

Nekustamo īpašumu tirgus premium segmentā attīstās

Par spīti globāliem izaicinājumiem nekustamo īpašumu tirgus premium segmentā aktivizējas, tiek slēgti labi darījumi, un 2025. gads solās būt labāks par iepriekšējo, intervijā *Dienas Biznesa* speciālizdevumam *Nekustamais īpašums* apliecina *Latvia Sotheby's International Realty* īpašniece Ilze Mazurenko

Teksts Jānis Goldbergs

Foto: Kristaps Kalns/*Dienas mediji*



Latvia Sotheby's International Realty, kā jau nosaukumā redzams, ir internacionāls uzņēmums. Pastāstiet īsumā par globālo darbību un par to, kā tapa Latvijas franšīze, kā tā sadarbojas ar citu valstu nekustamo īpašumu Sotheby's International Realty birojiem, un kādas priekšrocības gūst īpašuma pārdevējs Latvijā, kurš izmanto jūsu starpniecību?

Pirmkārt, *Sotheby's International Realty* ir starptautiski tiešām labi pazīstams zīmols. Sācies viss ir no *Sotheby's Auction House*, kas pastāvēja kā izsoļu nams. 1774. gadā tajā izsolīja pirmo grāmatu. Izsoļu nams gadsimtu gaitā auga – mākslas priekšmeti, juvelierizstrādājumi, vīni. Tikai pirms 49 gadiem *Sotheby's* zīmolu nopirka amerikāņi un tika izveidots arī nekustamo īpašumu tirdzniecības un nomas zīmols *Sotheby's International Realty*. Pa šiem gadiem ir tapis milzīgs starptautisks tīkls, kurā visi dalībnieki ir sadarbības partneri. Lielākā daļa biroju ir ASV, virs 450. Mēs ietilpstam Eirāzijas reģionā, kurā ir virs 200 birojiem. Piemēram, Vācijā *Sotheby's International Realty* biroji ir katrā lielajā pilsētā. Šveicē ir četri biroji, kas apkalpo dažādus NĪ segmentus. Mums šeit, Latvijā, franšīze ir uz visu Latviju viena. Iepriekš bijām kopā ar visiem Baltijas kolēģiem vienā birojā. Šobrīd esam nodalījuši darbību Latvijā atsevišķā uzņēmumā.

Sotheby's International Realty interneta vietnē ir informācija par visiem birojiem, kā arī labākie starptautiskie piedāvājumi, pircējiem, kuri interesējas tieši par Latviju, ir iespēja izpētīt piedāvājumu. Mēs esam *Sotheby's Family*. Proti, piederam šai starptautiskajai saimei. Ko tas reāli dod starptautiskam klientam? Praktisks piemērs: ir kliente, kura vēlas pirkt dzīvokli

Rīgā, pati ir no Izraēlas. Viņai jau pieder mājokļi Londonā, Dubaijā un Izraēlā. Viņa ir ļoti priecīga risināt visus sev svarīgos jautājumus vienā birojā, viss ir viena zvana attālumā. Proti, starptautiski domājot, izdevīgs ir piedāvājums ne tikai Latvijas pārdevējiem, bet arī pircējiem, kuriem ir nepieciešami īpašumi dažādās pasaules valstīs. *Sotheby's* biroji dažādās pasaules valstīs veic informācijas apmaiņu gan par objektiem tirdzniecībā un nomā, gan arī par klientu vēlmēm. Informācijas vienību apmaiņā skaits pērn sasniedza 4,6 miljardus vienību.

Šobrīd mūsu biroja datubāzē pārdodamo esošo īpašumu vērtība sasniedz 2,5 miljardus eiro.

Kā redzat pašreizējo situāciju īpašumu tirgū Latvijā kopumā? Kāda ir darījumu dinamika, piedāvājums un pieprasījums? Šajos pastāvēšanas gados *Latvia Sotheby's International Realty* ir izveidojies diezgan liels īpašumu portfelis valstī. Daļa no īpašumiem ir redzama publiskā piedāvājumā, daļa nav, jo ir cilvēki, kuri nevēlas afišēt pārdodamo objektu publiski. Pēdējos divos gados esam aktīvi pievērsušies komercīpašumu tirdzniecībai,

un tos reti kad izvieto publiskajā piedāvājumā. Šobrīd mūsu biroja datubāzē pārdodamo esošo īpašumu vērtība sasniedz 2,5 miljardus eiro. Proti, mums ir, ko pārdot.

