

LATVIJAS UNIVERSITĀTE

MAĢISTRA DARBS

RĪGA 2006

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
FINANŠU INSTITŪTS

**PROJEKTS NEKUSTAMĀ ĪPAŠUMA TIRDZNIECĪBAS
FIRMA „ZĪLE”**

MAĢISTRA DARBS

Autors: profesionālās augstākās izglītības
maģistra studiju programmas

Finanšu ekonomika

nepilna laika klātienes students

Andris Ančevs

Stud. apl. Nr.aa05047

Darba vadītājs: Dr.hab. ekon., profesors Elmārs
Zelgalvis

RĪGA 2006

Saturs

Anotācijas	4-17
1. Vispārēja informācija par uzņēmumu	18-19
2. Vadība	20-21
3. Struktūrshēma	22
4. Nozares raksturojums	23-28
4.1. Rīga	28-30
4.2. Rīgas rajons	30-32
4.3. Savrupmājas	32-33
4.4. Zemes tirgus	33
4.5. Zeme Rīgas pilsētā	34
4.6. Zeme Rīgas apkārtnē	34-40
4.7. Jūrmala	40-42
4.8. Latvijas reģioni	43-45
4.9. Zemes spekulatīviem mērķiem un komercapbūvei	45-49
5. Darbības raksturojums, produkti, pakalpojumi	50-53
6. Mārketinga plāns	54-64
7. Projekta realizācijas izklāsts	65
7.1. Projekta mērķis	65
7.2. Projekta paredzamais rezultāts un nepieciešamie līdzekļi	65-66
7.3. Resursi	66-67
7.4. Pieprasījuma prognoze	67-68
7.5. Projekta ietekme uz apkārtējo vidi un ar to saistītie riski	69
7.6. Projekta realizācijas secība	69-71
8. Finanšu plāns	72
8.1. Peļņas vai zaudējumu aprēķins	73
8.2. Bilance	74
8.3. Ieņēmumu plāns	75
8.4. Darba algas aprēķins	76
8.5. NPV	77
8.6. Kredīta atmaksas grafiks	78-80
9. Riski un to samazināšanas pasākumi	81-82
Izmantotās literatūras un avotu saraksts	83
Galvojums	84
Pielikumi	85

Anotācija

Projekta tēma ir “Nekustamā īpašuma tirdzniecības firma Zīle”.

Tēma ir izvēlēta divu iemeslu pēc:

1. Darba autors ir pusgadu strādājis nekustamā īpašuma firmā Jurgī” par mākleri. Šajā laikā autors ir guvis pieredzi nekustamā īpašuma tirgus norisēs. Kontaktējoties ar klientiem un slēdzot darījumus autoram radās pārliecība, ka spēs izveidot uzņēmumu un sekmīgi darboties nekustamā īpašuma jomā.

2. Latvijas ekonomikas straujā attīstība, investīcijas nekustamā īpašuma sfērā un pieaugošais darījumu skaits norāda uz to, ka jaundibinātā firma spēs sekmīgi darboties nekustamā īpašuma jomā.

Ir vairāki faktori, kas pamato tēmas aktualitāti:

1. Latviju pēdējos 15 gados ir skārušas nopietnas pārmaiņas – notika politiskās iekārtas maiņa valstī, cilvēki, kas padomju laikos zaudēja īpašumus tos atguva, mainījās īpašnieki gan zemei, gan ēkām. Dokumentu iegūšana, kas apliecina nekustamā īpašuma piederību, prasa pat pūliņus vairāku gadu garumā.

2. Cilvēkiem vienmēr ir bijusi vēlme iekārtot savu mājokli un dzīvesvietu atbilstoši mūsdienu prasībām.

3. Potenciālajiem un esošajiem zemes īpašniekiem ne vienmēr ir laiks un pietiekamas zināšanas, lai nokārtotu sava īpašuma apliecinošus dokumentus.

Projekta mērķis ir izanalizēt nekustamā īpašuma tirgus stāvokli Rīgā, Rīgas apkārtnē, noteikt mērķa pircēju un pamatot firmas veiksmīgas darbības iespēju Pierīgas nekustamā īpašuma tirgū.

Projektā tiks risināti sekojoši uzdevumi:

- apkopota un izstudēta jaunākā literatūra par nekustamā īpašuma tirgus stāvokli un attīstības tendencēm,
- izpētīta Latvijas lielāko nekustamo īpašumu tirdzniecības firmu pieredze darījumos ar nekustamo īpašumu,
- veikts uzņēmuma piedāvāto pakalpojumu raksturojums un salīdzināšana ar citu firmu pakalpojumiem,
- izdarīti secinājumi par firmas “Zīle” iespējamo tirgus daļu,
- izpētīti iespējamie riski un noteikti pasākumi šo risku samazināšanai.

Projekta struktūra ir sekojoša: Anotācijas un 9 daļas.

Darba struktūra ir veidota sākot ar Pierīgas nekustamā īpašuma tirgus analīzi pakāpeniski nonākot līdz mērķpircēja noteikšanai un firmas iespējamo darbību nekustamā īpašuma tirgū.

I. II. un III. daļā autors sniedz vispārēju informāciju par firmu, tās struktūru, personālu, darbinieku amata nosaukumus un to savstarpējo pakļautību un sadarbību.

IV. daļā ir plašs nekustamā īpašuma tirgus raksturojums, ietverot gan Rīgas, gan Pierīgas zemes platības un šo platību atrašanās vietas, cenas un iespējamo darījumu skaita analīzi.

V. daļā ir veikts uzņēmuma darbības sīkāks raksturojums, analizējot arī piedāvātā produkta (zemes) tirdzniecības iespējas salāgojot ar firmas potenciālu un iespējām.

VI. daļā ir apskatīts uzņēmuma mārketinga plāns: iespējamā cena, noieta tirgus, mērķpircējs un reklāmas aktivitātes.

VII. daļā tiek analizēta uzņēmuma iespējamā tirgus daļa, darbības, kas jāveic, lai nodrošinātu firmas sekmīgu darbību un nepieciešamie līdzekļi, kas nodrošinās uzņēmuma sekmīgu darbību.

VIII. daļā autors ar skaitļiem pamato uzņēmuma sekmīgas darbības un attīstības iespēju.

IX. daļā autors norāda uz iespējamiem riskiem un to samazināšanas iespējām.

Darbā ir 14 tabulas un 3 attēli. Izmantojamās literatūras sarakstā ir 21 avotu nosaukumi.

Darbs var interesēt privātpersonas un uzņēmumus, kas sāk nodarboties ar nekustamā īpašuma darījumiem.

Darbā tiks pielietotas sekojošas pētīšanas metodes:

- a) Finanšu analīzes kvantitatīvās metodes (Kredīta dzēšana)
- b) Ekonomiskās analīzes metodes (Prognozes un uz prognožu pamata firmas darbības plānošana)
- c) Matemātiskās analīzes metodes (Modelēšana)

Pētījuma periods ir 2006.gads. Balstoties uz pētījuma datiem autors prognozē izveidotā uzņēmuma darbības un attīstības iespēju no 2007. gada līdz 2012.gadam.

Nekustamā īpašuma tirgus attīstība ir cieši saistīta ar valsts ekonomikas attīstību. Zemes platību tirgus ir pievilcīgs, jo tas saistīts ar būvējamo māju un īpašuma tiesību iegūšanu. Zemes īpašums ir drošs ieguldījums, jo tas nezūd un tāpat nezūd arī tā vērtība, kuru ir iespējams pārvērst naudas līdzekļos.

Joprojām zemes platību īpašniekiem nav sakārtotas īpašuma tiesības, kas ļauj sekmīgāk izmantot savu nekustamo īpašumu (pārdot, iznomāt, ieķīlāt). Daļa zemes platību īpašnieki ir gatavi tērēt savu laiku un naudu, lai sakārtotu sava īpašuma tiesības. Taču daļai īpašnieku nav nepieciešamās zināšanas, laika un uzņēmības, lai apsaimniekotu savu īpašumu. Tas arī būs jaunizveidotā uzņēmuma tirgus segments.

Risinot zemes īpašnieku zemes apsaimniekošanas problēmas (sakārtojot īpašuma tiesības, pārdodot, nomājot zemi) firma gūs peļņu. Zemes platību plašais piedāvājums tiks izmantots, lai potenciālajiem un esošajiem klientiem piedāvātu tos interesējošos zemes gabalus.

Nekustamā īpašuma tirgus ir nozare, kas Latvijā attīstās visstraujāk. Pēc centrālā statistikas biroja datiem var secināt cik strauji pieaug darījumu skaits, kas saistīti ar nekustamo īpašumu tirdzniecību. Īpaša attīstība šai nozarei ir Rīgā, kur pēdējo gadu laikā ir aktivizējusies dzīvojamo māju celtniecība. Arī nekustamā īpašuma vērtība strauji pieaug. Tā vērtība atkarīga no atrašanās vietas, lieluma un fiziskā stāvokļa. {4,5}

Latvijas nekustamā tirgus īpatnība ir tāda, ka diezgan liela daļa darījumu notiek, neizmantojot starpnieku pakalpojumus. Vidēji ap 40 % no visiem darījumiem ar nekustamo īpašumu ir pircējs un pārdevējs, tādēļ ļoti bieži gadās dažādi sarežģījumi nekustamā īpašuma darījumos. Šis process var ievilkties uz ļoti ilgu laiku, jo fiziskas personas, slēdzot darījumu, savā starpā diemžēl slikti orientējas darbībās, kas ir jāveic, lai bez problēmām varētu veikt darījumus ar nekustamo īpašumu. {4,5}

Pēdējo gadu laikā ir jūtams arvien lielāks pieprasījums pēc kredītiem, jo paralēli inflācijas kritumam samazinājušās arī kredītu % likmes. Tāpēc Latvijā sāk strauji attīstīties arī hipotekārais kredīts, aizdevuma kredīta summa un izmantošanas termiņš palielinās. {4,5}

Pārdoto nekustamo īpašumu darījumu skaits 2005.gadā salīdzinājumā ar 2004.gadu, pieaudzis par 8%. No 2005.gadā Zemesgrāmatā no jauna reģistrētajiem nekustamajiem īpašumiem 51% bija dzīvokļu īpašumi un 30 % - zemes nekustamie īpašumi. Nostiprinātas īpašuma tiesības galvenokārt Latvijas Republikas pilsoņiem – 74 % no visiem īpašumiem. Dzīvojamo māju ar zemi pārdošanas darījumos vidēji 81% no kadastrālās kopvērtības bija būvju vērtība un 19 % - zemju vērtība, savukārt nedzīvojamo būvju ar zemi pārdošanas darījumos vidēji 66 % no kadastrālās kopvērtības bija būvju vērtība. {5}

Pārdodot dzīvojamās mājas ar zemi, viena darījuma vidējā vērtība 2005.gadā vislielākā bija Jūrmalā – 89 tūkst. Ls, sekoja Rīga - 78 tūkst. Ls, Liepāja – 29 tūkst. Ls un Rīgas rajons – 27 tūkst. Ls. {5}

Nekustamā īpašuma tirgus visos laikos ar nelielām cikliskām izmaiņām ir bijis darījuma pasaules un arī visu pārējo cilvēku redzeslokā. Biznesa jomā tas saistīts ar iespējamo tirgus aktivitāti un reālu spēju nopelnīt veicot darījumus. Pārējos cilvēkus nekustamā īpašuma tirgus interesē kā iespēja uzlabot savus dzīves apstākļus. Tāpēc nekustamā īpašuma, konkrēti zemes, māju un dzīvokļu tirgus izraisa ļoti lielu interesi gan biznesa cilvēku, gan pārējo cilvēku acīs.

Dzīvojamā fonda pieauguma dinamika vērojama kopš 1945. gada. Var redzēt, ka lielākais būvniecības apjoms Rīgā bija 60. – 70.gados. Taču lielākā daļa rīdzinieku varētu apstiprināt, ka dzīvojamo platību daudzums bija pavisam nepietiekošs.

Mūsdienās, kad lielākai daļai padomju laikos būvēto sērijveidu māju pamazām beidzas ekspluatācijas termiņš, kad daudziem rīdziniekiem ir parādījušās finansiālas iespējas un vēlmes dzīvot jaunus, labas kvalitātes mājokļos, dzīvokļu skaits acīmredzot ir nepietiekams. Neapmierināts pieprasījums sekmē arī cenu pieaugumu un spekulantu parādīšanos tirgū.

Dzīvojamo platību tirgus ir viens no sarežģītākajiem nekustamā īpašuma tirgus segmentiem, jo bez izskaidrojamiem, aprēķināmiem ekonomiskiem faktoriem, kas izraisa pārmaiņas tirgū, milzīga loma ir arī psiholoģiskam faktoram. Dzīvojamo platību sadārdzinājuma tempi Rīgas centrā bija krietni lielāki par vidējiem Latvijas iedzīvotāju ienākumu pieauguma tempiem. Uztraukums un neziņa par to, kas būs rīt, izraisīja ažiotāžas pieprasījumu, kas balstīta uz bailēm par grūtībām iegādāties īpašumā mājokli nākotnē. Izveidojās ķēdes reakcija uz dzīvokļu sadārdzinājumu Rīgas centrā, kas izpaudās kā cenu kāpums tipveida dzīvokļiem sekundārajā tirgū. Vispārējā ekonomikas izaugsme, tai skaitā pakāpeniski augošais iedzīvotāju ienākumu līmenis un kredītresursu lētums un pieejamība, izveidoja milzīgu pieprasījumu arī dzīvokļiem jaunbūvēs. Parādījās liels privātinvestoru, jeb tā dēvēto spekulantu skaits, kas investē līdzekļus jaunos un drošos mājokļos, kur iespēja nopelnīt ir ne tikai 5 – 10 gadu laikā uz kopējā dzīvojamo platību cenu pieauguma fona, bet arī būvniecības 12 – 15 mēnešu laikā. Pirmo veiksmīgo projektu piemērs parāda, ka iespēja nopelnīt būvniecības laikā ir pat 25 – 30 %.

Jau vairākus gadus mēs dzīvojam vienotā Eiropas ekonomiskā telpā. Līdz ar Latvijas finanšu sektoru, kas viens no pirmajiem iegāja pasaules ekonomiskajā telpā, vispasaules procesu ietekmei tika pakļauts arī Latvijas nekustamā īpašuma tirgus. Nekustamā īpašuma tirgus attīstība un tendences iespaido arī šī tirgus attīstību Latvijā. Nekustamā īpašuma tirgus aktivitātes norāda aktivitātes Latvijas ekonomikā. Šis fakts apliecina nekustamā īpašuma tirgus lielo nozīmi valsts ekonomikā un parāda iedzīvotāju pirktspēju, vēlmi un iespējas iegādāties nekustamo īpašumu.

Nekustamā īpašuma tirgus attīstība ir cieši saistīta ar valsts ekonomikas attīstību. Nekustamais īpašums darbojas kā katalizators ekonomisko procesu jomā. Zemes platību tirgus ir pievilcīgs, jo tas saistīts ar būvējamo māju un īpašuma tiesību iegūšanu. Iegūstot īpašumā zemes platības Pierīgā, šīs zemes izmantojums ir pietiekami plašs: to ir iespējams pārdot, iznomāt, iekļāt, veikt maiņas darījumu. Pirmajos 3 gadījumos tiek iegūti finansu līdzekļi, pēdējā gadījumā apmaiņā pret zemi tiek iegūts konkrētajā laikā nepieciešamais aktīvs, lai nodrošinātu uzņēmējdarbību. Šajā sakarā svarīga ir zemes atrašanās vieta: cilvēku plūsmas vai maģistrāļu tuvumā, kas ļauj zemi izmantot komercmērķiem.

Augstākminētie fakti liecina, ka veicot uzņēmējdarbību, kur tirdzniecības objekts ir zeme, šis tirdzniecības objekts ir drošs ieguldījums, jo tas nezūd un tāpat nezūd arī tā vērtība, kuru ir iespējams pārvērst naudas līdzekļos. Darījumu gaitā mainās tikai objekta īpašumtiesības, lielums un attiecīgi izvietojums, to ir iespējams izmantot reklāmai un arī darījumu veikšanai.

Joprojām zemes platību īpašniekiem nav sakārtotas īpašuma tiesības, kas ļauj sekmīgāk izmantot savu nekustamo īpašumu (pārdot, iznomāt, ieķīlāt). Daļa zemes platību īpašnieki ir gatavi tērēt savu laiku un naudu, lai sakārtotu īpašuma tiesības un savu īpašumu apsaimniekotu. Taču daļai īpašnieku nav nepieciešamās zināšanas, laika un uzņēmības, lai apsaimniekotu savu īpašumu. Tas arī būs jaunizveidotā uzņēmuma tirgus segments.

Galvenie nosacījumi, lai firma sākuma stadijā (1.gadā) varētu sekmīgi darboties, ir zemes īpašnieki ar nesakārtotām īpašuma attiecībām un finansiālām vajadzībām, kā arī zemes platību plašais piedāvājums. Šie 3 faktori savā starpā ir saistīti.

Risinot zemes īpašnieku zemes apsaimniekošanas problēmas (sakārtojot īpašuma tiesības, pārdodot, nomājot zemi) firma iegūs peļņu. Zemes platību plašais piedāvājums tiks izmantots, lai potenciālajiem un esošajiem klientiem piedāvātu interesējošos zemes gabalus.

Анотация

Тема работы "Торговая фирма Зиле".

Имеется несколько факторов, обосновывающих актуальность темы:

1. В Латвии за последние 15 лет произошли существенные изменения. Людям возвращена частная собственность потерянная в советское время. Поменялись собственники земель, домов, зданий. Сбор документов доказывающих права на собственность, длился иногда нескольких лет
2. Люди всегда желали устроить своё жильё по сегодняшним стандартам
3. У собственников не всегда достаточно времени и знаний по сбору необходимых документов.

Цель данной работы изучить состояние рынка недвижимости в Риге, и в её окрестностях, определить конкретного покупателя, обосновать успешную работу фирмы в Риге и в Рижском районе.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- изучена новейшая литература о развитии рынка недвижимости и о её тенденциях;
- исследован опыт крупнейших Латвийских фирм по сделкам с недвижимостью;
- установлена характеристика предлагаемых фирмой услуг и сопоставление услуг разных фирм;
- выводы о доле рынка фирмы "Зиле";
- изучены возможные риски и определены мероприятия по их снижению.

Работа состоит из 9 глав, аннотации.

Структура работы следующая: начиная анализом рынка недвижимости в Риге, постепенно доходит до покупателя и возможной деятельности фирмы.

В первых трёх частях автор излагает общую информацию о фирме, её структуре, персонале, о названиях должностей и их взаимосвязи. В четвёртой части обширный анализ рынка недвижимости, включая земельные участки в Риге и в окрестностях Риги. Расположение, стоимость и анализ возможных сделок. В пятой части автор подробнее характеризует деятельность фирмы, анализируя возможности продажи земли. В шестой главе рассмотрен план маркетинга: возможная цена, рынок сбыта, покупатель и реклама. В седьмой части отражена возможная доля рынка фирмы "Зиле". В восьмой автор обосновывает успешную работу и развитие фирмы. В заключении показаны возможные риски и способы их уменьшения.

В работе 14 таблиц и 3 рисунка. Для написания работы использован 21 источник. Работа представляет интерес для частных лиц и фирм предполагающих начать свою деятельность в сфере рынка недвижимости.

В работе будут использованы следующие методы исследования: (количественные)

1. Квантитативные методы финансового анализа

а) % и накопления;

б) Погашение кредитов;

в) Оценка эффективности инвестиций.

2. Методы экономического анализа (на их основе прогнозы и планирование работы фирмы).

3. Методы математического анализа (моделирование) .

Прогнозирование работы фирмы с 2007 года по 2012 год.

Развитие рынка недвижимости тесно связано с экономикой государства. Рынок недвижимости привлекателен, так как в итоге образуется частная собственность: дома, строения и земли. Земля всегда имеет ценность и её можно продать.

До сих пор у части собственников юридически не оформлена и не занесена в земельную книгу собственность. Часть собственников готова вложить деньги и тратить своё время, чтобы оформить документы на собственность. Но у части землевладельцев нет нужных знаний и времени, чтобы получить прибыль.

Решая проблемы землевладельцев (оформляя документов на землю) (продавая, покупая) фирма будет иметь прибыль. Продаваемые земельные участки будут использованы, чтобы потенциальным клиентам предложить их интересующие участки. Рынок недвижимости один из самых развивающихся отраслей в Латвии. По данным центрального статистического бюро можно понять, как быстро растёт число сделок, которые связаны с торговлей недвижимостью. Особенно быстро отрасль недвижимости развивается в Риге, где за последние годы развивается строительство жилых домов. Рыночная стоимость недвижимости тоже быстро возрастает. Цена недвижимости зависит от местонахождения, площади и физического состояния.

Особенность рынка недвижимости Латвии в том, что довольно большое количество сделок происходит без посредников. В среднем 40% от всех сделок продавец непосредственно встречается с покупателем. Поэтому очень часто происходят различные осложнения и этот процесс может затянуться на долгое время. Потому что физические лица, заключая договор, к сожалению, плохо разбираются в сделках с недвижимостью.

В последнее время увеличился спрос на кредиты, потому, что снижается процент инфляции и процентных ставок на кредиты. Поэтому в Латвии развивается ипотечный кредит, увеличивается сумма и сроки погашения кредита.

Число продаваемой недвижимости в 2005 году по сравнению с 2004 годом увеличилось на 8%. В 2005 году из недвижимости, занесённой в земельную книгу, 51% были квартиры и 30% - земельные участки. Из всех собственников 74% составляет граждане Латвии. В сделках с недвижимостью цена на дома с землей складывается следующим образом: 81% от кадастровой стоимости составляет цена земли. На нежилые строения это соотношение следующее: 66% от кадастровой стоимости составляет цены на дома.

Продавая дом с участком земли, самая большая средняя цена одной сделки в 2005 году была Юрмале – 89000 лат, в Риге – 78000 лат, в Лиепае – 29000 лат, и в Рижском районе – 27 000 лат.

Рынок недвижимости во все времена с небольшими циклическими изменениями был в центре внимания делового мира, а также остальных людей не связанных с бизнесом. В сфере бизнеса это связано с возможной активностью рынка и реальной возможностью заработать деньги, заключая сделки с недвижимостью. Людей не связанных с бизнесом, рынок недвижимости интересует, как способ улучшения своих жилищных условий. Поэтому рынок недвижимости, конкретно, земельных участков, домов, строений и квартир представляет очень большой интерес для людей занимающихся бизнесом и остальных людей.

Динамику роста жилого фонда можно заметить с 1945 года. Самый большой объём строительства в Риге был в 60-ые и 70-ые года. Но большинство рижан может подтвердить, что квартир строится недостаточно.

В наше время у домов строившихся в советское время заканчивается срок эксплуатации, когда у рижан появилась финансовая возможность жить в новых благоустроенных домах, очевидно, что квартир не хватает. Неудовлетворённый спрос вызывает рост цен и появление спекулянтов на рынке недвижимости.

Рынок жилья один из самых сложных сегментов недвижимости, потому как, при необъяснимых вычисляемых экономических факторах, которые способствует изменениям на рынке, большую роль играет психологический фактор. Рост цен на жилплощадь в Риге не соответствует росту доходов у людей.

Неизвестность о будущем способствовала ажиотажному спросу. Началась цепная реакция, которая вызвала повышение цен на квартиры и повышение цен на вторичном рынке. Общий экономический рост, постепенно растущие доходы у людей, дешевизна и

доступность кредитов вызвал большой спрос на новые квартиры. Появилось много инвесторов - спекулянтов, купивших много квартир в новых домах, на которых можно заработать не только в течении 5 - 10 лет за счёт роста цен на общую жилплощадь, но и за счёт строительства за 12 - 15 месяцев. Пример первых успешных проектов показывает, что заработать во время строительства можно даже 25 - 30 %.

Мы живём в объединённой экономической зоне Европы. Вместе с сектором финансов Латвии, который один из первых вошёл в экономическое пространство мира, мировые процессы также повлияют на рынок недвижимости Латвии

Развитие и тенденции на мировом рынке недвижимости влияют также на наш рынок. Активность рынка недвижимости влияет на экономику Латвии. Это происходит потому, что рынок недвижимости тесно затрагивает многие другие отрасли Латвии. Этот факт указывает на важность рынка недвижимости в экономике страны и свидетельствует о росте покупательской способности, желании и возможности приобрести недвижимость.

Annotation

Theme of the work is “Real Estate Marketing Company “Zile””.

The theme was chosen because of two reasons:

1. Author of this work was working as a broker in real estate Company “Jurgi” for two years. During that period author has obtained an experience in the field of real estate market. While communicating with clients and making deals author became more confident in that he will be able to set up an enterprise and successfully work in the real estate field.

2. The fast development of Latvian economic, investments in the field of real estate and an increased number of deals shows that a new-founded company will be able to work successfully in the field of real estate.

There are several factors that motivate the topicality of the theme:

1. For the recent 15 years in Latvia there were significant changes – there were the change of political system in country, people, who lost their property during the Soviet Union time now has returned it, owners of lands and buildings are changed. Obtainment of documents, which confirm the possession of real estate, takes a little bit of efforts for several years lengthwise.

2. People always had a desire to set up their house and living place according to nowadays demands.

3. Potential and current land owners do not always have time and enough knowledge of how to manage with own property attest documents.

Aim of the work is to analyse the condition of real estate market in Riga, Riga surroundings, to define target buyer and motivate the possibility of successful activity on the property market in Riga surroundings.

The work deals with following tasks:

- Summary and study of new literature about the condition of real estate market and development tendency,
- Study of experience of Latvian biggest realty marketing companies in real estate transactions,
- Description of company’s offered services and its comparison with other companies’ services,
- Make conclusions about “Zile” Company’s possible market share,
- Analysis of potential risks and determination of activities for diminution of these risks.

Structure of the work: Annotation, 9 parts.

Structure of the work is formed starting with analysis of real estate market in Riga surroundings, gradually coming to target buyer determination and Company's possible activity on real estate market.

In part I, II and III author is giving general information about the Company, its structure, staff, names of personnel posts and its mutual subordination and collaboration.

Part IV deals with characteristic of real estate market, including both Riga and surroundings of Riga land areas and analysis of its locations, costs and possible number of transactions.

Part V deals with lesser description of Company's activity, as well as analysing marketing possibilities of offered product (lands) balancing with Company's potential and possibility.

Part VI shows Company's marketing plan: possible price, sale, target buyer and commercial activities.

Part VII handles with analyse of Company's possible market share, activities, which should be performed in order to ensure Company's successful activity and necessary resources, which would ensure Company's successful work.

In part VIII author motivates by figures opportunity of Company's successful activities and development.

In part IX author indicates potential risks and possibilities of its diminishing.

Work has 14 charts and 3 pictures. In the list of available literature there are 21 title sources. This work can be interested to private persons and enterprises, which begin to work with realty transactions.

In the work there are used following examination methods:

- d) Methods of finance quantitative analysis (Repayment of credit)
- e) Methods of economic analysis (Predictions and planning of Company's activity according to prediction)
- f) Methods of mathematical analysis (Modelling)

The period of examination is the year of 2006. Basing on examination data author prognoses the possibility of activities and development of founded Company during the period from 2007 to 2012.

Development of real estate market is closely connected with country's economic development. Land area market is attractive because it is connected with obtainment of rights on building houses and properties. Land property is a safe investment because it does not lost and thus its value also will not lost, which it is possible to transform into money.

Land area owners still did not put in order property rights, which allow successful usage of their property (sell, rent or mortgage). Land area owners are ready to spend their time and money to set up in order their property rights. Though, part of owners has not necessary

knowledge, time and initiative to manage their property. That will be market segment of new-founded enterprise.

The Company will get profit from solving land management problems of land owners (putting in order property rights, sell, land renting). There will be used wide range of land area offers in order to provide potential and current clients with lands that are interesting to them.

Realty market is the most developing industry in Latvia. According to data of main statistical office it is possible to conclude how quickly number of transactions grows, which are bounded to realty marketing.

