuva skaidrs, ka jaunas biroju platības ir pieprasītas. Tiesa, ātrums, ar kādu modās tirgus, izrādījās visai lēns (53).

Pēc neoficiālām ziņām šodien Rīgā un tās apkārtnē ir aptuveni 330 – 350 tūkstoši kvadrātmtru biroju platību, no kurām tikai 130 tūkstoši kvadrātmtru ir jaunajos kompleksos.

A un B klases biroju tirgus Viļņā ir 250 tūkstoši kvadrātmtru, bet Tallinā vēl vairāk – 300 tūkstoši kvadrātmtru. Bet abās šajās pilsētās iedzīvotāju taču ir mazāk, nekā Rīgā.



2.5.att.Biroju telpu platība Latvijā (7)

2006. gadā komercīpašumu jomā bija vērojama daudz lielāka aktivitāte nekā iepriekšējos gados. Īpaši tas attiecas uz biroju segmentu - reaģējot uz lielo pieprasījumu pēc mūsdienu prasībām atbilstošām telpām, attīstītāji aktīvi pievērsās jaunu biroju ēku būvniecībai. 2006.g. brīvo platību īpatsvars A un B klases biroju ēkās samazinājās līdz minimumam. Saskaņā ar nekustamā īpašuma konsultāciju uzņēmuma Colliers International datiem 2006. gada beigās Rīgā bija ap 180 tūkstošiem kvadrātmetru A un B klases biroju telpu. Daudzās būvniecības stadijā esošajās biroju ēkās telpas tiek iznomātas jau pirms to pabeigšanas. Līdzīga situācija izveidojusies arī modernu noliktavu un ražošanas telpu segmentā. Pērn turpinājās arī jaunu tirdzniecības telpu izveide.

Ja 2004.-2005.gads bija ziedu laiki tā saucamajiem privātajiem investoriem, kas pārpirka dzīvokļus, tad 2006.gads nodēvējams par šo spekulantu pārorientācijas gadu no dzīvojamajām platībām uz komercprojektiem. Īpaši liela aktivitāte novērojama ofisu segmentā, bet tieši tajā novērojams visvairāk risku (44).

Pašlaik ir ļoti liels pieprasījums ir pēc birojiem ar platību no 60 līdz 120 kvadrātmetriem un veikaliem ar platību no 50 līdz 100 kvadrātmetriem Rīgas centrā un uz centrālajām pilsētas ielām.

Tam seko vidējo un lielo uzņēmumu pieprasījums pēc 500-600 kvadrātmetrus lielām telpām un starptautisko kompāniju - pēc 1000-1500 kvadrātmetriem platības (37).

Brīvo platību īpatsvars Rīgas biroju tirgū šobrīd ir 2%. Salīdzināšanai, ES valstīs vidējais brīvo platību īpatsvara rādītājs ir 5 – 10% (55).

Biroju tirgus lēnajai attīstībai Rīgā ir vairāki iemesli. Tā ir gan sarežģītāka nekā kaimiņiem projektu saskaņošanas sistēma, gan ierobežotais kompleksu celšanai piemērotu gruntsgabalu daudzums, gan celtniecības jaudu trūkums. Tajā pat laikā pieprasījums pēc

jauniem birojiem ir vairākas reizes lielāks, nekā piedāvājums. Brīvu vietu A klases kompleksos vispār nav – tie visi ir aizņemti. B klases birojos ir brīvi ne vairāk kā 3% platību. Šim skaitlis jāpaskaidro papildus. Tas ir neprofesionālas un var pat teikt – diletantiskas pieejas projektu izstrādei rezultāts. Tā, piemēram, Rīgas galvenajā ielā – Brīvības ielā – ir divi pustukši, pavisam jauni kompleksi. Zemā nomnieku interese izskaidrojama ar autostāvvietu trūkumu, nepārdomātu platību plānojumu, ar vāju projekta koncepciju, un arī neadekvāti augstu cenu: 15 - 17 eiro kvadrātmetrā (53).

Skaidrojums tam, ka biroju platību tirgus patlaban ir vismazāk attīstītais komercīpašumu segments, meklējams apstākļi, ka trūkst nekustamo īpašumu attīstītāji, bet esošie projektu realizētāji lielāku uzvaru vairāku gadu garumā lika uz dzīvojamiem projektiem. Tikai pēdējos gados attīstītāji pievērsušies arī biroju ēku projektēšanai un celtniecībai.

Tāpat viens no apstākļiem ir ierobežotās būvniecības jaudas, kas liedz vērīgu projektu realizāciju šajā segmentā. Salīdzinājumā ar Viļņu vai Tallinu, kur aizvien biežāk novērojama esošo biroju paplašināšana kārtu pa kārtai, Rīgā šādu biroju telpu attīstības tendenču nav, jo vairumā ēku paplašināšana nav iespējama platību trūkuma dēļ (37).

Ņemot vērā esošo biroju piedāvājumu, varētu šķist, ka salīdzinājumā ar Viļņu un Tallinu Rīgā platību ir ievērojami daudz, tomēr patlaban tukšās biroju ēkas ir novecojušas un tās nepieciešams renovēt, būvēt no jauna vai tās ir finansiāli neizdevīgas.

Savukārt laikā, kamēr piedāvājums ir minimāls, vērojama tendence, ka arvien vairāk uzņēmumu izvēlas telpas nevis pirkt, bet nomāt. Tas skaidrojams ar milzīgajām izmaksām, laiku un cilvēkresursu trūkumu, lai realizētu savas biroja ēkas celtniecību (37).

Taču ar šī brīža piedāvājumu nav iespējams apmierināt pieprasījumu - Rīgā vairāki biroju rajoni ir tikai projektu un celtniecības stadijā. Vienīgā A klases biroju ēka, kas atbilst visiem Eiropas standartiem un tiks nodota ekspluatācijā maija sākumā, ir "Duntes nami", kur jau patlaban rezervēta puse pieejamo telpu (37).

Galvenie kritēriji, pēc kuriem uzņēmumi izvēlas biroja telpas, ir brīvs plānojums, pietiekams skaits autostāvvietu gan klientiem, gan darbiniekiem, gaisa kondicionēšana un klimata kontrole, viegla piekļūšana birojam, laba infrastruktūra un citi nosacījumi

Pagaidām liela daļa biroju atrodas centrā ēku pirmajos stāvos. Māju īpašnieki cenšas arvien atjaunot šo ēku stāvokli, lai piesaistītu jaunus nomniekus. Tomēr šādas ēkas nevar konkurēt ar A klases biroju ēkām. Jo vairāk šādu ēku tirgū parādās, jo vairāk vecie nomnieki no pirmskara mājām aiziet uz turieni. Tāpēc pirmskara māju īpašnieki spiesti ielaist mazākus nomniekus par zemāku maksu, līdz ar to nereti nepietiek naudas māju atjaunošanai, kas apgrūtina to tālāku pārdošanu (44).

Nelielus objektus tiešā Vecrīgas tuvumā apbūvētāji cenšas pozicionēt kā daudzfunkcionālus - gan biroji, gan dzīvokļi cenšoties samazināt neveiksmes risku - ja netiks pārdoti dzīvokļi, piedāvās birojus, un otrādi.

Prognozes un tendences Mainās uzņēmēju uzskati par to, kur vislabāk izvietot ofisa telpas. Ja kādreiz prestiži bija atvērt biroju Vecrīgā, tad tagad arvien aktuālāks kļūst jautājums par uzņēmumu attīstības iespējām un vēlēšanos paplašināties. Vecrīga un Rīgas centrs šādas perspektīvas piedāvāt nevar. Tādēļ kompānijas, kuru darbības sfērai atrašanās centrā nav obligāta, izvēlas īrēt birojus ārpus centra, kur ir iespējas novietot automašīnas un viegli nokļūt līdz centram.

2007.g. mūsdienu biroju telpu piedāvājums varētu pārsniegt pieprasījumu. Iespējams, ka daži no realizācijas stadijā esošajiem projektiem varētu tikt pārdoti, jo to īpašnieki nespēs sabalansēt naudas plūsmu atbilstoši reālajai situācijai nekustamā īpašuma tirgū.

Pieprasījums pēc biroju telpām augstāko punktu sasniegs laikā starp 2008. un 2010. gadu, bet pēc tam konkurence šajā segmentā kļūs daudz asāka un tirgus tuvosies piesātinājumam.

Galvenā tendence biroju telpu tirgū 2007. gada martā ir pieaugošs pieprasījums pēc kvalitatīvām un modernām biroju telpām. Pieaug pieprasījums pēc B klases birojiem, kas atbilst Eiropas standartiem, ar labu piekļuvi un brīvām autostāvvietām. Biežāk tiek pieprasītas telpas līdz 100 kv.m, bet piedāvājumā dominē telpas ar vidēji 250–500 kv.m platību.

Attīstītāji sāk izrādīt interesi par biroju ēku celtniecību arī Rīgai tuvākajās pilsētās, piemēram, Jelgavā. B klases biroju īpatsvars tirgu joprojām ir vislielākais, un tiek prognozēts, ka tuvākajā nākotnē nekas radikāli nemainīsies. Šādu biroju nomas maksas veido 13–17 eiro/kv.m mēnesī. Nomas maksa nedaudzajās Rīgā esošajās A klases biroju ēkās ir 18–23 eiro/kv.m. C klases biroji tirgū vairs netiek piedāvāti vai arī tiek piedāvāti tik maz, ka nomas līgumi tiek noslēgti, tieši vienojoties nomniekam ar iznomātāju. Ēkas apsaimniekošanas izdevumi, kas jāmaksā papildus iznomātāja prasītajai nomas maksai, ir robežās no 1,50 līdz 2 eiro par vienu kv.m. (62)

Ja saskaitītu visus apbūvētāju pieteikumus, tad pēc kompānijas “Latio” datiem 2007. gadā Rīgā būs 300 tūkstoši kvadrātmetru jaunu biroju platību. Tik pat daudz tiek solīts arī 2008. gadā. Tomēr šīs cerības ir neadekvātas. 2006. gadā bija plānots nodot 100 tūkstošus kvadrātmetru jaunu biroju platību, bet patiesībā pieejami ir tikai 60 000 kvadrātmetri. No 2007. gadā pieteiktajiem 300 tūkstošiem kvadrātmetru optimisti cer sagaidīt ne vairāk kā 90 – 100 tūkstošus kvadrātmetru ienākšanu tirgū (53).

Biroju platību būtiskāku pieaugumu speciālisti gaida ne ātrāk kā 2009. vai 2010. gadā, kad tirgū parādīsies pirmie lielapjoma projekti. Biroju attīstība iekavējas, jo pār tirgu veļas

spekulatīvo darījumu vilnis - piedāvājumā ir daudz zemes gabalu ar biroju ēku "vīzijām", zemes īpašnieki nemaz nedomā projektus attīstīt, bet gaida pircējus. Tirgū arvien ir maz profesionālu komercobjektu attīstītāju, kā arī būvniecības un projektēšanas nozarēs trūkst konkurences. Turklāt ir jāreķinās ar ilgu un visai sarežģītu projektu saskaņošanas procesu.

Prognozējamais divkārs biroju platību apjoma pieaugums tuvāko 2 gadu laikā izklausās daudz, kaut gan patiesībā esošais biroju fonds ir tik mazs, ka pieaugums ir loģisks un reāls. Turklāt ne visi pieteiktie projekti tiks realizēti. Iemesli: neprofesionāli attīstītāji un būvniecības jaudu trūkums.

Ap 2009.-2010 gadu sagaidāms, ka tiks nodoti ekspluatācijā iepriekš pieteiktie projekti ar 15-20 tūkstošu kvadrātmetru lielu platību, un lielāki. Jau ir vērojama biroju paplašināšanas tendence un to decentralizācija. Var runāt par to, ka pēc 3 - 4 gadiem, Rīgā būs, kā minimums, 3 - 4 jauni darījumu rajoni: Hanzas un Skanstes ielu rajonā, Krasta ielas rajonā, Ķīpsalā un Daugavas krastmalas centrālās daļas ziemeļu daļā. Principā, tās visas iekļūst tā saucamajā Rīgas centru zonā, kur pēc "Latio" novērojumiem, savas firmas galveno biroju vēlētos izvietot turpat 75% Latvijas firmu.

LATIO uzskata, ka biroju tirgus ietilpība (1006.-2010.g.) ir 1 000 000 m². (55)

Cena

Viena kvadrātmetra nomas cena jaunā, kvalitatīvā A klases biroja ēkā svārstās no 18 līdz 24 eiro (no 12,6 līdz 16,8 latiem). Salīdzinoši zemākas klases biroja cena, kas atrodas tālāk no centra, kam ir mazāks autostāvvietu skaits, zemāki griesti, nav gaisa mitrināšanas, ir no 15 līdz 18 eiro (no 10,5 līdz 12,6 latiem) (37).

Viens no faktoriem, kas ietekmēs šo segmentu ir gada sākumā pārskatītās kadastrālās vērtības un nekustamā īpašuma nodokļa nomaksas aprēķina metodes maiņa, kas palielina nodokļa maksājumus. Tas ietekmēs komercietelpu nomas maksu, jo īpašnieki vēlēsies kompensēt šos papildus izdevumus. Smagāk šīs izmaiņas varētu skart īpašniekus, kuru objekti vēl ir attīstības stadijā vai tajos nepieciešami kapitālieguldījumi, lai piesaistītu nomniekus. Pēc šīm izmaiņām daudzi īpašnieki būs spiesti samazināt nomas maksas, lai piesaistītu vai paturētu nomniekus.

Ja visi iecerētie biroju projekti tiks īstenoti, tirgū notiks būtiskas pārmaiņas - tuvāko gadu laikā Rīgā parādīsies līdz pat 600-800 tūkst. m² jaunu biroju platību. Tas ļauj prognozēt, ka varētu notikt cenu korekcija biroju segmentā. Rīgā šobrīd ir augstāka biroju īres maksa salīdzinājumā ar pārējo Baltijas valstu un pat Dānijas un Ukrainas galvaspilsētām. Biroju ēku nomas maksas Rīgā ir pārvērtētas un tuvāko gadu laikā tās pazemināsies. Turklāt biroju segmentā ir vēl kāda būtiska problēma - pašlaik tiek būvētas ļoti kvalitatīvas ēkas ar ļoti

labiem tehniskajiem risinājumiem A klases standartiem neatbilstošās vietās. Tuvākajā perspektīvā šo ēku attīstītājiem var rasties problēmas, jo nomas maksu vajadzēs pazemināt, tomēr to būs grūti izdarīt augsto celtniecības izmaksu dēļ.

Deficīta apstākļi iespaido biroju platību nomas maksu – tā pastāvīgi pieaug. Tikai iepriekšējā gada vien sadārdzinājums bija 20-30%. Ja pirms gada mēnesis B klases birojā izmaksāja 10-12 eiro kvadrātmetrā (plus komunālie maksājumi), tad tagad tas maksā jau 13-15 eiro. Tas saistīts gan ar jauno kompleksu celšanas izmaksu kāpumu un arī ar ēku īpašnieku apetītes pieaugumu. Nonāk pat līdz absurdam: nomniekiem vienlaicīgi gan paaugstina nomas maksu (parasti nomas līgums paredz šādu iespēju), gan piedāvā telpas noteiktā termiņā atstāt. Savukārt par cenām A klases kompleksos spriest ir grūti – darījumu vienkārši nav. Pēdējās brīvās platības šajā sektorā tika piedāvātas 18-20 eiro kvadrātmetrā. Taču objektos, kas tirgū tiks ielaisti tuvākajos gados, cenas būs ievērojami augstākas. Pēc kompānijas “Latio” informācija “Da Vinci” vai Z-Towers, runa varētu būt par 25 vai pat 30 eiro kvadrātmetrā. Tiesa, cena 25 eiro par kvadrātmētru jau figurēja darījumā 2006. gadā: par šādu cenu tika iznomāts nama pirmais stāvs Alunāna ielā 5. Nedaudz lētāk, par 22 eiro kvadrātmetrā, nomniekiem tika nodots nama Vaļņu ielā 3 augšējais stāvs (Vecrīgā). Hansabankas centrālajā ēkā platības, ar skatu uz upi, tika piedāvātas par 20 eiro kvadrātmetrā. Analogiskas cenas figurēja arī starptautiskajā lidostā “Rīga” (53).