Vai tas nozīmē, ka pārdevēji bieži pārvērtē savu īpašumu cenu?

Gadās arī tā. Tas, ko mēs cenšamies īpašniekiem pateikt, ir, ka *Sotheby's International Realty* piesaistīšana nav pārdošanas burvju nūjiņa. Esošā tirgus situācija diktē savus noteikumus arī *premium* sektoram. Mēs kā eksperti varam novērtēt īpašumu, pateikt, vai šī vērtība atbilst īpašnieka gaidām, kādi klienti par šo īpašumu varētu interesēties. Īpaši svarīgi tas ir komercīpašumu gadījumā, kad piedāvājums ir jāizstrādā un jācenšas uzminēt pircēju vēlmes. Pateicoties mūsu starptautiskajai datu bāzei, mēs varējām sasniegt lielu skaitu potenciālo starptautisko klientu *Zunda Towers* pārdošanai, pie kā strādājam jau kādu laiku. Klienta sasniegšanā liels nopelns ir uzņēmuma starptautiskajam marketingam, ko nodrošina globālais tīkls. Nupat ir noslēdzies darījums ar lielu Vācijas uzņēmumu, kurš vēlas investēt ap 100 miljoniem eiro dzīvojamā fonda būvniecībai Jūrmalā. *Westminster Group* ir liels attīstītājs. Viņi ir investējuši Polijā ap 200 miljoniem eiro, Itālijā ir lielas investīcijas, protams, Vācijā, un tagad būs arī Latvijā. Darījums jau ir reģistrēts zemesgrāmatā, detalizētāka informācija sekos vēlāk.

Kā kopumā uzvedas ārvalstu attīstītāji? Ir interese?

Pašreizējā situācija ir ļoti aktīva, it īpaši šogad. Esam novērojuši, ka daudzi ārvalstu attīstītāji, it īpaši igauņi, vācieši un amerikā-

ņi, ir ienākuši Latvijas tirgū un attīsta vairākus projektus vienlaicīgi, un ir spējuši piesaistīt lielu kapitālu projektu attīstībai. Protams, tas signalizē par šī produkta pieprasījumu un uzticību šī biznesa realizējamībai. Runājot kopumā par piedāvājumu, kā jau minēju, šobrīd tiek attīstīti jauni projekti un jauni kvartāli, kā arī renovētas vairākas vēsturiskās ēkas, mūsu piedāvājumā vēl ir ekskluzīvi zemes gabali, privātmājas labākajās Rīgas un Jūrmalas apkaimēs, kuras atbilst arī ārzemnieku standartiem, un atraktīvas investīciju iespējas dažādos cenu diapazonos no viena līdz pat 100+ miljoniem eiro.

Vietējie attīstītāji rosās? Pircēju pusē kāda ir aktivitāte?

Latvijas attīstītāji aktīvi darbojas Rīgas klusajā centrā, Jūrmalā. Cilvēki meklē zemes gabalus, ēkas, grib attīstīt. Saprotais, ka attīstītāji neiet tukšā tirgū, ir pircēju interese. Pircēji ir kļuvuši pragmatiskāki – viņi salīdzina, vērtē ekspluatācijas izmaksas, projekta pārvaldību, energoefektivitāti un lokāciju. Piedāvājuma pusē joprojām jūtams trūkums objektos, kas apvieno arhitektūras kvalitāti, energoefektivitāti un uzticamu attīstītāju reputāciju. Līdz ar to labiem objektiem cenas ir noturīgas. Mēs palīdzam attīstītājiem, iesakām, jo pašiem jau ir interese tirgot labus objektus. Viens no labākajiem pēdējā laika piemēriem – pērnā gada decembrī sākām pārdot namu Pulkveža Brieža ielā 15, Rīgā, cena tuvu 4,75 miljoniem eiro. Šobrīd ir pārdoti turpat 80% dzīvokļu. Tā ir zīme, ka klasiskajā klusajā centrā augstākās kvalitātes dzīvokļu tomēr trūkst. To mēs redzam arī pēc tās plūsmas, kas tikai parādīsies tuvākajā laikā piedāvājumā gan Rīgas klusajā centrā, gan Mežaparkā, gan Jūrmalā.

Rīgas centrā netrūkst māju, kurās ir augstie griesti, gleznas durvis ar jaukiem rokturiem, bet iekšpusē nav diez ko mājīgi. Ko tas liecina par attīstītāju rīcību?