The particular development of this industry is in Riga, where for the recent years construction of dwelling houses became very active. The value of real estates also has harshly increased. Its value depends from location, entity and physical condition. {4,5}

Latvian real estate market' feature is that the most part of transactions happens without intermediary services. In average about 40% of all transactions on properties are buyer and seller; hence come a lot of different problems in property transactions. This process can last for a long period because physical persons, concluding a deal, among themselves unfortunately are badly competent in activities, which should be taken to make property transaction without problems. {4,5}

In recent years it is appreciable more and more demand of credits because along with inflation decline credit percentages also have decreased. That is why in Latvia there is also a harsh development of a bond credit, loan credit sum but usage terms are increasing. {4,5}

Transaction number of sold real estates in 2005 in comparison with 2004 has grown on 8%. Starting from 2005, 51% of new registered real estates in Land Register were apartment properties and 30% - land properties. Property rights were mainly fixed to citizens of Latvian Republic – 74% of all properties. In sale transactions of dwelling house with land on average 81% of cadastre total value was building value and 19% - land value, but in sale transactions of non-residential buildings with lands on average 66% of cadastre total value were building value. {5}

Selling dwelling houses with land, the average value of one transaction in 2005 the biggest one was in Jurmala – 89 thousands LVL, then in Riga – 78 thousands LVL, Liepaja – 29 thousands LVL and Riga region – 27 thousands LVL. {5}

All along with little cyclical changes the real estate market was in a vision of business world and all other people. In business field it is connected with possible market activity and a real opportunity to earn on transactions. Other people are interested in real estate market only as a possibility to improve their living conditions. That is why market of real estate, particularly lands, houses and apartments causes great interest to both businessmen and other people.

Growth dynamic of housing fund is being observed starting from 1945. You can see that the biggest number of constructions in Riga happened during the period of 60's – 70's. But the most part of citizens can affirm that there was not enough of dwelling spaces.

These days, when the most part of built in Soviet times serial buildings little by little has an expired exploitation terms, when most citizens have financial possibilities and desires to live in new, good quality buildings, then apparently the number of apartments is not enough. Discontent demands bring also price increase and appearance of black marketers.

Market of dwelling spaces is one of complicated real estate market segments because without explicable, calculated economic factors, which are causing changes on market, but there is also a great role to psychological factors. Incineration temps of dwelling spaces in Riga centre were considerably larger than increase temps of average Latvian citizen incomes. Concern and uncertainty about what will be tomorrow has caused agiotage demands, which is based on fears of difficulties to get property in future. There has appeared a chain-reaction for apartment rise in price in Riga centre that expresses as price increase on standard apartments in manufacturing market. General economic development, inter alia gradually growing citizens' income level and credit resource's cheapness and availability, has generated a great demand on apartments in new-buildings.

There has appeared a number of privet investors, or so called black marketers, who are investing money in new and safe dwellings, where the possibility to earn is not only during 5 -10 years on a background of total dwelling-space price increase but also on constructions during 12 -15 months. Example of the first successful project shows that possibility to earn during the construction period is 25 – 30%.

It is already several years as we live in a united European economic space. Along with Latvian finance sector that one of the first has entered into world economic space, Latvian real estate market was brought under the influence of world processes. Development and tendencies of real estate market are also influencing this market development in Latvia. Activities of real estate market indicate activities to Latvian economic. That is because real estate market is composed in many fields and is closely connected with them. This fact confirms the great meaning of real estate market to state economics and shows citizens' purchasing ability, desire and possibility to purchase property.

Development of real estate market is closely connected with development of state economics. The real estate is functioning as a catalyser in the field of economics processes. Market of land area is very attractive because it is connected with constructing houses and obtaining of property rights. Obtaining in a property land areas in Riga surroundings, the usage of these lands is pretty wide: it is possible to sell it, rent, and mortgage, perform exchange deal.

With first three cases you receive financial resources, but with the last one in exchange for a land you receive on a particular time a necessary asset, in order to ensure business activities. In this case the important feature is land location: next to people or main road flows, which would allow land using for commercial purposes.

Listed above facts indicate that performing business activities where a marketing object is land, this marketing object is a safe investment because it will not be lost and thus will not lose its value, which in necessity cases can be transformed into money. During the course of transaction all that changes are object's property rights, amount and proper disposition, and it can be used for advertising and also for transaction performance.

Land area owners still did not put in order their property rights, which would allow them successfully to use their real estate (sell, rent or mortgage). Part of land area owners is ready to spend their time and money to put in order their property rights and property management. But part of these owners do not have all necessary competence, time and initiative to manage their property. That will be the segment of new-founded Company.

Main provisions in order the Company could successfully work on initial stage (1 year) are land owners with unarranged property rights and financial needs as well as a wide range of land area offers. All these three factors are connected together.

The Company will get profit from solving land management problems of land owners (putting in order property rights, sell, land renting). There will be used wide range of land area offers in order to provide potential and current clients with lands that are interesting to them.

1. Vispārēja informācija par uzņēmumu

Paredzamais uzņēmuma nosaukums ir “Zīle”. Uzņēmuma juridiskā forma – Sabiedrība ar ierobežotu atbildību. (SIA).

Uzņēmuma paredzamais pamatkapitāls ir 200000 LVL. Sabiedrības pamatkapitāls sadalīts 20 kapitāla daļās. Vienas kapitāla daļas nominālvērtība ir 10000 LVL.

Sabiedrības valde sastāv no viena valdes locekļa, kurš pārstāv Sabiedrību ar ierobežotu atbildību. Sabiedrības dibinātājs, valdes loceklis un īpašnieks ir Andris Ančevs.

SIA plānotais darbības veids ir Pierīgas zemes īpašumu pirkšana, pārdošana un iznomāšana.

Uzņēmums specializēsies Pierīgas zemes platību pirkšanā, pārdošanā un iznomāšanā.

Uzņēmums irēs biroja telpas Rīgā. SIA personāls:

- Īpašnieks – personāla daļas vadītājs
- 2 grāmatvedes
- Sekretāre – biroja administratore
- Jurists
- 8 licenzēti mākleri
- Apkopēja

Kopā uzņēmumā strādās 14 cilvēki un nepieciešamības gadījumā tiks pieaicināti juridiskās konsultācijas un personāla atlases firmas darbinieki.

a) SIA “Zīle” būs noslēgts līgums uz 1 gadu ar juridiskās konsultācijas firmu par juridisku konsultāciju sniegšanu nekustamā īpašuma apsaimniekošanas un tirdzniecības jomā.

b) Uzņēmumam būs noslēgts līgums uz 1 gadu ar personāla atlases firmu par sadarbību personāla atlases jomā – komplektējot esošo personālu un pieņemot darbā jaunus darbiniekus, personāla atlases firmas speciālists piedalīsies visās darba intervijās līdz pretendenta pieņemšanai darbā vai arī darba atteikumam.

SIA galvenais mērķis būs gūt peļņu no Pierīgas zemes gabalu tirdzniecības. Uzņēmuma pakārtotie mērķi būs zemes platību sakārtošana un šo platību īpašuma tiesību sakārtošana. Uzņēmuma iespējamie panākumu iemesli ir vairāki: būvniecības aktīvā attīstība, pieprasījums pēc jauniem zemesgabaliem un lielā apbūves intensitāte Rīgā izprovocēja eksplozīvu cenu pieaugumu zemesgabaliem, kas paredzētu dzīvojamu māju un komercobjektu būvniecībai Rīgas centrā un ap to. Tādēļ nekustamā īpašuma tirgotāji, meklējot iespējas tirgū piedāvāt jaunus dzīvokļus par pieņemamu cenu, bija spiesti attīstīt projektus arī ārpus Rīgas, aptuveni 30 km rādiusā ap galvaspilsētu, piemēram Titurgā, Salaspilī, Ozolniekos u.c., kur zemes cenas ir

ievērojami zemākas. Ekonomiski aktīvāko Latvijas pilsētu Rīgu vairs nevar uzvert tās vēsturiskajās, administratīvajās robežās. Šī cilvēku aktivitāte, interese par nekustamā īpašuma tirgu un veikto darījumu pieaugošais apjoms arī rāda to, ka nekustamā īpašuma tirgus segmentā vēl ir iespējams veidot jaunas nekustamā īpašuma firmas un iekarot savu tirgus daļu. Nenoliedzami cenu pieaugums nekustamajiem īpašumiem (gan zemei, gan dažādām būvēm) palielina šo nekustamo īpašumu turētājus bagātākus. Cenu pieaugums nodrošina arī lielāku vērtību īpašumiem, kas ir ieķīlāti bankās, tātad teorētiski samazinās risks. Jaunu dzīvojamo platību pircēju aktivitāte ir liela un tātad arī pietiekami lieli ir būvniecības tempi. Arī šis fakts liecina par nekustamā tirgus stabilitāti un attīstību.

Attiecībā uz jaunizveidojama uzņēmuma “Zīle” panākumu iemesliem, tie papildus jau nosauktajiem varētu būt:

1. Īpašnieku, kuriem pieder Pierīgas zemes platība vēlme sakārtot savas īpašumtiesības.
2. Šo īpašnieku vēlme gūt reālu, taustāmu labumu no sava apsaimniekojamā īpašuma.

2. Vadība

Personāla vadībā būtiska vieta ir motivācijas procesam. Lai gūtu gandarījumu un ilgstošu interesi par darbu, nepieciešami jauni stimuli, lai papildinātu tos, kuru dēļ darbinieks izvēlējās konkrētu uzņēmumu un amatu. {17;23}

Lai mērķa noteikšanā nekļūdītos, ir jābūt skaidrībai par to, kas ir komandas locekļi. Lai kāds arī mērķis būtu, jāpārliecinās, ka padotie patiešām rīkosies saskaņā ar piedāvāto spēles plānu. Vēlmes nedrīkst vienkārši nodiktēt, jāļauj komandas locekļiem apjaust, cik nozīmīgs ir viņu ieguldījums, bez kura nekas uz priekšu nevirzīsies. {16;38}

Uzņēmuma dibinātājs, īpašnieks un valdes loceklis ir Andris Ančevs. Īpašnieks pats ir apmēram pusgadu strādājis nekustamā īpašuma firmā "Jurģi" par mākeri. Īslaicīgajā māklera darbības laikā Andris Ančevs ir guvis pieredzi nekustamā īpašuma tirgus norisēs un attīstības tendencēs. Īpašnieks sadarbībā ar pārējiem firmas "Jurģi" darbiniekiem piedalījās vairākos darījumos saistībā ar dzīvokļu un zemes tirdzniecību. Autors kopā ar pārējiem firmas darbiniekiem veica šos darījumus, kas sevī ietvēra:

- Tikšanos ar klientu;
- Klienta esošo dokumentu pārbaudi un nepieciešamo dokumentu kārtošānu;
- Darījuma pušu interešu noskaidrošanu un saskaņošanu;
- Darījuma līgumu slēgšana;
- Pirkšanas/pārdošanas darījumu veikšanu atbilstoši LR likumdošanai un atbilstoši abu iesaistīto pušu interesēm.

Veicot šos biznesa darījumus atbilstoši augstāk norādītajiem etapiem, firmas īpašniekam Andrim Ančevam radās iespaids par nekustamā īpašuma tirgus reālo stāvokli un attīstības tendencēm.

Firmas vadības sastāvā ir firmas jurists un galvenā grāmatvede. Galvenajai grāmatvedei būs nepieciešams diploms, kas apliecina bilancspējīga grāmatveža kvalifikāciju. Galvenai grāmatvedei papildus šīm prasībām būs jāapliecina savas teorētiskās un/vai praktiskās zināšanas grāmatvedības jomā saistībā ar nekustamā īpašuma darījumiem. Šīs prasības galvenajai grāmatvedei tiks izvirzītas, lai nodrošinātu firmas sekmīgu darbību saistībā ar finanšu plūsmu un noteiktajām grāmatvedības prasībām.

Trešais firmas darbinieks firmas vadībā būs firmas jurists. Stājoties darbā prasības juristam būs līdzīgas prasībām grāmatvedei, tikai savā jomā. Juristu pieņemot darbā viņam būs jāuzrāda diploms, kas apliecina juridiskās zināšanas. Vēlams, bet ne obligāta prasība būs orientācija uz darbību nekustamā īpašuma jomā. Šīs prasības topošajam firmas juristam tiks uzstādītas, lai nodrošinātu firmas sekmīgu darbību saistībā ar nekustamā īpašuma darījumu

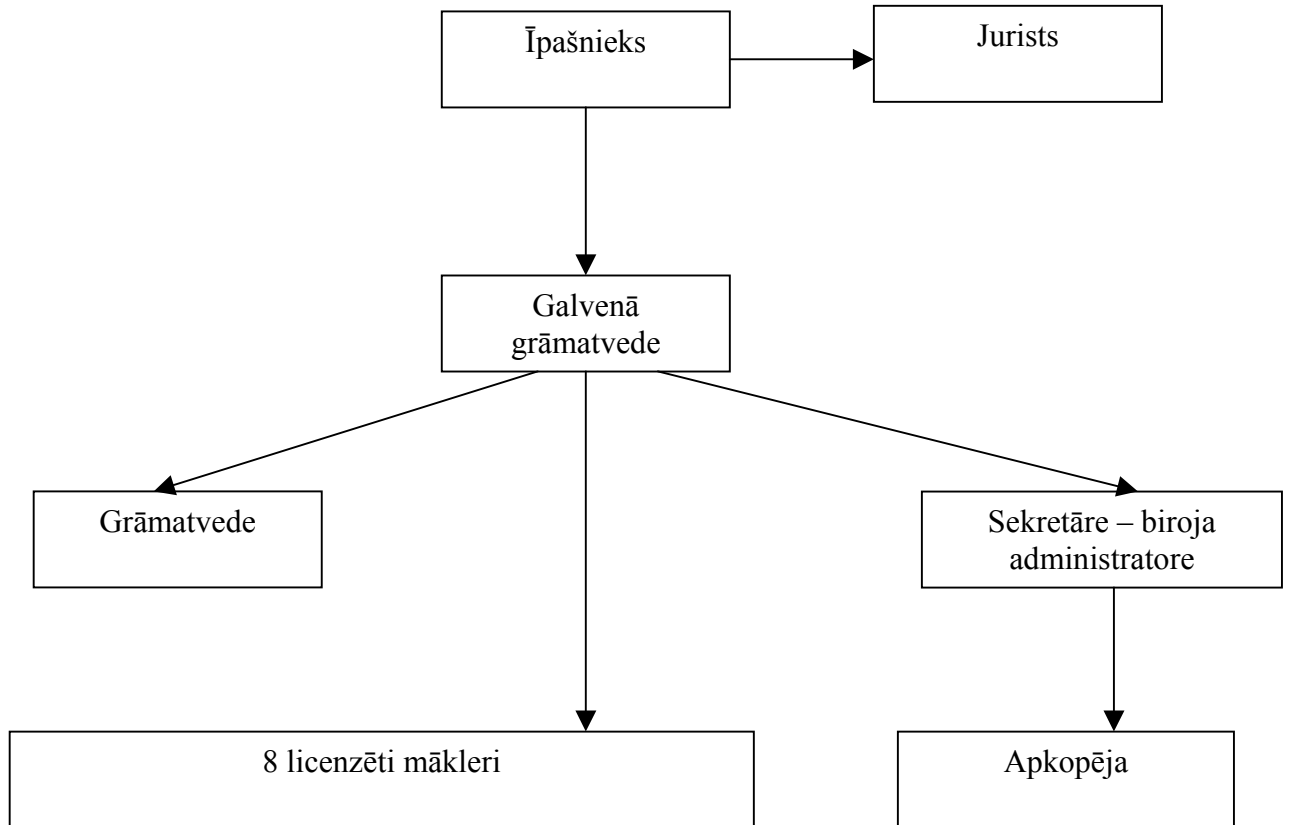
tiesisko pusi. Jurista kvalifikācija būs arī nepieciešama, lai izvērtētu darījumus kurus ir iespējams veikt atbilstoši likumdošanai un darījumus, kuru veikšanai ir jātērē pārāk daudz laika vai darījumus kuru veikšana nav iespējama dažādu objektīvu iemeslu dēļ (neskaidras īpašuma attiecības, valsts ierobežojumi u.c.).

Pārējie firmas darbinieki nebūs firmas vadības sastāvā, taču darbosies vadības pakļautībā.

1. Īpašnieks – Īpašniekam tiešā pakļautībā būs jurists un galvenā grāmatvede. Īpašnieks dos norādījumus un rīkojumus juristam un galvenajai grāmatvedei.
2. Jurists darbosies kā eksperts, kas ir pakļauts tikai firmas īpašniekam un kurš nepieciešamības gadījumā sniedz konsultācijas pārējiem firmas darbiniekiem.
3. Galvenā grāmatvede dos darba uzdevumus grāmatvedei, saņems no mākļeriem un sekretāres - biroja administratores nepieciešamos dokumentus un informāciju.
4. Grāmatvede izpildīs galvenās grāmatvedes uzdotos uzdevumus, sekos dokumentu plūsmai un pareizībai.
5. Sekretāre - biroja administratore atbildēs uz ienākošajiem telefona zvaniem, rūpēsies par ienākošo un izejošo dokumentu uzskaiti.
6. 8 licenzēti mākļeri – atbildēs uz potenciālo klientu zvaniem, veiks nekustamā īpašuma tirgus analīzi un slēgs darījumus nekustamā īpašuma tirdzniecības un nomas jomā.
7. Apkopēja – veiks biroja uzkopšanu atbilstoši darba līguma nosacījumiem un būs sekretāres - biroja administratores pakļautībā.

Firmas visiem darbiniekiem, izņemot apkopēju, nepieciešamības gadījumā tiks nodrošinātas kvalifikācijas celšanas iespējas. Uzņēmuma īpašnieks varēs kvalifikāciju celt ar personāla atlases firmas palīdzību, ar kuru tiks noslēgts līgums uz 1 gadu. Jurists varēs kvalifikāciju celt ar juridiskās firmas palīdzību, ar kuru tiks noslēgts līgums uz 1 gadu. Pārējiem firmas darbiniekiem tiks nodrošinātas kvalifikācijas celšanas iespējas ar Nekustamā Īpašuma Mākļeru Asociācijas un atbilstošu grāmatvežu apmācības un kvalifikācijas celšanas firmu palīdzību. Galvenā grāmatvede regulāri sniegs konsultācijas un vajadzības gadījumā apmācīs grāmatvedi. Mākļeriem regulāri tiks rīkotas sapulces, kurās tiks apspriesti sarežģīti nekustamā īpašuma tirdzniecības vai nomas gadījumi. Mākļeriem arī tiks rīkoti semināri, kuros piedalīsies Nekustamā Mākļeru Asociācijas pārstāvji, kas stāstīs par jaunumiem likumdošanā.

3. Struktūrshēma



3.1.attēls

4. Nozares raksturojums

Nekustamā īpašuma tirgus turpina attīstīties, par to liecina no Zemesgrāmatu departamenta Valsts vienotās datorizētās zemesgrāmatas un Valsts zemes dienesta Tirgus datu bāzes apkopotā informācija. Pārdoto nekustamo īpašumu darījumu skaits 2004.gadā, salīdzinot ar 2003.gadu, pieaudzis par 24%. {2,1} No 2004.gadā Zemesgrāmatā no jauna reģistrētajiem nekustamajiem īpašumiem 53% bija dzīvokļu īpašumi un 28% - zemes nekustamie īpašumi. Nostiprinātas īpašuma tiesības galvenokārt Latvijas Republikas pilsoņiem – 74% no visiem īpašniekiem. {2,1}

Dzīvojamo māju ar zemi pārdošanas darījumos vidēji 80% no kadastrālās kopvērtības bija būvju vērtība un 20% zemju vērtība, savukārt nedzīvojamo būvju ar zemi pārdošanas darījumos vidēji 66% no kadastrālās kopvērtības bija būvju vērtība un 34% zemju vērtība. {2,1}

Pārdodot dzīvojamās mājas ar zemi, viena darījuma vidējā vērtība 2004.gadā vislielākā bija Jūrmalā – 169 tūkst.Ls, sekoja Rīga – 61 tūkst. Ls, Liepāja un Rīgas rajons – atbilstoši – 25 tūkst.Ls. {2,1}

Žurnālā “Nekustamie īpašumi” regulāri ir ap 700 zemes pārdošanas piedāvājumi. {10,58-78}

Piemēram: avīzē “Reklama” regulāri katrā numurā ir pāri par 100 zemes pirkšanas piedāvājumu {11,22-23} un pāri par 1000 zemes pārdošanas piedāvājumi. {11,23-30}

Latvijas nekustamā īpašuma tirgus esošais stāvoklis un attīstības tendences tika analizētas VIII Starptautiskajā konferencē “Nekustamais īpašums un būvniecība Baltijā 2005.” Šī konference notika 2005.gada 15.aprīlī Rīgā. Esošās situācijas analīze tika veikta pamatojoties uz neseno pagātņi un esošo tirgus stāvokli. {1}

Arco Real Estate padomes priekšsēdētājs Viktors Savins pievērsa uzmanību 2004.gada tirgus tendencēm:

- Cenu pieaugums praktiski visos sektoros;
- Intereses samazināšanās par parcelētajiem zemes gabaliem;
- Izsniegto kredītu apjoma pieaugums pret IKP;

Vēl nekustamā īpašuma tirgu ļoti spēcīgi iespaidoja Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā. Šajā sakarā faktori, kas iespaidoja nekustamā īpašuma tirgu, bija sekojoši:

- Lavīnveida privātie investori;
- Likumdošanas sinhronizācija ar Eiropas Savienības likumdošanu;
- Augošs tirgus;
- Zems risks;
- Jauno projektu attīstība;
- Pilna infrastruktūra. {1}

Tirgus tendences, kas visspilgtāk raksturoja 2005.gadu, bija stabila ekonomiska attīstība un jaunie nekustamo īpašumu projekti.

Salīdzinot dzīvojamo platību uz vienu iedzīvotāju, rādītāji ir sekojoši: Latvijā uz vienu iedzīvotāju ir 23m², bet Eiropā 42m². Tātad atšķirība ir būtiska. {1}

Tipveida dzīvokļu cenu pieaugums 2004.gadā Latvijā bija augstāks nekā citās Baltijas valstīs:

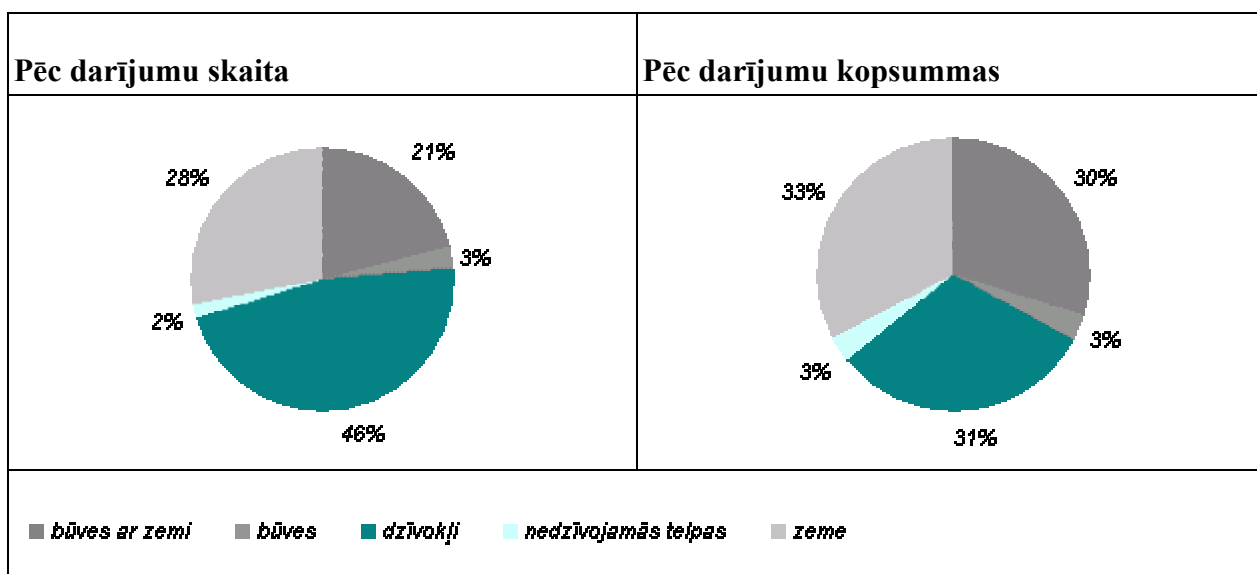
- Igaunijā + 15 līdz 20 %;
- Latvijā + 25%;
- Lietuvā +5 līdz 15%.

Nekustamā īpašuma cenu nosaka daudzi faktori:

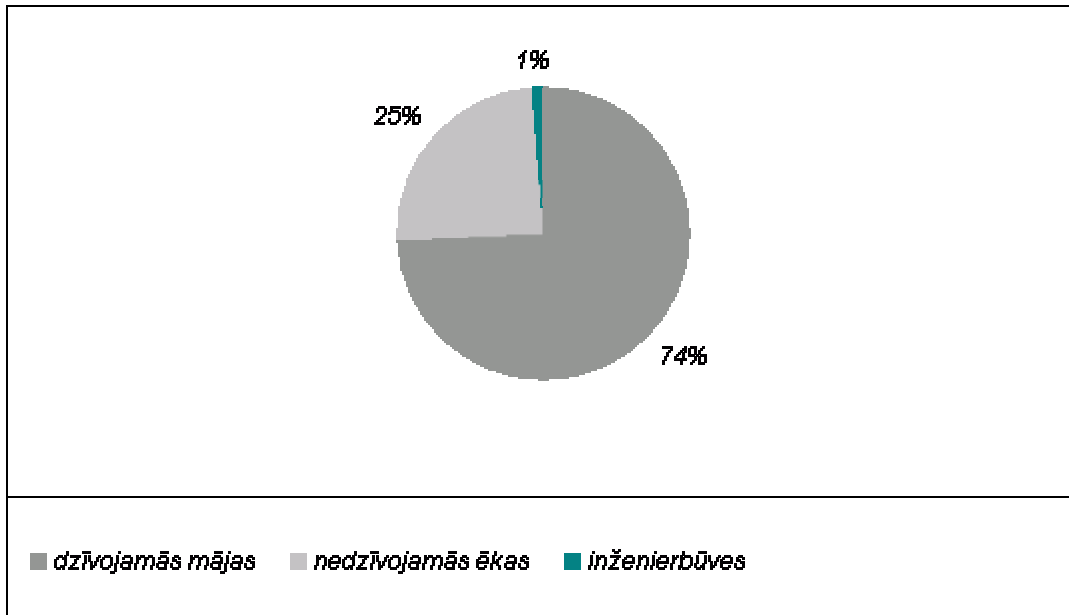
- Iedzīvotāju ienākumu pieaugums;
- Joprojām zemas procentu likmes pasaules finanšu tirgos;
- Tālāka hipotekārās kreditēšanas attīstība: garāki kredītu termiņi, zemākas maržas, samazinātas komisijas;
- Ierobežots dzīvokļu piedāvājums, īpaši jaunu dzīvokļu segmentā.

Izmantojot Valsts zemes dienesta Nekustamā īpašuma tirgus informācijas sistēmas datus, Centrālā statistikas pārvaldes secina, ka nekustamo īpašumu tirgū attīstās dzīvokļu pārdošana. Darījumu īpatsvars ar dzīvokļiem no visiem nekustamā īpašuma pārdošanas darījumiem 2006.gada 1.pusgadā sasniedza 46%, salīdzinot, 2005.gada 1.pusgadā – 44%. Par to liecina arī pieaugošie dzīvojamo ēku būvniecības apjomi. 2006.gada 1.pusgadā ekspluatācijā nodotas dzīvojamās ēkas ar kopējo platību 312 tūkst. m² (2005.gada 1.pusgadā attiecīgi - 212 tūkst. m²). {5}

Nekustamo īpašumu pārdošanas darījumu struktūra 2006.gada 1.pusgadā



Būvju ar zemi pārdošanas darījumi 2006.gada 1.pusgadā



4.2.attēls

Dzīvojamo māju ar zemi pārdošanas darījumos vidēji 88% no kadastrālās kopvērtības bija būvju vērtība un 12% zemju vērtība. Savukārt nedzīvojamo būvju ar zemi pārdošanas darījumos vidēji 72% no kadastrālās kopvērtības bija būvju vērtība un 28% zemju vērtība.

Pārdodot dzīvojamās mājas ar zemi, viena darījuma vidējā vērtība 2006.gada 1.pusgadā vislielākā bija Jūrmalā – 126 tūkst. Ls, sekoja Rīga – 122 tūkst Ls un Liepāja – 70 tūkst. Ls.