2.3. Tirdzniecības vietas un noliktavas un tās attīstības posmi

Tirdzniecības platības

Pamatojoties uz ICSC ((International Council of Shopping Centers – Starptautiskā tirdzniecības centru padome)) apkopotajiem datiem un ieteikumiem, tirdzniecības centra (TC) definīcija, kas piemērota Latvijas (Baltijas) tirgus mērogam varētu būt sekojoša: TC ir vienots, speciāli projektēts, būvēts un apsaimniekots nekustamais īpašums ar vismaz 5 atsevišķām nomas telpām, kopējo nomas platību vismaz 1.500 m² un viens atsevišķs nomnieks („enkurnomnieks”) neaizņem vairāk par 75% kopējās nomas platības (25).

Galvenie nosacījumi tirdzniecības centriem ir: pirmais stāvs, atsevišķa ieeja, lieli skatlogi, aktīva gājēju un autotransporta plūsma. Tiek meklētas arī telpas lielu maģistrāļu tuvumā ar labām piebraukšanas iespējām. Pieprasītas joprojām ir 50–100 kv.m lielas tirdzniecības platības (62).

Tirdzniecības centru jomā Rīga izceļas starp Baltijas galvaspilsētām kvalitātes ziņā, un pēc izziņoto objektu pabeigšanas tirdzniecības platību apjoms būs lielākais Baltijā. Tajā pašā laikā Latvijā atšķirībā no kaimiņvalstīm ir visai maz tirdzniecības centru reģionos (45).

2006.g. Rīgā bija 0,37 kvadrātmetri tirdzniecības platību uz vienu iedzīvotāju, Viļņā - 0,36 kvadrātmetri, bet Tallinā - 0,63 kvadrātmetri uz vienu iedzīvotāju. Līdz 2007.g sākumam Rīgā bija 281 500 kvadrātmetri tirdzniecības platību (45).

Patlaban galvaspilsētā darbojas desmit daudzfunkcionāli tirdzniecības centri un ir novērojama nepārtraukta nomnieku sastāva kvalitātes uzlabošana veiksmīgākajos no tiem.

Tirdzniecības platību sektorā Latvija jau sasniegusi ES valstu līmeni nomas platību ziņā (m²) uz 1000 iedzīvotājiem: 245 m² 2006.g., 370 m² 2008.gadā. Labākajos tirdzniecības centros telpu nomas maksa ir 50 – 60 EUR/m² robežās. Līdzīgi kā ar ofisiem labas telpas nomai pašlaik atrast ir salīdzinoši grūti, jo pieprasījums ievērojami pārsniedz piedāvājumu. Tirdzniecības centriem liela klientu daļa vēlas iegādāties telpas savā īpašumā, nevis nomāt.

Brīvo platību īpatsvars tradicionālajos un specializētajos tirdzniecības centros Rīgā nepārsniedz 5% (55).

Par veiksmīgākajiem tirdzniecības centriem apmeklētības un apgrozījuma ziņā tiek atzīti sekojoši: „ALFA”, „DOMINA”, „ORIGO”, „SPICE”, „MOLS”. Tirdzniecības platības nomai šajos centros ir grūti pieejamas, neskatoties uz salīdzinoši ar citiem centriem augstākām nomas

maksām, bet iepriekš noslēgtie un, salīdzinot ar patreizējām nomas cenām, neizdevīgie nomas līgumi tiek pārskatīti. Arī rezultāti par UV „Galerija Centrs” varētu būt labi.

Jāņem vērā, ka tirdzniecības centros tirdzniecības telpu nomas maksa veidojas sekojoši – maksa par nomas platību (vidēji 25 – 30 EUR/m²) + maksa par mārketinga pakalpojumiem (vidēji 4 EUR/m²) + maksa par koplietošanas telpām proporcionāli iznomāto tirdzniecības telpu platībai (vidēji 10% apmērā) + maksa par komunālajiem pakalpojumiem gan par tirdzniecības

platību, gan koplietošanas telpām, proporcionāli platībai, + 3 - 6 % no tirdzniecības apgrozījuma gadā + PVN. Līdz ar to kopējā tirdzniecības platību nomas maksa tirdzniecības centros atbilst vai ir nedaudz zemāka par raksturīgākajām tirdzniecības platību cenām iecienītākajās tirdzniecības ielās Rīgas centrā, t.i., kopā ar komunālajiem, PVN un pārējiem maksājumiem vidēji 55 – 60 EUR/m². (34)

Pieaugot nomas maksām izkristalizējas tirdzniecības operatoru konkurētspēja tirgū – veiksmīgākie uzņēmēji gan nomā telpas pilsētas centrā, gan attīsta ķēžu tīklu tirdzniecības centros. Citi, savukārt, atstāj Latvijas tirgu. Šī gada februārī tika slēgts „United Colors of Benetton” veikals Brīvības ielā. Tiek slēgti visi piecus “Twenty 1” veikali, Latvijas tirgu pamet „Axara”. Tajā pašā laikā martā Rīgā savu pirmo veikalu tirdzniecības centrā „Domina” atvēra „Lindex”, otru aprīlī „Spicē”, rudenī specializētu veikalu plāno atvērt slavenais britu zīmols „Marks & Spencer”. Saskaņā ar „Cushman & Wakefield Healey & Baker” ikgadējo

pētījumu „Main Streets Across The World 2005” par Rīgas dārgāko, bet pasaulē 47. dārgāko, iepirkšanās ielu jau vairākus gadus pēc kārtas tiek atzīta Krasta iela. Krasta ielā, kurā atrodas vairāki dažādu

specializāciju tirdzniecības centri un lielveikali, vidējā mēneša nomas maksa, neskaitot komunālos maksājumus, PVN un citus maksājumus, ir aptuveni 25 - 30 EUR/m². Šī ir tipiska telpu noma Rīgas tirdzniecības centros, turklāt ielas infrastruktūra neatbilst klasiskajām iepirkšanās ielu pazīmēm, līdz ar to Krasta ielas salīdzinājums ar tādām pasaulē pazīstamām tirdzniecības ielām, kā 5. Avēnija, Elizejas lauki vai Tverskaja nav pamatots. Turklāt jāatzīmē, ka Krasta ielā, kurā ērtākais pārvietošanās veids ir braukt ar automašīnu, pēdējo gadu laikā slēgti vairāki pārtikas lielveikali – „Citymarket”, „Krasta centrs”, 2005. gada maijā „Mego Mix”, kura vietā šī gada 18. martā tika atvērta trešais lielveikals „Sky” Rīgā.

Atbilstoši SIA “Latio” speciālistiem pieejamajai informācijai, Rīgas dārgākās nomas platības atrodas Kr.Barona ielā - 70 EUR/m², un Kaļķu ielā – 68 EUR/m². (34)

Autors secina, ka šogad turpinās attīstīties jaunas tirdzniecības platības. To nosaka gan iedzīvotāju pieaugošā pirkspēja, gan arī tirgotāju lielā interese par darbību tirdzniecības centros, kur veidojas pat potenciālo nomnieku “rindas”. Tā kā šajās “rindās” stāv pat starptautiski pazīstamu zīmolu tirgotāji, tad parādīsies darījumi, kuros spēcīgāko zīmolu īpašnieki piedāvās vietējiem veikalniekiem izpirkt nomas līgumus. Tuvāko gadu laikā tirgū parādīsies specializētie tirdzniecības un izklaides centri, Rīgas apkārtnē tiks veidoti tirdzniecības parki, esošo tirdzniecības centru tuvumā izvietosies mēbeļu un būvmateriālu tirgotāji, palielināsies konkurence pārtikas tirdzniecībā, kas veidos pieprasījumu pēc telpām.

2010.gadā Rīgā tiek prognozēti 0,78 kvadrātmetri tirdzniecības platību uz vienu iedzīvotāju, Viļņā - 0,60, bet Tallinā - 0,73 kvadrātmetri uz vienu iedzīvotāju (45).

Noliktavu segments Latvijas nekustamo īpašumu tirgū ir vēl mazāk attīstīts, nekā biroju un tirdzniecības centru segments. Pašlaik tas burtiski sper pirmos soļus. Pagaidām zināmākais projekts ir “Nordic Industrial Park”, kas atrodas 20 kilometru attālumā no Rīgas. Tas ir tipisks padomju laika industriālās celtniecības paraugs: daļēji atjaunots, daļēji pielāgots konkrētā klienta prasībām. Starp citu, ir jau pieteikta šī projekta paplašināšana: pie jau esošajiem 75 000 kvadrātmetriem noliktavu un ražošanas platību pievienosies vēl 11 000 kvadrātmetri. Kopumā kompānijai “NP Properties”, kas ir “Nordic Industrial park” īpašniece, pieder vēl septiņi analogiski objekti dažādās Latvijas vietās. Arī tie aizņem bijušās padomju laiku industriālos objektus (53).

Šajā tirgus sektora Latvija par 10 gadiem atpaliek pat no Austrumeiropas, nemaz nerunājot par Rietumeiropu. Līdz šim Latvijas tirgus ir attīstījies pēc šāda scenārija: kompānijai vajag noliktavu platības. Tā tās meklē, bet neatrod. Tad kompānija pati nopērk

zemes gabalu un ceļ tur noliktavu savām vajadzībām. Tik, cik pašai vajag. Šo ceļu izvēlējušies lielākie tirdzniecības tīkli – “VP Market” un “Rimi”.

Pārraut šo attīstību bremzējošo apburto loku var, tikai pašam uz savu risku ceļot noliktavas, pēc tam pašam meklējot nomniekus. Pirmais, kas riskēja to darīt, bija “Dominate Park”, kura pirmā kārtā (tajā ir 35 tūkstoši kvadrātmetri noliktavu un ražošanas ēku) tiks nodota ekspluatācijā 2007. gadā. Pēc projekta otrās un trešās kārtas īstenošanas, tirgus saņems vēl 80 tūkstošus kvadrātmetru noliktavām, ražošanas un birojiem platību.

Tādu pat ceļu izvēlējās arī kompānija “Dommo”, kas, būdama bez sakariem, sāka Olainē celt noliktavu kompleksu 11 tūkstošu kvadrātmetru platībā. Pavisam tikai 2007. un 2008. gadā vien tirgū var ienākt 130 – 140 tūkstoši kvadrātmetru noliktavu platību. Tas ir apjoms, ar kuru tirgus sāks attīstīties. Tomēr kopumā pieprasījums pēc noliktavu platībām Rīgā un tās apkārtnē tuvākajos 3 - 5 gados tiek lēsts aptuveni 500 tūkstošu kvadrātmetru apmērā. Šis skaitlis balstās uz pašreizējās un gaidāmās caur Latviju plūstošo preču plūsmas novērtējuma. Jautājums ir par to, vai valsts spēs piedāvāt papildus priekšrocības, kas liktu izvēlēties loģistikas terminālu izvietojumu Latvijā un nevis kaimiņvalstī. Runa nav tikai par pašu biznesa vidi un nodokļiem, bet arī par iespējām piedāvāt kvalitatīvu personālu - pārlietu daudz Latvijas iedzīvotāju brauc pelnā uz Īriju un Lielbritāniju.

Noliktavu platību nomas maksa Latvijā svārstās no 3 līdz 6,5 eiro kvadrātmetrā. Ņemot vērā, ka Eiropā nomas maksa noliktavām ir apmēram 5 eiro kvadrātmetrā, var prognozēt, ka ar piedāvājuma paaugstināšanos, nomas maksa Latvijā pazemināsies. Tomēr pagaidām noliktavu biznesa rentabilitāte ir pat augstāka, nekā biroju biznesā (53).

2.4. Zemes tirgus segments un to novērtējums

Augot labklājības līmenim, zeme kā viena no nezūdošajām vērtībām kļūst arvien pievilcīgāka prece ieguldījumam nākotnē. Aktīvākā zemes pirkšana un pārdošana notiek nokūstot sniegam un tuvojoties pavasarim.

2006. gadā tieši zemes cenu kāpums ir bijis visstraujākais no visiem nekustamā īpašuma tirgus sektoriem, ko noteicis ierobežotais piedāvājums - ilgstoši pieaugot būvniecības tempiem vietās ar pievadītām komunikācijām, esošās apbūves teritorijās ir ievērojams zemes gabalu deficīts tieši privātpabūvei. Zemes deficīts arī Rīgā uzturēja augstas apbūvei piemērotu zemes gabalu cenas. 2006.g. audzis pieprasījums pēc zemes platībām komercīpašumiem - tirdzniecības, ražošanas un noliktavu objektu būvniecībai.

2006.g. zemes cenas Rīgā augušas līdz 70%, nedaudz mazāk rajonā. To ietekmējis dzīvokļu cenu palielinājums — ļaudis meklēja alternatīvu mītni, vairāk varēja atļauties privātmāju, tāpēc pirka zemi. Straujākais cenas palielinājums pērn bijis:

- Dārziņu,
- Vecāķu,
- Mārupes virzienā,
- strauji attīstīties tirgus Dreiliņu rajonā, kur arī piedāvājums liels.

Rīgā dārgākais rajons joprojām ir Mežaparks, kur dažu zemes gabalu cenas sasniegušas jau 1000 EUR/m². Vēl augstāka fiksēta tikai Ķīpsalā — 2000 EUR/m², kur zemi pērk pārsvarā daudzdzīvokļu un komercapbūvei, turklāt piedāvājuma praktiski nav. Dārgākie darījumi ar komercapbūves zemi tagad tomēr Rīgas centrā — līdz 3500 EUR/m². (50)

2.1.tabula

Zemes cenas (EUR/kv.m līdz 2000 kv.m.) [41]

Vieta	Privātās apbūves zemes (līdz 2000 kv.m)			Komercapbūves zemes	
	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	130	200	▶	130	300
Zolitūde	70	200	▶	100	420
Īmanta	80	200	▶	120	300
Ķengarags				100	280
Dārziņi	80	120	▶		
Bolderāja	65	120 (Bullupe 200)	▲		
Pierīgā:					
Baltezers	85	200	▶		
Jūrmala (Lielupe līdz Pumpuri)	200	800	▶		
Jūrmala (Pumpuri 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	100	▶		
Cītur Latvijā					
Sigulda	40	90	▲		
Bigauņciemā, Apšuciemā, Lapmežciemā, Ragaciemā	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 pagastā 600 m joslā no jūras (0,5 - 2 ha)	5	15	▶		

Jūrmalā jūras tuvumā par zemi dažviet jau prasa pat 1000 EUR/m², bet 600 EUR/m² nav retums. Cenu augšana saistīta gan ar Krievijas, gan dažu Eiropas pircēju pieprasījumu, taču pēdējā laikā tas nedaudz stabilizējies.

Lielākā interese par komercapbūves zemi tomēr ir vietās, kur izdevīgi celt daudzdzīvokļu namus. Taču nav daudz tādu zemes gabalu, kur namus var uzbūvēt īsā termiņā. Gan tāpēc, gan lielu jauno kompleksu plānošanas dēļ tiek pirkti plaši zemes gabali, kur nav infrastruktūras. Attīstītāji raugās arī uz Rīgas apkaimi — līdz 30–50 km no pilsētas, kur var ērti nokļūt (50).

Piemēram:

- Salaspili,
- Ogrī,
- Ķekavu,
- Siguldu.