Trūkst tādu attīstītāju, kuru spēj nopirkt visu māju un nomai-
na visu: stāvvadus, pārsegumu, jumtu, apkures risinājumus, ventilāciju, logus, iespējams, pat izveido pazemes autostāv-
vietu. Tā ir pavisam cita dzīves kvalitāte nekā individuāli re-
montētā centra dzīvoklī. Tādu individuālu piedāvājumu centrā
ir daudz, bet cilvēki jau vēlas dzīvot sakārtotā vidē kopumā.
Proti, standartiem visā mājā jābūt identiskiem, tad īpašuma vēr-
tība ir krietni augstāka. Mūsu klientiem ir svarīgi, lai viss būtu iz-
darīts un būtu iespēja pirkt dzīvokli, kas pilnībā atbilst mūsdienu
standartiem pēc visiem parametriem – *gudrā* māja, ventilācija,
pazemes stāvvietas, koplietošanas serveris.

**Kā šobrīd izskatās *premium* mājokļu segments, kurā darboja-
ties? No kādas summas tas sākas?**

Mēs *premium* klasi analizējam, sākot no 150 tūkstošiem eiro un
uz augšu, mājas no 350 tūkstošiem un uz augšu. Līdz šim sliek-
nim tirgus ir ļoti aktīvs. Jāteic, arī mums ir daži projekti šajā seg-
mentā, piemēram, *Ezera Solo*, kur dzīvokļi maksā 60 tūkstošus,
Marijas iela 14A, kur dzīvoklītis maksās ap 100 tūkstošiem. Tie
ir remontēti un labi mājokļi, bet par *premium* tos nevar saukt.
Līdztekus ir situācija, kad ļaudis vēlas kaut ko uzlabot savā dzīvē,
vēlas kaut ko vairāk. Tad, kad nāk šie augstas kvalitātes īpašumu
pircēji vai īrnieki, ir problemātiski kaut ko piemērotu atrast. Visi
mums šobrīd ir tik ļoti koncentrējušies uz *Airbnb* dzīvokļiem, ka
brīdī, kad klients prasa īrei 150 kvadrātmetru dzīvokli, ir grūti
atrast. Ļoti labi īpašumi ir retums.

**Daudzi ārvalstu attīstītāji, it īpaši
īgaunī, vācieši un amerikāņi,
ir ienākuši Latvijas tirgū un attīsta
vairākus projektus vienlaicīgi,
un ir spējuši piesaistīt lielu kapitālu
projektu attīstībai.**

Premium segmentā redzam konsekventu interesi gan no vie-
tējiem, gan starptautiskiem klientiem. Pieprasījums ir koncen-
trēts labākajās adresēs – Rīgas centrā, mierīgajos kvartālos pie
parkiem, Jūrmalas kāpu zonā un kvalitatīvās Pierīgas ciematos.
Klienti izvērtē visu dzīves cikla izmaksu kopumu un projektā
meklē pievienoto vērtību: arhitektūru, interjera kvalitāti, privā-
tumu, skatu, servisu un drošību. Šādos īpašumos cenu elastība
ir zemāka, un tirgus ir noturīgs.

Jau pieminējāt īri. Kas šajā laukā notiek tieši *premium* klasē?
Pēdējos gados ir liels pieprasījums no Kanādas un ASV pārstāv-
jiem, kuri Rīgā iebrauc un meklē tieši lielus un labus dzīvokļus.
Tāpat vēstniecībām ir savas vajadzības. Ir nepieciešamība uzņē-
mējiem. Kopaina ir tāda, ka labi un plaši dzīvokļi laiku pa laikam
stāv tukši un neizīrēti, bet brīžiem ir tā, ka īres platību *premium*
segmentā patiesi trūkst. Varu teikt, ka īres cenas labiem īres
dzīvokļiem ir pamatīgi kāpušas. Ja pirms gadiem pieciem īres
cena šādiem dzīvokļiem bija ap 10 – 15 eiro par kvadrātmetru,

tad šobrīd, piemēram, Vīlandes ielā 11, kas ir viens no luksusa
paraugiem, izīrē dzīvokļus par 25 eiro līdz 28 eiro par kvadrāt-
metru, plus citas izmaksas. Protams, ka māja ir skaista, viss ir
izbūvēts perfekti, ir autostāvvietas, dzīvokļos ir virtuves, skapji.
Īrnieks var izvēlēties mazāku mēbelētu dzīvokli vai lielāku bez
mēbelēm. Viņš saņem dzīvokli ar restaurētiem kamīniem, gries-
tu rotājumiem utt.