Zemes pārdošana pēc zemes lietošanas mērķu grupām 2006.gada 1.pusgadā {5}

	Vidējā viena darījuma summa, tūkst. Ls	Vidēji vienā darījumā pārdotā zemes platība, ha	Zemes platības 1 ha vidējā cena, tūkst. Ls	Darījumu skaits, procentos
Pārdotās zemes	26,3	6,5	4,0	100
tai skaitā:				
lauksaimniecības	24,4	12,0	2,0	44
mežsaimniecības	17,8	10,2	1,8	11
vienu un divu ģimeņu māju apbūves	24,6	0,2	104,7	34
daudzdzīvokļu dzīvojamo māju apbūves	55,0	0,2	347,0	2
darījuma iestāžu	96,1	0,5	195,7	2
rūpniecības objektu	78,1	1,1	68,1	2
citas	22,1	0,8	26,1	5

Nekustamā īpašuma tirgus speciālistu vidū valda uzskats, ka tomēr ir iespējama krīzes situācija Latvijā nekustamā īpašuma jomā. Par pamatu šai krīzei ir % likmju kāpums kredītiem eiro valūtā. Tomēr, ņemot vērā Eiropas valstu ekonomikas lēno attīstību, gandrīz neviens starptautiskais eksperts neprognozē strauju procentu likmju kāpumu. Tiek prognozēts, ka šā gada laikā procentu likmes katru ceturksni varētu paaugstināties par 0,25%, kopumā pieaugot par 0,75%. Eksperts norāda, ka tuvākajā laikā procentu likmes maksimālā robeža eiro varētu sasniegt

5.0% vai 5,5%. Tādas prognozes, piemēram, izsaka Nordea Finland bankas analītiķi jaunākajā ekonomiskās attīstības perspektīvu izvērtējuma žurnālā *Economic Outlook February 2006*. {3} Modelējot situāciju Latvijas tirgū, kas varētu notikt, ja pesimistiskās prognozes piepildītos, situācija izveidojas šāda: ja hipotekārais kredīts ir 20 000 latu, procentu likmei pieaugot par 1%, ikmēneša hipotekārā kredīta maksājums varētu pieaugt par 17 latiem jeb 7,5% no algas. Tas ar nosacījumu, ka hipotekārā kredīta maksājums nepārsniedz 30% no algas apjoma," skaidro A. Timofejevs – Rīgas ekonomikas augstskolas izpētes projektu vadītājs.

Salīdzinot šos rādītājus ar vidējo darba algas pieaugumu valstī, var secināt, ka, arī esot šādam negatīvam scenārijam, cilvēku ienākumi, visticamākais, pieaugs vēl straujāk un bažām par kredīta ņēmēju bankrotu, vismaz pagaidām, nav nekāda pamata. Lai arī vēl nav apkopoti dati par algas pieaugumu, kā liecina Centrālās statistikas pārvaldes informācija, pagājušajā gadā pirmo trīs ceturkšņu rezultāti rādīja, ka algas pieaugums bijis 17%, un līdzīgs tas varētu būt šajā gadā. "Turklāt jāņem vērā, ka šis ir oficiālais algu līmenis, bet Latvijā joprojām ir attīstīta pelēkā ekonomika un reālais algu pieaugums varētu būt vēl augstāks. Rādītājs, kas varētu objektīvāk norādīt uz pieejamo brīvās naudas apjomu tirgū, ir noguldījumu pieaugums – pērn saskaņā ar a/s Hansabanka datiem tie auguši par 21,7%," tā A. Timofejevs. Jāapzinās, ka dzīvojamo telpu vidējais lielums Latvijā joprojām ievērojami atpaliek no Rietumeiropas un, manuprāt, tieši šis ir galvenais faktors, kas veicina tirgus attīstību, jo cilvēki vēlas dzīvot labāk.

Viens no riska faktoriem varētu būt inflācijas un kredīta procentu likmju paritāte, kā tas bija jau presē minētajā Somijas gadījumā. Daudzi cilvēki saprata, ka, pastāvot tik augstam inflācijas līmenim, izdevīgāk ir aizņemties, un dažādu veidu aizņēmumi bija apmēram 90% mājsaimniecību, nevis 30%, kā tas pašlaik ir Latvijā. Nekustamā īpašuma tirgus krīze Somijā iestājās pēc tam, kad ilgstošāku laiku procentu likme bija sasniegusi 13,5%, kas ir pat divas reizes vairāk nekā sliktākajā scenārijā Latvijas gadījumā. Kā papildu faktors kalpoja hipotekāro kredītu maksājumu atbrīvojumi no nodokļiem, PSRS sabrukums u. c. faktori, kuru nav Latvijā. "Neraugoties uz ekonomiskajām prognozēm, ir vēl viens aspekts, ko nevar prognozēt, bet kas var izraisīt krīzi tirgū. Tā ir cilvēku uzvedība!" uzsver A. Timofejevs. "Patiesībā ir ļoti maz cilvēku, kas pārdomāti veic smalkus un regulārus aprēķinus, prognozējot hipotēkas attīstības tendences nākotnē. Tādēļ būtu labi, ja medijos izskanošās prognozes saturētu pēc iespējas vairāk argumentu un pēc iespējas mazāk nepamatotu spriedelējumu." Ja katru dienu medijos cilvēkiem atgādina, ka tirgū ir gaidāma krīze, ka kredīta ņēmēji bankrotēs, tad patiešām cilvēkos varētu rasties bailes, tie sāktu taupīt un atlikt mājokļa iegādi vai pat pieņemt lēmumu par dzīvojamās platības samazināšanu. Attiecībā uz nekustamo īpašumu projektu pārpircējiem A. Timofejevs norāda, ka neesot iespējams skaidri zināt, cik daudz darījumu dzīvokļu pārpircēji kreditē no banku kredītlīdzekļiem. "Dzirdēts, ka aktīvi nekustamo īpašumu tirgū darbojas nerezidenti, kuri,

iespējams, tik plaši neizmanto kredītresursus. Tomēr jāatceras, ka dzīvokļu pārpircēji atrodas šai ķēdītei pa vidu un tās galā tomēr ir patērētājs, un fakts, ka dzīvojamās platības apjomu ziņā mēs joprojām ievērojami atpaliekam no Rietumeiropas," piebilst A. Timofejevs. Latvijā apgrozījumā ir liels apjoms brīvās naudas, par ko var pārliecināties, raugoties ne tikai uz straujo ieguldījumu, bet arī uz privātā patēriņa pieaugumu. {21} Latvijas nekustamo īpašuma darījumu asociācija ir veikusi nekustamā īpašuma tirgus, konkrēti zemes gabalu tirgus izpēti. Cenas privātbūves zemes gabaliem pieaug vietās, kur izveidojies zināms deficīts – tāds tas ir vecajā Mežaparkā, kur atklātā tirgū tiek piedāvāti 2 – 3 zemes gabali, tāpēc prasītā cena jau sasniegusi 700 EUR/ kv.m. Tāpat pieprasīti ir pievilcīgi zemes gabali privātmāju būvniecībai ap Rīgu. Pieprasīti ir zemes gabali 2 – 10 ha platībā, ko iespējams dalīt apbūves gabalos ar platībām 1200 – 2000 kv.m.

Deficīts joprojām ir komercapbūves zeme tuvajā Pierīgā pie labas kvalitātes ceļiem un ar komunikācijām – elektrību un gāzi. Tiek pieprasīti zemes gabali 3000 – 5000 kv.m, kur būtu iespējama biroju un noliktavu būvniecība.

Vienģimeņu privātmāju cenas un būvniecības apjomus ievērojami ietekmē būvniecības izmaksu straujš pieaugums. Liela ietekme uz privātmāju cenām ir vispārējam mājokļu deficītam Rīgas reģionā, kas paralēli dzīvokļu cenu straujam kāpumam ir nodrošinājis arī gandrīz adekvātu vienģimeņu privātmāju cenu kāpumu.

2005.gada beigās piedāvājumā nebija vērojams būtiskas skaita izmaiņas pret iepriekšējo periodu. Rīgā, Rīgas rajonā un Jūrmalā piedāvājumu veidoja 900 – 1200 privātās dzīvojamās mājas, no kurām 50 % tiek piedāvāti Rīgas rajonā. Nedaudz samazinājies ir piedāvājums Jūrmalas pilsētā, ar ko arī izskaidrojams straujais īpašumu cenu kāpums kopējam darījumu skaitam Jūrmalas pilsētā samazinoties.

4.1. Rīga

Cenu līmenis privātmājām Rīgas pilsētā, centram tuvākajos mikrorajonos ir atkarīgs ne tik daudz no ēkas tehniskā stāvokļa, ēkas platības, bet no zemes gabala platības un atrašanās vietas. Vietās, kur zemes cenas privātai apbūvei pārsniedz 100 EUR/m² šie apsvērumi ir vēl būtiskāki. 2004.gada beigās kā par lielāko piedāvājuma cenu varēja uzskatīt 1 milj. EUR, tad 2005.gada beigās privātmāja Mežaparkā piedāvājumā bija par vairāk nekā 2 milj.EUR. Tā kā Rīgas pilsētas teritorijā privātmāju izvietojums nav viendabīgs, tad neraugoties uz atrašanās vietas būtisku ietekmi uz ēku vērtību, privātmāju kategorijas var tikt iedalītas pēc to tehniskā stāvokļa un galvenajiem konstruktīvajiem elementiem. Tirgū daudzkārt nonāk pirmskara koka un mūra ēkas, kuru tehniskais stāvoklis un labiekārtošanas līmenis ir slikts, un šāda tipa mājas tiek pirkta vai nu nojaukšanai vai pilnai rekonstrukcijai. Kā būtisks apgrūtinājums šīs kategorijas

ēkām ir to aprūtinājumi ar īrniekiem, kuriem ir beztermiņa īres līgumi. 2005.gadā šādu īpašumu piedāvājuma īpatsvars gan samazinājās, tām nonākot tirgū jau rekonstruētām, vai privātpbūves/komercapbūves zemes tirgū ar daļēji vai pilnībā demontētām ēkām. Šīs kategorijas ēkas bieži ir ar stratēģiski labu novietojumu – tuvu esošai pilsētas infrastruktūrai, pie ielām ar lielu gājēju plūsmu u.c.

Tirgū piedāvājumā esošās 50. – 90. gados celtās privātmājas Rīgas pilsētā raksturojas ar salīdzinoši lielu skaitu tipveida projektu. Cenu līmenis šāda tipa mājām salīdzinoši zems, jo to zemes gabalu platības ir nelielas, ap 600 m², un mājās izmantotie tehniskie risinājumi ir funkcionāli un morāli novecojuši (kaut arī atsevišķas ēkas ir kapitālas mūra ēkas, kuru esošās konstrukcijas izmantojamas rekonstrukcijā). Šādu ēku platības ir nelielas līdz 140 m². Tāda veida ēkas tiek iegādātas galvenokārt privātām vajadzībām, lai gan arvien biežāk ir vērojama to rekonstrukcija un izmantošana nelielu uzņēmumu biroja vajadzībām. Pilsētas centrālajā daļā šādas ēkas tiek iegādātas galvenokārt zemes platības dēļ, kas var tikt izmantotas daudzstāvu ēku būvniecībai, vietās, kur tas ir atļauts saskaņā ar pilsētas attīstības plānu.

80 – tajos un 90 – to gadu sākumā celtas privātmājas raksturojas ar lielu dažādību to arhitektoniskajā un funkcionālajā plānojumā. Šīs kategorijas ēkas pēc to cenu līmeņa ir salīdzinoši dažādas, ko nosaka gan to celtniecībā izmantotie materiāli, gan piesaistīto zemes gabalu platība.

Salīdzinoši jaunas privātmājas, kā arī pilnībā rekonstruētas ēkas Rīgas pilsētā galvenokārt atrodas Mežaparkā, Ķīpsalā, Juglā un Mārupē. Šajos mikrorajonos to koncentrācija ir salīdzinoši liela, kas zināmā mērā nosaka arī šo mikrorajonu pievilcību potenciālo pircēju acīs, līdz ar to arī privātmāju cenu. Īpaši raksturojama Ķīpsala, kur, saskaņā ar pilsētas attīstības plānu, nākotnē plānota daudzstāvu apbūve, kas privātmāju vērtību šajā vietā ievērojami palielina tieši zemes gabalu vērtības dēļ. Šobrīd privātmāju piedāvājums Ķīpsalā praktiski neeksistē, tomēr atsevišķu privātmāju vērtība ar lielākiem zemes gabaliem šajā vietā (Balasta dambja sākumā) nonākot tirgū var pārsniegt pat 5 milj. EUR.

Rīgā par galveno pieprasījuma/piedāvājuma rajonu privātmāju zemēm ir uzskatāma Pārdaugava – Mārupes virzienā, Šampēteris, Ziepniekkalna virziens. Individuālie privātmāju apbūvei paredzētie zemes gabali tiek pārsvarā atdalīti no lielākiem, iepriekš lauksaimniecības zemju gabaliem Rīgas robežās, tomēr atsevišķās vietās tiek iegūti transformējot ražošanas vai citas teritorijas, līdzīgi kā tas iezīmējās jau 2003. gadā. Pieprasījumu nodrošina šādu zemes gabalu attīstītā infrastruktūra, komunikāciju pieejamība, ielu esamība u.c. Zemju cenas privātai apbūvei šajās vietās ir – 35 EUR/m² ar cenu diferenciāciju no 25 līdz 60 EUR/m².

Piedāvājums ir arī Daugavas labajā krastā – Mežciems, Purvciems, Pļavnieki, Jugla, kā arī Ķengaraga attālais gals pie Rumbulas. Šajās vietās zemes gabali tiek iegūti sadalot lielākus

zemes īpašumus, kā arī apbūve veikta bijušajās mazdārziņu teritorijās, lai gan šādu tirgus darījumu īpatsvars kopējā tirgū ir neliels. Privātmāju apbūvei paredzētās zemes šajās teritorijās maksā 18 – 40 EUR/m². Ņemot vērā kopējās tirgus tendences, ir sagaidāma straujāka zemju tirgus attīstība Mežciema – Dreiliņu virzienā, kas, lai gan veikto parcelāciju skaita ziņā jau bija uzskatāms par aktīvu jau 2003.gadā. Pārskata periodā tas nav īpaši pieprasīts nesakārtotās infrastruktūras dēļ, jo šajā rajonā, lai gan ir liels potenciāls piedāvājums, nav īpaši nostabilizējies vietas prestiža jautājums potenciālo pircēju acīs. {1}

4.2. Rīgas rajons

Piedāvājumā galvenokārt ir individuālas jaunuzceltas mājas vai mājas, kas būvētas 90-tajos gados. Arvien retāk tirgū nonāk bijušās zemnieku sētas – pirmskara laika, ēkas ar lielām zemes platībām. Pārsvārā brīvie zemes gabali tiek atdalīti iepriekš un sadalīti vai pārdoti ar mērķi parcelēt un attīstīt tālāk kā individuālās apbūves gabalus.

2004.gadā Ogrē un Kauguros bija vērojama cenu stabilizācija atsevišķu tipu dzīvokļiem, tad 2005.gada beigās tirgus cenas tika koriģētas un dzīvokļu cenas pieaugums Rīgas reģionā pat proporcionāli pārsniedza cenu pieauguma tempus Rīgas pilsētā. Tirgū arvien vairāk nonāk zeme, kas pirktā kā investīciju objekts. Privātmāju būvniecībai iegādājas lauksaimniecības zemi 1 – 2 ha platībā. {14}

Pārskata periodā vērojams stabils pieprasījums pēc platības ziņā nelielām un vidējām privātmājām Rīgas rajonā (līdz 250 m²) Šādu ēku cena vietās ar attīstītu infrastruktūru un ērtu piekļūšanu sasniedz 200000 EUR.

Salīdzinoši liels piedāvājums ir dārzkopības kooperatīvu teritorijā, kuros cenu līmenis ievērojami mainās atkarībā no attāluma līdz Rīgai, apkārtējās vides infrastrukturā un piekļūšanas iespējas. Cenu līmenis salīdzinoši dārgākajos dārzkopības kooperatīvos var sasniegt 150000 EUR robežu (lētākās privātmājas šajā kategorijā – mazas platības ēkas apmierinošā tehniskā stāvoklī ar sarežģītu piekļūšanu nepārsniedz 20000 EUR robežu).

Piedāvājumā samazinās 90-tajos gados celtu privātmāju īpatsvars – tās vai nu atrod savu "īsto" saimnieku vai arī tirgū nonāk jau rekonstruētas, lai gan ir izņēmumi.

Viena un divu ģimeņu māju apbūves zemes pārdošana {2}

Atrašanās vieta Pilsēta Rajons	Viena darījuma vidējā summa tūkst.Ls	Pilsētā	Laukos	Zemes platības 1 ha vidējā cena, tūkst.Ls	Pilsētā	Laukos
Pilsētas						
Rīga	35.2	35.2	-	137.2	137.2	-
Daugavpils	3.2	3.2	-	24.2	24.2	-
Jelgava	6.4	6.4	-	18.8	18.8	-
Jūrmala	29.0	29.0	-	176.2	176.2	-
Liepāja	12.5	12.5	-	59.2	59.2	-
Rēzekne	1.8	1.8	-	9.0	9.0	-
Ventspils	4.2	4.2	-	27.2	27.2	-
Rajoni						
Rīgas	13.4	11.5	13.6	48.4	57.9	47.8
Talsu	10.4	1.8	13.7	15.5	12.1	15.7
Tukuma	5.7	1.3	7.1	20.0	7.9	21.8
Valmieras	6.5	7.2	4.9	39.9	44.9	29.3
Bauskas	7.8	18.1	2.5	27.1	38.0	13.0
Cēsu	7.8	12.7	4.2	13.8	12.6	17.1
Jelgavas	5.6	-	5.6	50.8	-	50.8

Daudzdzīvokļu dzīvojamo māju apbūves zemes pārdošana {2}

Pilsēta	Viena darījuma vidējā summa Ls	Zemes platība 1 ha vidējā cena tūkst. Ls
Rīga	96.9	284.8
Daugavpils	5.0	167.7
Jelgava	7.4	52.6
Jūrmala	26.2	138.7
Liepāja	12.0	117.3
Rēzekne	7.5	18.2
Venstpils	35.0	230.1

4.3. Savrupmājas

Savrupmāju un zemes privātmāju apbūvei piemīt izteikts sezonālā raksturs, rudens un ziemas periodos pircēju aktivitāte ir zemāka nekā pavasarī un vasarā. Pēdējā laikā ievērojamas nekustamā īpašuma tirgus aktivitātes dēļ nevienam tirgus segmentam sezonālā raksturs neietekmē.

Savrupmāju tirgus ir pietiekami aktīvs, augot būvzīdniecības un zemes cenām, kāpj arī savrupmāju cenas. Ja pirms pāris gadiem vienkāršas savrupmājas cena bija aptuveni 100 000 EUR, tad šogad par tādu cenu tiek tirgoti lieli un labi izremontēti dzīvokļi atsevišķu sēriju daudzdzīvokļu namos iedzīvotāju iecienītākajos mikrorajonos Pļavniekos un Purvciemā. Pēdējā laikā jaunbūvētu savrupmāju tirgū mājas ar balto apdari un visām komunikācijām maksā sākot no 200 000 EUR. Atsevišķos projektos Pierīgā ir arī mājas zemākā cenu līmenī t.i. no 85 000 līdz 130 000 EUR, bet šie projekti tiek piedāvāti dažādās nepabeigtības stadijās, tām ir neliela pieguļošās zemes platība un nav nodrošinātas visas komunikācijas.

Lielāka interese varētu rasties par apbūves zemēm un savrupmājām teritorijās, kuras tieši ietekmēs būvniecības stadijā esošais Dienvidu tilts. 14.februārī Ministru Kabinetā apstiprinātie

noteikumi par nacionālās nozīmes lauksaimniecības teritorijām, kuru transformācija ir aizliegta, vairs nevar nopietni ietekmēt savrupmāju un zemes privātai apbūvei tirgu Rīgā un Pierīgā. Šajās teritorijās mazstāvu apbūvei piemērotās zemes transformācija pamatā jau ir pabeigta, brīvu platību nav daudz.

Būvizmaksas aug un arī aug māju cenas. Tas attiecas, gan uz jaunuzceltām, gan uz jaunuzceltām otrreizējā tirgū piedāvātām savrupmājām. Līdz ar to arvien aktīvāk Rīgas un Rīgas rajona iedzīvotāji biežāk pastāvīgai dzīvošanai izvēlas iegādāties mājas netālu no lielajiem ceļiem un mājas ciematos, kur labā stāvoklī esošu īpašumu var iegādāties par 35 000 līdz 70 000 LVL. Galvenie kritēriji šajā gadījumā ir – satiksme ar Rīgu (70 līdz 100 km/attālums), skolu un bērnudārzu tuvums.

4.4. Zemes tirgus

2005.gadā bija ievērojamas pārmaiņas zemes tirgū, tostarp individuālās apbūves zemes cenu kāpums. Par pamatu šādam kāpumam var uzskatīt kopējās nekustamo īpašumu tirgus tendences, kredītresursu palētinājumu, mājokļu deficītu u.c. Lai arī gada īpašumu vērtības procentuālais pieaugums arī privātapbūves zemju sektorā ir salīdzinoši augsts, atsevišķās teritorijās sasniedzot 35% pieaugumu gada laikā, tomēr zemju tirgus pārskata periodā ir uzskatāms par visstabilāko no nekustamo īpašumu tirgus segmentiem. Lielāks pieaugums (virs 35%) var tikt konstatēts atsevišķās rajonu pilsētās, kur zemes tirgus līdz šim nav bijis aktīvs. Rīgas pilsētas teritorijā privātapbūves zemes piedāvājums saglabājies neliels, galvenokārt pilsētas nomalēs. Cenu pieaugums šī tipa īpašumiem visos mikrorajonos ir bijis salīdzinoši proporcionāls pret iepriekšējā pārskata perioda cenām.

Par dārgāko Rīgā joprojām jāuzskata Mežaparks, kur zemes cenas piedāvājumā atsevišķiem īpašumiem 2005.gada beigās bija sasniegušas 750 EUR/m² līmeni (vidēji cenas ir robežās no 275 līdz 550 EUR/m²). Salīdzinoši vēl augstāks cenu līmenis varētu tikt konstatēts privātapbūves zemes gabaliem Ķīpsalā, tomēr to reālais pielietojums nebūtu privātapbūve, bet daudzdzīvokļu vai biroju ēku apbūve (piedāvājums Ķīpsalā praktiski neeksistē). Ārpus Rīgas pilsētas salīdzinoši augsts pieprasījuma un piedāvājuma līmenis pārskata periodā bijis Rīgas rajonā. Rajonu centros, lielākajās pilsētās zemes tirgus ir aktivizējies atsevišķiem zemes gabaliem, to cenai pārsniedzot 30 EUR/m² robežu Valmierā, Jelgavā u.c. Vietās ar izteikti augstāku ainaviskumu cenu līmenis var būt salīdzinoši daudz augstāks.

4.5. Zeme Rīgas pilsētā

Ņemot vērā brīvo teritoriju izvietojumu, par galveno virzienu privātmāju zemju kategorijā jāuzskata Pārdaugava Mārupes virzienā. Daugavas kreisajā krastā tirgus aktivitāte vērojama arī Imantas mikrorajonā, Ziepniekkalnā, Bauskas ielas rajonā. Buļļu salā cenu līmenis uzskatāms par augstu, ko nosaka jūras tuvums. Atsevišķu zemes gabalu piedāvājuma cenu līmenis pārsniedz 100 EUR/m².

Ievērojamas izmaiņas privātmāju apbūves zemes tirgū Rīgas pilsētā rastos, Rīgas attīstības plānā paredzot Spilves pļavu apbūvi, tomēr pēdējā plāna redakcija to neparedz. Vairāki lieli, brīvi zemes gabali arī 2005. gadā nav nonākuši tirgū – jau tradicionāli par piemēru minams Mežaparks kura augstais zemes cenu līmenis ir noteicis lielu interesi par jebkādiem apbūves gabaliem, kā rezultātā vērojami arī atsevišķi tiesas procesi.

2005. gadā ievērojami aktivizējies zemes tirgus Dārziņu, Rumbulas virzienā, kas saistīts ar jauna, salīdzinoši liela privātmāju ciemata nonākšanu tirgū, Jāņogu ielas ciemats. Jāatzīmē gan, ka salīdzinoši ar citiem Rīgas pilsētas mikrorajoniem, Dārziņi raksturojas ar ļoti mazām zemes platībām sākot no 300m², kas būtu atbilstoši nevis savrupmāju, bet pilsētas apbūvei, tomēr ņemot vērā līdz šim par nesakārtoto uzskatāmo infrastruktūru (piebraucamie ceļi u.c.), pilsētas apbūves izbūve nav īsti pamatota ar pieprasījumu. Privātapbūves zemes cenu līmenis Dārziņos ir robežās no 20 līdz 50 EUR/m² atkarībā no novietojuma, apkārtnes apbūves un inženiertehniskajām komunikācijām.

Atsevišķi brīvi zemes gabali tirgū nonāk arī Daugavas labā krasta attīstītākajos mikrorajonos – Mežciemā, Purvciemā, Juglā. Lai gan pieprasījuma līmenis ir augsts, piedāvājuma praktiski nav Teikā, kam par pamatu ir esošās apbūves blīvums – nav brīvi, apbūvei paredzēti zemes gabali, kā rezultātā piedāvājumā cenu līmenis nereti sasniedz 250 EUR/m². Daugavas labajā krastā, ārpus Rumbulas virziena un Teikas, Mežaparka mikrorajoniem cenu līmenis privātapbūves zemēm 2005. gada nogalē bija 50 – 140 EUR/m².

4.6. Zeme Rīgas apkārtņē

Latio speciālists Undalgs Mētra stāsta, ka Rīgas apkārtņē palielinās interese par funkcionālajām teritorijām. Ņemot vērā to, ka zemes gabali ūdenskrātuvju tuvumā ir ļoti ierobežotā piedāvājumā, potenciālie pircēji meklē zemi vietās, kur bieži vien nav skaistu skatu, bet ir sakārtota infrastruktūra. Piemēram, Salaspilī, kur zeme agrāk bija lētāka nekā Ikšķilē un Ogrē, patlaban cenas sāk kāpt. Arī Mārupe ir tīri funkcionāla vieta. Kāpēc tik daudzi ir gatavi būvēties pļavās? Tāpēc, ka Mārupe ir ļoti tuvu Rīgas centram. Manuprāt, šī funkcionālo vietu

izvēles tendence Rīgas apkārtnē arvien palielināsies – prognozē U.Mētra. Balstoties uz firmas Latio datiem, visdārgākā apbūves zemes cena ir Ķīpsalā. Viens kvadrātmeters zemes 2005.gada oktobrī šeit maksāja 120 eiro. {15}

Latvijas kopējā nekustamā īpašuma tirgū visintensīvākā tirdzniecība ar apbūves gabaliem ir Pierīgā, tomēr aktivitāšu ziņā ne visas vietas ir līdzvērtīgas. Aprīlis un maijs ir tie mēneši, kas parasti apbūves zemes gabalu tirdzniecībā ir visaktīvākie. Kopš šā gada sākuma ir vērojams zemes cenu pieaugums Pierīgā. Ja sērijveida dzīvokļu cenas ir stabilizējušās un to pieaugums patlaban ir 1 – 3 % mēnesī, tad zemes gabaliem atkarībā no atrašanās vietas kāpums bijis straujāks – vidēji 3 – 9%. {13}

Latvijas kopējā nekustamā īpašuma tirgū visintensīvākā tirdzniecība ar apbūves gabaliem ir Pierīgā, tomēr aktivitāšu ziņā ne visas vietas ir līdzvērtīgas. Aprīlis un maijs ir tie mēneši, kas parasti apbūves zemes gabalu tirdzniecībā ir visaktīvākie.

Kopš šā gada sākuma ir vērojams zemes cenu pieaugums Pierīgā. Ja sērijveida dzīvokļu cenas ir stabilizējušās un to pieaugums patlaban ir 1 – 3 % mēnesī, tad zemes gabaliem, atkarībā no atrašanās vietas, kāpums bijis straujāks – vidēji 3 – 9%. Būtiskākā tendence ir tā, ka aktivitāte jaunu māju būvniecībā arvien pieaug – uzsvēr firmas Balsts tirdzniecības nodaļas vadītāja Milāna Skumbiņa.