Rīgas mikrorajonu iekškvartālos, kur noteikts apbūves moratorijs, biežāk zemi pārdod.

Arī darījumu apbūves zeme ir pieprasīta — kaut gan dažādās attīstības stadijās ir vairāki projekti, būvniecības tempi daudzo pasūtījumu dēļ mēdz kavēties, un pieprasījums pēc šādiem objektiem nav apmierināts. Šādu zemes gabalu pircēji izvēlas atkarībā no pilsētas attīstības plānā pieļautās izmantošanas un esošiem vai plānotiem ceļiem. Pieprasījums pēc zemes nav apmierināts, un sagaidāms, ka vēl 2–3 gadus jaunu ēku būvniecība aktīvi turpināsies.

Latvijas iedzīvotāji dod priekšroku ģimenes mājai, nevis dzīvokļiem, tāpēc pieprasījums pēc privātapbūves zemes saglabājas. Populārāajā Pārdaugavā, Mežaparkā un Teikā vairs nav jaunu piedāvājumu. Pēdējo gadu laikā cenas te ir augušas un vēl var augt, tāpēc tagad aug interese par Rīgas nomalēm un pagastiem, piemēram, Garkalni, Mārupi, Ķekavu. Rīgai tuvākajos cenās ievērojami augušas (50).

Zemes cenu ietekmē zemes gabala novietojums, piebraucamo ceļu kvalitāte, komunikācijas, apkārtējā infrastruktūra, zemes gabala konfigurācija, paša zemes gabala platība.

Savrupmāju apbūves teritorijās zemes gabali parasti ir 1200 - 2000 m², ir t.s. mežaparka apbūves teritorija, kur jā saglabā apstādījumi, un tur parasti minimālais zemes gabala lielums ir 3 - 5 tūkst. m² utt. (8)

Dārgākie zemes gabali ir populārākajos pagastos - Mārupē, Garkalnē (Berģi, Langstiņi, Ezerkrasti, Baltezers).

Savukārt Rīgas mikrorajonos zemes gabalu piedāvājums ir ļoti ierobežots, līdz ar to cenas - augstas. Brīvu apbūves gabalu labās vietās faktiski nav (piem., Teikā, Dārziemā).

Tādēļ pārsvarā tiek piedāvāta un pirkta zeme, uz kuras jau ir māja. Tās tad tiek pārbūvētas vai arī pavisam nojauktas un to vietā būvētas jaunas ēkas.

Šī iemesla dēļ lielāku interesi pēdējos gados ir raisījis Rumbulas, Dārziņu virziens, kā arī otrs Ķīšezera krasts (ap Jaunciemu u.c.) (8).

Arvien cilvēki meklē īpašumus - viensētas, lauku mājas ar 5 - 10 ha piekrītošu zemes gabalu skaistās vietās. Pieprasītākie joprojām ir īpašumi pie ūdens tilpēm (upes, ezera). Rīdziniekiem ir svarīgi, cik tālu tas ir no Rīgas, bet būtisks faktors izvēlē ir tuvums kādai nelielai pilsētai vai rajona centram, kā arī ceļu kvalitāte (8).

Vidzemē, kā jau ierasts, aktīvs apbūves zemes tirgus ir ap Valmieru un Cēsīm, taču intriģējošākais gadījums ir Vidzemes piejūras teritorijas (42).

Latgalē pirmajam privātmāju ciematam Ezerciems (Daugavpils) 2007.g. pievienosies ciemats pie Rēzeknes, bet tuvākajā nākotnē vairāki ciemati Daugavpilī (12).

Pēdējos gados novērota tendence, ka zemes gabali, kas atrodas labās vietās mikrorajonos šķietami privātapbūves teritorijā, bet kur pēc izmantošanas mērķa ir iespējama mazstāvu apbūve, faktiski lielākoties arī tiek izmantoti dzīvokļu māju būvniecībai. Pārdodot zemes gabalu šādiem nolūkiem, zemes īpašnieks var prasīt maksimālo cenu, kādu par privātapbūves zemes gabalu neviens nebūtu gatavs maksāt.

Izsniedzot kredītus parcilējamo zemju pircējiem prasības pieaug – tiek pieprasīts, lai jau būtu izstrādāts detālpārplānojums, izstrādāti komunikāciju pievadīšanas projekti. Tāpat no banku puses attieksme pret ciematu attīstītājiem ir kļuvusi piesardzīgāka – jo agrīnāka projekta stadija, jo pašu attīstītāju dalība projektā lielāka – līdz 50% un vairāk. Lauksaimniecības zemes ciematu attīstībai netiek finansētas vispār (41).

Zeme var tikt un tiek iznomāta. Lauksaimnieciski izmantojamās zemes nomas cenas Latvijā ir dažādas. Noteiktu cenrāžu nav. Cenas nosaka vairāki apstākļi. Apstrādājot nomātu zemi, nomniekam jāierēķina īpašnieka prasītā nomas cena lauksaimniecisko ražojumu pašizmaksā. Tā kā nomnieks grib pelnīt, viņam nav vērts nomāt zemi par pārlieku augstu cenu (11).

Nomniekiem neatmaksājas ieguldīt naudu zemē, kas viņiem nepieder un kas tiek iznomāta vien uz pāris gadiem. Izdevīgāk zemi pirkt, nevis nomāt. Cenas ietekmē nomā piedāvātās platības. Nomāt dažus hektārus lauksaimniekam, kurš grib izvērsties, parasti nav lielas jēgas.

Tikpat neizdevīgi nomāt starpgabalus vai platības, kas atrodas otrā pagasta galā. Rajonu centru pilsētām tuvākajos pagastos, lielceļu tuvumā lauksaimnieciski izmantojamās zemes noma parasti mēdz būt dārgāka nekā nomaļos pagastos.

Vērtība, protams, ir iekoptai zemei. Neapstrādātai zemei, kas pēc Zemkopības ministrijas ziņām, Latvijā ir gandrīz miljons hektāru, sevišķi – noplicinātai, ar dadžiem aizaugušai zemei atrast nomniekus būs grūtāk nekā tādai, kurai uzreiz var braukt virsū ar traktoru.

Bauskas rajonā iekoptas aramzemes gada noma svārstās vidēji no 30 līdz 40 latiem par hektāru plus nekustamā īpašuma nodoklis. Visaugstākā zināmā noma – 75 lati par hektāru. Viszemākā – 15 līdz 20 lati par hektāru (Bauskas rajonā). Noslēdzot nomas līgumus, dažreiz īpašnieki vienojas par nomas maksu, kurā ierēķina arī nekustamā īpašuma nodokli. Citreiz īpašnieki prasa nomniekiem maksāt nomu un papildus – nekustamā īpašuma nodokli.

Daugavpils rajona Nīcgales pagastā dažreiz īpašnieki vienojas ar nomniekiem par atlīdzību graudā. Citreiz zemi iznomā par nekustamā īpašuma nodokli – 1,5 procenti no zemes kadastrālās vērtības. Noslēdzot nomas līgumu, zemes īpašniekam un nomniekam noteikti jāvienojas, kurš saņems tā saukto Eiropas atbalsta naudu lauksaimnieciski izmantojamai zemei (11).

Šogad turpināsies ciematu un privātmāju celtniecība, nodrošinot pieprasījumu pēc zemes gabaliem praktiski visā Latvijas teritorijā, īpaši Rīgas reģionā. Piejūras reģionā varētu pieaugt piedāvājums zemei ar apbūves tiesībām, jo tiks meklēti zemes gabali ekonomiskās klases vasaras māju būvniecībai. Nesamazinoties finansēšanas iespējām un nemainoties ekonomiskajai situācijai, privātajai apbūvei piemērotas zemes cenas var pieaugt 10-25% robežās.

Autors prognozē, ka cenas augs arī šosezon, tomēr ne tik strauji, bet populārākajās Rīgas vietās nav vairs ko pirkt.

Sagaidāms, ka šogad zemes tirgus attīstīsies reģionos (50).

Šogad cenas Rīgā varētu augt par 30%, bet lēcieneida padārdzinājums gan vairs nebūs jāpiedzīvo, jo daudzviet cenas jau sasniegušas maksimumu. Var prognozēt 10–25% palielinājumu, ja vien nemainīsies nekustamā īpašuma nodokļa likmes. Straujāk cenas varētu augt vietās, kas līdz šim nav tik vienmērīgi attīstītas. Turpināsies ciematu un privātmāju būvniecība, tāpēc pieprasījums pēc zemes būs visā valstī, īpaši Rīgas reģionā (50).

Piejūras teritorijās varētu augt piedāvājums, jo cenas Jūrmalā, Saulkrastos u. c. jau ir tik augstas, ka pircēji meklē alternatīvas - līdz šim nelietotu zemi, kur pamatizmantošanas mērķis nākotnē būtu ekonomiskās klases vasaras māju būvēšana. Pabeidzot Saulkrastu apvedceļu, tā tuvumā īsu laiku iespējams straujš cenu palielinājums.

3. Nekustamā īpašuma tirgus attīstība Latvijā un tās ietekme uz Latvijas tautsaimniecību

3.1. Tautsaimniecības saikne ar nekustamā īpašuma tirgu

Būvniecība, operācijas ar nekustamo īpašumu, finanšu pakalpojumi – ir galvenie Latvijas tautsaimniecības dzinuļi. Tas ir pilnīgi pamatoti, jo labvēlīgas tautsaimniecības izaugsmes laikā šīm nozarēm netrūkst darba. Latvijā tas izpaužas pat vēl spilgtāk, jo nozares startē no zemas bāzes, bet nekustamā īpašuma tirgus, kurš darbojas tiešā mijiedarbībā ar minētajām nozarēm, ir krietni aktivizējies tikai pēdējos trīs gados (46).

Tirgus attīstību veicina vairāki faktori. Pirmais ir stabilā tautsaimniecības izaugsme vairāku gadu garumā un tāpēc - iedzīvotāju augošā pirktspēja. Bez šīs tautsaimniecības izaugsmes tirgus būtu fragmentārs un mazaktīvs. Neapšaubāmi spēcīgs impulss tirgus izaugsmei ir krietni lētākie un vieglāk pieejamie kredītresursi, banku pretimnākšana klientiem (ilgtermiņa kredītlikmes īsā laikā kritušās par vairākiem procentiem).

Nekustamā īpašuma tirgus piesātinājuma līmenis joprojām ir zems praktiski visos segmentos, kas ir sociālisma iekārtas kroplības sekas. Joprojām divreiz atpaliekam no Rietumvalstu līmeņa pēc dzīvojamās platības lieluma uz vienu iedzīvotāju, privātmāju īpatsvara, pēc nodrošinājuma ar birojiem, komerciālām un industriālām platībām, viesnīcām. Turklāt vairākos rādītājos mēs atpaliekam arī no saviem Baltijas kaimiņiem, kas jau vien ir labs signāls tirgum vēl augt. (46).

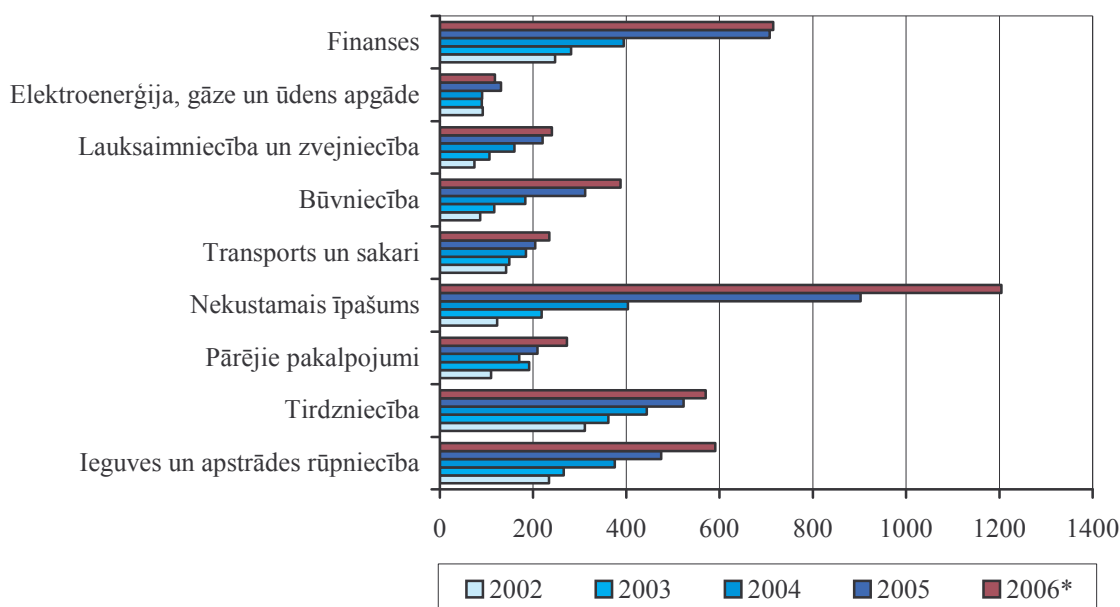
Iedzīvotāju labklājība tikai pēdējā laikā uzrāda manāmu pieaugumu, radot iedīgli vidusslāņa veidošanai. Oficiāli Latvijas skaitās ES nabadzīgākā valsts, kaut gan pastāv augsti ēnu ekonomikas apjomi un tādēļ uz Latviju var raudzīties Lietuvas vai Polijas līmenī, tikai mazliet atpaliekot no Igaunijas. Savukārt Rīga pēc šā rādītāja jau sen turas Čehijas un Ungārijas līmenī. Tādējādi uz to vajadzētu attiekties arī šo valstu standartiem labklājībā un patēriņā, kā arī attiecībā uz nekustamo īpašumu.

Pēdējā gada laikā nekustamā īpašuma tirgu būtiski ietekmējuši arī **ārējie faktori**, kas saistīti ar pievienošanos ES. Izprotot tirgus attīstību nākotnē un redzot īpašuma cenu starpību, gan rietumu, gan austrumu, gan vietējie investori krietni aktivizējušies tirgū, radot būtisku cenu kāpumu vairākos segmentos.

Arī ēnu ekonomikas klātbūtne labi pamanāma. Oficiāli nedeklarēti ieņēmumi joprojām tiek izmantoti nekustamā īpašuma iegādei, izmantojot skaidro naudu un mēģinot to legalizēt.

ES fondi un subsīdijas veicina lauksaimniecības zemju iegādi un tādējādi - cenu kāpumu, dažviet pārmērīgi, tā iedragājot reāli saimniekojošo zemnieku konkurētspēju.

Ilgtermiņa kredītu atlikums no 2002. gada beigām līdz 2005. gada beigām visstraujāk pieauga nozarē „Operācijas ar nekustamo īpašumu, noma, datorpakalpojumi, zinātne un citi komercpakalpojumi” – 7,4 reizes, būvniecībā – 3,6 reizes, lauksaimniecībā un zvejniecībā – 3,1 reizes, finanšu starpniecībā – 2,9 reizes un ieguves un apstrādes rūpniecībā – 2 reizes. Savukārt 2005. gadā kreditēšana visstraujāk pieauga operācijās ar nekustamo īpašumu – 2,2 reizes, finanšu starpniecībā – par 79% un būvniecībā – par 70%. Līdzīgas tendences bija vērojamas arī 2006. gadā (skatīt 3.1.att.) (51).



3.1.att. Uzņēmumiem izsniegto ilgtermiņa kredītu atlikums tautsaimniecībā (gada beigās, milj. latu) (*2006. gada jūnija beigas) (51).