**Zināms, ka vēstniecības labi maksā par īres dzīvokļiem, cik
esmu dzirdējis. Vai ir tā, ka tās maina īres dzīvokļus? Proti, ir
vērts censties īpašniekiem, ir pamats konkurencei?**

Vēstniecībām ir limiti. Proti, tām ir noteikti rajoni, kur īrēt
apartamentus. Katrā gadījumā ir ļoti atšķirīgi kritēriji. Ir vēst-
niecības, kurām ir savi nami. Tomēr izmaiņas īres tirgū notiek.
Piemēram, mainās vēstnieks, nāk cits, un ir cita izmēra ģimene,
citas prasības, un dzīvokli vēstnieka vajadzībām meklē citu, pat
neraugoties uz to, ka iepriekšējais bijis izcils.

**Kas uzvar sacensībā – īre vai iegāde? Uz ko klients ir vairāk
orientēts, ko grib un ko var?**

Es teiktu tā, ka klienti *premium* segmentā nepārklājas. Īres klien-
ti ir īres klienti, un pircēji ir cita grupa. Līdz ar to, ka bankām teju
par pienākumu ir uzlikts dot kredītus, turklāt ir kritušās procen-
tu likmes, par pircēju iespējām nevar sūroties. Jautājums, ko viņi
principā var atļauties, ir nākošais. Tas, ko mēs redzam pārdoša-
nas pusē, ir fakts, ka cilvēki apjauš, ka nav vērts turēt Rīgā četrus
īpašumus un pēc būtības nevienā no tiem nedzīvot. Proti, vienu
izīrē, vienu tur bērniem, vienā – paši, bet neļūtas ērti. Proti, tas,
ko ļaudis mēģina, ir pārdot vairākus īpašumus un nopirkt vienu,
bet ērtu un funkcionālu tieši viņu vajadzībām. Nereti ir tā, ka
bērni ir izauguši, komunālie maksājumi aug, nekustamā īpašu-
ma nodoklis aug, un vēl ir kāds rezerves īpašums. Tad arī nonāk
pie secinājuma, ka izdevīgāk ir pārdot un nopirkt ko mazāku, vēl
piedevām nopērkot kādu īpašumu ārzemēs, piemēram, Spānijā.
Tagad mode tāda. Tā parādās brīvie līdzekļi pircēju pusē.
Kopumā klienti, kas ienāk tirgū uz termiņu līdz trīs gadiem, par
racionālu uzskata īri, savukārt, ja mērķis ir ilgtermiņa, tad uz-
var vēlme pirkt. *Premium* segmentā bieži redzam kombināciju:
klients sāk ar īri, pārliecinās par projektu un apkārtni, pēc tam
pieņem lēmumu pirkt. Spēcīga motivācija iegādei ir arī bērnu
izglītība, dzīvesveida stabilitāte un privātuma jautājumi.

**Par modi pirkt Spānijā. Saka, ka tur līdzīgas kvadratūras dzi-
vokļi ir lētāki. Mīts vai patiesība?**

Pirmkārt, jautājums ir, kur cilvēks pērk šo dzīvokli Spānijā. Lie-
lajās pilsētās, kā, piemēram, Barselona, lētāk neizdosies. Runa,
visticamāk, ir par nelielām pilsētām, vairāk uz dienvidiem. Tie-
šām daudzi šos īpašumus pērk. Jautājums jau ir, kam to vajag,
kādam mērķim. Būsim jau godīgi, celtniecības kvalitāte Spānijā
atšķiras. Tur ir siltāk, un tas ietekmē būvniecības kvalitāti. Pilnī-
gi iespējams, ka dzīvoklis ir lētāks tikai šo būvniecības atšķirību
dēļ. Par šo modi runājot, ir virkne faktoru, kurus pirms iegādes
vajadzētu aplūkot. Vai cilvēks grasās uz turieni pārcelties? Vai
arī tur dzīvo, visi komunālie maksājumi, īpašuma nodokļi vei-
do kopsommu, un, ja tas ir dažu nedēļu gadā dēļ, tad ir vērts
apsvērt ieguldījuma lietderību. Turklāt Spānijā kļūst aizvien
karstāk un karstāk. Man ir klienti, kuri īrē mājas Spānijā un iznā-
kumā izlemj, ka vasarā ir labāk šeit – Latvijā! Spāņi uz šī modes
viļņa labi pārdod, līdzīgi kā Dubaija, bet jautājums, ko tālāk, ir
aktuāls. Katrs jau izvēlas, kā savu naudu tērēt, un mēs varam ie-
teikt labāko risinājumu, kā to darīt šodien, bet man liekas, ka šie
Spānijas un Dubaijas darījumi daļā gadījumi ir modes tendence.