Kopumā zemes cenu pieaugums Rīgas apkārtnē ir nepārtraukti stabils, tam nav raksturīgi īpaši lēcieni kā dzīvokļu tirgum – apliecina Arco Real Estate vērtēšanas daļas vadītājs Māris Laukalējs. Viņš prognozē, ka stabils cenu pieaugums gaidāms arī nākotnē un cenas noteikti nekritīsies. Nekustamā īpašuma tirgus situācija Lietuvas un Igaunijas galvaspilsētu tuvumā ir līdzīga. Viļņas apkārtnē apbūves zemes gabalu cenas ir pat mazliet augstākas nekā Rīgas tuvumā.

Ober-Haus tirdzniecības konsultante Svetlana Jurceva stāsta, ka apbūves zemes gabaliem Pierīgā cenu kāpums pēdējo divu gadu laikā sasniedz vietām līdz 20 – 50%. Tas skaidrojams gan ar banku kreditēšanas sistēmu attīstīšanu un procentu likmes samazināšanu, gan ar dzīvokļu cenu kāpumu galvaspilsētas mikrorajonos. Lielo dzīvokļu cenas ir pietuvojušās māju cenām, un potenciālie pircēji arvien biežāk pieņem lēmumu par zemes gabala vai uzbūvētas ēkas iegādi. Zemes gabalu tirdzniecības intensitāte pieaug ne tikai pieprasījuma un spekulāciju, bet arī investoru aktivitātes dēļ.

Jūrmalas virziens - pieprasītākais. Teritorijas, kas atrodas ceļā uz Jūrmalu, zemes tirgus sektorā vēl ilgi būs pašas populārākās. Liels pieprasījums ir arī Baltezera, Berģu, Saulkrastu virzienos. Mazāk aktīvs ir Ulbrokas virziens, taču to nevar sacīt par pašu Ulbroku. Domāju, ka drīzumā palielināsies pieprasījums pēc apbūves gabaliem ceļā uz Ķekavu, agrāk šī teritorija tirdzniecības aktivitāšu ziņā bija samērā klusa. Patlaban mazāk interesants, izņemot Jelgavu un

Ozolniekus, ir Jelgavas virziens. Olainē nav izteikta pieprasījuma, kas daļēji būtu skaidrojams ar to, ka tā ir ķīmijas uzņēmumu pilsēta, bet jāņem vērā arī, ka šajā apkārtnē augsne mēdz būt nepateicīga – apkārt ir kūdras purvi – stāsta M.Laukalējs.

Faktori, kas nosaka zemes gabalu vērtību ir : atrašanās vieta, komunikāciju esamība, konfigurācija, kā arī augsnes īpatnības. Dažkārt var gadīties tā, ka blakus esošajiem zemes gabaliem ir atšķirīga cena tieši augsnes sastāva dēļ, un ir būtiski pievērst tam uzmanību.

M.Skumbiņa norāda, ka pēdējā laikā potenciālie pircēji arvien vairāk uzmanības pievērš savu kaimiņu sociālajam statusam. Viņi vēlas zināt, kā tiks apbūvēti blakus esošie zemes gabali un kādā veidā veidosies vide viņiem apkārt. Apbūves zemes gabali, kuri nonāk otrreizējā tirgū, visbiežāk ir saistīti ar spekulatīviem darījumiem. Atsevišķos gadījumos īpašnieki ir mainījuši nodomus par savas mājas celtniecību.

Latio speciālists Undalgs Mētra stāsta, ka Rīgas apkārtnē palielinās interese par funkcionālajām teritorijām. Ņemot vērā to, ka zemes gabali ūdenskrātuvju tuvumā ir ļoti ierobežotā piedāvājumā, potenciālie pircēji meklē zemi vietās, kur bieži vien nav skaistu skatu, bet ir sakārtota infrastruktūra. Piemēram, Salaspilī, kur zeme agrāk bija lētāka nekā Ikšķilē un Ogrē, patlaban cernas sāk kāpt. Arī Mārupe ir tīri funkcionāla vieta. Kāpēc tik daudzi ir gatavi būvēties pļavās ? Tāpēc, ka Mārupe ir ļoti tuvu Rīgas centram. Manuprāt, šī funkcionālo vietu izvēles tendence Rīgas apkārtnē arvien palielināsies – prognozē U.Mētra. Mārupe joprojām ir uzskatāma par topa vietu individuālo zemes gabalu iegādei, apbūves vilnis turpina virzīties uz priekšu. M.Laukalējs uzsver, ka Jaunmārupes pusē piedāvājums ir pietiekams. Interesanti, ka pēdējā laikā pircējiem arvien svarīgāk ir tas, lai viņu zemes gabalā būtu koki. Mārupei raksturīgi, ka apbūvēti bijušie lauksaimniecības lauki, kamēr tur izveidosies baudāma ainava, paies gadi.

Būvniecība Garkalnes pagastā – U.Mētra stāsta, ka tirdzniecības aktivitāšu ziņā izceļas Garkalnes pagasts, kur Sunīšu ezera krastā realizēts par ļoti veiksmīgu uzskatītais Ezerkrastu ciemata projekts. Patlaban būvniecība šajā teritorijā intensīvi turpinās un tirgū tiks piedāvāti jauni objekti.

Kopējā Latvijas nekustamā īpašuma tirgū skaidri iezīmējas tendence, ka visvairāk lielleuksaimniecības zemes gabali tiek dalīti tieši Rīgas apkārtnē. S.Jurceva akcentē, ka lielo platību parcelācija individuālās apbūves zemes gabalos ir labs business, bet ne katram uzņēmējam šie projekti ir veiksmīgi. Jo tuvāk Rīgai un jo skaistākā vietā zemes gabali tiek piedāvāti, jo lielāks pēc tiem pieprasījums.

Arī U.Mētra atzīst, ka uzņēmēju, kas nodarbojas ar parcerāciju, kļūst vairāk, taču dažkārt šis process nav pietiekami pārdomāts. Ir gadījies novērot, ka parcelācijas projekti ir izstrādāti atbilstoši noteikumiem, bet ne atbilstoši tirgus prasībām. Piemēram, individuālās apbūves zemes gabali nav pietiekami lieli. Turklāt atsevišķa uzņēmēju daļa iedomājas, ka var sadalīt jebkuru

gabalu un viss tiks pārdots. Tā nenotiek! Ir pietiekami daudz kritēriju, kādam jābūt piedāvājumam, lai projekts nebūtu riskants. Tuvējā Mārupe, Bergi, Baltezers un Jūrmala – tās ir teritorijas, kurās piedāvājums ir ierobežots un veidojas zemes deficīts.

Rīgas reģionā 2005.gadā cenu pieaugums ir bijis adekvāts cenu pieauguma tempam Rīgā, saglabājoties iepriekšējo periodu tendencēm. 2004. gadā Ogrē un Kauguros bija vērojama cenu stabilizācija atsevišķu tipu dzīvokļiem, tad 2005.gada beigās tirgus cenas tika koriģētas un dzīvokļu cenas pieaugums Rīgas reģionā pat proporcionāli pārsniedza cenu pieauguma tempus Rīgas pilsētā.

Visaugstākais dzīvokļu cenu līmenis saglabājas Jūrmalas pilsētā Dubultos, Bulduros un apkārtējās apdzīvotās pilsētas daļas, kas turpina piesaistīt kā projektu attīstītāju tā potenciālo pircēju interesi. Atsevišķu jauno projektu dzīvokļu cenu līmenis pārsniedz 3500 EUR/m². Ievērojams skaits jauno, 2005. gadā tirgū pieteikto daudzdzīvokļu ēku projektu, atrodas Pierīgas apdzīvotajās vietās – Mārupe, Baloži, Sigulda (pēc piedāvāto dzīvokļu skaita arī Ādaži(Podnieki). Ārpus Rīgas dzīvokļu cenu līmenis ir svārstīgs proporcionāli attālumam no Rīgas, ar pieaugumu rajonu centros, lielākajās pilsētās.

Rīgas apkārtnē salīdzinoši samazinājies zemes gabalu bez inženiertehniskajām komunikācijām piedāvājums. Tas attiecināms arī uz šāda tipa jauno ciematu nonākšanu tirgū. Liela loma šajā tirgus tālākās sakārtošanas procesā ir bijusi plašai masu mediju interesei par zemes gabalu tirdzniecību privātpbūvei, parcelējot lauksaimniecības zemes, kā rezultātā 2005. gadā arī valdības un pašvaldību līmenī aktualizējās dažādu ierobežojošu procedūru ieviešana, lai tirgū nenonāktu zemes gabali privātpbūvei bez reālām iespējām tos apbūvēt. Galvenie virzieni Pierīgas teritorijās, kuros pieprasījuma un piedāvājuma līmenis uzskatāms par salīdzinoši augstāku – Garkalne, Ādaži, Ķekava, Mārupe un Babīte. No salīdzinoši attālākām vietām jāmin Sigulda, Jelgava, Olaine. Šajās apdzīvotajās vietās vērojama arī liela jauno ciematu attīstītāju interese. Kas attiecas uz lielo zemes gabalu (3 – 10 ha) tirdzniecību tālākai privātpbūves ciematu attīstīšanai, tad ir divas atsevišķas kategorijas: tuvu esošai apbūvei un komunikāciju pieslēgšanas vietai – cenas šajā kategorijā 2005. gada nogalē bija 8 – 35 EUR/m² un sadalītas lauksaimniecības, vai cita izmantojuma zemes, ar vāji attīstītu infrastruktūru un nesakoptu apkārtējo vidi cenas bija 1.5 – 3 EUR/m².

Par aktīvu šajā tirgus segmentā jau tradicionāli var tikt uzskatīts Rīgai tuvējais privātmāju apbūvei pieejamais zemju tirgus Mārupes, Piņķu, Ķekavas virzienā. Pieprasījuma/piedāvājuma izmaiņas ir vērojamas arī Garkalnes un Ādažu virzienā, kas arvien vairāk ir spējis piesaistīt organizētu zemju attīstītāju uzmanību, šajos virzienos tirgū piedāvājot lielu daļu jauno ciematu projektu, tostarp arī apbūves gabalus individuālai māju celtniecībai. Arī

Olaines virziens privātmāju zemju tirgū ir uzskatāms par aktīvu. Kopumā šajā sektorā ir izdalāmas divas galvenās privātmāju apbūvei paredzētās kategorijas:

- Zemju īpašumi vietās ar labi attīstītu infrastruktūru, tuvu esošai apbūvei un komunikāciju pieslēgšanas vietai. Cenas šajā kategorijā 2004.gada nogalē bija 18 – 35 EUR/m².
- Sadalītas lauksaimniecības vai cita izmantojuma zemes, ar vāji attīstītu infrastruktūru un nesakoptu apkārtējo vidi. Cenu kategorija 10 – 18 EUR/m².

Sadalīto lauksaimniecības zemju tirgū 2004.gadā ir vērojams stabils cenu pieaugums, īpaši vietās ar labāk attīstītu infrastruktūru. Pieaugot piedāvājumam zemju platībām, kas veidojušās, sadalot lauksaimniecības, meža vai cita izmantošanas mērķa zemes, ir izdalāmas sekojošas cenu kategorijas atkarībā no atrašanās vietas (1200 – 2500 m²) lieliem zemes gabaliem:

Jaunmārupe 8 – 12 EUR/m²

Babīte 12 – 35 EUR/m²

Stopiņi 10 – 20 EUR/m²

Jaunolaines virziens 5 – 15 EUR/m²

Rāmava 12 – 22 EUR/m²

Ulbroka 7 – 24 EUR/m²

Ādaži 10 – 27 EUR/m²

Garkalne 12 – 30 EUR/m²

Mārupe 15 – 45 EUR/m²

Ķekava 12 – 24 EUR/m² {1}

2005.gada otrajā pusgadā jaunus īpašniekus ieguvuši gandrīz vai pēdējie saimniekus nemainījušie lieli zemes gabali Pierīgā, - šo nekustamo īpašumu uzņēmēju viedokli apliecina arī Dienas Biznesa izveidotas šī perioda lielāko ārpus Rīgas un Jūrmalas notikušo nekustamo īpašumu darījumu saraksts.

Nekustamie īpašumi joprojām ir drošs ieguldījumu veids, un lielākie darījumi saistīti ar investoru vēlmi attīstīt daudzdzīvokļu apbūvi un komercobjektus. Dzīvokļu pieprasījums pieaugs un turpmākajos 3 – 5 gadus šis segments strauji attīstīsies. Vienlaikus, tā kā tagad dzīvokļu cenas sasniegušas un pat pārsniegušas viengimeņu māju cenas, nākotnē būs vairāk darījumu par viengimeņu māju iegādi un tādas arī tiks attīstītas. Turklāt jāņem vērā, ka šajā sfērā ieplūst arī nopietnas ārvalstu investīcijas – tā jaunā saraksta datus komentē SIA Balsts direktors Aigars Zariņš.

Principā ap Rīgu jau visas zemes gandrīz ir ieguvušas jaunus īpašniekus, vēl daļa ir spekulantu rokās, bet tuvākajā nākotnē jau būs nostiprinājies, ka Pierīgas zemesgabali pieder attīstītājiem vai jau jaunajiem saimniekiem, pašreizējo situāciju raksturo nekustamo īpašumu

uzņēmējs Aldis Plaudis. Viņš un citi šīs jomas pazīstamie pārstāvji gan norāda, ka šajā pēc nekustamo īpašumu kompāniju datu bāzu, Valsts zemes dienesta un zemesgrāmatu informācijas veidotajā sarakstā, kurā norādīti zemesgrāmatās fiksētie darījumi no 0.5 līdz nepilniem 3 miljoniem latu, atsevišķi lieli - iespējams, vislielākie – pirkumi neparādās. Iemesls – uzņēmēji vēl nopietnāk plāno nodokļu maksājumus un tagad mēdz zemesgabalus ieskaitīt uzņēmuma pamatkapitālā, lai darījumus veiktu nevis ar nekustamajiem īpašumiem, bet to īpašniecēm – juridiskajām personām. Tā ir izdevīgi gan finansiāli, gan juridiski, Dienas Biznesam saka cits nozares pārstāvis. Tiesa, vienlaikus Dienas Biznesam no nekustamo īpašumu nozares pārstāvjiem ir nācies uzklaut arī viedokli, ka atsevišķos darījumos summas vairāku iemeslu dēļ tiek norādītas augstākas, nekā tās ir patiesībā. Viens iemesls – lai saņemtu bankas kredītu pilnā apmērā, otrs – lai samazinātu peļņas nodokli, kad vēlāk projekts būs realizēts.

Pazīstams uzņēmējs, kurš saistībā ar šo viedokli nevēlējās publiskot savu vārdu, situāciju skaidro šādi:” Jo lielāki tiks uzrādīti sākotnējie izdevumi, jo mazāka izskatīsies peļņas daļa, no kuras jāmaksā uzņēmuma ienākuma nodoklis. Ja pirkuma summa uzrādīta augstāka, nekā tā bijusi patiesībā, ar to tiek paaugstinātas projekta izmaksas, līdz ar to no mazākas summas būs jāmaksā peļņas nodoklis. Tā rīkojas visi gudrie nekustamo īpašumu attīstītāji, tādēļ zemesgrāmatā fiksētās summas bieži ir uzskrūvētas, lai samazinātu peļņu uz papīra un līdz ar to arī ienākumam nodokli”. Dabā tas izskatās šādi: pircējs ar pārdevēju dodas pie notāra un paraksta dokumentu, ka pārdevējs jau ir saņēmis piemēram, 100 tūkstošus latu, lai gan patiesībā neko nav saņēmis. Īpašums tiek pārdots par 100 tūkstošiem latu, kurus pārdevēji arī reāli saņem, taču pirkuma līgumā tiek fiksēta divas reizes lielāka summa. Ja vien nekustamā īpašuma vērtētājs apliecina ka nekustamais īpašums tiešām ir 200 tūkstošus vērts, tad banka izsniedz aizdevumu kā 200 tūkstošus vērtā īpašuma iegādei, piemēram, 75 % apmērā. Tādējādi pircējs ir ieguvis ne tikai pilnu summu pirkumam, bet arī līdzekļus projekta attīstībai. Šie spēles noteikumi attiecas uz darījumiem kā Rīgā un Jūrmalā, tā Pierīgā un citviet Latvijā, kur atsevišķās pilsētās un rajonos tāpat fiksēti ievērojami apjomu nekustamā īpašuma darījumi un to veicēji – bieži vien ne tikai plašākai sabiedrībai vien faktiski nepazīstamas personas. No tiem, kuri veikuši lielākos zemes pirkuma un pārdevuma darījumus, zinu apmēram pusi. Ja esi aktieris, tad zini visus aktierus, bet, ja kādu nezini, tad tie ir no citas izrādes. Tādēļ var secināt, ka šajos darījumos piedalās personas, kuras naudu acīmredzot ieguvušas citā biznesā, saka A. Plaudis.

Cits nozares pārstāvis, komentējot šo sarakstu, Dienas Biznesā izteicās: Skatoties uz šo sarakstu, rodas iespaids, ka tagad jebkurš nodarbojas ar nekustamajiem īpašumiem. Viens skaidrojums – daudzi, kuriem ir cits rentabls bizness, izvēlas brīvos līdzekļus ieguldīt nekustamajos īpašumos, jo tas dod lielākus ienākumus nekā bankas depozīti. Otrs – nav izslēgts, ka tādā veidā tiek

iepludināta nezināmas izcelsmes nauda, taču ar to jānodarbojas tiesībsargiem, un manā rīcībā tādas informācijas nav.

Aizvadītā pusgada lielie nekustamā īpašuma darījumi ārpus Rīgas un Jūrmalas uzrādījuši vērā ņemamas tendences. Pirmā – tirgū eksistē reāli darījumi virs miljona eiro, kuros netiek izmatoti banku līdzekļi. Otrā – saraksts nozares pārstāvjiem liekot izdarīt secinājumu, ka aizvien vairāk tiek pārdoti jau sakārtoti īpašumi un projekti ar apbūves atļaujām, zonējumu un citām projekta realizācijas uzsākšanai nepieciešamajām lietām.

Par aizvien nopietnāku un pārsvarā bremzējošu faktoru kļūst pagastu neapstiprinātie teritorijas plānojumi. Tā kā pat, piemēram, Ādažos nav zināms, kāds būs teritorijas plānojums, daudzi īpašnieki neiztur un pārdod zemesgabalus, situāciju skaidro A.Plaudis. Pērk tie, kuriem ir garāka nauda un kuri ir gatavi riskēt. Iespējams, ka pērk arī tādi, kuriem ir informācija, ko konkrētajā teritorijā drīkstēs attīstīt.

4.7. Jūrmala

Jūrmalā kopējais darījumu skaits samazinājies galvenokārt ierobežotā piedāvājuma dēļ. Ziemas periodā Jūrmalas nekustamā īpašuma tirgus tradicionāli ir mazāk aktīvs, bet katru gadu rudens periodu raksturo liels dzīvokļu pirkšanas darījumu skaits – arī 2005.gada oktobrī un novembrī reģistrēti vairāk nekā 100 dzīvokļu pirkumi mēnesī. Minētais darījumu skaita pieaugums ik rudenī skaidrojams nevis ar pieaugošu pircēju aktivitāti, bet gan ar darījumu noformēšanas pabeigšanu, jo vasaras periodā cilvēki bauda atvaļinājumu un nelabprāt tērē laiku īpašuma tiesību reģistrēšanai.

Lielākais sērijveida dzīvokļu piedāvājums Jūrmalā ir Kauguros. Tirgus aktivitāte ir vienmērīga visa gada garumā, cenas pastāvīgi aug. Īpaši pieprasīti ir vienistabas un divistabu dzīvokļi, kuru vidējā cena Kauguros ir aptuveni 500 – 600 EUR/m². Jo dzīvoklis mazāks, jo tas dārgāks. Jāatzīmē, ka 2005.gadā augstākais sērijveida dzīvokļu cenu kāpums vispār bija vērojams tieši Kauguros, kas pēdējā laikā kļūst arvien pieprasītāks dzīvojamais rajons. Bulduros un Lielupē, kur vērojams dzīvokļu trūkums, neremontēta dzīvokļa cena sasniegusi 1700 EUR/m².

2005.gadā Jūrmalā tika uzsākta aktīva jauno daudzdzīvokļu namu celtniecība – dažādās gatavības stadijās atrodas 15 projekti. Jaunās daudzdzīvokļu mājas tiek celtas ne tikai Kauguros – divi jauni četrstāvu mājokļu projekti tiek būvēti ekskluzīvajā Bulduru prospektā, jaunie projekti top Dzintaru un Mellužu prospektos, Asaros un citur.

Pieprasījums pēc zemes daudzdzīvokļu māju būvniecībai Jūrmalā ir liels. Zemes cena jauktajā zonā, kur atļauta daudzdzīvokļu māju celtniecība, piemēram, Dzintaros, Bulduros

sasniegusi 400 – 600 EUR/m². Atsevišķos gadījumos, kad jau saskaņots projekts, apbūves zemes cena kopā ar projektu sasniedz 800 EUR/m².

Vidējā dzīvokļa cena ar balto apdari Jūrmalas jaunajā daudzdzīvokļu mājā atkarībā no ēkas atrašanās vietas amplitūdā no 1200 – 3500 EUR/m². Bulduros, Dzintaros un Lielupē dzīvokļu cenas amplitūda ir no 2500 – 400 EUR/m², kas atbilst dzīvokļu cenai Vecrīgā vai Rīgas klusajā centrā. Galvenais dzīvokļu cenas noteicošais faktors ir mājokļa novietojums, t.i. zemes dārdzība atkarībā no atrašanās vietas jūras pusē, kā arī projekta ekskluzivitāte.

Līdz 2005.gada augustam Jūrmalas atpūtas dzīvojamā un darījumu teritorijā atļauta mazstāvu apbūve, vidēji 2 – 3 stāvu ēkas. Lielākais stāvu skaits, t.i. astoņi, bija padomju laikos celtajām viesnīcām un atpūtas namiem. Saskaņā ar Jūrmalas domes apstiprinātā pilsētas apbūves noteikumu grozījumu galējo redakciju, kas tika pieņemta 2005.gada 17.augustā, turpmāk vairākos Jūrmalas rajonos, piemēram, atsevišķās vietās Kauguros, Dubultos un Slokā, tiks atļauta augstāku, t.i. piecu, deviņu un divpadsmitstāvu daudzdzīvokļu namu būvniecība. Līdz ar to turpināsies jau tā aktīvā jauno namu būvniecība Jūrmalas daļā līdz Dubultiem, kā arī pieaugs to zemesgabalu cenas, uz kuriem būs atļautas tādas piecu līdz deviņu stāvu būves.

Jūrmalā piedāvājumā ir dažādas savrupmājas - gan par 100 000 EUR, gan par 1 – 3 miljoniem EUR. Pieprasījums ir stabils, pirkuma darījumi notiek, bet, ja šaipus dzelzceļa jūras pusē savrupmāja tiek nopirkta dažu dienu laikā, tad Asaros, Vaivaros otrpus dzelzceļam māja atrodas piedāvājumā ilgāk par pusgadu. Jāatzīmē, ka Latvijas iedzīvotāji īpašumus pērk apdomīgi, bet nerezidentiem galvenais, lai īpašums patiktu, cenai nav nozīmes.

Neraugoties uz darījumu skaita ikgadēju samazinājumu Jūrmalas pilsētā, privātmāju cenu līmenis 2005.gadā ir pieaudzis vidēji par 50% gada laikā. Šādu pieauguma tempu papildus vispārīgiem cenu pieauguma aspektiem ir veicinājis piedāvājuma mazinājums privātmāju sektorā Jūrmalā.

Privātmāju tirgū, vietās Jūrmalā ar augstu zemes vērtību – jūras pusē, praktiski vairs nenonāk ēkas sliktā tehniskā stāvoklī – galveno piedāvājumu veido pilnībā rekonstruētas ēkas vai jaunas privātmājas. Atsevišķas sliktā stāvoklī esošas ēkas tiek demontētas un tirgū nonāk jau brīvs zemes gabals, kura vērtība Jūrmalas pilsētā ir ļoti atkarīga no iespējamās apbūves veida un lieluma, jo Jūrmalas pilsētā celtniecību ievērojami apgrūtina liels skaits dažādu ierobežojumu. Jūrmalas pilsētai arī pārskata periodā raksturīga situācija, kad lielu daļu pieprasījuma veido ārvalstnieki, kas Jūrmalu izvēlas par atvaļinājuma vietu.

Jūrmalā 2005.gada beigās viena kvadrātmetra cena dārgākajās vietās (blakus kāpām) sasniedza 525EUR/m² robežu. Piedāvājuma cenu līmenis atsevišķos gadījumos ir bijis augstāks pārsniedzot 650 EUR/m². Jūrmalā zemes cenas privātmāju apbūvei ir tieši atkarīgs no zemes iespējamā izmantošanas veida, kas savukārt ir atkarīgs no zemes gabala lieluma, iespējamās

apbūves intensitātes, komunikācijām u.c. 2005.gadā daļa no pastāvošajām privātapbūves zemēm iegādāta daudzdzīvokļu ēku celtniecībai, īpaši jūras tuvumā, kas attiecīgi arī iespaidojis kopējo apbūves zemes cenu līmeni.

Tāpat kā 2003.gadā, arī pārskata periodā ir vērojams zemju cenu pieaugums privātmāju apbūvei. 2004.gada beigās Jūrmalā viena kvadrātmetra cenas dārgākajās vietās (blakus kāpām) bija 350 EUR/m².

Cenu zemēm privātmāju apbūvei tāpat kā iepriekš galvenokārt noteica zemes iespējamie izmantošanas veidi, kas atkarīgi no zemes gabala lieluma, iespējamās apbūves intensitātes, komunikācijām u.c.

Cenu izmaiņas konstatējamas arī vietās, kas uzskatāmas par salīdzinoši lētākām, un 2004.gada beigās zemes cenas Jūrmalā bija sekojošas:

Pie jūras:

Lielupe – Melluži 180 – 350 EUR/m²

Melluži – Asari 150 – 250 EUR/m²

Asari – Kauguri 80 – 150 EUR/m²

Citās vietās:

Kauguros 25 – 45 EUR/m²

Slokā 18 – 25 EUR/m²

Asaros – Vaivaros starp dzelzceļu un Lielupi – 25 – 45 EUR/m²{1}

Privātapbūves zemes tirgus Saulkrastos un Saulkrastu apkārtnē raksturojas ar lielu cenu diferenci. Dzelzceļa staciju teritorijās privātapbūves zemes gabalu cenu līmenis 2005.gada beigās bija vidēji sākot no 8 EUR/m². Dzelzceļa stacijas, kuras atrodas pāris kilometrus attālumā no Saulkrastu pilsētas teritorijas. Augšējais cenu līmenis privātapbūves zemēm ir tiešā jūras tuvumā, kur par ļoti būtisku aspektu ir uzskatāma pieļaujamā apbūve un tās tehniskie parametri (apbūves blīvums, intensitāte, stāvu skaits u.c.). Cenu līmenis piedāvājumā atsevišķiem zemes gabaliem šādās vietās var pārsniegt 80 EUR/m² robežu, bet piedāvājums uzskatāms par nelielu. Darījumi galvenokārt notiek ar zemes gabaliem 15 – 30 EUR/m² robežās un būtisks faktors ir pieejamās komunikācijas.

Līdz šim Saulkrasti nav spējuši piesaistīt plašu jauno projektu attīstītāju interesi, bet turpinoties cenu līmeņa kāpumam ir sagaidāma jaunu privātmāju ciemata veidošana arī Saulkrastu pilsētā un tās tuvumā, tomēr šo projektu veiksmīgai attīstībai galvenais priekšnosacījums ir zemes gabalu novietojums, un diez vai rentabli varētu būt privātapbūves zemes ciemati tiešā dzelzceļa staciju tuvumā, jo šādu ciematu potenciāliem pircējiem būtisks ir prestiža jautājums.