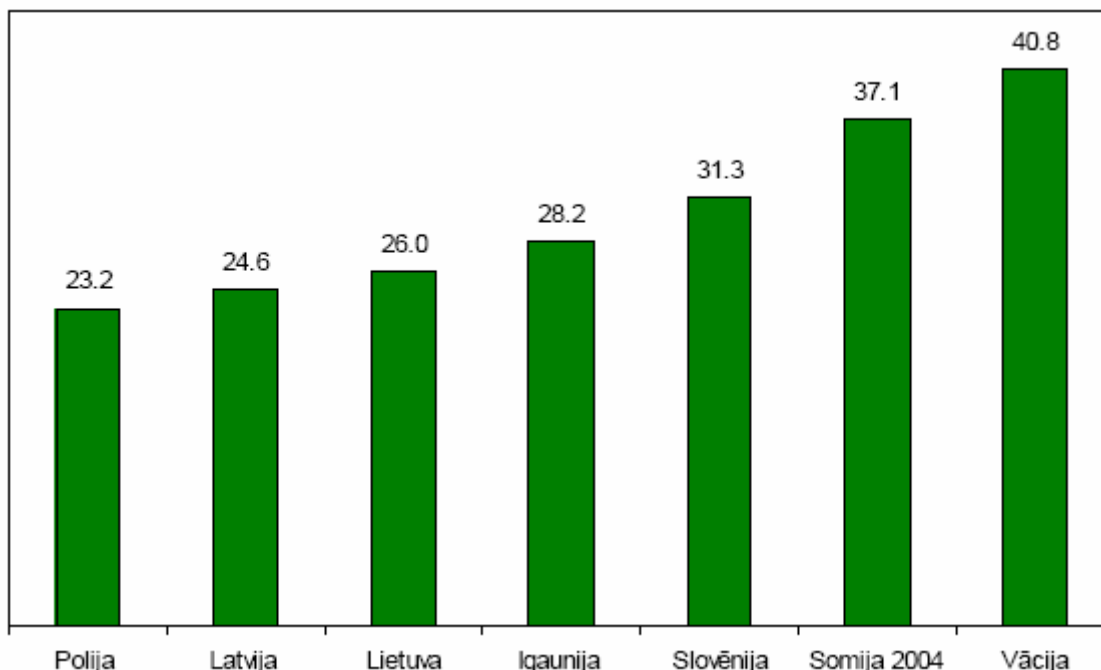
Pēc finanšu un kapitāla tirgus komisijas apkopotajiem datiem aizdevumi operācijām ar nekustamo īpašumu 2006.g. laikā pieauga par 78,1%. Kredīti operācijām ar nekustamo īpašumu veido lielāko daļu jeb 29,6% izsniegto kredītu. Operācijām ar nekustamo īpašumu izsniegti 1,608 miljardi latu. 2005. gada beigās nekustamā īpašuma operācijām izsniegti kredīti 902,743 miljonu latu apjomā (1).

Salīdzinājumam - būvniecībai izsniegto kredītu kopsumma sasniedza 543,515 miljonus latu. Salīdzinot ar iepriekšējā gada beigām, aizdevumi šajā sektorā pieauga par 73,9%.

Nozarēm izsniegto kredītu kopējais apjoms gada beigās sasniedza 5,432 miljardus latu un gada laikā pieauga par 47,4% (1).

Ceļoties iedzīvotāju labklājības līmenim un attīstoties hipotekārajai kreditēšanai, dzīvokļu pieprasījums augs un ilgtermiņa perspektīvā Baltijas valstis sasniegs ES15 valstu līmeni – pieaugs dzīvojamais fonds uz vienu iedzīvotāju, kas pašlaik ir visai zems (3.2.att.)

bet ir ar izaugsmes potenciālu. Savukārt vidējā un īsā termiņā sprādzienveidīgs pieprasījuma kāpums nav gaidāms, jo Baltijas valstu iedzīvotāju ienākumi salīdzinājumā ar ES15 valstīm joprojām ir ļoti zemi (47).



3.2.att.Dzīvojamais fonds vidēji uz vienu iedzīvotāju 2005. gadā (m²) (47).

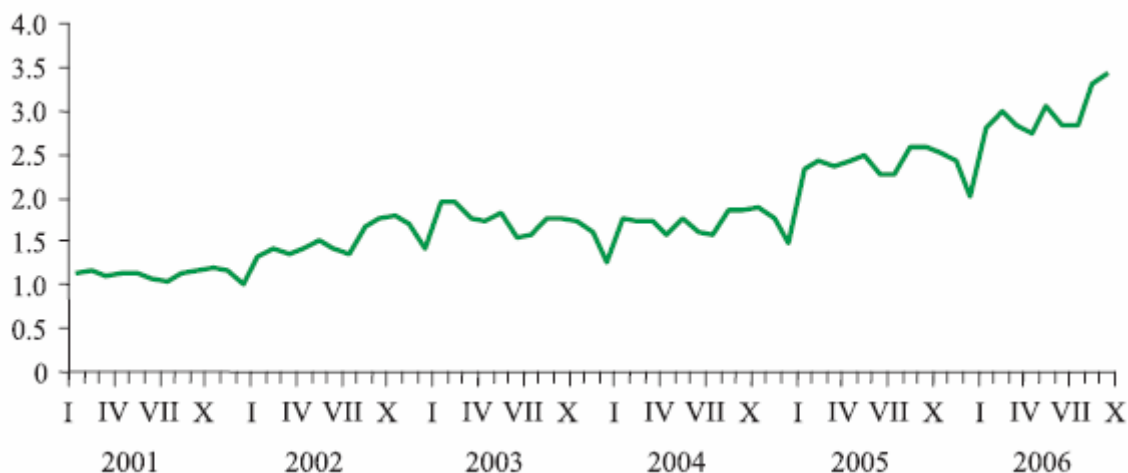
Kā zināms no ekonomikas teorijas, preces cenu nosaka pieprasījums un piedāvājums. Baltijas valstīs augstākās dzīvokļu cenas ir tieši Latvijā, kas varētu liecināt par to, ka Latvijā to pieprasījums ievērojami pārsniedz piedāvājumu. Lai pārlicinātos, vai izvirzītā hipotēze atbilst patiesībai, tika savākta oficiālā būvniecības un dzīvojamā fonda statistika par visām trim Baltijas valstīm. Īpaša uzmanība pievērsta šādiem rādītājiem:

- 1) mājokļu struktūra pēc uzbūves gada – jauno dzīvokļu īpatsvars kopējā dzīvojamā fondā;
- 2) uzbūvēto dzīvokļu skaits uz 1 000 iedzīvotājiem;
- 3) daudzdzīvokļu māju būvniecībai izsniegto būvatļauju paredzamā jauda (tūkst. m²).

Latvijā jauno mājokļu īpatsvars (uzbūvēti 1991.– 2006. gadā) ir 8.3% no kopējā dzīvojamā fonda (Igaunijā 1991.–2004. gadā – 5.3%). Lai gan jauno mājokļu īpatsvars Latvijā ir augstāks nekā Igaunijā, 2006. gada 2. pusgadā Tallinas centrā dzīvokļu cenas ir stabilizējušās, bet vecā tipa dzīvokļiem pat kritušās par 10–20%, savukārt Rīgā cenas turpina augt. Tādējādi var secināt, ka dzīvojamais fonds nav noteicošais cenu stabilizācijas rādītājs un būtisks pieprasījuma uzturēšanas faktors ir iedzīvotāju maksātspēja (47).

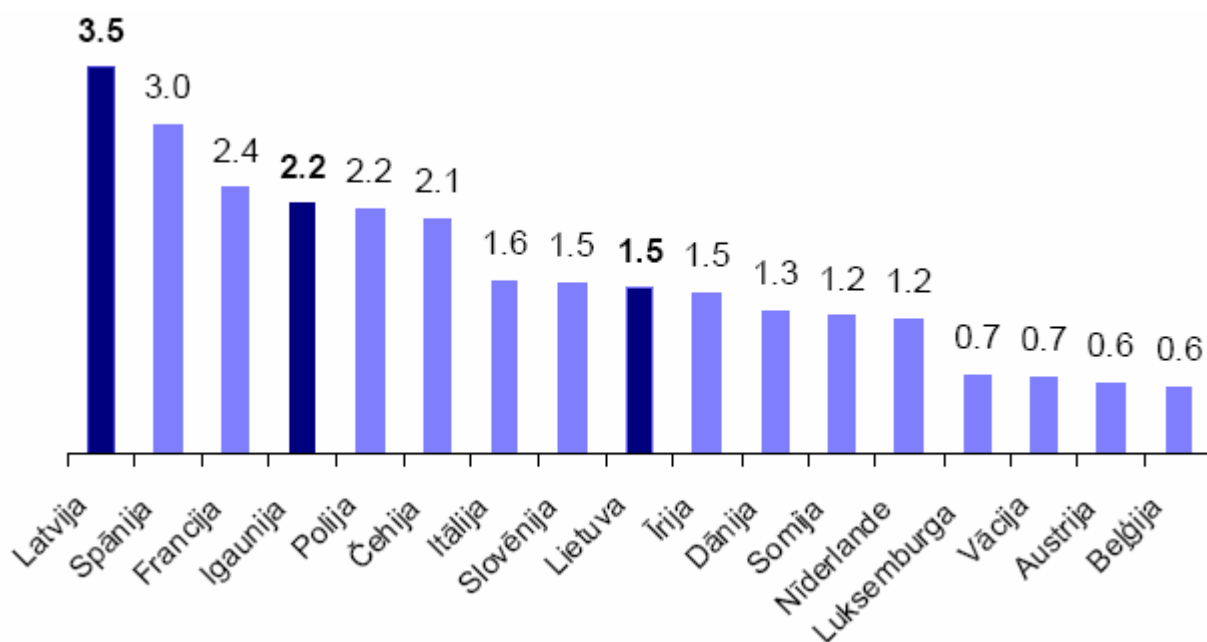
Salīdzinot neto algu un dzīvokļa 1 m² cenas attīstību Rīgā mēnešu dalījumā, tika konstatēts, ka 2001. gadā Rīgā strādājošais varēja nopirkt dzīvokļa 1 m² vidēji par vienu mēneša neto algu, savukārt pēdējos divos gados novērotais cenu pieaugums būtiski apsteidza

neto algas pieaugumu, un 2006. gada 3. ceturksnī Rīgā strādājošajam būtu jāiztērē jau trīs mēneša neto algas, lai iegādātos dzīvokļa 1 m² (sk. 3.3. att.).



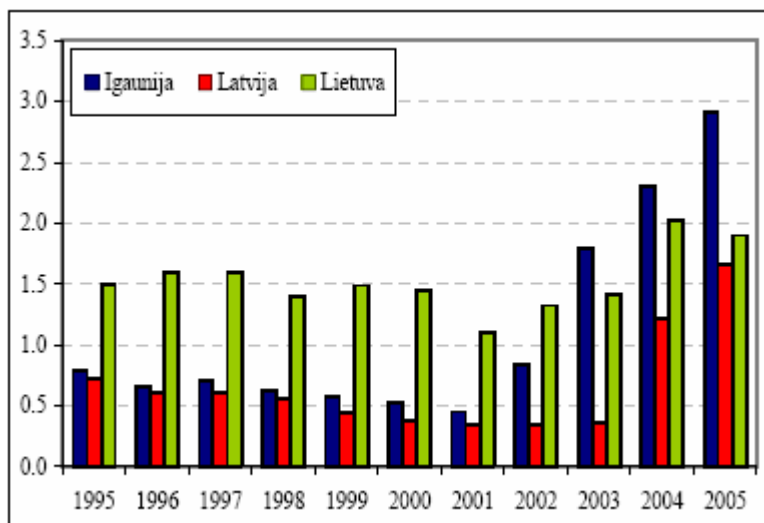
3.3.att. Sērijveida dzīvokļu 1 m² vidējās cenas Rīgā (tikai mikrorajonos) un strādājošo neto darba algas attiecība mēnesī (47).

Līdzīga attīstība bija vērojama arī Tallinā. Var secināt, ka dzīvokļu cenu kāpuma ziņā Latvija apsteidz ne tikai jaunās ES valstis, bet ievērojami pārsniedz arī ES15 valstu rādītājus (sk. 3.4. att.). Jāatzīmē, ka cenas un algas attiecības aprēķināšanai izmantotas bruto algas, jo daudzu valstu dati par neto algām nebija pieejami. Taču, ja tiktu ņemtas vērā arī sociālo un ienākuma nodokļu atšķirības, kuru dēļ neto algas attīstītajās valstīs samazinātos straujāk nekā jaunajās ES valstīs, cenas un neto algas attiecības atšķirība joprojām būtu nozīmīga (47). Ti jāsecina, ka Rīgas iedzīvotāji par dzīvokļiem maksā relatīvi vairāk nekā citu ES valstu iedzīvotāji.



3.4.att. Dzīvokļa 1 m² cenas Rīgā un bruto algas attiecība 2005. gadā (47)

Uzbūvēto dzīvokļu skaits uz 1 000 iedzīvotājiem pēdējo 10 gadu laikā Latvijā bijis viszemākais Baltijas valstīs. Faktiski mājokļu būvniecība atsākās tikai 2004. gadā, jo iepriekšējos gados tika būvēti tikai ekskluzīvie projekti.



3.5.att. Eksploatācijā nodoto dzīvokļu skaits uz 1 000 iedzīvotājiem (47)

Atšķirībā no kaimiņvalstīm Latvijas pašvaldības dzīvokļu celtniecību neatbalstīja un gandrīz necēla tipveida mājas. Arī hipotekārā kreditēšana Latvijā sāka attīstīties vēlāk nekā Igaunijā, tāpēc nebija maksāspējīgā pieprasījuma. 2006. gadā Latvijā bija plānots nodot eksploatācijā aptuveni 6 000 dzīvokļu (2.6 dzīvokļi uz 1 000 iedzīvotājiem), bet tas tomēr nav pietiekami, lai sasniegtu kaimiņvalstu līmeni.

3.2. Tirgus pārkaršana salīdzinājumā ar Eiropu un kaimiņvalstīm

Augstas cenas atspoguļo ne tikai kontroles trūkumu pār hipotekāro kredītu izmantošanu spekulatīviem darījumiem, bet arī mājokļu deficītu un nepietiekošus celtniecības apjomus. Klasiska spekulantu loma brīvā tirgū ir atrast tirgus segmentu, kurā ir deficīts un, palielinot pieprasījumu, izraisīt ievērojamu cenu kāpumu, tādējādi, protams, piesaistot šajā segmentā investoru un attīstītāju uzmanību. Pēdējie attiecīgajā tirgus segmentā akumulē ievērojamas investīcijas, kas savukārt palielina produkta piedāvājumu un, galu galā, novērš deficītu. Diemžēl, Latvijā piedāvājuma mobilizācija krietni atpaliek no pieprasījuma sekojošu objektīvu apstākļu dēļ, kuri neļauj ātri palielināt celtniecības apjomus (57):

- pašvaldības projektu saskaņošanas sistēma ir birokratizēta, ļoti ilga un nav caurspīdīga;
- valsts un pašvaldības nav praktiski neko darījušas, lai šķeltu spekulāciju vilni ar privatizējamo zemi. Daudz ir ticis runāts par sabiedrisko un privāto partnerību, tomēr mērķtiecīgu projektu pieņemamu cenu kategorijas mājokļu celtniecībai uz valsts vai pašvaldības zemes vēl nav;

- būvniecības nozare nesāņem nekādus atvieglojumus celtniecībai, lai būvētu vispieprasītākos pieņemamo cenu mājokļus;
- darbaspēka aizplūšana uz ārzemēm ir izraisījusi celtniecības resursu deficītu un, kā sekas, strauju pašizmaksas pieaugumu (57).

Ja paralēli inflācijas apkarošanas programmai netiek ieviesta kompleksa mājokļu celtniecības apjomu un Latvijas vidusslāņa patērētāju stimulēšanas programma, ir ļoti lielas iespējas, ka mūsu nekustamā īpašuma tirgū, labākajā gadījumā, sāksies stagnācijas periods, bet, sliktākajā – mēs nonāksim ievērojamu cenu korekciju periodā, samazināsies jauno mājokļu piedāvājums, arvien kritīsies vispārējs mājokļu kvalitātes līmenis un augs nepieciešamība pēc dzīvojamā fonda rekonstrukcijas un atjaunošanas .