Latvia Sotheby's International Realty 2025. gada TOP10 darījumi

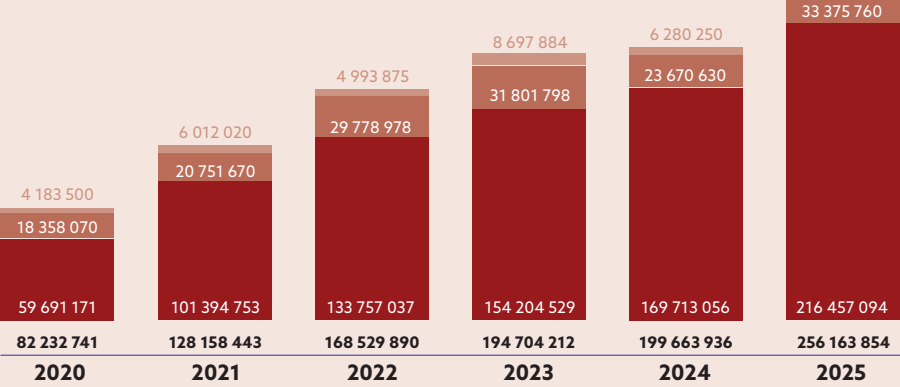
NPK	Objekts	Lokācija	Summa eiro
	Namīpašums*	Pulkveža Brieža iela	4,75
1.	Zeme	Jūrmala, Dzintari	3,3
2.	Privātmāja	Jūrmala, Bulduri	2,8
3.	Zeme	Skanstes iela	2,6
4.	Namīpašums	Vecrīga, Grēcinieku iela	2,7
5.	Komercapbūves zeme	Skanstes, Laktas	2,1
6.	Biroja telpas	Dzirnavu iela	1,87
7.	Namīpašums	Stabu iela	1,86
8.	Privātmāja	Jūrmala, Bulduri	1,85
9.	Laboratorija	Teika, Biķernieku iela	1,8
10.	Privātmāja	Jūrmala, Bulduri	1,8

*decembris 2024

Kopējais NĪ premium sadalījums pa segmentiem gada

pirmajā pusgadā

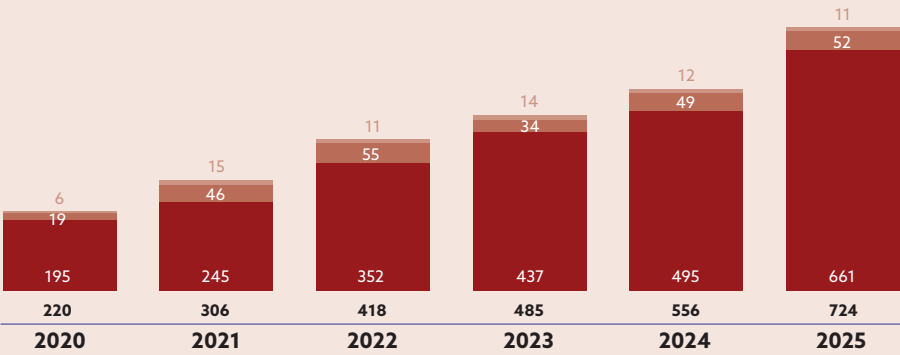
■ Dzīvokļi ■ Mājas ■ Zeme



Rīgas dzīvokļu tirgus pa cenu segmentiem

darījumu skaits, gada pirmajā pusgadā

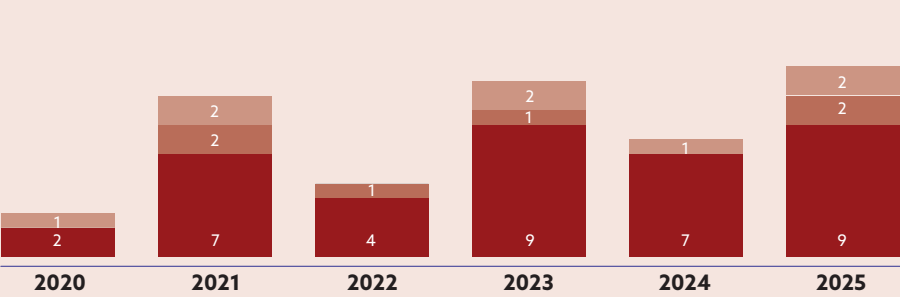
■ 150'000 – 300'000 Eur ■ 300'000 – 500'000 Eur ■ 500'000+ Eur