4.8. Latvijas reģioni

Latvijas reģionos zemes gabalu tirgus privātai apbūvei ir bijis samērā aktīvs gandrīz visu lielāko apdzīvoto vietu teritorijās. Ja iepriekšējos pārskata periodos par aktīvu varēja uzskatīt tikai Pierīgu – Zemgali un Vidzemi, tad tagad vērojams samērā straujš cenu kāpums Austrumvidzemē – Madona, Gulbene, Alūksne. Nekustamo īpašumu tirgus pārskata periodā ir bijis salīdzinoši aktīvs arī Liepājas, Ventspils rajonos, maksimālo cenu līmeni sasniedzot apbūves gabaliem piejūras teritorijā, vietās pie ūdeņiem un citās ainaviskās vietās.

Pieprasījumu Latvijas reģionos veido ne tikai rīdzinieku, bet arī vietējais pieprasījums, īpaši vietās ar augstu infrastruktūras attīstības līmeni un augstu ekonomiskās aktivitātes līmeni. Atsevišķu privātpabūves zemes gabalu cenas rajonu centros var pārsniegt 35 EUR/m² robežu, tomēr zemes gabaliem ar platību līdz 2000 m² cenu līmenis ir robežās no 8 līdz 20 EUR/m². Zemes cenu pieaugums ir bijis vērojams ne tikai Rīgā, Rīgas rajonā, bet arī Latvijas reģionos, no kuriem kā visaktīvākie privātmāju apbūvei paredzēto zemju tirgū jāmin Zemgale un Vidzeme. Cenu līmenis šī sektora zemēm ir pārsvarā tieši atkarīgs no attāluma līdz Rīgai, tomēr arī Latvijas reģionu centros ir vērojams privātmāju apbūvei paredzēto zemju cenu pieaugums, kas saistās ar vietējo pieprasījumu. Apbūves gabalu cenām ir vērojama ļoti liela difference vienas apdzīvotas vietas ietvaros, kas saistīts gan ar komunikāciju un infrastruktūras attīstības līmeni attiecīgajā atrašanās vietā, gan vietas ainaviskumu, gan apkārtnes galvenajiem zemju izmantošanas veidiem. {1}

Latvijas reģionos šī sektora zemju cenu izmaiņas galvenokārt ir saistītas ar pašvaldību attīstības plāniem un ES fondu naudas izmantošanu. 2004.gadā ir vērojama arī darījumu skaita palielināšanās rūpniecības objektu un daudzdzīvokļu ēku celtniecībai (Cēsis, Jelgava).

Visaktīvākais tieši ražošanas objektu celtniecībai paredzēto zemju tirgus ir bijis Jelgavas rajonā un blakus esošajos rajonos, sasniedzot šādu cenu līmeni:

Jelgavā 2 – 12 Ls/m²

Bauskā 2 – 16 Ls/m²

Tukumā 4 – 10 Ls/m² {1}

2005.gads raksturojas gan ar augstu pieprasījumu pēc lauksaimniecības zemēm visā Latvijā, gan ar stabilu cenu pieaugumu. Salīdzinot ar iepriekšējiem pārskata periodiem, salīdzinoši straujš cenu pieaugums vērojams tieši lauksaimniecības izmantojuma zemju sektorā. Šī kategorija raksturojama ar salīdzinoši stabilu pieprasījumu, īpaši pēc platības ziņā maziem zemes gabaliem (līdz 3 ha). Augsts pieprasījums ir ainaviskās vietās, ūdens baseinu tuvumā. Šīs kategorijas zemes tiek iegādātas lauku sētu izveidei, vasaras atpūtas vietu izveidei personīgām vajadzībām. Liels pieprasījums lielāko ezeru, upju tuvumā, neatkarīgi no attāluma līdz Rīgai.

Galvenais raksturojošais faktors – vietas ainaviskums un piekļūšanas iespēja. Cenu līmenis platību ziņā maziem gabaliem (1 – 5 ha) ir sākot no 2000 EUR/ha, dārgākajiem zemes gabaliem sasniedzot 25 000 EUR/ha.

Pieprasījums pieaudzis, īpaši līdzenumos – vietās, kas izmantojamas tieši lauksaimniecības vajadzībām, meliorētām zemēm. Pieprasītas vidēji lielas platības 20 – 100 ha. Cenu līmenis Pierīgas rajonos sasniedzis 750 – 3000 EUR/ha, tomēr atsevišķās vietās, ņemot vērā nelielo pieprasījumu, cenas var būt arī zemākas. Vidzemē cenu līmenis vidēji 550 – 1350 EUR/ha, Austrumvidzemē – no 400 EUR/ha.

Tiek iegādāta arī lauksaimniecības zeme kopā ar meža zemi, mežistrādes vajadzībām. Iegādes mērķis – meža platību izstrāde. Cenas līmeni nosaka meža audzes apjoms un kvalitāte, mazāk atrašanās vieta un piebraukšanas iespējas. Cenas 2005. gada beigās šīs kategorijas zemēm bija līdzīgas kā 2004. gadā 800 – 3500 EUR/ha. Pēc mežistrādes izcirsto mežu zemju platības 2005. gada beigās tika realizētas sākot no 100 EUR/ha.

Latvijā 2004.gads raksturojas ar augstu pieprasījumu pēc lauksaimniecības zemēm gada pirmajā pusē un relatīvi mazāku pieprasījumu otrajā, it īpaši lielāko apdzīvoto vietu tuvumā, kas nākotnē varētu tikt transformētas par zemēm individuālai apbūvei. Cenas pieauga par 20% līdz jūnija mēnesim, bet vēlāk faktiski nepalielinājās, vai pat atsevišķās vietās nedaudz samazinājās, īpaši attiecībā uz parcelētajām zemēm. Zemju iegāde, tāpat kā iepriekšējā pārskata gadā ir izdalāmas sekojošas kategorijas:

1) Zemes atpūtas vajadzībām;

Šai lauksaimniecības zemes kategorijai ir vislielākais pieprasījums. Raksturojas ar nelielām platībām (1 – 10 ha), ainaviskumu, labām aktīvās atpūtas iespējām (ūdenstilpņu tuvumā). Zemes izvietotas gar upju baseiniem, piejūras teritorijā, lielāko ezeru tuvumā. Īpaši liels pieprasījums saglabājies līdzīgos virzienos kā 2003. gadā, t.i., Usmas un Rāznes ezeru apkaimē, Abavas, Ventas, Ogres un Gaujas krastos. Cenu līmenis platību ziņā maziem gabaliem (1 – 10 ha) ir sākot no 2000 EUR/ha, dārgākajiem zemes gabaliem sasniedzot pat 15000 EUR/ha. Zemes gabalu cena ir atkarīga no attāluma līdz Rīgai un piebraukšanas iespējām (ceļu infrastruktūras). Vidzemē cenu diapazons šāda tipa zemēm ir vidēji 3000 – 5000 EUR/ha.

2) Zemes lauksaimniecības vajadzībām;

Pieprasījums saglabājies samērā neliels. Lielākais pieprasījums galvenokārt ir Zemgales līdzenumā (Bauskas, Jelgavas, Rīgas un Tukuma rajoni). Pieprasītas vidēji lielas platības no 20 līdz 100 hektāriem. Cenu līmenis šajos rajonos sasniedzis 700 – 2000 EUR/ha, tomēr atsevišķās vietās, ņemot vērā nelielo pieprasījumu cenas var būt arī zemākas. Vidzemē cenu līmenis vidēji ir 350 – 800 EUR/ha.

3) Zemes mežistrādes vajadzībām;

Iegādājoties lauksaimniecības zemi kopā ar meža zemi, mērķis ir meža platību izstrāde. Cenu līmeni nosaka meža izstrādes vērtība, atrašanās vieta un piebraukšanas iespējas. 2004.gada beigās cena šīs kategorijas zemēm bija līdzīga kā 2003.gadā – 800 – 3000 EUR/ha. Meža zemju platības 2004.gada beigās tika realizētas sākot ar 80 EUR/ha.

4.9. Zeme spekulatīviem mērķiem un komercapbūvei

Zeme tiek iegādāta arī spekulatīviem mērķiem. Šīs kategorijas zemes cenas pieprasījumā sākot no 80 EUR/ha. Šajā kategorijā zemes tiek iegādātas tālākai pārdošanai, līdz ar to nav būtiska nozīme atrašanās vietai, stāvoklim. Pieprasīti salīdzinoši lieli zemes gabali. Darījumi 2005. gadā robežās no 80 līdz 450 EUR/ha.

Ir arī vēl zemes īpašumi, kas paredzēti komercapbūvei. Šī nekustamā īpašuma tirgus sektoram ir raksturīga nestabilitāte, tomēr bija vērojami strauji augšupejoši cenas rādītāji 2005.gadā atsevišķās stratēģiski nozīmīgās vietās. Atšķirībā no 2004.gada, tieši šis tirgus sektors ir ievērojami palielinājies, un darījumu īpatsvars ir palielinājies uz kopējā nekustamo īpašuma darījumu fona. Tas ir tieši saistīts ar jaunā Rīgas pilsētas attīstības plāna akceptēšanu, kas jau sākotnējā redakcijā paredzēja lielu zemes platību lietošanas mērķa transformāciju no reāli neizmantojamām uz jaukta rakstura vai komercapbūves rakstura zonējumiem ar diferencētiem stāvu skaita ierobežojumiem.

Tātad izejot no augstākminētā, vairs nav vērojama komercapbūves koncentrēšanās blīvākajās šī sektora apbūves teritorijās kā 2004. gadā, taču stratēģisks novietojums atkarībā no konkrēto pircēju komercdarbības sfēras. Pieprasījums ir bijis diezgan liels pirmajā līnijā pie maģistrālās satiksmes plūsmas ar tiešu iespēju izveidot piekļūšanas pievadu.

Jāsecina, ka tieši komercapbūvei paredzēto zemes gabalu tirgus ir viens no straujāk augošajiem tirgus sektoriem, tajā pat laikā vērojams ļoti straujš cenu kāpums atsevišķos segmentos. Kā iemeslu tam var viennozīmīgi minēt spekulatīvus mērķus. Tieši spekulācijas ir iemesls šīm straujajām cenu izmaiņām un nestabilitātei. Kā otru iemeslu varētu minēt tā saucamos falšos attīstītājus, kuru darbības mērķis ir uzpirkt zemes gabalus, labākajā gadījumā veikt kādu priekšprojektu, izveidot acij tīkamu datorvizualizāciju vai iegūt APU(arhitektūras plānošanas uzdevumu) potenciālajam projektam. Iesākt saskaņošanu skiču projektam un piedāvājuma tirgū pozicionēt savu pārdodamo objektu kā plānošanas stadijā pārdodamu projektu, piemēram, daudzdzīvokļu namam vai biroja ēkai, tādējādi mākslīgi uzpūšot cenu kādam zemes gabalam. Un kas nav mazsvarīgi, arī tādi darījumi notiek, kas ievērojami ietekmē cenu līmeni. Kā trešo iemeslu varētu minēt ārvalstu investīciju plūsmu, jo pirktspējas līmenis ārvalstu investoriem ir augsts. 2005. gadā ir noslēgti arī vairāki patiešām apjomīgi

komercapbūves un jauktā zonējuma zemju atsavināšanas darījumi, kas potenciāli varētu palielināt esošās biroju, tirdzniecības un dzīvojamā fonda platības.

Komercapbūves sektora zemju iedalījums segmentos:

Zemes Rīgas centrālajā daļā un vietās ar labu pieejamību un robežlīniju ar maģistrālās satiksmes plūsmu. Kā piemēru var minēt tirdzniecības centrus Mols un Alfa, Sky, Domina, K-Rauta u.c. Viennozīmīgi šajos gadījumos lielāko darījuma vērtību sastāda tieši zemes vērtība, cenu līmenis šajā kategorijā ir vidēji 100 – 600 EUR/m².

Kā nākošo segmentu var minēt zemes ražošanas vajadzībām. Šo segmentu raksturo ļoti dažāda lokalizācija saistībā ar to, ka ražošanas sfērā vieta ar labu redzamību no maģistrālajiem lielceļiem nav prioritāte, turpretī stratēģisks novietojums attiecībā pret Rīgas apvedceļiem un to savienošām maģistrālēm. Viens no svarīgākajiem faktoriem, kas ietekmē vietas izvēli, ir smagās tehnikas piekļūšanas iespēja un nereti arī dzelzceļa klātbūtne ar iespējamību izveidot pievadu. Raksturīgākais novietojums Maskavas, Granīta, Krustpils ielas, kā arī Ganību dambis, Sarkandaugava, Mangaļsala. Šo darījumu kvadrātmetra cenu līmenis ir robežās no 15 līdz 60 EUR/m², taču atsevišķos gadījumos zemes, kas atrodas centra industriālajā zonā ar atbilstošām piekļūšanas iespējām, var sasniegt līdz 250 EUR/m². Šiem pieprasījumiem, tāpat kā 2004. gadā, nav raksturīgas lielas platības, lai gan atsevišķos gadījumos spēj sasniegt līdz pat 6 – 10 ha lielas platības.

Un vēl viens segments ir zemes biroju ēku un daudzdzīvokļu ēku celtniecībai. 2004. gadā šis segments ir bijis vispieprasītākais un jāatzīst, arī piedāvājums ir strauji palielinājies. Par nožēlu ir jāatzīst, ka arī cenu līmenis šāda rakstura zemes gabaliem ir visaugstākais, kas reizēm vairākkārt pārsniedz reālo tirgus vērtību. Pilsētas centrā atlikušiem brīvi stāvošiem zemes gabaliem ir ļoti neliels piedāvājums un ļoti augstas cenas, no 600 līdz 2000 EUR/m². Daudzkārt lielāks piedāvājums ir mikrorajonos un pilsētas perifērijā, kur zemes gabalu cenu līmenis svārstās no 80 līdz 400 EUR/m². Pieprasītākie rajoni Rīgas pilsētas teritorijā ir Tuvā Pārdaugava, Rīgas centrs, Purvciems, Ziepniekkalns, Imanta un Zolitūde. Vislētākie ir brīvie zemes gabali Padomju laika daudzdzīvokļu namu iekšpagalmos, tomēr tieši šie darījumi visbiežāk ir pakļauti riskam, piemēram, esošo namu iedzīvotāju kategoriski noraidošā attieksme pret potenciālu celtniecību, līdz ar to palielinās risks saskaņot projektu. Šim zemju sektoram ir raksturīga cenu nestabilitāte, tomēr 2004. gadā pieprasījums pēc šīs kategorijas zemēm ir stabils. Ņemot vērā šī tirgus sektora salīdzinoši šauru specifiku, darījumu skaitam ir neliels īpatsvars kopējo nekustamo īpašumu darījumu skaitā.

Galvenais komercapbūves zemju sektora pieprasījums un piedāvājums koncentrējas Rīgā un tuvējā apkārtnē, kur ir sevišķi blīva šī sektora apbūve, līdz ar to zemju izvietojums vēsturiski ir sekojošās teritorijās:

- Rīgas centrālā daļa, teritorija ap dzelzceļu pie Zemitānu un Brasas stacijām. Raksturojas ar augstu tirgus aktivitāti un blīvu ražošanas rakstura apbūvi;
- Teritorija ap dzelzceļu Ogres virzienā (ap Jāņavārtu, Daugmales, Šķirotavas stacijām, Krustpils un Rencēnu ielām). Raksturojas ar retu apbūvi un biežāk tirgū zemes gabali nonāk bez ēkām;
- Sarkandaugava, virzienā no centra (Skanstes un Hanzas ielas). Vēsturiskā ražošanas teritorija. Iekļauj arī Rīgas brīvostas teritoriju un šobrīd jau prestižo daļu starp Skanstes, Hanzas ielām un Ganību dambi.
- Pārdaugava – Mūkusalas iela, Bolderāja, Brīvostas teritorija u.c. {1}

Šī sektora zemes var iedalīt sekojošās kategorijās :

- Zemes ar esošām ražošanas ēkām Rīgas centrālajā daļā un vietās ar labu pieejamību un lielu satiksmes intensitāti. Šādi īpašumi pēc iegādes pārsvarā tiek transformēti, ēkas rekonstruētas, piemērojot komercapbūvei, lielākā daļa tieši tirdzniecības platību vajadzībām un vairumtirdzniecībai. Raksturīgākie piemēri ir lielākie tirdzniecības centri (Alfa, Domina u.c.), un šajos gadījumos lielāko darījuma vērtību ir noteikusi tieši zemes vērtība. Cenu līmenis šajā kategorijā ir vidēji 100 – 300 EUR/m². Daļu no cenas veido arī ēku vērtība.
- Zemes ražošanas vajadzībām. Šim sektoram raksturīgas ļoti dažādas lokalizācijas vietas, pārsvarā dzelzceļa līniju tuvumā, tomēr, ņemot vērā ražošanas attīstības tempus Latvijā un tio specifiku, pieprasījums pēc šādām zemēm ir neliels. Raksturīgākā atrašanās vieta – Krustpils, Granīta, Maskavas ielas un Ganību dambis. Šī kategorija raksturojas arī ar lielām platībām. Ražošanas vajadzībām zemes vidēji tiek iegādātas par cenu, kas nepārsniedz 20 EUR/m², centra tuvumā darījumu summas atsevišķos gadījumos pārsniedz arī 200 EUR/m². Šiem darījumiem tomēr raksturīgas samērā mazas zemju platības;
- Zemes ar ražošanas ēkām sliktā tehniskā stāvoklī Rīgas pilsētā ārpus centra. Šīs kategorijas zemēm raksturīgas tehniski ļoti nolietotas ražošanas ēkas vai ēkas, kas veido zemu apbūves koeficientu un galvenokārt tiek iegādātas nojaukšanai. Cenas 3- 150 EUR/m².
- Zemes gabali biroju vai daudzdzīvokļu ēku celtniecībai. Šīs kategorijas zemēm ir samērā liels piedāvājums mikrorajonos. Piedāvājuma kvalitātei ir liela diference, ko nosaka šādu apbūves gabalu novietojums Rīgā un iepriekšējais izmantošanas veids. Cenu līmenis 10 – 500 EUR/m².
- Zemes gabali starp esošām daudzdzīvokļu ēkām mikrorajonos. Šīs kategorijas zemēm ir ļoti augsts risks, kas saistīts ar iespējamo izmantošanu, jo bieži ir vērojama apkārtējo

namu iedzīvotāju kategoriski noraidošā attieksme, kā rezultātā jauni šādu zemju lietošanas mērķi netiek saskaņoti. {1}

Jāsecina, ka komercapbūves zemju sektors arī 2004. gadā bija ar vislielāko cenu diferenci, kā arī ar visnestabilākajām cenām. Kopumā cenu pieaugums ir bijis, tomēr, ņemot vērā salīdzinoši nelielo darījumu skaitu, var secināt, ka cenu līmeni vairāk noteikušas citu kategoriju zemju cenu izmaiņas pārskata gadā, nevis ievērojama pieprasījuma un piedāvājuma atšķirība. Kopumā šis tirgus ir vērtējams kā stabils, kas attiecas uz tā kopējām tendencēm, tomēr, ņemot vērā piedāvājumu, cenu pieaugumam ir relatīvi lēns temps, lai gan atsevišķi darījumi stratēģiski izdevīgās vietās varētu liecināt par pretējo.

2004.gadā ārvalstu investoru un tūristu interese par Baltijas valstīm ir ievērojami palielinājusies, audzis arī vietējo ražotāju un patērētāju optimisms. Kā likumsakarība bija vērojams straujš cenu paaugstinājums tirdzniecības telpām Rīgas visnepieprasītākās gājēju ielās, tādās kā Tērbatas, Barona, Brīvības, Čaka. Pieprasījums pēc tirdzniecības telpām pieauga tuvojoties Ziemassvētkiem.

Tirdzniecības platību nomas maksas kāpuma dēļ, kā arī, pateicoties banku piedāvātajām zemajām procentu likmēm ilgtermiņa aizdevumiem, uzņēmēji labprātāk tirdzniecības un ražošanas telpas pērk, nevis nomā.

Vēl joprojām tiek pieprasītas platības Rīgas centrā ēku pirmajos stāvos tirdzniecības vajadzībām, kā arī kādai citai komercdarbībai. Cenai ir tendence augt. Pašreiz galvenajās ielās un to krustojumos, rajonā no Basteja bulvāra līdz Matīsa ielai, vidējās cenas ir no 20 līdz 45 EUR/m², ielās, kuras savieno galvenās ielas, starp Avotu un Kr.Valdemāra ielu cenas svārstās no 10 līdz 30 EUR/m².

Gandrīz neiespējami ir iegādāties īpašumā tirdzniecības platības Rīgas centrā, jo piedāvājums ir niecīgs. Tirdzniecības telpas pārdošanai galvenokārt atrodas tirdzniecībai ļoti neizdevīgās vietās un sliktā stāvoklī. Cenas šādiem īpašumiem svārstās no 1200 līdz 1500 EUR par kvadrātmetru. Tirdzniecības platības Vecrīgā pieprasītas ir gājēju visapmeklētākās vietās (Vaļņu, Kaļķu, Audēju ielās), kur business galvenokārt ir tendēts uz tūristu apmeklētību. Cenu ziņā tās līdzinās cenām Rīgas centrālajās ielās (20 – 45 EUR/m²). Ir paredzams, ka straujie tirdzniecības centru būvniecības tempi saglabāsies un tuvākajos divos gados ir gaidāms tirdzniecības platību pieaugums.

Galvenie notikumi 2004.gadā tirdzniecības platību tirgū (Jaunākie projekti):

- Domina Shopping centra II kārtas atklāšana, kas palielināja kopējo centra platību vēl par 30 000 m².
- Tirdzniecības centra Alfa II kārtas atklāšana, kas palielināja centra kopējo platību par 20 000 m².

- Tērbatas tirdzniecības un biznesa centrs, ar kopējo nomājamo platību 1 200 m².
Tirdzniecības platību tirgus palielināšanās:
- Patollo Galerija. Attīstītājs – Norvēģijas uzņēmums Balder Invest.
- LatLADA tirdzniecības centrs Slāvu tilta rajonā.
- Biroju un veikalu komplekss Lāčplēša ielā 20a.

Pieaugošais tirdzniecības platību piedāvājums nav samazinājis nomas maksas tirdzniecības centros, ir vērojams pat palielinājums. Kā piemēru varam minēt 2003.gadu – augstākās nomas maksas sansiedza 45 EUR/m², savukārt nomas maksas 2004.gadā jau pieauga līdz pat 60 EUR/m². Pastāvīgie nomnieki parasti maksā no 9 līdz 11 EUR/m².

2004.gadā salīdzinoši neliels pieprasījums ir bijis pēc tirdzniecības telpām nostāk no galvenajām gājēju plūsmām (Blaumaņa, Lāčplēša, Stabu, Valdemāra ielas), kur saglabājas lielāks brīvo telpu īpatsvars. Pārējās Rīgas pilsētas daļās tirdzniecības platību pieprasījums galvenokārt nosaka lielāku tirdzniecības centru klātbūtne apkaimē, šajā gadījumā pārējo tirdzniecības platību tirgus ir ar relatīvi zemu pieprasījumu.

5. Darbības raksturojums, produkti, pakalpojumi

SIA "Zīle" paredz iespēju darboties nekustamā īpašuma tirdzniecības jomā. Konkrētā uzņēmuma darbība būs Pierīgas zemes gabalu pirkšana, pārdošana un iznomāšana potenciālajiem ieguldītājiem.

Firmas darbības pirmajā gadā tiks likts akcents uz sadarbību ar zemes gabalu īpašniekiem īpašumu tiesību dokumentu sakārtošanā. Daļai no zemes īpašniekiem un arī zemes nomniekiem nav sakārtotas sava īpašuma tiesības. Tas ir saistīts ar biežo likumu maiņu saistībā ar zemi, ar bijušo zemes īpašnieku vēlmi atgūt savu īpašumu un arī neskaidrībām zemes likumdošanā. Palīdzība šiem cilvēkiem tad arī būs jaundibinātās firmas pirmais uzdevums. Piesaistot un konsultējot šos klientus tiks apzināta reālā situācija zemes tirgū Pierīgā un būs kā laba reklāma firmai tālākai sadarbībai ar šiem klientiem.

Nākošajā etapā, apmēram pēc gada, firma sāks vairāk pievērsties zemes gabalu tirdzniecībai un nomai. Iznomāti tiks zemes gabali, kuriem būs grūti atrast pircēju un tirgoti tiks tie zemes gabali, kuri atradīsies Rīgas tuvumā un kuriem būs sakārtotas īpašuma tiesības.

Klienti, kuriem pieder zeme vēlas šo zemi apsaimniekot pēc iespējas izdevīgāk: iznomāt, pārdot, būvēt uz zemes māju, zemi apstrādāt un iesēt dažādas kultūras pārdošanai, ļaut uz savas zemes būvēt dažādus objektus un/vai veidot komunikācijas. No visu šo darbību veikšanas zemes īpašnieks vēlas gūt labumu, un, protams, tas ir iespējams tad, kad ir sakārtotas zemes īpašuma tiesības.

Izvērtējot nekustamā īpašuma tirgus stāvokli, Pierīgas zemes tirdzniecības jomā pēdējos pāris gados ir pieaugusi aktivitāte. Palielinās tirdzniecībā piedāvāto apbūves zemes gabalu skaits, paplašinās šo zemju izmantošanas iespējas (zemes daudzstāvu māju būvei, privātapbūves zeme, zeme jauktai darījumu būvei, individuālai apbūvei u.t.t.), ir dažādas šo zemju īpašuma tiesības (zemei ir īpašnieks ar sakārtotām īpašuma tiesībām, ir zeme bez īpašnieka, ir zemes platības ar daļēji noformētām īpašuma tiesībām). Palielinās arī firmu skaits, tirgū ienāk jaunas nekustamā īpašuma tirdzniecības firmas. Informācija, kas pamato šos faktus ir atrodama gan žurnālos "Kvadrātmets", "Kur dzīvot", gan avīzēs, tai skaitā vienā no lielākajām avīzēm "Reklama", gan dažādos masu informācijas līdzekļos TV, radio. Ēku un būvju neatņemama sastāvdaļa ir zemes platība, uz kuras ēkas un dažādi celtniecības objekti atrodas. Ņemot vērā visus šos faktus, uzņēmums "Zīle" ar tā dibinātāju priekšgalā, redz reālu iespēju strādāt Pierīgā nekustamā īpašuma tirdzniecības jomā: zemes platību tirdzniecībā. Uzņēmuma plānotais zemes gabalu pārdošanas apjoms ir cieši saistīts ar piesaistīto klientu skaitu, apkalpošanas nosacījumiem un cenu politiku.

Plānotais zemes gabalu pārdošanas un pirkšanas apjoms ir atkarīgs arī no klientu pirktspējas, kas daļēji tiek salāgotas ar klientu vēlmēm un iespējām. Klientu pirktspēja ir atkarīga no ieņēmumiem. Taču ņemot vērā, ka nekustamā īpašuma: zemes platību cenas bieži vien sniedzas desmitos un pat simtos tūkstošos latu, potenciāliem pircējiem būs grūti iztikt bez banku pakalpojumiem. Banku sektora pakalpojumi ir pieejami arvien lielākam skaitam cilvēku. {1} Baltijas banku kredītapjomu pieaugumu rosinoši faktori:

- 1.Valsts reitingu paaugstināšanās
- 2.Vadošo banku reitinga paaugstināšanās
- 3.Lētāki kredītresursi

Apskatot šos faktoros, var secināt, ka šajā gadījumā kredītu var atļauties plašāks aizņēmēju loks.

Vēl 2 faktori, kas noved pie augstākminētā secinājuma un vēl vairāk paplašina klientu loku, kas var atļauties izmantot banku pakalpojumus ir sekojoši:

- 1.Banku konkurences cīņas saasināšanās
- 2.Banku ekspertīzes un servisa līmeņa paaugstināšanās

Ja 1. punkts nav tik redzams klientu acīm un tas arī klientu neinteresē, tad 2.punkts ir ļoti pamanāms un bankas to arī akcentē, lai piesaistītu jaunus klientus un noturētu esošos. Pamatojoties uz šo informāciju, varam secināt, ka banku pakalpojumus (aizņemties naudu) var un varēs arvien plašāks cilvēku loks.

Uzņēmuma prognozējamā tirgus daļa ir 5% no Pierīgas zemes platību tirgus, noslēdzot trešo darbības gadu.

Firma koncentrēs savu darbību uz zemes gabalu tirdzniecību, kas atrodas Rīgas jaunajos dzīvojamajos masīvos (Ķengarags, Imanta, Zolitūde, Maskavas forštate) un Rīgas tuvākajā apkārtnē(Jūrmala, Ķekava, Salaspils).