Lai labāk izprastu pašreizējo stāvokli un to kā labāk rīkoties jāņem vērā citu valstu prakse. Situācija mājokļu tirgū Eiropas valstīs ir ļoti atšķirīga un ir pavisam dažādas pieredzes mājokļu tirgus regulēšanai. Taču valdības un pašvaldības lielākoties ļoti aktīvi strādā, lai sekmētu būvniecības attīstību, uzlabotu pirkjspēju pirmām kārtām iedzīvotājiem ar ierobežotiem ienākumiem un jauniešiem vai jaunām ģimenēm. Tāpat kā mūsu gadījumā, lielākā daļa ES valstu nespēj ietekmēt spēcīgāko mājokļu tirgus regulēšanas mehānismu - bāzes kredītlīkmi. Taču daudzas valstis cenšas pietiekami efektīvi izmantot citus instrumentus: subsīdijas, nodokļu atvieglojumus vai paaugstinātas nodokļu likmes atsevišķām maksātāju grupām, piemērotus zemes apbūves noteikumus. Mērķis ir sabalansēt piedāvājuma un pieprasījuma attīstību, nepieļaut krīzes situācijas, nepārslogot mājsaimniecību budžetus (27).

Diemžēl, Latvijā nevar pilnībā izmantot Īrijas pieredzi. Tur, sastopoties ar mājokļu deficītu un spekulantu aktivitātēm, valdība atcēla agrāk pieņemto spekulāciju apkarošanas programmu un veiksmīgi realizēja celtniecības stimulēšanas programmu. 2006. gadā Īrijā 40% jauno mājokļu un 20% veco mājokļu nopirka investori (spekulanti) un 30% jauno mājokļu pārdeva investori (spekulanti). Īrijā ir visaugstākais jauno mājokļu celtniecības rādītājs Eiropā – 19 vienības uz 1000 iedzīvotājiem. Celtniecības industrija kopumā veido 25% NKP. Gandrīz 45% mājokļu fonda ir uzbūvēti 1990. gadā. Aktīvi tiek realizēta programma – jauno mājokļu par pieņemamām cenām celtniecība. Ja attīstītājs pārdod jaunuzbūvētus mājokļus par pieņemamu cenu, viņš saņem no valsts subsīdijas. Valdības nodokļu politika dod iespēju aktīvi veidoties privāto mājokļu īres fondam. Augsti celtniecības tempi un zemas celtniecības pašizmaksas Īrijā daļēji balstītas uz darbaspēka ievēšanu no Austrumeiropas, tai skaitā arī no Latvijas. Latvijai šis instruments nederēs.?(57)

Lai saglabātu ekonomiski pamatotus tempus un neizraisītu krīzes situāciju būtu izmantojami pamatoti nekustamā īpašuma tirgu ietekmējoši instrumenti.

Pirmkārt jāizmanto dažu Eiropas valstu pieredze, lai palielinātu pirktspēju Latvijas iedzīvotāju vidusslānim, ģimenēm ar ierobežotiem regulāriem ienākumiem un saglabātu līdzsvaru starp piedāvājumu un pieprasījumu.

Viens no pozitīviem piemēriem ir Francija. Gandrīz 40% jaunuzbūvēto mājokļu saņem dažāda veida subsīdijas. Tāpēc šeit var redzēt augstu celtniecības rādītāju – 6 vienības uz 1000 iedzīvotājiem. Labi izstrādāta pašvaldības un attīstītāja sadarbība – uz pašvaldības zemes tiek būvēti mājokļi par pieņemamām cenām vai sociālās mājas. Starp citu, jēdziens “pieņemamā cena” profesionāļu valodā Francijā, tāpat kā Lielbritānijā nozīmē 100 000 EUR par vienību. PVN likme sociālo mājokļu celtniecībā Francijā – 5,5%, tāpēc mājokļu celtniecības apjomi kopš 2002. gada pieauguši par 40%.

Labi attīstīta Francijā ir subsīdiju programma ģimenēm ar ierobežotiem ienākumiem un iedzīvotājiem, kuri pērk pirmos mājokļus. Šie cilvēki saņem subsīdijas ar 0% kredītlīkmi. Pēdējos 10 gados 1,2 miljoni ģimeņu Francijā ir saņēmušas šādus kredītus. Valsts ar subsīdijām atbalsta arī īres tirgu, pirmkārt, segmentu ar pieņemamu īres līmeni. Īres segments dod iespēju jauniem cilvēkiem, jaunām ģimenēm neņemt pārāk riskantus kredītus, nepārslogojot savu budžetu, un nogaidīt, kamēr ģimenes budžets pietiekami nostabilizēsies, lai iegādātos personīgo mājokli.

Diemžēl, Latvijā īres segments ar pieņemamu īres līmeni ir ļoti šaurs. Jaunām ģimenēm nav citas alternatīvas kā ņemt kredītu un pirkt personīgo mājokli, riskējot pārslogot vēl nestabilo ģimenes budžetu.

Augsts celtniecības līmenis ir Spānijā – 12,5 vienības uz 1000 iedzīvotājiem, bet gandrīz 54% celtniecības notiek kūrortu rajonos – tā sauktie second home ārzemniekiem no visas Eiropas. Tikai 8% celtniecības notiek lielpilsētās, kur pieprasījums ir ļoti liels, bet trūkst zemes būvniecībai. Spānijas valdība apspriež zemes reformas nepieciešamību, lai atvieglotu zemes izmantošanu celtniecības vajadzībām. PVN jauniem mājokļiem – 7%. Darbojas subsīdiju programma uz diviem gadiem īres mājokļiem jaunām ģimenēm.

Lielbritānijā cenas ir sasniegušas nesaprātīgi augstu līmeni, bet piedāvājums krietni atpaliek. Neskatoties uz to, ka valdība atbalsta jauno mājokļu celtniecību (PVN jauniem mājokļiem – 0%), celtniecības apjomi samazinās. Cēlonis – pašvaldību stingrā pozīcija par zaļo zonu saglabāšanu, kaut valdība cenšas šo pozīciju mīkstināt. Šādos apstākļos valdība cenšas atbalstīt īres tirgu kā buferi jauniem cilvēkiem un ģimenēm ar ierobežotiem ienākumiem. Gandrīz 1/5 daļa privātā īres tirgus un 1/3 daļas no sociālajiem īres namiem saņem housing benefits, kas nozīmē pilnīgi vai daļēji apmaksātas īres maksas (57).

Polijā bija izveidojusies situācija, kur pēc 2001.-2003. krīzes gadiem cenas mājokļiem bija viszemākās Eiropā. Pašlaik, kad hipotekārās kreditēšanas sistēma strauji attīstās un

ārzemju investori ļoti aktīvi cenšas uzpirkt lētus mājokļus, cenas, tāpat kā pašizmaksa būvniecībai, aug ievērojamos tempos. Būvniecības pašizmaksas izaugsmi apstākļos, kad ļoti daudz vietējo celtnieku strādā Lielbritānijā, mazliet bremzē diezgan augsts bezdarba līmenis – 14%. Taču, neskatoties uz to, būvniecības jaudas deficīts mājokļu tirgus buma apstākļos jau ir jūtams. Zema iedzīvotāju ienākuma līmeņa apstākļos (uz pusi mazāks kā vidēji ES-25), valdība bija izstrādājusi programmu sociālo mājokļu būvniecībai, ko realizē mājokļu kooperatīvi un asociācijas.

Nīderlandes pieredze- valsts būtībā darbojas kā zemes attīstītājs. Būvniecībai paredzēto zemesgabalu trūkuma dēļ (liela daļa zemes platību atrodas zem jūras līmeņa), valsts izstrādā detālplānojumus, ierīko inženiertehniskās komunikācijas, izveido infrastrukturu un tikai pēc tam pārdod zemesgabalus attīstītājiem konkrētu projektu realizēšanai. Valdība cenšas palielināt mājokļu īpašnieku daļu no 56 līdz 65% (kas ir ES-25 vidējais līmenis), attiecīgi samazinot sociālo mājokļu īpatsvaru. Tāpēc 2006. gadā loan-to-value proporcija mājokļu pircējiem pirmo reizi bija 115%.

Situācija mājokļu tirgū Eiropas valstīs ir ļoti dažāda un ir pavisam dažādas pieredzes mājokļu tirgus regulēšanai. Taču valdības un pašvaldības lielākoties ļoti aktīvi strādā, lai sekmētu būvniecības attīstību, uzlabotu pirktspēju, pirmkārt, iedzīvotājiem ar ierobežotiem ienākumiem un jauniešiem vai jaunām ģimenēm, kas vēlas iegādāties savu pirmo mājokli. Valdības un pašvaldības cenšas atrast pareizas proporcijas īpašuma, sociālo un īres mājokļu tirgū. Tāpat kā mūsu gadījumā, lielākā daļa ES valstu nespēj ietekmēt spēcīgāko mājokļu tirgus regulēšanas mehānismu – bāzes kredītlīkmi. Taču iepriekš minētajās valstīs cenšas pietiekami efektīvi izmantot citus instrumentus: subsīdijas, nodokļu atvieglojumus vai paaugstinātas nodokļu likmes atsevišķām maksātāju grupām, piemērotus zemes apbūves noteikumus. Mērķi ir sekojoši: sabalansēt piedāvājuma un pieprasījuma attīstību, nepieļaut krīzes situācijas, nepārslogot mājsaimniecību budžetus, dot iespējas jaunām ģimenēm un iedzīvotājiem ar ierobežotiem ienākumiem saglabāt vai iegūt pieņemamu mājokli (57).

3.3.Hipotekārās kreditēšanas lomas izvērtējums un saikne ar nekustamā īpašuma tirgus attīstību Latvijā un ES

Saskaņā ar pētījumu lielākā daļa jeb 81% iedzīvotāju, kas iegādājušies mājokli, izmantojuši kredītu (35).

Pārsvārā kredītu paņēmuši iedzīvotāji ar relatīvi zemiem ienākumiem (38).

Latvijas banku izsniegto hipotekāro kredītu kopsumma 2006.g. beigās sasniedza 5,587 miljardus latu, kas ir par 92,1% jeb 2,679 miljardiem latu vairāk nekā iepriekšējā gada beigās (56).

Līdere hipotekāro kredītu tirgū joprojām ir "Hansabanka", kuras izsniegto kredītu apjoms sasniedzis 1,827 miljardus latu. Bankas izsniegto kredītu apjoms tuvāko konkurenti - "SEB Latvijas Unibanku" ("SEB Unibanku") - apsteidz vairāk nekā divas reizes (22).

Izsniegto kredītu apjoms, salīdzinot ar 2006.gada sākumu, palielinājies par 94,5%. Līdz ar to "Hansabankai" hipotekāro kredītu tirgū patlaban pieder 32,7% liela daļa."SEB Unibankas" izsniegto kredītu apjoms sasniedzis 754,754 miljonus latu. Bankai pieder 13,5% liela tirgus daļa.

Savukārt "DnB Nord" aizņem 12,3% lielu hipotekāro kredītu tirgus daļu. Bankas kredītportfelis sasniedzis 685,25 miljonus latu (22).

2006.g.vasarā LB pasūtītajā iedzīvotāju aptaujā, ko veica SIA "Market Lab", no 1000 respondentiem visā Latvijā 51 respondents uz jautājumu, vai tuvākā gada laikā plāno ņemt hipotekāro kredītu, atbildēja apstiprinoši (38).

Kopumā secināts, ka palikušas vēl 44 000 māsaimniecību, kas plāno ņemt hipotekāro kredītu un kuru ienākumi ir virs 200 latiem, taču no tām vairāk nekā puse ir zemākajā ienākumu grupā - no 201 līdz 250 latiem.

Ar pašreizējo hipotekāro kredītu skaita pieauguma tempu, saglabājoties kvadrātmetra cenas/ienākumu attiecībai, tas nozīmē relatīvi neilgu perspektīvu dzīvokļu cenu kāpumam - 1,5-2 gadi (38).

Līdz ar to varam secināt, ka pašreizējie sērijveida dzīvokļu cenu kāpuma tempi nav uzturami pat relatīvi īsā laika periodā un, visticamāk, šogad šajā tirgus segmentā gaidāma cenu stabilizācija.

2006.g. māsaimniecībām izsniegto kredītu apjoms palielinājās par 1,85 miljardiem latu jeb 80 procentiem gadā. Tīkmēr māsaimniecību noguldījumu apjoms bankās palielinājās vien par 819 miljoniem latu, sasniedzot apmēram 2,7 miljardu latu kopsommu. Kopumā māsaimniecības komercbankās aizņēmušās vairāk nekā 4,3 miljardus latu. Un var tikai spriest, ka papildus tam citās finanšu iestādēs iedzīvotāji saņēmuši aizdevumus simtiem miljonu latu apmērā (3).

Hansabankas veiktais pētījums par uzkrājumu veidošanu liecina, ka aptuveni divas trešdaļas māsaimniecību uzkrājumus neveido, savukārt kredītsaistības ir trešdaļai līdz divām trešdaļām respondentu. Tādējādi liela daļa Latvijas māsaimniecību dzīvo uz parāda, vienlaikus neveidojot pilnīgi nekādus uzkrājumus, kas nākotnē varētu izrādīties diezgan tuvredzīga stratēģija, kad niecīgākā neveiksme – slimība, darba zaudējums – var kļūt katastrofāla māsaimniecības eksistencei un parādsaistību kārtošanai.

Savukārt saskaņā ar starptautiskās reitingu aģentūras Fitch Ratings analīzi privāto aizņēmumu līmenis Latvijā sasniedzis 100 procentu atzīmi no Latvijas iekšzemes

kopprodukta. Tas ir viens no galvenajiem faktoriem, kādēļ ir samazināts Latvijas kredītreitinga nākotnes vērtējums un, ņemot vērā arī straujo inflācijas pieaugumu, rada ekonomikas pārkaršanas draudus.

Tieši finansēšanas nosacījumi ir būtiskākie prognozējamie tirgus attīstību kavējošie faktori kuros nav sagaidāms turpmāks uzlabojums. Vienlaikus ar tālāko iespējamo kredītprocentu likmju pieaugumu šogad samazinās arī bankas līdzfinansējuma samazinājums no pašreizējiem 85%-90% līdz 75%-85%, kas var radīt pakāpenisku tirgus atslābumu un pieprasījuma samazinājumu (15).

Arī šogad pieaugums nebūs mazāks par 70%,%, sasniedzot 9,5 miljardus latu jo situācija tirgū un ekonomikā būs visai līdzīga, proti, strauja ekonomikas izaugsme turpināsies, iedzīvotāju ienākumi augs straujāk nekā inflācija, valdīs visai optimistisks nākotnes skatījums, kredītresursi joprojām būs diezgan lēti (13).

Hipotekāro kredītu ietvaros prognozējamākie ir mājokļu kredītu pieauguma apjomi, jo tie ir balstīti uz vajadzību pieprasījumu. Mājokļu kreditēšana līdz 2007.g. beigām pārsniegs piecus miljardus latu.

Lai gan daļa banku sāks realizēt konservatīvāku pieeju nekustamo īpašumu kreditēšanā, tirgū joprojām paliks spēlētāji, kam lielākas tirgus daļas paņemšana un tūlītējas peļņas rādītāji dominēs pār riska izvērtēšanu. Nekustamā īpašuma tirgus cenas stabilizēsies, taču pieprasījums tik un tā būs lielāks par piedāvājumu (13).