Rīgas privātmāju tirgus pa cenu segmentiem

darījumu skaits

■ 350'000 – 650'000 Eur ■ 650'000 – 1'000'000 Eur ■ 1'000'000+ Eur



AVOTS: Latvia Sotheby's International Realty



Kopaina ir tāda, ka labi un plaši dzīvokļi laiku pa laikam stāv tukši un neizīrēti, bet brīžiem ir tā, ka īres platību premium segmentā patiesi trūkst.

Reiz Dienas Biznesā ar problēmstāstu vērsās kāda sieviete, kura bija iekūlusies nepatikšanās ar dzīvokļa iegādi Bulgārijā. Dzīvoklis bija labā vietā, ārēji jaukā namā, bet viss gāja greizi. Īsi sakot, izmaksas bija lielākas par ieguvumu. Jūsprāt, vai būtu jāuzmanās no kādām dienviņu kūrortvalstīm, iegādājoties īpašumu izīrēšanai?

Manuprāt, viss ir atkarīgs no konkrēta projekta un tā attīstītāja. Ķeza var gadīties kā Bulgārijā, tā Spānijā. Ir ļoti skaidri jāizvērtē konkrētā situācija, līgumi, juridiskās saistības, pakalpojumu sniedzēju piedāvājumi un vesela virkne citu sīkumu. Mums Bulgārijā ir birojs, kas var ar šo palīdzēt, gluži tāpat kā uzņēmuma birojs ir Spānijā. Nepētot riskus, līgumus un darījuma nianšes, visādi var gadīties. Emocionāli pirkumi nav retums, un parasti tieši šādos gadījumos parādās problēmas.

Vai globālo notikumu nospiedums ir jūtams nekustamo īpašumu tirgū, premium segmentā?

Kopš Krievijas iebrukuma Ukrainā 2022. gada februārī, protams, daudz kas ir mainījies. Nav jau noslēpums, ka liela daļa luksusa īpašumu pircēju šeit, Latvijā, bija no Krievijas un Baltkrievijas, kuriem šobrīd vairs šādu iespēju nav. Pirmais vilnis, protams, bija tāds, ka viņi savus īpašumus centās pārdot. Es vienmēr saku, ka nav mums jāreķinās ar citu realitāti – mums ir sava realitāte, un ar to arī jādzīvo. Latvijas realitāte šodien nav nemaz tik slikta. Ir palielinājusies klientu pirktspēja, darījumu skaits mūsu

birojam aug, bet līdztekus mēs nevaram gaidīt, kad pienāks kaut kādi treknie gadi. It īpaši, ja klienti aizbrauc uz Spāniju, Dubaiju, Portugāli, Franciju un redz cenas. Proti, gadiem gaidīt, kad uzradīsies šis īpašais pircējs uz viņa māju vai dzīvokli, nav racionāli. Mēs brīdinām pārdevējus, ka pie paaugstinātas cenas pārdošana būs ilga, iespējams, aizņems gadus. Piemēram, ļoti dārgām mājām Jūrmalā, visticamāk, ir šādas prognozes. Ir iespēja pieņemt šo pašreizējo realitāti, kāda ir Latvijā, un pielāgoties tirgum, kāds ir šodien. Var samazināt cenu, bet var arī ņemt īpašumu no pārdošanas.

Saprotams, ka šo ģeopolitisko faktoru ietekme visvairāk skar ļoti lielas investīcijas, kā, piemēram, faktors, kādēļ šobrīd izvēlas nogaidīt, ir tieši karadarbība Ukrainā. Tā arī saka, ka labprāt redzētu, kā tas viss beigsies.

Skatoties uz tirgu un nozari kopumā, var novērot diezgan stabilu augšupeju, skatoties uz naudas apgrozījumu arī šajos laikos, tomēr ir daži segmenti, kuri nespēj uzrādīt skaidru tendenci, it īpaši Jūrmalā, kur svārstības investīciju apjomā ir ļoti lielas. Tas noteikti ir saistīts ar Krievijas un Baltkrievijas pilsoņu ierobežotību iegādāties nekustamos īpašumus, kuriem tieši Jūrmala ir bijusi visiecienītākā vieta. Tā rezultātā ir novērojams apgrozījuma pārsvars Pierīgai pār Jūrmalu.