Uzņēmuma darbības sfēra ir Pierīgas zemes pirkšana, pārdošana un īpašuma apliecinošu dokumentu sakārtošana.

Uzņēmuma sekmīgas darbības pamatnosacījums ir uzņēmuma darba organizēšana. Kas savukārt sevī ietver: uzņēmumā pieejamo visa veida resursu, tostarp personāla koncentrēšana, sadale un koordinēšana, lai sasniegtu projektā izvirzītos mērķus.

No projektā iesaistītā personāla vadības un darba organizēšanas kvalitātes ir atkarīgs tas, kā īstenosies projekta mērķi un uzdevumi. Uzņēmuma darbība tiks koncentrēta uz Pierīgas zemes tirdzniecību un nomu.

SIA "Zīle" tirdzniecības objekts būs zemes platības. Tā ir prece, kas nebojājas un nezaudē savu vērtību, zemes vērtība tikai palielinās.

Uzņēmums plāno tirgot zemes platības par tādu pašu cenu kā pārējās nekustamā īpašuma tirdzniecības firmas. Zemes platību cenu amplitūda ir ļoti plaša: sākot no pārdesmit santīmiem par kvadrātmtru (vairākus simtus kilometru prom no Rīgas) līdz pat vairākiem tūkstošiem latu par kvadrātmtru (Rīgas centrā vai tuvu centram vietās kur ir atļauts būvēt komercobjektus un kur ir ļoti liela cilvēku plūsma). Cenas būs līdzīgas citu firmu piedāvātajām cenām.

Firma paredz veikt reklāmas aktivitātes, lai firma būtu atpazīstama, kā nekustamā īpašuma tirdzniecības starpnieks Pierīgas zemes tirgū. Ir paredzēts ievietot reklāmu žurnālā "Nedvižimostj". Žurnālā "Nedvižimostj" tiks ievietota reklāma – 2 melnbaltas iekšlapas, katra lapa par 88.5 Ls. Vēl, lai piesaistītu klientus, ar žurnāla "Nedvižimostj" starpniecību tiks veikta videofilmēšana. Filmēšanas materiāli tiks ievietoti internetā, kur arī tiks norādīti firmas tālruņa numurs, faksa numurs, e-mails un vizuālā informācija par firmas sniegtajiem pakalpojumiem. Šis reklāmas veids ir izvēlēts, lai uzrunātu potenciālos klientus ar interneta starpniecību, jo pieaug interneta lietotāju skaits. Ja no šīs reklāmas nebūs gaidītās atdeves, tad firmas vadība piesaistīs reklāmas aģentus ar darba sludinājumu starpniecību avīzēs. Reklāmas aģentiem tiks piedāvāts īslaicīgs sadarbības līgums ar izdevīgiem nosacījumiem. Aģentu uzdevums būs krāsainus bukletus ar informāciju par firmu un tās sadarbības piedāvājumiem nogādāt nekustamo īpašumu firmu birojos.

Firmas vadība uzskata, ka mērķpircējs varētu būt klients ar nesakārtotām vai daļēji sakārtotām īpašuma attiecībām, vecumā virs 30 gadiem. Tabulā Nr. 5.1. redzam populārākos preses izdevumus atbilstošajās vecuma grupās.

Reklāmas budžets 300 Ls mēnesī norāda, cik uzņēmuma vadība gribētu tērēt reklāmai, lai uzņēmums būtu atpazīstams. Reklāmas atdevi ir diezgan grūti izmērīt. Uzņēmuma darbības sākuma stadijā (1.gadā) vadība centīsies noteikt reklāmas efektivitāti. Tas notiks sekojoši: ņemot vērā, ka cilvēks nevar un negrib īsā laika posmā uztvert daudz informācijas vienības, firma izgatavos bukletus ar informāciju. Bukletos būs sekojoša informācija: Firmas tālruņa numurs (mākleru), viens no firmas piedāvātajiem pakalpojumiem: zemes iepirkšana klientu vajadzībām, firmas nosaukums un atrašanās vieta. Pēc ienākošajiem zvaniem varēs noteikt vai reklāma ir devusi gaidītos rezultātus. Paralēli bukletu iespiešanai un izplatīšanai firmas vadība ievietos reklāmas informāciju centrālajos laikrakstos un žurnālos. Ja firmas apgrozījums un peļņa augs, reklāmai domātie izdevumi tiks tērēti personāla apmācībai, kas ir firmas seja un laba reklāma.

Populārākie laikraksti vidējās auditorijas dažādās mērķgrupās 2005. gadā.

Vecuma grupas		
20 – 29	30 – 49	50 – 74
Rīgas Santīms	TV programma (krieviski)	Rīgas Santīms
Diena	Diena	TV programma (krieviski)
TV programma (krieviski)	Rīgas Santīms	Latvijas Avīze
TV programma (latviski)	Latvijas Avīze	Rīga Market

Tā kā uzņēmuma vadība lielāko uzmanību veltīs mērķgrupai vecumā no 30 līdz 49 gadiem, tad arī tiks ņemtas vērā, tās avīzes, kas ir norādītas tabulā.

6. Mārketinga plāns

Mārketinga darbības galvenais uzdevums ir apmierināt klientu vēlmes un gūt peļņu. Tātad, lai to izdarītu ir nepieciešams izpētīt mērķpircēju un noskaidrot tā vēlmes. Galvenā mārketinga problēma ir kā saskaņot pircēju vēlmes un biznesa iespējas, tajā pašā laikā gūstot peļņu. Galvenais akcents tiks likts uz Pierīgas zemes tirgus izpēti un pareizas cenas noteikšanu. Uzņēmuma vadība pievērsīs vislielāko uzmanību 4 komponentēm, kas raksturo mārketinga stratēģiju: {18;23}

Viena no mārketinga plāna sastādīšanas galvenajām lietām ir noskaidrot, kāda varētu būt vislabāk cena, kādu pircējs ir gatavs maksāt par zemi. Inflācijas apstākļos nekustamais īpašums ir ne tikai vieta, kur dzīvot, bet arī veids, kā personīgos uzkrājumus un ietaupījumus nodrošināt pret inflāciju. Savukārt, ja ir nepieciešamība nekustamo īpašumu pirkt vai pārdot, tad ir svarīgi zināt, kāda ir tirgus vērtība, lai īpašumu nepārdotu pārāk lēti vai nepirktu pārāk dārgi. Katrs no savas pieredzes zina, ka pārdevējs cenšas pārdot pēc iespējas dārgāk, bet pircējs grib pirkt pēc iespējas lētāk. {9,13}

Nekustamā īpašuma cena veidojas no diviem komponentiem: zemes cenas un būves cenas. Nekustamā īpašuma cenu ļoti ietekmē būves vērtība, kura ir atkarīga no būvniecības gada, celtniecības materiāliem, tehniskā stāvokļa utt. Abu šo daļu summa dod nekustamā īpašuma kopējo cenu. Savukārt, ja uz apbūvei domāta zemesgabala vēl nav nekā uzcelts, šāda īpašuma cenu veido tikai zemes cena. Būvju cena, būvju nolietojums, īpaši būvēm, kas celtas pirms deviņdesmitajiem gadiem, turklāt pašu spēkiem un pat bez projekta, ir daudz sarežģītāks jautājums, savukārt novērtēt zemes cenu ir nedaudz vienkāršāk. {9,13}

Balstoties uz firmas Latio datiem, visdārgākā apbūves zemes cena ir Ķīpsalā. Viens kvadrātmeters zemes 2005.gada oktobrī šeit maksāja 120 Eiro. Botāniskā dārza teritorijā, kas atrodas aptuveni 2 km no Akmens tilta, zemes cena jau bija 60 Eiro par kvadrātmetru. Imantā apbūves cena bija 40 Eiro par kvadrātmetru. Tāpat maksā zeme Ziepniekkalnā. Šie mikrorajoni ir attiecīgi 4 un 3.5 km tālu no centra. {9,13} Savukārt apbūvei domātas zemes cenas 7.5 km tālajos Baložos ir 18 Eiro par kvadrātmetru, bet 6.3 km tālajā Babītē 20 Eiro par kvadrātmetru. Jaunmārupē, kas atrodas 11.5 km tālu, cena jau ir 15 Eiro par kvadrātmetru. Šie attālumi ir mērīti taisnā gaisa līnijā, nevis pa šosejām vai ielām {9,13} Visdārgākā apbūves zeme ir Mežaparkā, nevis centrā.

Piemēram, ja apbūves zeme bija 2 km tālu no Akmens tilta, tās aptuvenā cena 2005.gada oktobrī bija 62 Eiro par kvadrātmetru. Ja jūsu zemesgabals ir 10.5 km tālu, aptuvenā cena ir robežās starp 14.5 un 15.7 Eiro par kvadrātmetru utt. Jāņem vērā, ka tās ir aptuvenas cenas par vidēju

zemesgabalu. Reāli divu vienā vietā esošu zemesgabalu cenas var ievērojami atšķirties, jo zemes cenu ietekmē arī citi apstākļi. Tie ir attālums līdz ceļam, cik kvalitatīvi pievilktas komunikācijas, vai zemei ir apgrūtinājumi utt. {9,13} Tas nozīmē, ka pašlaik zemes tirgus cenas varētu būt jau nedaudz lielākas. Šī formula ir visai precīza līdz 15 km attālumam un aptuvena līdz 20 km attālumam. Tālāk novietotiem zemes gabaliem šī formula vairs precīzi neparādīs cenu lielumu. Atgādināsim, ka šādi var aprēķināt aptuvenu zemes cenu, bet kopējo nekustamā īpašuma cenu, ja uz tās ir būves, ietekmēs arī būvju cena. {9,13}

Šīs cenas vērtējums ir pielietojams tikai Daugavas kreisajam krastam starp Lielupi un Daugavu. Ja jūsu zemesgabals atrodas Jūrmalā, tur ir pavisam citi cenu mērogi un cena ir atkarīga pavisam no citiem apstākļiem. Tieši tas pats attiecas uz zemi Daugavas ielejā.

Raksturīgās cenas Rīgas pilsētā un apkārtnē Daugavas kreisajā krastā atkarībā no attāluma līdz Rīgas centram.

6.1.Tabula

Teritorija	Cena Eiro par m²	Attālums līdz pilsētas centram km
Āgenskalns	60.0	2.0
Babītes pagasts	20.0	6.3
Baloži	18.0	7.5
Botāniskais dārzs	60.0	2.0
Dzirciems	50.0	3.0
Iļģuciems	45.0	3.2
Imanta	40.0	4.0
Jaunmārupe	15.0	11.5
Ķekavas pagasts	18.0	5.5
Ķīpsala	120.0	1.1
Mārupe	42.5	4.3
Mārupes pagasts	25.0	6.0
Šampēteris	35.0	3.5
Titurga	18.0	7.5
Torņkalns	55.0	1.5
Ziepiņkalns	40.0	3.5
Zolitūde	45.0	4.5

Cena: Latio dati, 2005. gada oktobris

Attālums no Akmens tilta km	Privātās apbūves zemes vidējā cena Eiro par m² pēc tirgus situācijas 2005.gada oktobrī
1	112.46
2	62.19
3	43.97
4	34.39
5	28.42
6	24.32
7	21.32
8	19.02
9	17.20
10	15.7
11	14.49
12	13.45
13	12.56
14	11.79
15	11.11
16	10.52
17	9.98
18	9.51
19	9.08
20	8.69

Uzņēmuma mārketinga plāna izstrādāšanai ir nepieciešams iegūt pēc iespējas vairāk informāciju par potenciālo pircēju un par pārdodamo preci, šajā gadījumā – zemi. Pēc iespējas precīzāk jānosaka īpašuma cena un arī vērtība. Nekustamā īpašuma vērtību nosaka ne tikai paša īpašuma raksturlielumi, bet arī dažādi faktori, kas atrodas aiz vērtējamā īpašuma robežas un gan tiešā, gan netiešā veidā paaugstina vai pazemina īpašuma vērtību. {8,17.} Nekustamo īpašumu vērtības tiek radītas, uzturētas, modificētas vai iznīcinātas šādu četru galveno vērtību ietekmējošo faktoru darbības rezultātā:

- sociālo
- ekonomisko
- tiesisko (valdības darbības un lēmumu)
- fizisko (apkārtējās vides)

Šie faktori ir dinamiski un savā ziņā savstarpēji saistīti. Tie ietekmē tirgus veidošanos un pastāvēšanu, pieprasījuma un piedāvājuma attiecības un nekustamā īpašuma tirgus vērtību. Visi vērtību ietekmējošie faktori aplūkojami saistībā, jo tos veido daudzi nosacījumi, kas atrodas savstarpējā mijiedarbībā. Visas četras ietekmes plašākā vai šaurākā nozīmē saistītas ar īpašuma atrašanās vietu.

Nekustamais īpašums ir konkrētas apkārtnes sastāvdaļa, līdz ar to tā vērtība visbūtiskākajā veidā atkarīga no šīs apkārtnes ietekmes. Vērtētāju interesē gan esošā situācija, gan arī potenciālo izmaiņu iespējas. Pie tam bieži vien paredzamās izmaiņu iespējas nekustamā īpašuma vērtību ietekmē vairāk nekā esošā situācija, tādēļ, vērtējot īpašumu, vēlams vērtību ietekmējošos faktoros sistematizēt, potenciālas iespējas izdalot atsevišķi. Dažādo ietekmju uzskaitījums ļauj vērtētājam konstatēt tos faktoros, kuri būtu ņemami vērā vērtējumā.

Nekustamā īpašuma vērtību ietekmējošo faktoru saturs katrā konkrētā situācijā var būt mainīgs, un tas katrā konkrētā gadījumā jāanalizē atsevišķi. Svarīgākos faktoros nosacīti var iedalīt četrās grupās:

Sociālais faktors:

- konkrētā reģiona iedzīvotāju vairākuma raksturojums (tautība, ticība u.c.)
- reģiona reputācija (prestīžs, noziedzības līmenis, sociālās drošības garantijas u.c.)
- izmaiņas iedzīvotāju blīvumā, demogrāfiskie apstākļi, iedzīvotāju migrācija. {8,18}

Ekonomiskais faktors:

- ekonomiskais stāvoklis valstī kopumā
- iedzīvotāju nodarbinātības iespējas un perspektīva, algu līmenis
- apdzīvoto vietu zonējums, izaugsmes virzieni un izmaiņu tendences
- jauna būvniecība
- inženierkomunikācijas (ūdensvads, kanalizācijas, siltumapgāde, elektropiegāde u.t.t.) un piekļūšanas iespējas (ceļi)
- sociālo pakalpojumu struktūra

Tiesiskais faktors:

- sabiedriskie un privātie ierobežojumi
- apkārtējās vides reglamenti
- likumdošanas sakārtotība

Fiziskais faktors:

- dabas resursi
- klimats un topogrāfija
- izvietojums rajonā
- apbūves vecums un tehniskais stāvoklis
- vides piesārņotības un vides aizsardzības problēmas
- dažādas speciālās ērtības un kvalitātes, vai arī neērtības, risks, diskomforts.

Raugoties no vides piesārņotības un vides aizsardzības viedokļa, šobrīd Latvijā ir samērā sarežģīta situācija. Vides problēmas rodas sakarā ar nevēlamām pārmaiņām vidē, tās ir cilvēka darbības rezultāts un tām ir negatīva ietekme uz cilvēka veselību, ekosistēmā un vides spējām pildīt cilvēkam nepieciešamās funkcijas. Ne vienmēr, tikai virspusēji apsekojot vērtējamo īpašumu, vides radītās problēmas ir ieraugāmas. To konstatācijai nepieciešama rūpīga iedziļināšanās un datu savākšana. Tomēr jāņem vērā, ka šis jautājums ir ļoti svarīgs, jo būtiski var ietekmēt īpašuma vērtību. Vides problēmu jautājumu pētīšana ir īpaši svarīga, vērtējot īpašumus, kas atrodas rūpniecības uzņēmumu, atkritumu izgāztuvju tuvumā, jo šādās vietās iespējamas nopietns cilvēka veselību apdraudošs gan zemes, gan gaisa piesārņojums. Nopietns jautājums ir arī dzeramā ūdens kvalitāte. {8,19}

Vērtējot īpašumu ar izmaksu metodi, pilna nekustamā īpašuma vērtība ir zemes un apbūves vērtību summa. Nekustamā īpašuma primārā vērtība ir zeme. Apbūve ir papildus ieguldījums šajā vērtībā. Pie tam novecojušas, mazvērtīgas apbūves gadījumā šis ieguldījums var būt arī ar negatīvu vērtību.

Zemes tirgus Latvijā nopietni vēl nav sācies. Tā attīstību kavē gan līdz galam nesakārtotā likumdošana, gan ekonomiskā krīze. Valsts zemes dienests ir izstrādājis zemes kadastrālās (nodokļu vajadzībām) vērtēšanas pamatprincipus un noteicis zemes kadastrālās vērtības. Galvenais konkrētā zemes gabala un līdz ar to visa, kas uz šīs zemes gabala uzbūvēts, vērtības noteicējs ir šīs zemes atrašanās vieta. Tā kā jebkura īpašuma patieso vērtību nosaka tirgus, bet šī brīža ekonomiskajā situācijā zemes tirgus praktiski nepastāv, nekustamā īpašuma vērtējuma pamatā tiek izmantota orientējošā zemes kadastrālā vērtība. Bet tā ir pagaidu situācija. Kaut gan, domājams, arī tad, kad zemes tirgus jau būs nopietni vērā ņemama nekustamo īpašumu tirgus joma, zināmā mērā saglabāsies dažādos Latvijas reģionos un atsevišķu pilsētu zonās zemes kadastrālo vērtību noteiktās proporcijas. Prakse rāda, ka normālā tehniskā stāvoklī esoša nekustamā īpašuma zemes vērtība parasti ir 10 – 25 % robežās no kopējās vērtības. {8,26}

Ir būtiskas atšķirības tiešajā zemes vērtībā no apbūves brīvam un identiskam apbūvētam zemes gabalam. Apbūvētas zemes galvenā vērtība – izdevīgā (vai arī neizdevīgā) atrašanās vieta – jau ir reducēta arī uz apbūves vērtību. Apbūvētā zeme faktiski nav aplūkojama kā vērtība pati par sevi, bet gan kā nekustamā īpašuma pamatu sastāvdaļa, jo šajā gadījumā tā nav izmantojama

nevienam citam mērķim kā vien tam, kam tā jau kalpo – pamatojumam zem ēkas. Ar to nav jāsaprot, ka zemes vērtība kā tāda būtu samazinājusies. Tā ir tikai pārveidojusies citā kvalitātē. Arī pilnīgi bezvērtīgas, nojaucamas apbūves gadījumā zemes vērtību zināmā mērā ietekmē šī apbūve kā apgrūtinājums. Nekustamā īpašuma vērtības dalīšana zemes un apbūves vērtībās ir visai nosacīta un šobrīd tiek praktizēta vien tādēļ, ka nereti denacionalizētais zemes gabals pieder vienam, bet apbūve citam īpašniekam. Nevienam saprātīgs pircējs nepirks tikai zemi, uz kuras atrodas kādam piederoša ēka vai būve un kurš nevēlas šo ēku vai būvi pārdot kopā ar zemi. Teiktais attiecas uz to zemi, kas ir tieši zem ēkas vai cita veida apbūves. Ar attiecīgā gruntsgabala neapbūvēto zemes platību ir jārēķinās kā ar patstāvīgo papildu vērtību, raugoties kādu labumu tā dod pārējai īpašuma daļai. {8,27}

Mārketinga darbības galvenais uzdevums ir apmierināt klientu vēlmes un gūt peļņu. Tātad, lai to izdarītu ir nepieciešams izpētīt mērķpircēju un noskaidrot tā vēlmes. Galvenā mārketinga problēma ir kā saskaņot pircēju vēlmes un biznesa iespējas, tajā pašā laikā gūstot peļņu. Galvenais akcents tiks likts uz Pierīgas zemes tirgus izpēti un pareizas cenas noteikšanu. Uzņēmuma vadība pievērsīs vislielāko uzmanību 4 komponentēm, kas raksturo mārketinga stratēģiju: {12;23}

1. Produkcija;
2. Cena;
3. Vieta;
4. Veicināšana.

Produkcija šajā gadījumā ir zeme. Zemei kā precei vērtība nepazeminās kā daudzām citām precēm, drīzāk šī vērtība pieaug. Pārdodamās zemes cena nedrīkst būt pārāk augsta un arī pārāk zema. Abos gadījumos kritīsies peļņa. Pirmajā gadījumā to negribēs pirkt, otrajā nebūs pietiekami liela peļņa. Uzņēmuma vadība rūpēsies, lai uzņēmums tirgotu zemi par tādu pašu cenu, kā pārējās nekustamā īpašuma firmas.

Cenu starpība parasti arī nevar būt liela. Arī peļņas % ir līdzīgs, aptuveni no 3% līdz 5%. Tas ir atkarīgs no darījuma summas. Zemes atrašanās vieta arī iespaido cenu.

Mazs ieskats Rīgas apkārtnes piedāvātajām zemēm tikai pamato biznesa žurnālos un avīzēs sniegto informāciju par aktivitātēm nekustamā īpašuma (konkrēti zemes) tirdzniecības jomā.

Latvijas kopējā nekustamā īpašuma tirgū visintensīvākā tirdzniecība ar apbūves gabaliem ir Pierīgā, tomēr aktivitāšu ziņā ne visas vietas ir līdzvērtīgas. Aprīlis un maijs ir tie mēneši, kas parasti apbūves zemes gabalu tirdzniecībā ir visaktīvākie. Kopš šā gada sākuma ir vērojams zemes cenu pieaugums Pierīgā. Ja sērijveida dzīvokļu cenas ir stabilizējušās un to pieaugums patlaban ir 1 – 3 % mēnesī, tad zemes gabaliem atkarībā no atrašanās vietas kāpums bijis

straujāks – vidēji 3 – 9%.^{4} Būtiskākā tendence ir tā, ka aktivitāte jaunu māju būvniecībā arvien pieaug – uzsver firmas Balsts tirdzniecības nodaļas vadītāja Milāna Skumbiņa.

Kopumā zemes cenu pieaugums Rīgas apkārtnē ir nepārtraukti stabils, tam nav raksturīgi īpaši lēcieni kā dzīvokļu tirgum – apliecina Arco Real Estate vērtēšanas daļas vadītājs Māris Laukalējs. Viņš prognozē, ka stabils cenu pieaugums gaidāms arī nākotnē un cenas noteikti nekritīsies.

Nekustamā īpašuma tirgus situācija Lietuvas un Igaunijas galvaspilsētu tuvumā ir līdzīga. Viļņas apkārtnē apbūves zemes gabalu cenas ir pat mazliet augstākas nekā Rīgas tuvumā.

Ober-Haus tirdzniecības konsultante Svetlana Jurceva stāsta, ka apbūves zemes gabaliem Pierīgā cenu kāpums pēdējo divu gadu laikā sasniedz vietām līdz 20 – 50%. Tas skaidrojams gan ar banku kreditēšanas sistēmu attīstīšanu un procentu likmes samazināšanu, gan ar dzīvokļu cenu kāpumu galvaspilsētas mikrorajonos. Lielo dzīvokļu cenas ir pietuvojušās māju cenām, un potenciālie pircēji arvien biežāk pieņem lēmumu par zemes gabala vai uzbūvētas ēkas iegādi. Zemes gabalu tirdzniecības intensitāte pieaug ne tikai pieprasījuma un spekulāciju, bet arī investoru aktivitātes dēļ.

Jūrmalas virziens pašlaik ir pieprasītākais. Teritorijas, kas atrodas ceļā uz Jūrmalu, zemes tirgus sektorā vēl ilgi būs pašas populārākās.

Liels pieprasījums ir arī Baltezera, Bergu, Saulkrastu virzienos. Mazāk aktīvs ir Ulbrokas virziens, taču to nevar sacīt par pašu Ulbroku.

Domāju, ka drīzumā palielināsies pieprasījums pēc apbūves gabaliem ceļā uz Ķekavu, agrāk šī teritorija tirdzniecības aktivitāšu ziņā bija samērā klusa.

Patlaban mazāk interesants, izņemot Jelgavu un Ozolniekus, ir Jelgavas virziens. Olainē nav izteikta pieprasījuma, kas daļēji būtu skaidrojams ar to, ka tā ir ķīmijas uzņēmumu pilsēta, bet jāņem vērā arī, ka šajā apkārtnē augsne mēdz būt nepateicīga – apkārt ir kūdras purvi – stāsta M.Laukalējs.

Faktori, kas nosaka zemes gabalu vērtību ir : atrašanās vieta, komunikāciju esamība, konfigurācija, kā arī augsnes īpatnības. Dažkārt var gadīties tā, ka blakus esošajiem zemes gabaliem ir atšķirīga cena tieši augsnes sastāva dēļ, un ir būtiski pievērst tam uzmanību.

M.Skumbiņa norāda, ka pēdējā laikā potenciālie pircēji arvien vairāk uzmanības pievērš savu kaimiņu sociālajam statusam. Viņi vēlas zināt, kā tiks apbūvēti blakus esošie zemes gabali un kādā veidā veidosies vide viņiem apkārt. Apbūves zemes gabali, kuri nonāk otrreizējā tirgū, visbiežāk ir saistīti ar spekulatīviem darījumiem. Atsevišķos gadījumos īpašnieki ir mainījuši nodomus par savas mājas celtniecību.

Latio speciālists Undalgs Mētra stāsta, ka Rīgas apkārtnē palielinās interese par funkcionālajām teritorijām. Ņemot vērā to, ka zemes gabali ūdenskrātuvju tuvumā ir ļoti ierobežotā piedāvājumā, potenciālie pircēji meklē zemi vietās, kur bieži vien nav skaistu skatu, bet ir sakārtota infrastruktūra. Piemēram, Salaspilī, kur zeme agrāk bija lētāka nekā Ikšķilē un Ogrē, patlaban cenas sāk kāpt. Arī Mārupe ir tīri funkcionāla vieta. Kāpēc tik daudzi ir gatavi būvēties pļavās? Tāpēc, ka Mārupe ir ļoti tuvu Rīgas centram. Manuprāt, šī funkcionālo vietu izvēles tendence Rīgas apkārtnē arvien palielināsies – prognozē U.Mētra. Balstoties uz firmas Latio datiem, visdārgākā apbūves zemes cena ir Ķīpsalā. Viens kvadrātmetrs zemes 2005.gada oktobrī šeit maksāja 120 eiro. {7}

Mārupe joprojām ir uzskatāma par topa vietu individuālo zemes gabalu iegādei, apbūves vilnis turpina virzīties uz priekšu. M.Laukalējs uzsver, ka Jaunmārupes pusē piedāvājums ir pietiekams. Interesanti, ka pēdējā laikā pircējiem arvien svarīgāk ir tas, lai viņu zemes gabalā būtu koki. Mārupei raksturīgi, ka apbūvēti bijušie lauksaimniecības lauki, kamēr tur izveidosies baudāma ainava, paies gadi.

Būvniecība Garkalnes pagastā – U.Mētra stāsta, ka tirdzniecības aktivitāšu ziņā izceļas Garkalnes pagasts, kur Sunīšu ezera krastā realizēts par ļoti veiksmīgu uzskatītais Ezerkrastu ciemata projekts. Patlaban būvniecība šajā teritorijā intensīvi turpinās un tirgū tiks piedāvāti jauni objekti.

Kopējā Latvijas nekustamā īpašuma tirgū skaidri iezīmējas tendence, ka visvairāk lielie lauksaimniecības zemes gabali tiek dalīti tieši Rīgas apkārtnē. S.Jurceva akcentē, ka lielo platību parcelācija individuālās apbūves zemes gabalos ir labs business, bet ne katram uzņēmējam šie projekti ir veiksmīgi. Jo tuvāk Rīgai un jo skaistākā vietā zemes gabali tiek piedāvāti, jo lielāks pēc tiem pieprasījums.

Individuālās apbūves zemes gabali nav pietiekami lieli. Turklāt atsevišķa uzņēmēju daļa iedomājas, ka var sadalīt jebkuru gabalu un viss tiks pārdots. Tā nenotiek! Ir pietiekami daudz kritēriju, kādam jābūt piedāvājumam, lai projekts nebūtu riskants. Tuvējā Mārupe, Bergi, Baltezers un Jūrmala – tās ir teritorijas, kurās piedāvājums ir ierobežots un veidojas zemes deficīts.