Hipotekārās kreditēšanas tirgus attīstību noteikti veicinās arī ekonomiskā aktivitāte un pieprasījums pēc investīcijām un apgrozāmajiem līdzekļiem uzņēmējdarbības veikšanai. Taču rādītājus var būtiski ietekmēt iespējamās cenu svārstības un atsevišķi darījumi, kur uzņēmēji vai dārgu īpašumu īpašnieki veiks savu investīciju refinansēšanu, atbrīvojot līdzekļus kredītu formā.

Pašlaik nav precīzas informācijas, cik liels kredītsaistību slogs ir uz iedzīvotāju pleciem – gluži vienkārši nav iestādes, kurā būtu apkopoti dati par visiem kredītiem, kredītkartēm, kredītlīnijām, līzīgiem, skaidras naudas aizdevumiem, kas izsniegti. Jo, ja ar bankām situācija ir vairāk vai mazāk skaidra un kontrolēta, tad par nebanku sektora uzņēmumiem, kādu Latvijā netrūkst, var spriest tikai aptuveni. Taču saskaņā ar oficiālo un pieejamo informāciju ir zināms, ka jau vairākus gadus pēc kārtas mājsaimniecībām izsniegto kredītu apjoms kāpj, turklāt kāpj dramatiski (3).

Banku politika un noteikumi paredz, ka cilvēkam tiek izsniegts tikai tāds kredīts, kura ikmēneša maksājums nepārsniedz 30 līdz 40 procentu no ienākumiem – nav pieļaujams, ka pēc kredīta atmaksāšanas cilvēkam vairs nepaliek nauda ne ēšanai, ne normālai dzīvošanai. Gribas ticēt, ka līdz ar kredīta pieteikumu persona sniedz arī īstās ziņas par tās saistībām citās

kredītu iestādēs un bankai ir vispusīga informācija, kas tad arī ļauj noteikt pieejamā kredīta robežu. Diemžēl pašreiz gan jāatzīst, ka šī objektīvās un patiesās informācijas gūšana lielā mērā ir atkarīga no klienta godīguma, un var gadīties, ka vienā bankā tiek saņemts kredīts, neraugoties uz to, ka citās bankās un kredītuzņēmumos cilvēks jau aizņēmis tik daudz, ka faktiski pēc ikmēneša maksājumiem jau tāpat nespēj izdzīvot, nemaz nerunājot par gaidāmo situāciju pēc jaunā kredīta saņemšanas

Lielā mērā šo situāciju ar 2008.g. janvāri daļēji atrisinās topošais kredītu reģistrs, kur būs pieejamas ziņas par klienta esošajām finanšu saistībām. Tajā būs pieejami banku, banku līzingu kompāniju un apdrošināšanas sabiedrību dati par personas finanšu saistībām. negodīgu kredītņēmēju, kas noklusējuši ziņas par jau esošajām finanšu saistībām vairākos uzņēmumos, varētu būt ne vairāk kā desmit procentu, kas līdz ar kredītreģistra ieviešanu varētu iedzīvoties nevajadzīgās nepatikšanās (3).

3.4.Problēmu analīze nekustamā īpašuma tirgū

No 2007.g.16. aprīļa ir spēkā citas **valsts nodevu likmes darījumos ar trešo un katru nākamo nekustamo īpašumu privātpersonām un uzņēmumiem**. Trešā un katra nākamā nekustamā īpašuma pircējam valsts nodeva noteikta 4% no nekustamā īpašuma vērtības. Arī iegūstot tiesības uz trešo un katru nākamo nekustamo īpašumu ar dāvinājuma līgumu, apdāvinātajiem būs jāmaksā valstij 6% no nekustamā īpašuma vērtības.

Pērkot pēc kārtas pirmo un otro īpašumu, pircējam nodeva nemainās - tā ir 2% no pirkuma līgumā uzrādītās nekustamā īpašuma vērtības (bet ne vairāk kā 30 000 latu). Arī saņemot dāvinājumā pēc kārtas pirmo un otro nekustamo īpašumu, nodevas apmērs paliek tāds pats - 3% no dāvinājuma līguma uzrādītās nekustamā īpašuma vērtības (bet ne vairāk kā 50 000 latu) (10).

Nekas nemainās bērniem, laulātajiem, vecākiem, brāļiem, māsām, mazbērniem, mazmazbērniem, vecvecākiem. Neatkarīgi no nopirkto vai ar dāvinājuma līgumu iegūto īpašumu skaita arī turpmāk viņiem būs jāmaksā 0,5 procenti no nekustamā īpašuma vērtības (bet ne vairāk kā 1000 latu).

Mainās arī nodevu lielums ķīlas tiesību nostiprināšanai zemesgrāmatās. Līdz šim gan fiziskajām, gan juridiskajām personām valsts nodeva bija 0,1% no kredītlīguma summas latos (bet ne vairāk kā 1000 latu) (10).

Ja fiziska persona turpmāk aizņemsies naudu bankā pret nekustamā īpašuma ķīlu, tad, ieķīlājot pirmos divus īpašumus, valsts nodeva būs 0,1% no kredītlīguma summas (bet ne

vairāk kā 1000 latu). Toties par trešo un katru nākamo ieķīlāto īpašumu jau būs jāmaksā 3% no kredītlīgumā uzrādītās summas.

Nodevu palielināšana darījumiem ar trešo un katru nākamo īpašumu notiek ar mērķi apkarot spekulatīvus darījumus ar nekustamu mantu un mazināt inflāciju. Taču mērķi liek apšaubīt cits punkts Ministru kabineta noteikumu grozījumos. Juridiskām personām vai individuālajiem komersantiem valsts nodeva arī turpmāk būs 0,1% (bet ne vairāk kā 1000 latu) no kredītlīguma summas neatkarīgi no ieķīlāto īpašumu skaita. Tādējādi dzīvokļus un citu nekustamu mantu lielā skaitā pirks un pārpirks firmas. Tas bija izdevīgi arī līdz šim, lai nemaksātu iedzīvotāju ienākuma nodokli. Autoram ir skaidrs - lielais bizness ar nekustamiem īpašumiem necietīs. Un cenu pieaugumam, kuru pūlas ierobežot valdība ir visas iespējas.

Bez tam, tā kā nevienā likumā nav noteikts termiņš, kādā īpašums pēc pirkuma vai dāvinājuma līguma noslēgšanas jāreģistrē zemesgrāmatā, tos gluži vienkārši var arī neregistrēt atkarībā no apstākļiem (10).

Šie Finanšu ministrijas jaunievedumi nekā neiet kopā ar Tieslietu ministrijas agrāk valdībai iesniegto pasākumu plānu problēmu novēršanai nekustamo īpašumu darījumu jomā. Šajā plānā cita starpā atzīts, ka personas laikus neregistrē nekustamus īpašumus un darījumus ar tiem un ka valsts nodeva - 2% no darījuma summas - ir nesamērīgi liela. Tā skubina cilvēkus uzrādīt līgumos mazākas darījuma summas, nekā tās ir patiesībā (10).

Un no šiem jaunievedumiem cietēji ir/būs ierindas cilvēki. Piemēram, lauksaimnieki, kuriem pieder divi atsevišķi nekustami īpašumi. Par saimniecības paplašināšanai klāt piepirkto trešo īpašumu - zemi vai mežu - valsts nodevā būs jāmaksā pieminētie 4%.

Paaugstinātās īpašumu reģistrācijas nodevas tika nolemts ieviest kā īstermiņa pasākumu tirgus atvēršanai, taču tuvākajā nākotnē par galveno nekustamā īpašuma tirgus regulatoru kļūs **nekustamā īpašuma nodoklis, kas aprēķināts pēc aktuālas kadastra vērtības**, kura tiek pārskatīta katru gadu un atbilst reālajai tirgus vērtībai.

Valsts zemes dienests (VZD) ir izstrādājis jaunu kadastrālo vērtību bāzi nekustamajam īpašumam, kas stāsies spēkā līdz ar 2008. gada 1. janvāri, un tas nozīmē, ka, saglabājoties līdzšinējai nekustamā īpašuma nodokļu politikai, ievērojami pieaugtu nekustamā īpašuma nodokļu slogs (49).

Zemei kadastrālās vērtības pieaugums ir atkarīgs no zemes atrašanās vietas, no tā, kad iepriekšējo reizi kadastra vērtības attiecīgajai pašvaldībai bija aktualizētas. Te nodokļu maksājumi pieaugs no 1,5 līdz septiņām reizēm. Rīgā vidēji – septiņas reizes. Tas jau draud ar to, ka, nemainot valstī nodokļu politiku, lielai iedzīvotāju daļai šis nodoklis var kļūt par nepanesamu nastu. Tas neattiecas tikai uz ekskluzīviem Rīgas rajoniem, tādiem kā Mežaparks. Nodokļa maksas pieaugums skars visus individuālo māju īpašniekus.

Daudzdzīvokļu namos tas nebūs tik dramatiski jūtams, jo nodoklis viņiem sadalīsies uz daudziem dzīvokļiem, bet individuālo māju īpašniekiem tā būs problēma. Var būt gadījumi, kad pašlaik nodokļa maksa ir 100–150 latu, bet, ja netiek veiktas izmaiņas, būs 500–700 latu. Īpaši sāpīgi tas var būt tiem, kam ir neliela mājiņa uz liela zemes gabala (54).

Tā kā kadastra bāzes pieaugums ir ievērojams — Rīgā tas ir vidēji 10 reizes, Jūrmalā — 5 reizes, daudzviet ievērojami pieaugs nekustamā īpašuma nodoklis, būtiskākais jautājums ir kā tas varētu ietekmēt nekustamā īpašuma tirgu (49).

Jāsecina, ka, iespējams, ka varētu būt īslaicīgas izmaiņas nekustamo īpašumu tirgū, taču tas varētu būt uz tā rēķina, ka cilvēkiem jāpierod pie jaunas realitātes, jo nekustamā īpašuma nodoklis solās būt ievērojami augstāks. Tomēr cilvēki pieradīs pie šīs situācijas, un nekustamā īpašuma tirgus turpinās attīstīties atbilstoši jaunajiem nosacījumiem. Par to liecina fakts, ka Latvijai ir vidēji par trešdaļu mazāk dzīvojamās platības nekā citās Eiropas Savienības valstīs, bet pieprasījums dažos segmentos pārsniedz piedāvājumu pat piecas līdz sešas reizes. Cilvēki, izvēloties nekustamo īpašumu, turpmāk varētu pievērst daudz lielāku vērību tam, cik tad viņiem turpmāk nāksies maksāt nekustamā īpašuma nodokļa veidā. Turpmāk tas varētu būt viens no būtiskiem svarīgiem argumentiem, izvēloties nekustamo īpašumu

Šīs kadastra izmaiņas būtiski tirgu neiespaidos, kaut arī ne tikai nekustamā īpašuma turētājiem nodokļa pieaugums būs papildu izmaksas, bet, arī dzīvokļu īrniekiem būs papildu izdevumi. Tajā pašā laikā tiem, kas iegādājas nekustamo īpašumu Jūrmalā, diez vai nodokļa pieaugums radīs ievērojamus zaudējumus. Tie, kas var atļauties iegādāties labu, dārgu automašīnu, neskaita naudu par benzīnu un tam līdzīgām lietām. Saistībā ar gaidāmo nodokļa pieaugumu izskanējis viedoklis, ka tā pieaugums ir pārlietu krass. Tomēr jāuzsver, ka līdzšinējā kadastra vērtība bija izveidota deviņdesmito gadu pirmajā pusē, kas vairs nekādi neatbilda esošai situācijai tirgū.

Ja spekulantiem, kas pērk īpašumus drīzai pārdošanai ar peļņu, patiešām būtu valstij jāmaksā 25% ienākuma nodoklis un lielākas valsts nodevas, daudziem tas liktu pārdomāt, vai turpināt kā līdz šim. Formāli pašlaik ir jāmaksā 25% **nodoklis no peļņas**, īpašumu pārdodot mazāk nekā gadu pēc tā iegādes. Tas jādara, VID iesniedzot gada ienākumu deklarāciju līdz 1. aprīlim un līdz 15. aprīlim ieskaitot naudu valsts budžetā (23).

Jāsecina, ka diemžēl parasts ierindas darbinieks, piemēram, ārsts, medmāsa vai skolotājs, ir spiests maksāt iedzīvotāju ienākuma nodokli (IIN) 25% apmērā, bet nekustamā īpašuma spekulanti un attīstītāji turpina darboties “ārzonas” režīmā un nodokļus nemaksā. Tomēr jāatzīst, ka vaina vismaz daļēji ir ne jau IIN likumā, bet gan likuma piemērotājos, kas neizprotamu iemeslu dēļ negrib iekasēt nodokļus (20).

Piemēram: fiziska persona iegādājas zemes gabalu pie Rīgas, sadala to sīkākos apbūves gabalos, pievelk komunikācijas (elektrība, ūdens, gāze utt.), uzbūvē pievadceļus un tad sadalītos zemes gabalus pārdod gala patērētājam, gūstot labu peļņu. Līdzšinējā IIN likuma piemērošanas praksē ienākumus no minētajiem darījumiem ar nodokli neaplika, pamatojoties uz IIN 9. panta 1. daļas 19. punktu, kas nosaka, ka nevar aplikt ar IIN ienākumu no fiziskas personas nekustamā īpašuma pārdošanas, ja tas ir bijis tās īpašumā vismaz 12 mēnešus (20).

Komerclikuma 1. panta 2. daļā ir noteikts, ka *komercdarbība ir atklāta saimnieciskā darbība, kuru savā vārdā peļņas gūšanas nolūkā veic komersants*. Savukārt *saimnieciskā darbība ir jebkura sistemātiska, patstāvīga darbība par atlīdzību*. Gan sadalot zemes gabalus, gan pievelkot komunikācijas, gan būvējot jaunas mājas, fiziska persona veic saimniecisko darbību, no kuras peļņas ir jāmaksā IIN. Turklāt, ņemot vērā uzskarsētās nekustamā īpašuma cenas, fiziskas personas pārkāpj arī Komerclikuma pantus par prasību reģistrēties kā individuālajam komersantam. Komerclikuma 75. panta 1. daļa nosaka, ka «Fiziskajai personai, kas veic saimniecisko darbību, ir pienākums pieteikt sevi ierakstīšanai komercreģistrā kā individuālo komersantu, ja gada apgrozījums no veiktās saimnieciskās darbības pārsniedz 200 000 latu vai arī tās veiktā saimnieciskā darbība atbilst šādām pazīmēm(20) :

1) gada apgrozījums no šīs darbības pārsniedz 20 000 latu;

2) tā savas saimnieciskās darbības veikšanai vienlaikus nodarbina vairāk nekā piecus darbiniekus. Par šo pārkāpumu fiziskajai personai var uzlikt administratīvo sodu.«

Tādējādi Valsts ieņēmumu dienestam (VID) vajag tikai parādīt gribu un bez jebkādiem grozījumiem IIN likumā var sākt nodokļa iekasēšanu.

Līdz šim ar nodokli tiesiski nevarēja aplikt “pasīvos” nekustamā īpašuma spekulantus, kuri, iegādājoties nekustamo īpašumu, neveica nekādu saimniecisko darbību, bet, izmantojot vispārējo cenu pieaugumu, pēc kāda laika nekustamo īpašumu pārdeva un atkal iegādājās jaunu utt. Tomēr 2006. gada 26. septembrī pieņemtajos Ministru kabineta noteikumu nr. 793 par IIN likuma piemērošanu 54. un 56. punktā ar nodokli ienākumus no nekustamā īpašuma pārdošanas apliek arī tad, ja tas īpašumā ir bijis vairāk par vienu gadu, izvērtējot darījumu ekonomisko būtību un veikto darījumu regularitāti un apjomu. Tas, protams, neattiecas uz gadījumiem, kad persona pārdod savu personīgo nekustamo īpašumu, kur viņš patiesi ir dzīvojis.