Līdz ar šo faktu arī pircēji mēģina spekulēt un mēģina nokaulēt cenu. Tā ir otra galējība. Mums kā pārdevējiem jāmēģina sabalansēt šīs divas nometnes.

Vēl aizvien Latvijas īpašumiem ir starptautiski klienti no Apvienotajiem Arābu Emirātiem, Lielbritānijas, Izraēlas, Kazahstānas ar skaidru pieprasījumu pēc piekrastes īpašumiem un Rīgas centra premium projektiem. Ir investori, kuri meklē drošu patvērumu Eiropas Savienībā ar saprotamu nodokļu vidi un ilgtspējīgiem īpašumiem. Proti, interese par ilgtspēju – A klases energoefektivitāte, zemākas komunālās izmaksas, gudrās mājas risinājumi – ir nemainīga.

Premium segmenta īpatnības Rīgā, Pierīgā, Jūrmalā? Ko šobrīd iegādes gadījumā izvēlas vairāk – dzīvokļus vai mājas? Kāds ir cenu diapazons, cik daudz ir gatavi tērēt tiešām labam mājoklim labā vietā? Kas šobrīd ir laba vieta pircējam?

Protams, visvairāk ir dzīvokļu darījumu. Aktīvākais dzīvokļu tirgus noteikti ir Rīga, privātmājām vai rindu mājām tā ir Pierīga, bet Jūrmalā ir novērojami tieši visvairāk zemes darījumi. Cenu diapazons ir plašs, jo tas ir atkarīgs no īpašuma stāvokļa, lokācijas, materiāliem un daudz kā cita. Esam pārdevuši ļoti izdevīgus investīciju objektus, kā arī privātmājas. Privātmājas rekordcena šogad ir 8000 eiro par mēnesi. Rekorda nomas cena par kvadrātmētru ir 38 eiro par kvadrātmētru, kas ir dārgākais biroja nomas darījums.

Runājot par privātmāju cenām kopumā, Jūrmalā ir bijuši vairāki darījumi – 2,8 miljoni, 2,9 miljoni. Nupat bija zemes pārdošanas darījums par 1,8 miljoniem eiro. Tie ir vērtīgākie darījumi. Bulduri un Lielupe – tās ir vietas, kas klientiem visvairāk interesē. Virs 3 miljonu sliekšņa vēl nav izdevies noslēgt darījumu dzīvokļa segmentā. Ir vairāki darījumi procesā, bet pirms darījuma noslēgšanas nav vērts runāt. Komercobjekti ir cits stāsts, tur summas ir lielākas.

Kāds ir iemesls darījumu sliekšnim? Vai tas ir pārdevēju vai pircēju pusē?

Ir klienti, kuri meklē premium īpašumu, bet nevar atrast to, ko vēlētos par šādu naudu pirkt. Tie ir cilvēki, kuri ir dzīvojuši Francijā, Dienvidālijā. Viņi ir pieraduši pie modernām mājām, pie gudrām mājām. Mums diemžēl šīs lielās mājas ir būvētas pirms 10 vai 15 gadiem un vairs neatbilst visām mūsdienu prasībām. Ir jau šajās mājās savs šarms, bet klientu prasību nevar noliegt. Bulduru villas, kuras veidojis Spānijas un vietējais attīstītājs kopīgi, bija atbilstošas, un klients bija gatavs tērēt 2 miljonus vidēji.

Lokācijas izvēle, kas klientiem šķiet vispievilcīgākās vietas?

No lokācijas mājām vēl aizvien pirmajā vietā ir Jūrmala, tad seko Mežaparks, trešajā vietā – Baltezers un ceturtajā pozīcijā – Piņķi un Mārupe. Dzīvokļu gadījumā vadībā ir Rīga, klasiskais centrs, tas, kas līdz Čaka ielai, līdz Bruņinieku ielai, var pat pavilkt līdz Pērses ielai.

Vecrīga dominē tikai atsevišķās vietās, jo kopumā Vecrīga ir kritusies reitingā. Vairs nav skaidras funkcijas Vecrīgai. Kādreiz bija skaidrs, ka iebraukt var tikai ar caurlaidi, un tas bija ļoti ekskluzīvi. Šobrīd nav skaidrs, kas tur vīzinās – tūristi vai valsts iestāžu darbinieki. Nav īsti skaidrs, kam tā Vecrīga ir domāta, un tādēļ zūd ekskluzivitātes faktors.