Vienā no populārākajiem nekustamā īpašuma katalogiem “Kvadrātmetrs” var apskatīt piedāvāto zemju atrašanās vietu, informāciju par komunikācijām un zemes cenu. {1} Visdārgākais ir Rīgas centrs. Latio šeit piedāvā zemi Sporta ielā par Ls 430 par m². Zemes platība 4000 m². Šī teritorija ir publiskā un darījumu/pakalpojumu apbūves teritorija. Labas piebraukšanas iespējas. Āgenskalnā, K.Ulmaņa gatvē Latio piedāvātais zemes gabals sastāda 18688 m². Šī ir pietiekoši liela platība un paredzēta jauktu darījumu apbūvei. Viena kvadrātmetra cena Ls 90.

Zemesplatības diezgan aktīvi tiek tirgotas jaunajos Rīgas masīvos: Kengaragā, Imantā, Purvciemā un citur. Kengaragā piedāvātās zemes platības cena 75 Ls/m² platība 1542 m², Imantā Ls 27 par m², Purvciemā Ls 104 par m².

Rīgas reģionā 2005.gadā cenu pieaugums ir bijis adekvāts cenu pieauguma tempam Rīgā, saglabājoties iepriekšējo periodu tendencēm.

2004. gadā Ogrē un Kauguros bija vērojama cenu stabilizācija atsevišķu tipu dzīvokļiem, tad 2005.gada beigās tirgus cenas tika koriģētas un dzīvokļu cenas pieaugums Rīgas reģionā pat proporcionāli pārsniedza cenu pieauguma tempus Rīgas pilsētā. Tirgū arvien vairāk nonāk zeme, kas pirka kā investīciju objekts. Privātmāju būvniecībai iegādājas lauksaimniecības zemi 1 – 2 ha platībā. {6}

Balstoties uz informāciju, kas pamato zemes cenu regulāru pieaugumu un nekustamā īpašuma objektu celtniecību, varam secināt, ka uzņēmums “Zīle” var sekmīgi darboties nekustamā īpašuma tirdzniecības jomā. Uzņēmuma sekmīgai darbībai nepieciešams precīzi noteikt segmentu, kurā uzņēmums darbosies un mērķa pircēju.

Uzņēmums prognozē sadarboties gan ar klientiem (zemes pircējiem un pārdevējiem), gan ar citām nekustamo īpašumu tirdzniecības firmām. Uzņēmums savā darbībā akcentēs uzmanību uz klientu vecumā no 30 līdz 49 gadiem ar nesakārtotām vai daļēji sakārtotām zemes īpašuma attiecībām. Firma akcentēs uzmanību klientiem, kuru zemes īpašumi atrodas Pierīgā un Rīgas jaunajos masīvos. Šajā vecuma grupā cilvēki ir ekonomiski aktīvi, viņi cenšas uzlabot savus dzīves apstākļus. Ļoti svarīgs faktors dzīves apstākļu uzlabošanai ir tieši nekustamais īpašums: zemesplatības un ēkas, kas uz šīs zemes atrodas.

Latvijas nekustamā īpašuma tirdzniecības jomā lielākās firmas ir LATIO, ARCOREAL, BALSTS, NIRA FONDS. Šo uzņēmumu aktivitātes aptver visu Latviju, cenas ir elastīgas un piedāvāto zemes gabalu platība ir ļoti dažāda. Ļoti dažādas arī ir zemes pielietošanas iespējas.

Firma “LATIO” Latvijā darbojas kopš 1991. gada. {7} Uzņēmumā nodarbināto darbinieku skaits jau sasniedzis 250. Savas darbības laikā LATIO audzis ne tikai skaitliski, bet arī teritoriāli. Pieaugot darījumu apjomiem, LATIO paplašinās, atverot nodaļas gan visos Rīgas mikrorajonos, gan lielākajās Latvijas pilsētās – Cēsīs, Jūrmalā, Kauguros, Ventspilī, Liepājā, Talsos, Tukumā, Valkā, Limbažos, Valmierā, Gulbenē, Jēkabpilī, Daugavpilī, Rēzeknē, Siguldā, Ogrē, Aizkrauklē, Saulkrastos un Jelgavā. Šogad atvērtas nodaļas Bauskā, Kuldīgā, Saldū, Preiļos, Madonā, kā arī plānots atvērt nodaļu Dobelē. Šī labi attīstītā struktūra ļauj uzņēmumam profesionāli strādāt ar klientiem visā valsts teritorijā. {7}

1999.gada janvārī darbu uzsāka LATIO nodaļa Igaunijas galvaspilsētā Tallinā.

Balstoties uz uzņēmuma darbības laikā iegūto praktisko pieredzi un uzkrātajām zināšanām, LATIO garantē profesionālus, kvalitatīvus, kā arī likumdošanas prasībām, starptautiskajiem standartiem un ētikas normām atbilstošus pakalpojumus. {7}

SIA LATIO piedāvā visplašāko ar nekustamo īpašumu darījumu saistītu pakalpojumu spektru – konsultācijas, īpašuma vērtēšanu un palīdzību kreditēšanas jautājumos, kā arī nekustamā īpašuma tirdzniecību, nomu un īri, pārvaldīšanu un apsaimniekošanu. Lielu uzmanību Latio pievērš nekustamā īpašuma tirgum tieši Rīgā, jo šeit ir ļoti daudz komercobjektu, liela cilvēku plūsma un attīstīta infrastruktūra. Tas viss sadārdzina zemes cenu.

Turklāt LATIO ir asociāciju LANĪDA (Latvijas Nekustamo īpašumu darījumu mākleru asociācija) un LĪVA (Latvijas Īpašumu vērtētāju asociācija) asociētais biedrs. {7}

SIA "BALSTS". Pašlaik strādā aptuveni 40 cilvēki. Kopš darbības uzsākšanas 1992.gadā SIA "BALSTS" sekmīgi darbojas nekustamā īpašuma tirgū un ieņem vienu no līderpozīcijām.

Sākotnēji izvirzītais darbības mērķis – sniegt profesionālus un augstvērtīgus pakalpojumus nekustamā īpašuma biznesā, pilnveidoties un augt, lai apmierinātu sabiedrības augošās prasības – ir uzticīgi kalpojis par galveno panākumu ķīlu firmas darbam nu jau 14 gadus. {7}

Cits darba stils – tā varētu raksturot galveno iezīmi, kas izceļ kompāniju starp daudzām līdzīgām nekustamo īpašumu tirgū. Savas darbības laikā apkalpoto klientu – gan privātpersonu, gan tādu kompāniju kā McDonalds, Ericsson, Peri, Pipe-life, Linstow Varner, BNS, Latvijas Televīzija, Drogas, Narvesen, a/s Diena, Krūza, vairāku ārvalstu vēstniecību, kā arī daudzu citu klientu atsauksmes apliecina, ka firmā darbojas profesionāļu komanda, kas ir ieinteresēta saviem klientiem piedāvāt labākos risinājumus, balstītus uz saskaņotu komandas darbu.

SIA BALSTS ir ieguvusi augstu reputāciju Latvijas nekustamā īpašuma tirgū un arī ir viena no Latvijas nekustamā īpašuma firmu un mākleru asociācijas LANĪDA dibinātājām. Proporcionāli ievērojamai pieredzei, kas gūta aktīvi darbojoties Latvijas nekustamā īpašuma tirgū, ir audzis arī firmas piedāvāto pakalpojumu klāsts.

ARCO REAL ESTATE dibināts 1992.gadā Tallinā. Mātes kompānija Arco Vara Holding šobrīd ir viena no ietekmīgākajām nekustamā īpašuma tirgū Igaunijā.

Arco Real Estate regulāri analizē nekustamā īpašuma tirgu un tirgus pētījumus izmanto viņu klienti, kredītiestādes un preses izdevumi. Firma sev izvirzījusi konkrētus uzdevumus un mērķus. Tāpēc atrodas nepārtrauktā kustībā un attīstībā. Arco Real Estate ņem aktīvu dalību lielākajās asociācijās, kas saistītas ar nekustamā īpašuma tirgu.

NIRA FONDS ir viena no pirmajām un vadošajām kompānijām Latvijā, kas nodarbojas ar visu nekustamā īpašuma pakalpojumu klāstu. Strādājot Latvijas tirgū kopš 1991.gada un Sankt-Pēterburgā kopš 1993.gada, firma ir uzkrājusi lielu pieredzi darījumos ar nekustamo

īpašumu un ieguvusi uzticama darījumu partnera reputāciju. NIRA FONDS nodarbojas ar tirdzniecību: dzīvokļu pirkšana, pārdošana, privatizācija, īres namu, savrupmāju, gruntsgabalu pirkšana un pārdošana, tirdzniecības, ražošanas, noliktavu un biroju telpu pirkšana. 15 gadu darba pieredze nekustamā īpašuma jomā ļauj šai firmai ieņemt redzamu vietu pārējo firmu vidū. Firmas aktivitātes ir vērojamas visā Latvijā.

Firmu ACROREAL, BALSTS UN NIRAFONDS biznesa aktivitātes nekustamā īpašuma tirgū ir līdzīgas ar LATIO. Tikai šīs firmas ieņem neredzamu mazāku tirgus daļu, tas arī redzams pēc ievietoto sludinājumu skaita un tirgoto zemju izvietojumu un platību.

Uzņēmuma mārketinga stratēģiju varētu raksturot šādi: klientu vēlmju izzināšana un šo vēlmju saskaņošana ar uzņēmuma iespējām. Tirdzniecības veicināšanas pasākumu lokā ir plānots iekļaut: reklāmu un izplatīšanas kanālus. Reklāmas pasākumi būs par 2 lietām. Vispirms tiks reklamēts produkts: zeme. Uzņēmums ievietos avīzēs, žurnālos un TV reklāmas informāciju par tirgojamo platību: zemes atrašanās vieta, komunikācijas un cena. Paralēli piedāvātās zemes reklāmai tiks reklamēta pati firma. TV, avīzēs, žurnālos un citos masu informācijas līdzekļos tiks ievietota reklāma par uzņēmumu. Tiks ievietota informācija par firmas darbiniekiem, to kvalifikāciju un kontaktinformācija. Paralēli reklāmai tiks slēgti īslaicīgas sadarbības līgumi ar aģentiem par informācijas materiālu piegādi birojos, uzņēmumos un potenciālo klientu mājās (pastkastītēs). Šīs aktivitātes tiks veiktas galvenokārt, lai reklamētu firmu un tās piedāvātos pakalpojumus.

7. Projekta realizācijas izklāsts

7.1. Projekta mērķis

Projektam ir gan īstermiņa, gan ilgtermiņa mērķis. Īstermiņa mērķis ir nekustamā īpašuma firmas nodibināšana un darbības uzsākšana 2007.gadā.

Projekta ilgtermiņa mērķis ir nekustamā īpašuma firmas sekmīga darbība laikā no 2007.gada līdz 2012.gadam.

Īstermiņa un ilgtermiņa mērķi savā starpā ir cieši saistīti. Īstermiņa mērķis ir ilgtermiņa mērķa sākuma stadija, kura sekmīga realizācija nodrošina ilgtermiņa mērķa sekmīgu pabeigšanu.

7.2. Projekta paredzamais rezultāts un nepieciešamie līdzekļi

Projekta paredzamais rezultāts:

- 14 darba vietas;
- zemesgabalu īpašnieku dokumentu nokārtošana;
- īpašnieku reāls albums no zemesplatību izmantošanas;
- nekustamā īpašuma firmas "Zīle" peļņas gūšana darbības 7 gadu pastāvēšanas laikā.

Projekta paredzamā realizācijas vieta ir Rīga, Pierīga un arī pārējā Latvijas teritorija. SIA "Zīle" uzmanības centrā būs zemes platības un to īpašnieki, kuru īpašums atrodas Pierīgā. Šajā vietā arī atrodas uzņēmuma mērķa auditorija. Firmas uzmanības lokā būs arī Rīgas zemes platības un zemes platības, kas atrodas pārējā Latvijā.

Projekta realizācijai būs nepieciešami arī dažādi tehniskie līdzekļi un biroja aprīkojums. Projekta realizācijas sākumā būs nepieciešams birojs, 10 datori, 3 printerti, 1 faksa aparāts un 6 telefona aparāti.

Biroja vajadzībām tiks nopirkts dzīvoklis Rīgā, Stabu ielā. Dzīvokļa platība 100 m², cena Ls 80 000. Būs arī nepieciešami 10 datori. 1 dators: īpašniekam, 2 datori: 2 grāmatvedēm, 1 dators: juristam, 1 dators: sekretārei – biroja administratorei un 5 datori: mākļiem. Mākļeru darbs ir saistīts ar pietiekami biežiem izbraukumiem pie klientiem un arī pie dažādām institūcijām, kārtojot dažādus dokumentus. Tāpēc 8 mākļeri varēs iztikt ar 5 datoriem. 3 printeri būs nepieciešami dažādu dokumentu printēšanai. 1 printeris būs: īpašniekam, 1 printeris: 2 grāmatvedēm un 1 printeris: mākļiem. Vienīgais faksa aparāts atradīsies sekretāres-biroja administrators darba vietā. Teofonu aparatūru sadalījums būs sekojošs: 1 aparāts: īpašniekam, 1 aparāts: juristam, 1 aparāts: grāmatvedēm, 1 aparāts: sekretārei-biroja administratorei un 2 aparāti: mākļiem.

Materiālie resursi

Nosaukums	Cena Ls
Birojs	80 000
10 datori	5 000
3 printeri	500
1 fakss	200
6 telefoni	200
Biroja iekārtošana, instalācijas, remonts, aprīkojums	14 100
Kopā	100 000

7.3. Resursi

Ļoti lielu uzmanību uzņēmuma vadība pievērsīs projekta mērķu 3 pamatelementiem. Tie ir: kvalitāte, izmaksas un laiks. Šie 3 lielumi savā starpā ir cieši saistīti. Firmas vadība vislielāko uzmanību vēltīs kvalitātei. {19,59}

Firmas sekmīgas darbības nodrošināšanai ir nepieciešami sekojoši resursi:

- darbaspēks;
- nauda;
- laiks.

Ir vēl protams arī citi resursi, kā piemēram aprīkojums, datorprogrammas, biroja telpas, tehnoloģijas. Taču šie 3 elementi ir paši svarīgākie, lai firma spētu uzsākt darbību un sekmīgi attīstīties.

Vēl ļoti liela uzmanība tiks pievērsta klientu apkalpošanas kvalitātei. Kvalitātei ir ļoti liela nozīme, lai firma piesaistītu jaunus klientus un radītu labu iespaidu – reklāmu par sevi. Galvenie resursi: darbaspēks, nauda un laiks ir ļoti cieši saistīti savā starpā.

Darbaspēks tiks atlasīts ar personāla atlases firmas palīdzību. Šajā sakarā firmas vadība centīsies piesaistīt spējīgus un savam darbam atbilstošus darbiniekus. Šie darbinieki savu darbu padarīs ātri, netērējot daudz laika un tātad būs iespēja viņiem maksāt. Firmas vadība šai laika un naudas attiecībai pievērsīs ļoti lielu uzmanību. Tiks tērēti firmas līdzekļi, lai pēc iespējas īsākā

laikā tiktu padarīts darbs. Darbinieki šajā resursu ķēdītē ir centrālā vietā. Viņos arī tiks ieguldīta vispirms nauda un arī laiks.

Kvalitāte tiek uzskatīts, kā resurss ar pastarpinātu nozīmi. Šajā jautājumā firmas vadības uzskats ir sekojošs: klienti jāapkalpo maksimāli kvalitatīvi un jānotur esošais klientu loks. Piesaistot papildus klientus samazinās katra klienta apkalpošanas laiks, un tāpēc ir jāpalielina izmaksas: darbā tiek paņemti aģenti, tiek nopirkti papildus datori, tiek tērēti ievērojami līdzekļi personāla apmācībai. Šo izmaksu palielināšanas robeža ir kvalitātes standartu līmenis. Ja izmaksas palielinās, klientu loks pieaug, bet pazeminās kvalitāte, tiek samazinātas izmaksas, kā rezultātā samazinās klientu loks un attiecīgi paaugstinās kvalitāte līdz bijušajam līmenim. Secinājums attiecībā uz kvalitātes nodrošināšanu, kā vienu no resursiem ir sekojošs kvalitatīva iegūto klientu apkalpošana, izvērtējot iespēju piesaistīt un apkalpojot jaunus klientus.

Finansu resursiem ir ļoti liela nozīme gan uzsākot firmas darbību, gan nodrošinot tās sekmīgu darbību nākotnē. Finansiālie resursi ir Ls 200 000, kas ir bankas aizdevums uz 7 gadiem.

Projekta izstrādei un realizācijai nepieciešami Ls 200 000. Īpašniekam pieder 5 istabu dzīvoklis, kura tirgus vērtība ir Ls 100 000 un zemes platība Nogales pagastā 5 ha. Zemes tirgus vērtība ir Ls 5000. HANSABANKĀ tiks ņemts aizdevums, kas sastādīs 80% no dzīvokļa vērtības, Ls 80 000.

Īpašnieks griezīsies Latvijas Garantijas Aģentūrā, kura aizdos Ls 70 000 (70 % no dzīvokļa vērtības). Zemes vērtība, HANSABANKAS un Latvijas Garantiju Aģentūras aizdotā summa sastāda Ls 200 000.

7.4. Pieprasījuma prognoze

Izvērtējot nekustamā īpašuma tirgus stāvokli, Pierīgas zemes tirdzniecības jomā pēdējos pāris gados ir pieaugusi aktivitāte. Palielinās tirdzniecībā piedāvāto apbūves zemes gabalu skaits, paplašinās šo zemju izmantošanas iespējas (zemes daudzstāvu māju būvei, privātapbūves zeme, zeme jauktai darījumu būvei, individuālai apbūvei u.t.t.). Ir dažādas šo zemju īpašuma tiesības (zemei ir īpašnieks ar sakārtotām īpašuma tiesībām, ir zeme bez īpašnieka, ir zemes platības ar daļēji noformētām īpašuma tiesībām). Palielinās arī firmu skaits, tirgū ienāk jaunas nekustamā īpašuma tirdzniecības firmas. Informācija, kas pamato šos faktus ir atrodama gan žurnālos "Kvadrātmeters", "Kur dzīvot", gan avīzēs, tai skaitā vienā no lielākajām avīzēm "Reklama", gan dažādos masu informācijas līdzekļos TV, radio. Ēku un būvju neatņemama sastāvdaļa ir zemes platība, uz kuras ēkas un dažādi celtniecības objekti atrodas. Ņemot vērā visus šos faktus,

uzņēmums "Zīle" ar tā dibinātāju priekšgalā, redz reālu iespēju strādāt Pierīgā nekustamā īpašuma tirdzniecības jomā: zemes platību tirdzniecībā.

Uzņēmuma mērķa segments būs zemes īpašnieki ar daļēji sakārtotām vai nesakārtotām īpašuma attiecībām. "Zīles" vadība uzskata, ka šis mērķa segments būtu vispiemērotākais, lai uzņēmums savas darbības sākuma stadijā (1.gadā) kļūtu atpazīstams nekustamā īpašuma tirgū un varētu piesaistīt klientus.

Klienti, kuriem pieder zeme vēlas šo zemi apsaimniekot pēc iespējas izdevīgāk: iznomāt, pārdot, būvēt uz zemes māju, zemi apstrādāt un iesēt dažādas kultūras pārdošanai, ļaut uz savas zemes būvēt dažādus objektus un/vai veidot komunikācijas. No visu šo darbību veikšanas zemes īpašnieks vēlas gūt labumu, un, protams, tas ir iespējams tad, kad ir sakārtotas zemes īpašuma tiesības.

Uzņēmuma plānotais zemes gabalu pārdošanas apjoms ir cieši saistīts ar piesaistīto klientu skaitu, apkalpošanas nosacījumiem un cenu politiku. Plānotais zemes gabalu pārdošanas un pirkšanas apjoms ir atkarīgs arī no klientu pirktspējas, kas daļēji tiek salāgotas ar klientu vēlmēm un iespējām. Klientu pirktspēja ir atkarīga no ieņēmumiem. Taču ņemot vērā, ka nekustamā īpašuma: zemes platību cenas bieži vien sniedzas desmitos un pat simtos tūkstošos latu, potenciāliem pircējiem būs grūti iztikt bez banku pakalpojumiem. Banku sektora pakalpojumi ir pieejami arvien lielākam skaitam cilvēku. {8}

Baltijas banku kredītapjomu pieaugumu rosinoši faktori:

- 1.Valsts reitingu paaugstināšanās
- 2.Vadošo banku reitinga paaugstināšanās
- 3.Lētāki kredītresursi

Apskatot šos faktoros, var secināt, ka šajā gadījumā kredītu var atļauties plašāks aizņēmēju loks.

Vēl 3 faktori, kas noved pie augstākminētā secinājuma un vēl vairāk paplašina klientu loku, kas var atļauties izmantot banku pakalpojumus ir sekojoši:

- 1.Banku konkurences cīņas saasināšanās
- 2.Banku ekspertīzes un servisa līmeņa paaugstināšanās
- 3.Lētāki kredītresursi

Ja 1. punkts nav tik redzams klientu acīm un tas arī klientu neinteresē, tad 2.punkts ir ļoti pamanāms un bankas to arī akcentē, lai piesaistītu jaunus klientus un noturētu esošos. Pamatojoties uz šo informāciju, varam secināt, ka banku pakalpojumus (aizņemties naudu) var arvien plašāks cilvēku loks.

Uzņēmuma prognozējamā tirgus daļa ir 5% noslēdzot trešo darbības gadu.

7.5. Projekta ietekme uz apkārtējo vidi un ar to saistītie riski

Projekta ietekmi uz apkārtējo vidi var vērtēt pozitīvi. Zemes platību tirdzniecībai, nomai un izīrēšanai seko šo zemes platību sakārtošana.

Sakārtošana nozīmē: ēku būvēšana uz šiem zemes gabaliem, komunikāciju pievade, sakārtošana un grūžu novākšana, dažādu būvju un ēku uzbūvēšana atbilstoši apkārtējai videi. Sakārtojot zemes platības, veicot komunikācijas, būvējot ēkas, šajā vietā koncentrējās arvien vairāk cilvēku. Cilvēku koncentrācija savukārt izsauc dažādu papildus komunikāciju, būvju un arī transporta nepieciešamību. Šajā sakarā pastāv risks, apkārtējās vides piesārņošanai, kas nelabvēlīgi var ietekmēt dzīves apstākļus. Šī riska mazināšanai tiks pievērsta liela uzmanība. Pārdodamās zemes platības tiks grupētas pēc pielietojuma iespējām: komercobjektu būvēšanai, daudzdzīvokļu ēku celtniecībai, privātmāju celtniecībai u.t.t. Šī grupēšana un šīs informācijas sniegšana potenciālajiem darījuma partneriem garantēs to, ka attiecīgajā vietā tiks būvēts objekts, kas iekļausies apkārtējā arhitektūras ansablī un pēc iespējas mazāk piesārņos apkārtējo vidi.

7.6. Projekta realizācijas secība

Projekta sekmīgai realizācijai nepieciešams izvēlēties atbilstošu personālu mērķa sasniegšanai un uzdevumu izpildei. Galvenais pamatnosacījums sākuma stadijā ir nekļūdīties nozares izvēlē, kurā tiks realizēts projekts.

Pamatojoties uz Pierīgas zemes platību pieprasījuma/piedāvājuma, lielāko konkurentu analīzi un izstrādāto mārketinga plānu varam secināt, ka projekts tiks sekmīgi realizēts.

Pamatojoties uz pieprasījuma/piedāvājuma, lielāko konkurentu analīzi un mārketinga stratēģijas apskatu, autors secina, ka ir iespējams sākt realizēt projektu.

Projekta mērķis ir izstrādāt projektu nekustamā īpašuma firmas attīstībai un darbībai laikā no 2007. līdz 2012. gadam. Lai tiktu sasniegts šāds mērķis, tiks dibināta Sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Izvērtējot vairākas uzņēmējdarbības formas, projekta autors Andris Ančevs nonāca pie secinājuma, ka vislabākā mērķa sasniegšanai būs SIA.

1. Ikdienas veicamie darbi

1.1. Klientu meklēšana un apkalpošana

1.2. Sadarbības partneru meklēšana un piesaiste

1.3. Līgumu slēgšana ar klientiem un sadarbības partneriem

2. Komandas veidošanas darbi

2.1. Personāla vadīšana

2.2. Personāla apmācības nodrošināšana

2.3. Komunikācija starp cilvēkiem

3. Dokumentu sastādīšanas, uzskaites un aprites darbi

3.1. Grāmatvedības dokumentu uzskaites un aprites nodrošināšana

3.2. Atskaišu dokumentu sagatavošana valsts iestādēm

1.1. Ar klientu meklēšanu un apkalpošanu nodarbojas 8 licenzēti mākleri. Klienti tiek meklēti zvanot pa telefonu, sūtot meilus, ievietojot avīzēs un žurnālos sludinājumus. Reklāmas aktivitātes avīzēs, žurnālos un citos masu informācijas līdzekļos tiek saskaņotas ar firmas vadību.

1.2. Sadarbības partneru meklēšana notiek paralēli klientu piesaistei. Sadarbības partneru piesaistes mērķis ir reklamēt firmu un piesaistīt potenciālos klientus. Ar sadarbības partneru meklēšanu nodarbojas mākleri.

1.3. Līgumus ar klientiem un sadarbības partneriem pārbauda uzņēmuma vadītājs un jurists.

2.1. Personāla vadīšanas galvenā funkcija uzņēmumā būs komandas izveidošana un labvēlīgas gaisotnes radīšana. Ar personāla vadību nodarbojas uzņēmuma vadītājs.

2.2. Personāla apmācība notiks nepieciešamības gadījumā. Personāla apmācības nepieciešamību izlems uzņēmuma vadība: uzņēmuma dibinātājs, galvenā grāmatvede un jurists.

2.3. Komunikācija starp cilvēkiem notiks atbilstoši izstrādātajai uzņēmuma struktūrshēmai.

3.1. Grāmatvedības dokumentu uzskaiti un apriti nodrošinās galvenā grāmatvede, iesaistot savu palīdzi un firmas juristu.

3.2. Atskaišu dokumentu sagatavošanu veiks galvenā grāmatvede.

SIA "Zīle" tiks nodibināta un tās darbinieki veiks darījumus nekustamā īpašuma jomā tāpēc, ka uzņēmuma dibinātājam Andrim Ančevam ir praktiskā darba pieredze un teorētiskās zināšanas šajā nozarē. Īpašnieks ir pats kādu laiku (apmēram pusgadu) darbojies nekustamā īpašuma firmā "Jurģi" par mākleri. Īslaicīgajā māklera darbības laikā Andris Ančevs ir guvis pieredzi nekustamā īpašuma tirgus norisēs un attīstības tendencēs. Īpašnieks sadarbībā ar pārējiem firmas "Jurģi" darbiniekiem piedalījās vairākos darījumos saistībā ar dzīvokļu un zemes tirdzniecību. Darba autors kopā ar pārējiem firmas darbiniekiem veica šo biznesa procesu, kas sevī ietvēra :

1. Tikšanās ar klientu;

2. Klienta dokumentu pārbaudi un nepieciešamo dokumentu kārtošanu;

3. Darījuma pušu interešu noskaidrošanu un saskaņošanu;

4. Darījuma līguma slēgšana;

5. Pirkšanas/pārdošanas darījuma veikšana atbilstoši LR likumdošanai un atbilstoši abu iesaistīto pušu interesēm.

Veicot šos biznesa darījumus, atbilstoši augstāk norādītajiem etapiem, firmas īpašnieks Andris Ančevs izpētīja nekustamā īpašuma tirgus reālo stāvokli un attīstības tendences.

Firmas vadībai ir arī pieskaitāma galvenā grāmatvede. Galvenajai grāmatvedei būs nepieciešams diploms, kas apliecina bilancspējīga grāmatveža kvalifikāciju. Galvenā grāmatvedei papildus šīm prasībām būs jāapliecina savas teorētiskās un/vai praktiskās zināšanas grāmatvedības jomā saistībā ar nekustamā īpašuma darījumiem. Šīs prasības galvenajai grāmatvedei tiks izvirzītas, lai nodrošinātu firmas sekmīgu darbību saistībā ar finanšu plūsmu un noteiktajām grāmatvedības prasībām.