Par saimnieciskās darbības veicējiem uzskatāmi visi, kas regulāri nodarbojas ar nekustamo īpašumu pirkšanu un pārdošanu - ienākumi no šiem darījumiem, ievērojot to būtību, regularitāti un apjomu, ir apliekami ar nodokli. Lai tādus atklātu, VID izmanto Zemesgrāmatu datu bāzi, uzmana preses izdevumu informāciju u.c. 2006.g. 636 personām

aizsūtīts aicinājums reģistrēties par saimnieciskas darbības veicējiem, to izdarījuši tikai 66. Ienākumu deklarācijas gan iesnieguši jau gandrīz 200. Audits veikts 44 personām - ienākuma nodoklī un sodanaudās uzrēķināti 343,6 tūkstoši latu (20).

Kreditēšanas bremsēšanai nesen tika ieviestas kreditēšanu ierobežojošas prasības. Bankas var izsniegt kredītus, ņemot vērā tikai legālus ienākumus - klientiem vajag prasīt Valsts ieņēmumu dienestam (VID) izziņu.

Tiek noteikta obligāta pirmā iemaksa 10-15% no kredīta lieluma un maksimālo apjomu pret ķīlas vērtību.

Pozitīvi vērtējams tas, ka valdība ir apņēmusies inflācijas palielināšanās tempus samazināt, tomēr ir jautājums, kā šis plāns tiks īstenots. Valdībai jāpievērš liela uzmanība tiem finansētājiem, kas sola vieglu naudu. Ieviešot pretinflācijas plānu, banku darbību tas ietekmēs, tikai lielu daļu nosacījumu bankas jau ievēro. Bankas cer, ka prasība par VID izziņām būs īstenojama operatīvi un klientiem draudzīgi. Ja izziņu saņemšana kavēsies vai kā citādi nebūs klientiem parocīga, tas ietekmēs arī banku darbu. Noteikums par legālu ienākumu pieprasīšanu nav jaunums, jau šobrīd, piešķirot finansējumu mājāsaimniecībām jo bankas vadās pēc legāli pierādāmiem ienākumiem. Tuvi valdības plānotajam jau ir noteikumi par pirmo iemaksu un kredīta apjomu. Piemēram, sērijveida dzīvokļiem bankas līdzfinansējums ir tikai vidēji 75-80% (23).

Ja tiek runāts par nekustamā īpašuma tirgus attīstību šajā etapā, tad tā sakārtošanai šobrīd svarīgāka ir **nekustamo īpašumu speciālistu sertificēšana un to darbības kontrole**. Nekustamo īpašumu speciālistu obligātā licencēšanas ne tikai paaugstinātu pakalpojumu kvalitāti un nodrošinās darījuma pušu interešu aizsardzību, bet sniegs arī profesionālā riska materiālo nodrošinājumu (14).

Bieži vien klients pirms lēmuma pieņemšanas iegādāties vai neiegādāties īpašumu uzdod jautājumu, par kādu summu īpašumu ir iespējams **novērtēt**. Liela daļa bankas klientu-kredīta ņēmēju vēlas īpašumus : “pārvērtēt” un uz tā rēķina no kredītiestādes saņemt vēl papildu summu. Absurda liekas arī pašreizējā situācija, ka, nesaņemot vēlamo vērtējumu par īpašumu pie viena vērtētāja, klienti, griežoties pie 3 citiem vērtēšanas birojiem, beigās tomēr saņem vērtējumu par sev vēlamo summu. Izsniegto vērtējumu summas par vienu un to pašu īpašumu var atšķirties līdz pat 30 %, un šos visus vērtējumus izdod LR VZD licencētas kompānijas. Nav vienotas sistēmas un prakses, no kurienes tiek ņemti salīdzināmie objekti un dati par pārdotajiem īpašumiem.

Nav noslēpums, ka dati, kas tiek atspoguļoti zemesgrāmatā un ir norādīti pirkuma līgumos, ļoti bieži neatspoguļo patieso darījumu summu. Vadīties tikai pēc prasītajām summām, kas tiek norādītas preses izdevumos, arī nav objektīvi, jo bieži pirms īpašuma iegādes un pirkuma

līguma noslēgšanas tiek iedota atlaide vai arī prasītās summas ir tik lielas, ka īpašumi tiek tirgoti pat līdz gadam (9).

Runājot par **darījumu drošību un krāpšanos** - Latvijā nekustamā īpašuma tirgus, uz kuru balstās liela daļa visas valsts ekonomikas, attīstās haotiski un nekontrolēti - apmēram 70% nekustamo īpašumu darījumu tiek slēgti veidā, kas ļauj izvairīties no valsts nodevas un iedzīvotāju ienākuma nodokļa maksāšanas, ko aprēķina no darījuma vērtības. Tādējādi miljoni un pat miljardi latu aizplūst garām valsts kasei. Īpašumi netiek savlaicīgi reģistrēti zemesgrāmatā, īpašnieks īpašumu var atsavināt atkārtoti, ieķīlāt trešajai personai un citādi apgrūtināt labticīgajam ieguvējam. Tas var notikt, jo valsts institūcijām trūkst instrumentu, lai novērstu krāpnieciskus darījumus un starp iesaistītajām valsts institūcijām vērojams pilnīgs informācijas apmaiņas trūkums (33).

Likumi pašlaik neparedz, ka, pārbaudot darījumu drošību, obligāti būtu jāieskatās visās valsts informācijas sistēmas datu bāzēs. Darīt to vai nē, brīvprātīgi izvēlas darījuma slēdzēji.

Arī notāri atsevišķas pārbaudes veic tikai pēc pašu iniciatīvas. Pretēja situācija ir Francijā, kur visi nekustamā īpašuma pirkumi tiek slēgti notariālā akta formā, jo tikai tad to iespējams reģistrēt nekustamā īpašuma reģistrā. Tas savukārt pieejams tikai notāriem. Francijā notāri rūpējas, lai valsts nodevas tiktu iekasētas par patieso darījumu vērtību, pārbauda darījumā iesaistīto personu identitāti, maksātspēju, ziņo par noziedzīgi iegūtu līdzekļu legalizācijas mēģinājumu. Aktuāla un droša informācija, kuru izmanto notariālā akta noformēšanas procesā, veicina darījuma dalībnieku juridisko drošību, kā arī samazina noziedzīgu darījumu slēgšanas iespējas (33).

Pašlaik daudzos nekustamo īpašumu darījumos figurē vairākas darījuma summas: tāda, ko norāda, iesniedzot dokumentus bankā kredīta saņemšanai, reālā darījuma summa, ko zina tikai pircējs un pārdevējs, un īpašuma kadastrālā vērtība, no kuras maksā nodevas (60).

Šobrīd reālā īpašumu vērtība tiek slēpta 70% īpašumu pirkšanas un pārdošanas gadījumā. Darījumā iesaistītās puses bankā uzrāda vienu īpašuma cenu, notāram - citu, bet paši vienojas par pavisam citu cenu.

Ir zināms, ka katru gadu ekonomikas policija Rīgā saņem aptuveni 500 iesniegumu, bet pārējā Latvijā - 1000 iesniegumu no apkrāptajiem iedzīvotājiem. 2% nodeva no darījuma summas ir pārāk augsta un rada pamatu krāpnieciskām darbībām. Samazinot nodevas likmi līdz, piemēram, 0,5%, darījumā iesaistītās puses tiktu stimulētas uzrādīt patieso vērtību, kas attiecīgi ļautu apjaust reālo tirgus situāciju un iekasēt pienācīgu nodevu apmēru (24).

Adekvātu nodevu noteikšana pozitīvi ietekmētu ne vien valsts budžetu, bet arī ļautu aizsargāt iedzīvotājus no krāpniekiem. Šobrīd cilvēki, nevēloties maksāt par īpašuma reģistrāciju milzu summas, vienojas ar tirgotāju par reālo darījuma summu un summu, kas tiks

uzrādīta pie īpašuma reģistrācijas, rezultātā ievērojams skaits lētticīgo iedzīvotāju tiek apkrāpti un viņi nemaz nevar pierādīt savu taisnību, jo darījums ar krāpnieku nav pienācīgi noformēts (24).

Mājokļu kvalitātes problēmas Latvijā - par svarīgākajiem mājokļa kvalitātes rādītājiem īpašnieki atzīst atrašanās vietu - 83% aptaujāto, dzīvokļa plānojumu - 67%, bet sakārtotu mājas iekšējo vidi - 57,6%. Patīkami kaimiņi svarīgi tikai 16,8% pircēju.

Analizējot, kas neatbilst pircēju gaidītajam, visbiežāk norādīta mājas pieejamība bērnu ratiņiem un cilvēkiem ar kustību traucējumiem - 38% atzinuši, ka tā ir problēma. 12% minējuši arī neatbilstošu mājas teritorijas norobežošanu, 11% - profesionālu mājas apsaimniekošanu, bet 10% - piedāvātos papildu labumus mājā (35).

Iegādājoties mājokli, rūpīgi jāizvērtē apkārtnes infrastruktūra. 25% norādījuši, ka nav apmierināti ar atpūtas un izklaides iespējām tuvākajā apkārtnē, bet 22% neapmierina bērnu rotaļu laukumus.

Vislielākās problēmas mājas iekšpusē sagādājuši skaņas izolācija, kā arī ūdensapgāde un kanalizācija - 10% minējuši, ka ar skaņas izolāciju bijušas lielas problēmas, bet 14% norādījuši, ka problēmas bijušas, bet nelielas. Ūdensapgāde un kanalizācija sagādājuši lielas problēmas 5%, bet nelielas problēmas - 14% aptaujāto iemītnieku. 16% gadījumu dažādas problēmas sagādājuši telpu izbūves precizitāte, 15% - ventilācija, bet 14% - siltumizolācija un siltumnoturība (35).

No tām tehniskajām problēmām, kuras nav novērstas laika gaitā, pirmajā vietā ir skaņu izolācija - no tiem, kuri minēja, ka ar to bijušas problēmas, 84% atzina, ka tās joprojām nav novērstas. Telpu akustika joprojām nav uzlabota 77%, bet ventilācija - 62% gadījumu. Ūdensapgāde minēta sākotnēji kā problemātiska, tomēr vēlāk lielākoties izdevies to sakārtot - 53% gadījumu problēmas ir novērstas (35).

Pircējiem jārēķinās ar situāciju tirgū, ka mājas nodošana ekspluatācijā var aizkavēties. No visiem aptaujātajiem 43,4% atzinuši, ka termiņi tika pārkāpti. 27% gadījumu aizkavēšanās bija mazāka nekā trīs mēneši, 27,7% - no trīs līdz sešiem mēnešiem, 17% - no sešiem mēnešiem līdz vienam gadam, bet vairāk nekā gadu - 12,1%.

Secinājumi un priekšlikumi

Secinājumi

1. Salīdzinājumā ar attīstītajām pilsētām, piemēram, Helsinkiem vai Berlīni, Rīgas dzīvojamais fonds nav pietiekams, un tas liecina par pozitīvo dzīvojamo platību tirgum piemītošo pozitīvo potenciālu.
2. 2001. gadā Rīgā strādājošais varēja nopirkt dzīvokļa 1 m² vidēji par vienu mēneša neto algu, savukārt pēdējos divos gados novērotais cenu pieaugums būtiski apsteidza neto algas pieaugumu, un 2006. gada 3. ceturksnī Rīgā strādājošajam būtu jāiztērē jau trīs mēneša neto algas, lai iegādātos dzīvokļa 1 m². Turklāt Rīgas iedzīvotāji maksā par dzīvokļiem relatīvi vairāk nekā citu ES valstu pilsētu iedzīvotāji
3. Tuvāko mēnešu laikā dzīvokļi Rīgas mikrorajonos un zeme Pierīgā dārgāka nekļūs. Iespējams, atsevišķos gadījumos tie pat varētu kļūt lētāki. Dzīvokļu vidējais cenu pieaugums 2007. g. pirmajos trīs mēnešos ir bijis 6,8%, kas ir divas reizes mazāk nekā iepriekšējā ceturksnī
4. Ir segmenti, kuros pieprasījums pārsniedz piedāvājumu. Ļoti liels pieprasījums ir pēc 60 līdz 120 m² lielām biroju platībām un 50 līdz 100 m² lieliem veikaliem Rīgas centrā un centrālajās ielās.
5. Tendence iegādāties mājokli līdz celtniecības sākumam vēl joprojām ir aktuāla Latvijā, bet tā pakāpeniski samazinās. Ir zināms, ka pagaidām nav bijis neviens projekts, kurā būtu brīvi dzīvokļi uz būvniecības pabeigšanas brīdi. Projekti tiek pārdoti ļoti īsos termiņos. Paredzams, ka vēl gadu dzīvokļi tiks rezervēti vēl pirms celtniecības beigām.
6. Līdz šim nekustamo īpašumu cenu pieaugums ir bijis lielāks par iedzīvotāju ienākumu pieaugumu. Tādējādi ir samazinājies to cilvēku skaits, kuri var atļauties iegādāties nekustamo īpašumu, ņemot hipotekāro kredītu.

7. Pieaugot attīstītāju konkurencei, jaunu mājokļu piedāvājumam, tirgus arvien vairāk segmentēsies. Rīgā pilsētas daļas, kur dzīvokļu cenas turpinās palielināties, bet citviet iespējama stabilizācija.
8. Būvniecības jaudas deficīta apstākļos joprojām paredzams būvniecības izmaksu sadārdzinājums, tomēr iespēja, ka izmaksu pieaugums sasniegs tādu līmeni kā 2006.g. ir maza. Tas veicinās cenu pieaugumu jaunajos projektos
9. Galvenā tendence biroju telpu tirgū 2007. gada martā ir pieaugošs pieprasījums pēc kvalitatīvām un modernām biroju telpām. Pieaug pieprasījums pēc B klases birojiem, kas atbilst Eiropas standartiem, ar labu piekļuvi un brīvām autostāvvietām. Biežāk tiek pieprasītas telpas līdz 100 kv.m , bet piedāvājumā dominē telpas ar vidēji 250–500 kv.m platību.
10. Salīdzinot ar pārējām Baltijas valstīm, Latvija ar piedāvājumu A klases biroja telpu segmentā būtiski atpaliek. Latvijā patlaban pieprasījums pēc kvalitatīvām biroju telpām pārsniedz piedāvājumu un līdzsvaru šajā segmentā varētu panākt 2-3 gadu laikā.
11. Tirdzniecības centru jomā Rīga izceļas starp Baltijas galvaspilsētām kvalitātes ziņā, un pēc izziņoto objektu pabeigšanas tirdzniecības platību apjoms būs lielākais Baltijā. Tajā pašā laikā Latvijā atšķirībā no kaimiņvalstīm ir visai maz tirdzniecības centru reģionos.
12. 2006. gadā tieši zemes cenu kāpums ir bijis visstraujākais no visiem nekustamā īpašuma tirgus sektoriem, ko noteicis ierobežotais piedāvājums. 2006.g. zemes cenas Rīgā augušas līdz 70%, nedaudz mazāk rajonā. To ietekmējis dzīvokļu cenu palielinājums — ļaudis meklēja alternatīvu mītni, vairāk varēja atļauties privātmāju, tāpēc pirka zemi.
13. Zemei kadastrālās vērtības pieaugums ir atkarīgs no zemes atrašanās vietas, no tā, kad iepriekšējo reizi kadastra vērtības attiecīgajai pašvaldībai bija aktualizētas. Paredzams, ka te nodokļu maksājumi pieaugs no 1,5 līdz septiņām reizēm. Rīgā vidēji – septiņas reizes. Nemainot valstī nodokļu politiku, lielai iedzīvotāju daļai šis nodoklis var kļūt par nepanesamu nastu.