Gribat norādīt, ka vajadzētu kaut ko sakārtot Vecrīgā?

Pilnīgi noteikti. Klienti arī norāda, ka ar centru kopumā vēl ir labi, bet Vecrīga ir palikusi netīra. Stāvvietas ir dārgas, elektromašīnas stāv ilgstoši un aizņem vietas. Proti, kopīgas koncepcijas, ko ar Vecrīgu iesāks, nav, un tas atspoguļojas kopainā, tostarp nekustamo īpašumu pieprasījumā.

Labu un ekskluzīvu dzīvokļu īres tirgū kāds ir pieprasījums, un kas to ietekmē? Jau pieminējāt Kanādas un ASV amatpersonas, bet kāda ir kopaina?

Augstākajā īres segmentā klienti sagaida gatavību dzīvošanai ar atslēgām rokā: kvalitatīvu iekārtojumu, stāvvietu, servisu, drošību, nereti – mājdzīvnieku pieņemšanu. Rīgas centrā kvalitatīvu 2–3 guļamistabu dzīvokļu īres diapazons bieži ir no 1,500 eiro līdz 6,000+ eiro mēnesī, ikoniskos projektos – augstāk. Jūrmalā vasaras sezonā villas īres cena sasniedz 5,000 līdz 15,000+ eiro mēnesī atkarībā no attāluma līdz jūrai un īpašuma līmeņa. Pērnā gada rekorddarījums bija 25 tūkstoši eiro mēnesī. Pieprasījumu ietekmē starptautisku speciālistu mobilitāte, diplomātiskās misijas, kā arī korporatīvie līgumi.

Piedāvājuma pusē joprojām jūtams trūkums objektos, kas apvieno arhitektūras kvalitāti, energoefektivitāti un uzticamu attīstītāju reputāciju.

Izīrētājiem varu ieteikt mūsu speciālistus. Darījumi ir, sākot no 1,500 eiro mēnesī un beidzot ar īpašiem darījumiem līdz 15 tūkstošiem eiro mēnesī vēstniecību vajadzībām. Par specifiku noteikti vajadzētu konsultēties ar mūsu pārdošanas konsultantiem. Piebilstīšu vien, ka, neraugoties uz to, ka dababāze mums ir liela, labo dzīvokļu trūkst. Mēs visu laiku meklējam labus objektus, labas privātmājas un dzīvokļus izīrēšanai. Cilvēkiem, kuri vēl nav izšķīrušies par izīrēšanu vai īpašuma pārdošanu, vēlos uzsvērt, ka darījumi var būt konfidenciali un nav obligāti jānotiek publiskam piedāvājumam, lai nonāktu līdz rezultātam.

Kā veicies uzņēmumam Latvia Sotheby's International Realty, cik darījumu, kādas summas? Kā noslēdzāt pērno gadu, un kā sokas šogad? Kāda ir Latvia Sotheby's International Realty panākumu atslēga?

2024. gads bija mūsu rekordgads apgrozījuma ziņā. Mēs iesaistījāmies gandrīz vai 300 darījumos, kuru kopējā summa sasniedza 53.7 miljonus eiro, un komisiju apjoms sasniedza 2 miljonus eiro. Šis gads, pēc pusgada rezultātiem vērtējot, būs vēl labāks. Es vēlos uzsvērt, ka uzņēmuma spēks ir speciālistos ar dzīves pieredzi. Lai pārdotu vērtīgu īpašumu cilvēkam, kuram ir nauda, ir jābūt dzīves pieredzei. Mēdz būt izņēmumi, bet mēs turamies pie standarta – dzīves pieredze. Otrs izaugsmes faktors ir komandas gars, izpalīdzība, tas, ka komandas biedri spēj atbalstīt viens otru ar savām kompetencēm. Proti, nekustamo īpašumu aģenti mūsu birojā nav konkurenti, bet sadarbības partneri, kas viens otru atbalsta.

Mūsu fokuss ir uz reputāciju, kvalitāti un ilgtermiņa klientu attiecībām. Pērno gadu noslēdzām ar stabilu premium segmenta rezultātu un šogad pirmajā pusgadā turpinām ar līdzīgu dinamiku. ■