Trešais firmas darbinieks firmas vadībā būs firmas jurists. Stājoties darbā prasības juristam būs līdzīgas prasībām grāmatvedei, tikai savā jomā. Juristu pieņemot darbā viņam būs jāuzrāda diploms, kas apliecina juridiskās zināšanas. Vēlams, bet ne obligāta prasība būs orientācija (interese) uz darbību nekustamā īpašuma jomā. Šīs prasības topošajam firmas juristam tiks uzstādītas, lai nodrošinātu firmas sekmīgu darbību saistībā ar nekustamā īpašuma darījumu tiesisko pusi. Jurista kvalifikācija būs arī nepieciešama, lai izvērtētu darījumus, kurus ir iespējams veikt atbilstoši likumdošanai un kuru veikšanai ir jātērē pārāk daudz laika, vai darījumus, kuru veikšana nav iespējama dažādu objektīvu iemeslu dēļ (neskaidras īpašuma attiecības, valsts ierobežojumi u.c.).

Pārējie firmas darbinieki nebūs firmas vadības sastāvā, taču darbosies vadības pakļautībā.

Uzņēmuma dibinātājs Andris Ančevs uzskata, ka būs spējīgs ar savu izveidoto komandu darboties nekustamā īpašuma jomā, pateicoties savām un savu darbinieku zināšanām un darba pieredzei.

8. Finanšu plāns

Ieņēmumu prognoze ir balstīta uz pieņēmumu, ka viens māklers mēnesī pārdos zemes platību par cenu vidēji Ls 25 000. Vidējā peļņa šajā gadījumā ir 5%. 5% no 25 000 sastāda Ls 1250. Ceturksnī 8 mākļeriem tas sastāda $1250 * 3 * 8 = \text{Ls } 30\,000$. Tātad prognozējamie uzņēmuma ieņēmumi Ls 30 000/ceturksnī, un tam vajadzētu nosegt izdevumus.

Valsts ekonomiskais stāvoklis nekustamā īpašuma tirdzniecības nozari iespaido līdzīgi kā citas nozares. Cilvēku vēlme tērēt vairāk, nekā ir nopelnīts, ir galvenais inflācijas cēlonis visās jomās un nozarēs. Un šis fakts, protams, iespaido arī nekustamā īpašuma tirdzniecības sfēru. Tātad ir redzams vienmērīgs, nesteidzīgs cenu kāpums, kurš saglabāsies.

Firmas finanšu līdzekļi Ls 200 000, kā aizņēmums HANSABANKĀ, ļaus izveidot uzņēmumu un attīstīt to pirmajā gadā pēc dibināšanas.

Cenu politika balstīta uz uzņēmuma cenu salāgošanu ar nekustamā īpašuma tirgus vidējām cenām. Tas tiek pamatots ar to, ka pats tirgus nosaka, kādas cenas ir vislabākās, lai varētu maksimāli nopelnīt. Cena, kas būs zemāka par tirgus cenām, radīs uzņēmumam zaudējumus un netiks nosegti izdevumi. Cena, kas būs augstāka par tirgus cenu, samazinās klientu loku un arī radīs firmai zaudējumus.

Nekustamā īpašuma tirgus strauja attīstība vērojama pēdējo pāris gadu laikā. Tas ir kā rādītājs valsts ekonomiskajai attīstībai. Nekustamā īpašuma darījumu skaita pieaugums un pakāpenisks cenu kāpums šajā sektorā rāda valsts ekonomisko attīstību.

Likumdošana un nodokļu politika arī ir vērsta uz nekustamā īpašuma tirgus attīstību.

8.1. Peļņas vai zaudējumu aprēķins

Peļņas vai Zaudējuma Aprēķins_2007_gads

Neto apgrozījums	120000
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	110520
Bruto peļņa vai zaudējumi	9480
Pārdošanas izmaksas	4000
Administrācijas izmaksas	4500
Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi	11000
Pārējās uzņēmuma saimnieciskās darbības izmaksas	7000
Ieņēmumi no līdzdalības koncerna meitas un asociēto uzņēmumu kapitālos	-
Ieņēmumi no vērtspapīriem un aizdevumiem, kas veidojuši ilgtermiņa ieguldījumus	-
Pārēji procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi	-
Ilgtermiņa finanšu ieguldījumu un īstermiņa vērtspapīru vērtības norakstīšana	-
Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	-
Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	4980
Ārkārtas ieņēmumi	-
Ārkārtas izdevumi	-
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	4980
Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata gadu	747
Pārējie nodokļi	-
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	4233

Peļņas vai zaudējumu aprēķins par pārējiem gadiem (2008.,g., 2009.g.,2010.g.,2011.g., 2012.g.) veidojas pamatojoties uz 2007.gada datiem. Autors prognozē, ka neto apgrozījums katru gadu pieaugs par 10%. Prognoze tiek balstīta uz to, ka ir augsts inflācijas %, firma savā darbībā nepieļaus nopietnas kļūdas un firmas darbības rezultātā katru gadu paplašināsies klientu loks.

8.2. Bilance

Bilance uz

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	LVL	LVL	LVL	LVL	LVL	LVL
Aktīvi						
Ilgtermiņa ieguldījumi						
Nemateriālie ieguldījumi						
Koncesijas, patenti, licences, tirdzniecības zīmes un tamlīdzīgas tiesības						
Uzņēmuma nemateriālā vērtība	90000	90000	90000	90000	90000	90000
Avansa maksājumi par nemateriāliem ieguldījumiem						
Nemateriālie ieguldījumi kopā:	90000	90000	90000	90000	90000	90000
Pamatlīdzekļi						
Zemes gabali, ēkas, būves, ilggadīgie stādījumi	30000	30000	30000	30000	30000	30000
Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos						
Iekārtas	80000	80000	80000	80000	80000	80000
Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs						
Avansa maksājumi par pamatlīdzekļiem						
Pamatlīdzekļi kopā						
Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi						
Pārējie aizdevumi						
Kopā ilgtermiņa ieguldījumi	200000	200000	200000	200000	200000	200000
Apgrozāmie līdzekļi						
Krājumi	20000	20000	20000	20000	20000	20000
Debitori	20000	20000	20000	20000	20000	20000
Naudas līdzekļi kasē un bankā	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Kopā apgrozāmie līdzekļi	200000	200000	200000	200000	200000	200000
Aktīvu kopsumma						
Pasīvi						
Pašu kapitāls						
Īstermiņa kreditori	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Ilgtermiņa kreditori	180000	180000	180000	180000	180000	180000
Pašu kapitāls	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Pasīvi kopā	200000	200000	200000	200000	200000	200000

Bilances posteņi par 2008.g., 2009.g., 2010.g., 2011.g. un 2012.g. balstīti uz pieņēmumiem, ka situācija būtiski nemainīsies.

8.4. Darba algas aprēķins

8.4.tabula

Darbinieks	Bruto	Soc.nodoklis	Apliekamais ienākums	Nepaliekamais ienākums	Apliekamais iedz.nodoklis	Iedz.nodoklis	Soc.nodoklis	Ietur kopā	Izmaksu summa	Soc.nodoklis 24.09%	Izmaksas kopā mēnesī	Izmaksas kopā gadā
Vadītājs	500	45	455	32	423	105.75	45	150.75	349.25	120.45	620.45	7445.40
Jurists	500	45	455	32	423	105.75	45	150.75	349.25	120.45	620.45	7445.40
Galvenā grāmatvede	500	45	455	32	423	105.75	45	150.75	349.25	120.45	620.45	7445.40
Grāmatvede	350	31.50	318.5	32	286.5	71.625	31.50	103.125	246.875	84.32	434.32	5211.84
8 Māklēri	8*400 =3200	288	2912	32	2880	720	288	1008	2192	770.88	3970.88	47650.56
Sekretāre	350	31.50	318.5	32	286.5	71.625	31.50	103.125	245.875	84.32	434.32	5211.84
Apkopēja	160	160	145.6	32	113.6	28.40	14.40	42.80	117.2	38.54	198.54	2382.48

Ieņēmumu prognoze ir balstīta uz pieņēmumu, ka viens māklēris mēnesī pārdos zemes platību par cenu vidēji Ls 25 000. Vidējā peļņa šajā gadījumā ir 5%. 5% no 25 000 sastāda Ls 1250. Ceturksnī 8 māklēriem tas sastāda $1250 * 3 * 8 =$ Ls 30 000. Tātad prognozējamie uzņēmuma ieņēmumi Ls 30 000/ceturksnī, un tam vajadzētu nosegt izdevumus. Kvalificēts māklēris, cītīgi strādājot, nekustamā īpašuma tirdzniecības jomā ir spējīgs pārdot zemi vismaz par Ls 25 000.

85. NPV

8.5.tabula

NPV (Net Percentage Value)

Ieņēmumi gadā (tūkst.Ls)	Ieņēmumi ceturksnī (tūkst.Ls)	Ceturkšņi	Gads	Ieguldītā summa	% likme	NPV	Reducētā vērtība
						tūkst.Ls	tūkst Ls
	30	1	2007	200 000	6.74		
	30	2	2007				
	30	3	2007				
120	30	4	2007		1.0674	120	112
	30	1	2008				
	30	2	2008				
	30	3	2008				
120	30	4	2008		1.139343	120	105
	30	1	2009				
	30	2	2009				
	30	3	2009				
120	30	4	2009		1.216134	120	98
	30	1	2010				
	30	2	2010				
	30	3	2010				
120	30	4	2010		1.298101	120	92
	30	1	2011				
	30	2	2011				
	30	3	2011				
120	30	4	2011		1.38559	120	86
	30	1	2012				
	30	2	2012				
	30	3	2012				
120	30	4	2012		1.478983	120	81
							574 000

NPV (Net Percentage Value) aprēķins balstīts uz bankas % likmes lielumu. Banka ir gatava jaunizveidotajam uzņēmuma „Zīle” aizdot naudu ar likmi 6.74 % gadā.

Izvērtējot darbinieku potenciālu ir pieņemts, ka 8 mākeru darbības rezultātā, firmas peļņa varētu būt Ls 30 000/ceturksnī. Šī summa nosedz izdevumus un ļauj firmai veikt ieguldījumus tās attīstībā.

8.6. Kredīta atmaksas grafiks {12}

8.6.tabula

% likme						6.74
Maksājuma skaits gadā						12
Ikmēneša maksājuma summa						2295.46
Nr.	Maksājuma datums	Kredīta atlikums pirms maksājuma	Procentu maksājums	Pamatsummas atmaksas	Kredīta atlikums pēc maksājuma	Samaksātie procenti kopā
1	01.10.2007	200 000,00	1 123,33	1 172,12	198 827,88	1 123,33
2	01.11.2007	198 827,88	1 116,75	1 178,71	197 649,17	2 240,08
3	01.12.2007	197 649,17	1 110,13	1 185,33	196 463,84	3 350,21
4	01.01.2007	196 463,84	1 103,47	1 191,99	195 271,85	4 453,68
5	01.02.2007	195 271,85	1 096,78	1 198,68	194 073,17	5 550,46
6	01.03.2007	194 073,17	1 090,04	1 205,41	192 867,76	6 640,51
7	01.04.2007	192 867,76	1 083,27	1 212,18	191 655,57	7 723,78
8	01.05.2007	191 655,57	1 076,47	1 218,99	190 436,58	8 800,25
9	01.06.2007	190 436,58	1 069,62	1 225,84	189 210,74	9 869,86
10	01.07.2007	189 210,74	1 062,73	1 232,72	187 978,02	10 932,60
11	01.08.2007	187 978,02	1 055,81	1 239,65	186 738,37	11 988,41
12	01.09.2007	186 738,37	1 048,85	1 246,61	185 491,76	13 037,25
13	01.10.2007	185 491,76	1 041,85	1 253,61	184 238,14	14 079,10
14	01.11.2007	184 238,14	1 034,80	1 260,65	182 977,49	15 113,90
15	01.12.2007	182 977,49	1 027,72	1 267,73	181 709,75	16 141,63
16	01.01.2008	181 709,75	1 020,60	1 274,86	180 434,90	17 162,23
17	01.02.2008	180 434,90	1 013,44	1 282,02	179 152,88	18 175,67
18	01.03.2008	179 152,88	1 006,24	1 289,22	177 863,67	19 181,92
19	01.04.2008	177 863,67	999,00	1 296,46	176 567,21	20 180,92
20	01.05.2008	176 567,21	991,72	1 303,74	175 263,47	21 172,64
21	01.06.2008	175 263,47	984,40	1 311,06	173 952,41	22 157,03
22	01.07.2008	173 952,41	977,03	1 318,43	172 633,98	23 134,06
23	01.08.2008	172 633,98	969,63	1 325,83	171 308,15	24 103,69
24	01.09.2008	171 308,15	962,18	1 333,28	169 974,88	25 065,87
25	01.10.2008	169 974,88	954,69	1 340,77	168 634,11	26 020,57
26	01.11.2008	168 634,11	947,16	1 348,30	167 285,81	26 967,73
27	01.12.2008	167 285,81	939,59	1 355,87	165 929,94	27 907,32
28	01.01.2009	165 929,94	931,97	1 363,49	164 566,46	28 839,29
29	01.02.2009	164 566,46	924,31	1 371,14	163 195,32	29 763,60
30	01.03.2009	163 195,32	916,61	1 378,84	161 816,47	30 680,22
31	01.04.2009	161 816,47	908,87	1 386,59	160 429,88	31 589,09
32	01.05.2009	160 429,88	901,08	1 394,38	159 035,50	32 490,17
33	01.06.2009	159 035,50	893,25	1 402,21	157 633,30	33 383,42
34	01.07.2009	157 633,30	885,37	1 410,08	156 223,21	34 268,79
35	01.08.2009	156 223,21	877,45	1 418,00	154 805,21	35 146,24
36	01.09.2009	154 805,21	869,49	1 425,97	153 379,24	36 015,73
37	01.10.2009	153 379,24	861,48	1 433,98	151 945,26	36 877,21
38	01.11.2009	151 945,26	853,43	1 442,03	150 503,23	37 730,64
39	01.12.2009	150 503,23	845,33	1 450,13	149 053,10	38 575,97
40	01.01.2010	149 053,10	837,18	1 458,28	147 594,82	39 413,15
41	01.02.2010	147 594,82	828,99	1 466,47	146 128,35	40 242,14
42	01.03.2010	146 128,35	820,75	1 474,70	144 653,65	41 062,89
43	01.04.2010	144 653,65	812,47	1 482,99	143 170,66	41 875,36

8.6.tabulas turpinājums

44	01.05.2010	143 170,66	804,14	1 491,32	141 679,34	42 679,51
45	01.06.2010	141 679,34	795,77	1 499,69	140 179,65	43 475,27
46	01.07.2010	140 179,65	787,34	1 508,12	138 671,54	44 262,61
47	01.08.2010	138 671,54	778,87	1 516,59	137 154,95	45 041,49
48	01.09.2010	137 154,95	770,35	1 525,10	135 629,85	45 811,84
49	01.10.2010	135 629,85	761,79	1 533,67	134 096,17	46 573,63
50	01.11.2010	134 096,17	753,17	1 542,28	132 553,89	47 326,80
51	01.12.2010	132 553,89	744,51	1 550,95	131 002,94	48 071,31
52	01.01.2010	131 002,94	735,80	1 559,66	129 443,28	48 807,11
53	01.02.2010	129 443,28	727,04	1 568,42	127 874,87	49 534,15
54	01.03.2010	127 874,87	718,23	1 577,23	126 297,64	50 252,38
55	01.04.2010	126 297,64	709,37	1 586,09	124 711,55	50 961,75
56	01.05.2010	124 711,55	700,46	1 595,00	123 116,56	51 662,22
57	01.06.2010	123 116,56	691,50	1 603,95	121 512,60	52 353,72
58	01.07.2010	121 512,60	682,50	1 612,96	119 899,64	53 036,22
59	01.08.2010	119 899,64	673,44	1 622,02	118 277,62	53 709,65
60	01.09.2010	118 277,62	664,33	1 631,13	116 646,49	54 373,98
61	01.10.2010	116 646,49	655,16	1 640,29	115 006,19	55 029,14
62	01.11.2010	115 006,19	645,95	1 649,51	113 356,69	55 675,10
63	01.12.2010	113 356,69	636,69	1 658,77	111 697,91	56 311,78
64	01.01.2011	111 697,91	627,37	1 668,09	110 029,83	56 939,15
65	01.02.2011	110 029,83	618,00	1 677,46	108 352,37	57 557,15
66	01.03.2011	108 352,37	608,58	1 686,88	106 665,49	58 165,73
67	01.04.2011	106 665,49	599,10	1 696,35	104 969,14	58 764,84
68	01.05.2011	104 969,14	589,58	1 705,88	103 263,25	59 354,41
69	01.06.2011	103 263,25	580,00	1 715,46	101 547,79	59 934,41
70	01.07.2011	101 547,79	570,36	1 725,10	99 822,69	60 504,77
71	01.08.2011	99 822,69	560,67	1 734,79	98 087,91	61 065,44
72	01.09.2011	98 087,91	550,93	1 744,53	96 343,38	61 616,37
73	01.10.2011	96 343,38	541,13	1 754,33	94 589,05	62 157,50
74	01.11.2011	94 589,05	531,28	1 764,18	92 824,86	62 688,77
75	01.12.2011	92 824,86	521,37	1 774,09	91 050,77	63 210,14
76	01.01.2012	91 050,77	511,40	1 784,06	89 266,71	63 721,54
77	01.02.2012	89 266,71	501,38	1 794,08	87 472,64	64 222,92
78	01.03.2012	87 472,64	491,30	1 804,15	85 668,48	64 714,22
79	01.04.2012	85 668,48	481,17	1 814,29	83 854,20	65 195,40
80	01.05.2012	83 854,20	470,98	1 824,48	82 029,72	65 666,38
81	01.06.2012	82 029,72	460,73	1 834,72	80 195,00	66 127,11
82	01.07.2012	80 195,00	450,43	1 845,03	78 349,97	66 577,54
83	01.08.2012	78 349,97	440,07	1 855,39	76 494,57	67 017,60
84	01.09.2012	76 494,57	429,64	1 865,81	74 628,76	67 447,25
85	01.10.2012	74 628,76	419,16	1 876,29	72 752,47	67 866,41
86	01.11.2012	72 752,47	408,63	1 886,83	70 865,63	68 275,04
87	01.12.2012	70 865,63	398,03	1 897,43	68 968,20	68 673,07
88	01.01.2012	68 968,20	387,37	1 908,09	67 060,12	69 060,44
89	01.02.2012	67 060,12	376,65	1 918,80	65 141,31	69 437,09
90	01.03.2012	65 141,31	365,88	1 929,58	63 211,73	69 802,97
91	01.04.2012	63 211,73	355,04	1 940,42	61 271,31	70 158,01
92	01.05.2012	61 271,31	344,14	1 951,32	59 320,00	70 502,15
93	01.06.2012	59 320,00	333,18	1 962,28	57 357,72	70 835,33
94	01.07.2012	57 357,72	322,16	1 973,30	55 384,42	71 157,49
95	01.08.2012	55 384,42	311,08	1 984,38	53 400,04	71 468,57
96	01.09.2012	53 400,04	299,93	1 995,53	51 404,51	71 768,50

8.6.tabulas turpinājums

97	01.10.2012	51 404,51	288,72	2 006,74	49 397,77	72 057,22
98	01.11.2012	49 397,77	277,45	2 018,01	47 379,77	72 334,67
99	01.12.2012	47 379,77	266,12	2 029,34	45 350,42	72 600,79
100	01.01.2013	45 350,42	254,72	2 040,74	43 309,68	72 855,50
101	01.02.2013	43 309,68	243,26	2 052,20	41 257,48	73 098,76
102	01.03.2013	41 257,48	231,73	2 063,73	39 193,75	73 330,49
103	01.04.2013	39 193,75	220,14	2 075,32	37 118,43	73 550,63
104	01.05.2013	37 118,43	208,48	2 086,98	35 031,46	73 759,11
105	01.06.2013	35 031,46	196,76	2 098,70	32 932,76	73 955,87
106	01.07.2013	32 932,76	184,97	2 110,49	30 822,27	74 140,84
107	01.08.2013	30 822,27	173,12	2 122,34	28 699,93	74 313,96
108	01.09.2013	28 699,93	161,20	2 134,26	26 565,67	74 475,16
109	01.10.2013	26 565,67	149,21	2 146,25	24 419,42	74 624,37
110	01.11.2013	24 419,42	137,16	2 158,30	22 261,12	74 761,53
111	01.12.2013	22 261,12	125,03	2 170,42	20 090,70	74 886,56
112	01.01.2014	20 090,70	112,84	2 182,62	17 908,08	74 999,40
113	01.02.2014	17 908,08	100,58	2 194,87	15 713,21	75 099,99
114	01.03.2014	15 713,21	88,26	2 207,20	13 506,00	75 188,24
115	01.04.2014	13 506,00	75,86	2 219,60	11 286,41	75 264,10
116	01.05.2014	11 286,41	63,39	2 232,07	9 054,34	75 327,49
117	01.06.2014	9 054,34	50,86	2 244,60	6 809,74	75 378,35
118	01.07.2014	6 809,74	38,25	2 257,21	4 552,53	75 416,60
119	01.08.2014	4 552,53	25,57	2 269,89	2 282,64	75 442,17
120	01.09.2014	2 282,64	12,82	2 282,64	0,00	75 454,99

Kredīta atmaksas summa nemainās un ir noteikta ņemot vērā ikmēneša maksājuma procentus, kas samazinās un ikmēneša pamatsummas maksājumus, kas palielinās, tā atstājot nemainīgu kredīta atmaksas summu. Tas savukārt palīdz firmas vadībai plānot firmas izdevumus, kas saistīti ar kredīta atmaksu.

9. Riski un to samazināšanas iespējas

Projekta riski ir būtisks projektu ierobežojošs faktors. Tāpēc bieži projekta risku analīzi veic neatkarīgi no projekta iespējamības un ierobežojumu analīzes. Projektam vienmēr ir riski. Lielu daļu no projekta riskiem nav iespējams novērst vai to novēršana ir neizdevīga. Galvenais ir apzināties, ka projektam būs riski, noteikt lielāko daļu no riskiem pirms projekta sākuma un plānot projektu, ņemot vērā iespējamus riskus. {20,82}

9.1.tabula

Riski un to samazināšanas iespējas

Riska vide	Riski	Risku samazināšanas iespējas
1.Nozares risks	Pieprasījuma/piedāvājuma lielas svārstības (+/-20%)	Ievākt informāciju par pēdējām aktivitātēm nekustamā īpašuma tirgū, censties prognozēt situāciju, iepirkt zemes gabalus, kuriem strauji pazeminās cena
2.Finansiālais risks	Bankas kredītresursu sadārdzināšanās	Pētīt bankas % likmju izmaiņas, prognozēt, kā tas varētu iespaidot nekustamā īpašuma tirgu. Atbilstoši savai prognozei veikt atbilstošas darbības: pirkt vai pārdot.
3.Informācijas vakuuma risks	Nepietiekama informācija par pieprasījuma/piedāvājuma svārstībām	Analizēt piedāvāto objektu atrašanās vietu un cenu līmeni saistībā ar kopējām tirgus tendencēm

Šie riski savā starpā ir saistīti. Pieprasījumu/piedāvājumu iespaido % likmju svārstības un otrādi: % likmes iespaido pieprasījumu/piedāvājumu. Abu risku gadījumā ir nepieciešama pietiekama informācija, lai varētu prognozēt ekonomisko situāciju un attiecīgi norises nekustamā īpašuma tirgū.

Vislabākā rītdienas situācijas prognoze ir šodienas situācija. Šajā sakarā, lai prognozētu situāciju tuvākajā nākotnē (pāris mēnešus uz priekšu) par izejas punktu jāņem šodienas situāciju un pagātnes notikumus nekustamā īpašuma jomā.

Galvenais risks ir negūt peļņu un bankrotēt. Peļņas gūšanai ir nepieciešami klienti. Klientu piesaiste un noturēšana būs galvenais uzdevums, sevišķi firmas pastāvēšanas pirmajā laikā (pirmajā pusgadā).

Riska faktorus var redzēt apskatot M.Portera piecu spēku modeli. Šeit varētu minēt:

- jaunu konkurentu rašanos;
- nekustamā īpašuma pircēju un pārdevēju spēja diktēt savus nosacījumus;
- sāncensība starp konkurentiem.

Jaunu konkurentu rašanās – jaunu konkurentu rašanās šajā nozarē ir likumsakarīga. Ir daudz objektu, kurus var pirkt un pārdot. Ir attiecīgi daudz cilvēki, kuriem šie īpašumi ir jāpārdod. Ir valsts institūcijas, kuras nespēj nodrošināt šo procesu. Jaunu konkurentu rašanos mēs uztversim, kā veselīgu konkurences iespēju un arī informāciju, ka tirgus niša vēl brīva.

Nekustamā īpašuma pircēju un pārdevēju spēja diktēt savus nosacījumus – pircēji vēlas precī nopirkt lētāk, pārdevēji – pārdot dārgāk. Noteikumus diktēt spēj tas, kam ir kāda priekšrocība. Mēs meklēsim pircējus un pārdevējus, kuriem attiecībā pret mums nebūs priekšrocības. Mūsu galvenās priekšrocības būs informētība un kvalitatīva darbība.

Sāncensība starp konkurentiem nozarē – sāncensība būs mūsu galvenais stimuls darboties ātrāk un labāk. Attiecībā uz konkurentiem, sākuma stadijā (pirmais pusgads), mēs domājam aprobežoties ar virspusīgas informācijas iegūšanu:

- 1.Ar kādu no konkurējošām firmām sadarbojas mūsu izvēlētais mērķpircējs
- 2.Tieši kas viņu piesaista konkrētai firmai.

Apmēram pēc pusgada mēs ievāksim informāciju par konkurējošo firmu neapmierinātajiem klientiem. Tālāk sekos pasākumu kompleksa izstrādāšana – citu firmu neapmierināto klientu pārvilināšanai.

Augstākminētie riska faktori ir neatņemama biznesa vides sastāvdaļa. Šie faktori mums palīdzēs organizēt un noturēt augstā līmenī mūsu firmas darbību.

Izmantotās literatūras un avotu saraksts

1. VIII Starptautisā konference. Nekustamais īpašums un būvniecība Baltijā 2005. 2005.gada 15.aprīlis, Rīga, Latvija
2. Nekustamā īpašuma tirgus Latvijā 2004.gadā. Centrālā statistikas pārvalde. Informācijas centrs. ISBN 9984-06-255-4
3. Žurnāls Economic Outlook February 2006
4. Janlat Māklera ABC. 2005.Jānis Šimanovskis (ISBN 9984-19-761-1)
5. <http://.csb.gov.lv>
6. Nekustamā īpašuma tirgus Latvijā 2005.gadā. Centrālā statistikas pārvalde. Informācijas centrs.
7. www.ur.lv
8. Kā novērtēt īpašumu. Dace Baltruma. Jānis Freibergs. (1996.gads)
9. Neatkarīgā. 2006.gada 23.janvāris.
10. Žurnāls "Kvadrātmets" Nekustamie īpašumi 19.06. – 02.07. # 24(107)
11. Avīze "Reklama" 04.09.2006. 70 (1442)
12. www.hansabanka.lv
13. www.nams24lv/lv/tirgus_apskats/2005.gads/tirgus_apskats_sept.2005.
14. www.lanida.lv
15. www.tv.net
16. Pega Pikerina "Personāla vadība"
17. Ilgvars Forands "Personālvadība"
18. Gerijs Džounss "Mārketinga lēmumi"
19. Ineta Geipele. Tatjana Tambovceva "Projektu vadība".Rīga:Valters un Rapa,2004-187lpp
20. Juris Uzulāns "Projektu vadība"Rīga:Jumava,2004-244lpp
21. Neatkarīgā Rīta Avīze. 2006.gada 14.februāris.

Galvojums

Ar šo es galvoju, ka maģistra darbs ir izpildīts patstāvīgi, bez citu palīdzības, no svešiem avotiem ņemtie dati un definējumi ir uzrādīti darbā. Šis darbs nekādā veidā nekad nav iesniegts nevienai citai pārbaudījuma komisijai un nekur nav publicēts.

(paraksts)

200__ .gada _____.