14. Pēc finanšu un kapitāla tirgus komisijas apkopotajiem datiem aizdevumi operācijām ar nekustamo īpašumu 2006.g. laikā pieauga par 78,1%. Kredīti operācijām ar nekustamo īpašumu veido lielāko daļu jeb 29,6% izsniegto kredītu.
15. Latvijas banku izsniegto hipotekāro kredītu kopsumma 2006.g. beigās sasniedza 5,587 miljardus latu, kas ir par 92,1% jeb 2,679 miljardiem latu vairāk nekā iepriekšējā gada beigās
16. Ar pašreizējo hipotekāro kredītu skaita pieauguma tempu, saglabājoties kvadrātmetra cenas/ienākumu attiecībai, dzīvokļu cenu kāpumam ir relatīvi neilgas perspektīvas - 1,5-2 gadi. Pašreizējie sērijveida dzīvokļu cenu kāpuma tempi nav uzturami pat relatīvi īsā laika periodā un šajā tirgus segmentā gaidāma cenu stabilizācija.
17. Latvijas iedzīvotājiem ir raksturīgs pārlietu liels optimisms par nākotnes ienākumu pieauguma līmeni. Taču nepietiekamais darba ražīguma pieaugums liecina, ka šādas ilgas var nepiepildīties un ienākumu pieauguma tempi - samazināties. Cilvēki neapzinās, kādas saistības uzņemas, kārtojot hipotekāros kredītus.
18. Tirgu ietekmē jaunās izmaiņas īpašumu reģistrējot Zemesgrāmatā jāmaksā- 2% no vērtības, ja pirktas pirmais īpašums un tā ir deklarētā dzīvesvieta, 4% - citos atsavināšanas gadījumos, 3% - ja īpašums dāvināts un tā būs deklarētā dzīvesvieta, 6% - ja īpašums uzdāvināts un tā nebūs deklarētā dzīvesvieta. Valsts nodeva par ķīlas tiesību nostiprināšanu Zemesgrāmatā - par pirmo hipotēku 0,1% no kredītliguma summas, par katru nākamo - 3% no summas
19. Inflācijas apkarotāju iecerētie pasākumi tirgu ietekmē - kopumā labvēlīgāk tos, kas iegādājas/ iegādāsies mājokļus dzīvošanai vai zemi savas mājas celšanai, nevis tālākpārdošanai. Tomēr zaudētāji būs arī viņi, jo būs papildu formalitātes kredīta saņemšanai un lielākas valsts nodevas par īpašumu reģistrēšanu. Latvijas iedzīvotāju dzīves apstākļu uzlabošanu kopumā tas neveicinās.
20. Normatīvo aktu prasība Zemesgrāmatas nodevu par īpašumu reģistrāciju noteikt 2% apmērā no nekustamā īpašuma vērtības, ir viens no būtiskākajiem darījumu patieso vērtību slēpšanas iemesliem. Nepastāvot reālai kontrolei un sodiem un palielinoties

inflācijas pasākumu programmas ietvaros pieņemtajām nodevām darījumi tiks slēpti vēl vairāk.

21. Pēdējā laika tendences liecina, ka īpašumu cenas stabilizējas jau tāpat, tāpēc šajā ziņā pretinflācijas pasākumi efektu nedos. Bet būtu devuši, ja būtu ieviesti pirms dažiem gadiem, kad Rīgā sākās īpašumu cenu strauja augšana.
22. 2007.g.februārī valdība akceptēja inflācijas mazināšanas plānu. Diemžēl tas vairāk ietekmē ierindas patērētājus, nevis spekulantus - pasākumi, kas tiek ieviesti nekustamā īpašuma tirgū cīņai ar spekulantiem, īstenībā kaitē vairāk patērētājiem.
23. Apmēram 70% nekustamo īpašumu darījumu tiek slēgti veidā, kas ļauj izvairīties no valsts nodevas un iedzīvotāju ienākuma nodokļa maksāšanas, ko aprēķina no darījuma vērtības
24. Pašlaik daudzos nekustamo īpašumu darījumos figurē vairākas darījuma summas: tāda, ko norāda, iesniedzot dokumentus bankā kredīta saņemšanai, reālā darījuma summa, ko zina tikai pircējs un pārdevējs, un īpašuma kadastrālā vērtība, no kuras maksā nodevas.
25. Šobrīd cilvēki, nevēloties maksāt par īpašuma reģistrāciju milzu summas, vienojas ar tirgotāju par reālo darījuma summu un summu, kas tiks uzrādīta pie īpašuma reģistrācijas, rezultātā ievērojams skaits lētticīgo iedzīvotāju tiek apkrāpti un viņi nemaz nevar pierādīt savu taisnību, jo darījums ar krāpnieku nav pienācīgi noformēts

Priekšlikumi

1. Uzbūvēto dzīvokļu skaits uz 1 000 iedzīvotājiem pēdējo 10 gadu laikā Latvijā bijis viszemākais Baltijas valstīs. Faktiski mājokļu būvniecība atsākās tikai 2004. gadā, jo iepriekšējos gados tika būvēti tikai ekskluzīvie projekti. Jāveic pasākumi lai ierobežotu darbaspēka aizplūšanu uz ārzemēm un valstij jāveica jaunu mājokļu būvniecība ieviešot līdzfinansēšanu.

2. Valdībām un pašvaldībām ir aktīvi jāstrādā, lai sekmētu būvniecības attīstību, uzlabotu pirkjspēju, pirmkārt, iedzīvotājiem ar ierobežotiem ienākumiem un jauniešiem vai jaunām ģimenēm, kas vēlas iegādāties savu pirmo mājokli.
3. Latvijā nepieciešams mainīt “spēles noteikumus”, nobīdot investoru fokusu no nekustamo īpašumu tirgus uz citām tautsaimniecības nozarēm, tādā veidā diversificējot Latvijas tautsaimniecību un samazinot riskus, kas varētu rasties nekustamo īpašumu nozares krīzes gadījumā.
4. Iegādājoties mājokli, rūpīgi jāizvērtē apkārtnes infrastruktūra jo mājokļu pircēji vairumā nav apmierināti ar atpūtas un izklaides iespējām tuvākajā apkārtnē, bet 22% neapmierina bērnu rotaļu laukumi. Iedzīvotājiem un būvniekiem jāņem vērā, ka cilvēkus bieži nepamierina skaņas izolācija, kā arī ūdensapgāde un kanalizācija (aptauja 10% minējuši, ka ar skaņas izolāciju bijušas lielas problēmas, bet 14% norādījuši, ka problēmas bijušas, bet neliela)
5. Ir jānosaka adekvātas nodevas ne vairāk kā 1% no darījuma summas lai pozitīvi ietekmētu ne vien valsts budžetu, bet arī ļautu aizsargāt iedzīvotājus no krāpniekiem. Ir jāpanāk situācija kad šīs nodevas budžetā tiek maksātas, nevis tās tiek paceltas un tās maksā tikai viena sabiedrības daļa.
6. Nekustamo īpašumu cenām Rīgā un Jūrmalā tuvojoties saprātīgajiem griestiem un vairs nesolot kādreizējo superpeļņu (virs 100% gadā), investori - gan pašmāju, gan ārvalstu - aizvien nopietnāk sāk raudzīties uz interesantiem un perspektīviem objektiem citur Latvijā ne tikai Jūrmalā un ap Rīgu. Tagad, lai projekts izdotos, attīstītājiem jāveic rūpīga nekustamā īpašuma tirgus analīze.
7. Jāievieš nekustamo īpašumu speciālistu obligātā licencēšanas kārtība - tas ne tikai paaugstinātu pakalpojumu kvalitāti un nodrošinātu darījuma pušu interešu aizsardzību, bet sniegtu arī profesionālā riska materiālo nodrošinājumu.

Izmantotās literatūras un avotu saraksts

1. Aizdevumi darījumiem ar nekustamo īpašumu pērn sasnieguši Ls 1,608 miljardus LETA, 2007. gada 25. februāris
2. Allan F., Gale Bubbles and Crise –The Wharton Financial Institutions Center, 1998. –
3. Auziņa Z Viegla nauda vai cilpa kaklā//Neatkarīgā,-17. aprīlis 2007
4. Ball M., RICS European housing review 2004 – RICS –2005.gada 10.aprīlī
5. Capozza D.R., Hendaeshott P., Mack C., Mayer C., Determinants of real house price dynamics – National Bureau of Economic Research, 2002 – Working paper No.9262 – p.35.
6. Colliers Baltic Real Estate Market Overview 2006
7. Colliers Baltic Real Estate Market Overview 2007
8. Drazdovska I. Cenas pieņēmušās svarā par trešdaļu //Dienas Bizness 13.09.2006
9. Drazdovska I. Kas vienam lēti, otram - dārgi //Dienas Bizness 13.09.2006
10. Dubulto nodevu īpašumiem //Latvijas Avīze, 2007. gada 14. aprīlis
11. Dzedulis Z.Nomas cenas naudā vai graudā //Latvijas Avīze 2007.g. 10. marts
12. Eiduks A. Latgalē būvē arvien vairāk //Dienas Bizness 13.09.2006
13. Eksperti arī šogad prognozē strauju hipotekāro kredītu pieauguma tempu LETA, 2007. gada 11. februāris
14. Eksperti pieļauj dzīvokļu cenu lejupslīdi Neatkarīgā Rīta Avīze Latvijai, 2007. gada 2. maijs
15. Eksperti: Dzīvokļu cenas šogad turpinās pieaugt par 10%-20% LETA 02.03.2007
16. Eksperti: situācija attiecībā uz veco māju un jaunceltņu kvalitāti tiek dramatisēta LETA, 2007. gada 26. aprīlis
17. Eksperts: Šā gada pirmajā ceturksnī ievērojami samazinājies cenu pieauguma temps Rīgas dzīvokļiem LETA, 2007. gada 11. aprīlis
18. European Central Bank, Structural factors in the EU housing market –2005.gada 10.aprīlis - <http://www.ecb.int> 25. Floor area per person - Indicators
19. European Central Bank, Structural factors in the EU housing market –2005.gada 10.aprīlis - <http://www.ecb.int>, 22
20. Grasis J. Nekustama īpašuma spekulanti darbojas «ārzonas» režīmā Latvijas Avīze 24. janvāris 2007
21. Hilbers P., Lei Q., Zacho L. Real estate Market Development and Financial Sector
22. Hipotekāro kredītu tirgus pērn palielinājies par 92,1% LETA, 2007. gada 29. Janvāris

23. Inflācijas apkarošana atvēsinās īpašumu tirgu? Rīgas Balss, 2007. gada 5. aprīlis
24. Īpašumu reģistrāciju sola padarīt lētāku Diena, 2007. gada 17. aprīlis
25. Latvijas tirdzniecības centru klasifikācija un apskats, Latio 2006
26. Mājokļa izmaksas rada finansiāla rakstura problēmas daļai mājāsaimniecību LETA
29.03.2007
27. Markovs V. Tirgus Latvijā: krīze vai attīstība //Dienas Bizness 27.04.2007
28. Muellbauer J., Murphy A. - Booms and busts in the UK housing market – 2005.gada
5.martā - <http://fmwww.bc.edu/EC-P/WP542.pdf>,17
29. Nākamajos 30 gados Latvijas mājokļu atjaunošanā būs nepieciešams ieguldīt aptuveni 18
miljardus latu LETA 26.02.2007
30. Nekustamā īpašuma tirgus apskats 2007. gada marts, SIA “Ober Haus”
31. Nekustamā īpašuma tirgus apskats LETA 4 ceturksnis, 2006
32. Nekustamā īpašuma tirgus pārskats, SIA LATIO – 2007.g. februāris
33. Notāri: Ap 70% nekustamo īpašumu darījumu tiek slēgti veidā, kas ļauj nemaksāt
nodokļus LETA 04.05.2007
34. Pārskats par dārgākajām tirdzniecības platībām Latvijā, Latio 2006
35. Pētījums: 81% iedzīvotāju mājokļa iegādei izmantojuši kredītu LETA 16.01.2007
36. Pētījums: 93,8% iedzīvotāju dzīvo ēkās, kas celtas līdz 1990.gadam LETA 01.02.2007
37. Pētījums: Rīgā kvalitatīvu biroja telpu deficīts būs vēl vismaz trīs gadus LETA
19.04.2007
38. Pētījums: Viena dzīvokļa kvadrātmetra iegādei Rīgā strādājošajam nepieciešamas trīs
mēnešalgas LETA 27.02.2007
39. SIA "Ober Haus Real Estate Latvia" Nekustamā īpašuma tirgus pārskats 2005
40. SIA "Ober Haus Real Estate Latvia" Nekustamā īpašuma tirgus pārskats 2006
41. SIA "Ober Haus Real Estate Latvia" Nekustamā īpašuma tirgus pārskats 2006.g.marts
42. Šmite R. Zeme Vidzemē - apbūvei un investīcijām //Dienas Bizness 13.09.2006
43. Soundness. – Washington: International Monetary Fund, 2001. – IMF Working paper
44. Spekulanti pārslēgušies uz ofisiem Biznes.LV 2007. gada 5. Februāris
45. Tirdzniecības platību segments ir visattīstītākais Rīgas nekustamā īpašuma tirgū LETA,
2007. gada 4. aprīlis
46. Vilks A. Kreditēšanas attīstība un tās ietekme uz nekustamā īpašuma tirgu- Latvijas
Banka// Averss un reverss 2005 Speciālizdevums
47. Vītola K. Dāvidsons G. Dzīvokļu tirgus un attīstības perspektīvas, Latvijas banka, Rīga,
2007, 45 lpp.

48. Wachter S. Herring R.J., Real estate booms and Banking Bust: An International Perspective –The Wharton Financial Institution Center, 1999. –Working paper No. 99-27. – P.90.,
49. Zariņš A. Nekustamā īpašuma nodoklis solās būt ievērojami augstāks 27 APR 2007 DB
50. Zēberliņa L. Zeme jāpērk tālāk no Rīgas //Rīgas Balss 30. marts 2007
51. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, Ekonomikas ministrija 2006.g. decembris
52. EU-SILC 2005: Mājokļa apstākļi un tos ietekmējošie faktori
http://www.csb.gov.lv/csp/events/csp/events/?mode=arh&period=03.2007&cc_cat=471&id=2833# 28.03.2007
53. Golubevs R. Rīga gaida birojus un noliktavas «www.kvadratmetrs.lv» 4. aprīlis 2007
<http://www.apollo.lv/portal/ipasums/2007/articles/96566/2>
54. Krautmanis M. Īpašumiem Rīgā kadastrālā vērtība augs septiņkārt, “Neatkarīgās” pielikums “Māja” 2. maijs 2007
<http://www.apollo.lv/portal/ipasums/2007/articles/98749/0>
55. LATIO pētījums “Jaunākās tendences Baltijas tirgū – Latvija” 11.04.2007
http://www.nams24.lv/lv/tirgus_apskats/2007.gads/Latio_emerging_trends.pdf
56. Latvijas Komercbanku asociācijas dati www.komercbank.lv
57. Markovs V. Latvijas nekustamā īpašuma tirgus: krīze vai attīstība
http://www.nams24.lv/lv/jaunumi/blogs_markovs/detailed/?news_id=52314 25.04.2007
58. Nekustamā īpašuma portāls Realty.LV <http://www.realty.lv>
59. Nekustamie īpašumi. Ikmēneša žurnāls. – <http://www.nekustamaisipasums.lv>
60. Pirmais Latvijas NĪ tirgus profesionāļu diskusiju forums – spilgts notikums, spilgti citāti Nams24, 2007. gada 23. aprīlis
http://www.nams24.lv/lv/jaunumi/portala_jaunumi/detailed/?news_id=52114
61. SIA "Balsts" mājsalapa <http://www.balsts.lv>
62. Tirgū trūkst mazu biroju telpu ,Portāls Apollo 13. aprīlis 2007
<http://www.apollo.lv/portal/ipasums/2007/articles/97345/0>