



Kas notiek jauno projektu segmentā?

08.11.2021.

ARCO REAL ESTATE valdes locekle un pārdošanas nodaļas vadītāja Ieva Jansone intervijā atklāj, kādas ir jauno projektu tirgus aktualitātes, kā pandēmija ietekmē minēto segmentu un kādas ir tā attīstības prognozes.

- Kas šobrīd notiek jaunu dzīvojamo ēku tirgū? Kā segments korelē ar situāciju valstī?

- Jauno projektu tirgū iestājusies fāze, kad ir apzināti sarežģītie apstākļi - nenoteiktība Covid-19 frontē, ekonomiskās situācijas svārstības dažādās nozarēs, resursu cenu pieaugums un citi. Šie apstākļi pastāvīgi kavē straujāku jauno projektu attīstību atbilstoši neapmierinātajam pieprasījumam. Ja salīdzinām ar iepriekšējiem gadiem, šobrīd tirgū tiek pieteikts arvien vairāk mājokļu jaunajos projektos, bet ir notikušas būtiskas izmaiņas, proti, ka visiem šajā segmentā iesaistītajiem tirgus dalībniekiem jāpierod pie straujāka cenu kāpuma, kas radīs visu šo apstākļu ietekmē.

- Kā, Jūsaprāt, būvniecības nozares "uzkaršana" ietekmē jauno projektu attīstītājus, būvniecības tempus un būvmateriālu pieejamību?

- Šobrīd attīstītājiem jābūt kā biržas spēlētājiem, kas apveltīti ar labām intuitīvām spējām prognozēt, kā turpmāk attīstīsies šī situācija. No tā arī atkarīgs attīstītāja lēmums sākt būvēt vai tomēr nedaudz nogaidīt, lai neuzņemtos pārāk lielu risku. Jo biznesa matemātikai jābūt ar noteikta līmeņa plusa zīmi un risks ir diezgan liels, uzņemoties saistības būvniecības uzsākšanā.

- Daudzkārt dzirdēts, ka mājokļu segments pandēmijas laikā nav cietis un turpina attīstīties. Vai arī "ARCO REAL ESTATE" jauno projektu pārdošanas apjomi palielinās?

- Strādājot sarežģītos apstākļos, no attīstītāju puses arvien lielāka nozīme tiek piešķirta kompetencei un pieredzei pārdošanas procesa vadībā. ARCO REAL ESTATE tāda noteikti ir, tādēļ mums tiek uzticēta jauno projektu realizācijas procesa nodrošināšana, kas attīstītājiem ļauj optimizēt ar pārdošanu saistītās izmaksas un nodrošināt klientiem kvalitatīvu pārdošanas servisu. Apjomi pārdoto mājokļu skaita ziņā ir mainīgi, jo katram piedāvātajam projektam ir atšķirīgs dzīvokļu skaits, taču attīstītāju pierasījums pēc konsultācijām un pārdošanas pakalpojuma arvien palielinās.

- Kāds, Jūsaprāt, ir šādas pozitīvas dinamikas iemesls?

- Viss augstāk minētais liecina par to, ka jauno projektu tirgum Latvijā ir milzīgs potenciāls, kur attīstīties, tikai ir sarežģīti apstākļi, kuriem jāiemācās pielāgoties.

- Kādus jauno projektu dzīvokļus šobrīd visbiežāk izvēlas pircēji? Pēc kādiem parametriem tie tiek atlasīti?

- Pierasītākais segments joprojām ir ekonomiskās klases dzīvokļu projekti cenu kategorijā līdz 2000 EUR/m² – tādu dzīvokļu pārdošana veido apmēram divas trešdaļas no visa piedāvāto projektu dzīvokļu skaita. Sāk palielināties šobrīd definētais biznesa klases dzīvokļu pierasījums, kas jau tuvākajā nākotnē atbildīs ekonomiskās klases dzīvokļu cenu līmenim (2100-2500 EUR/m²). Ekskluzīvo mājokļu tirgū pierasījums ir nemainīgs, tas ir, 5-10 %. Līdz ar to, ja tirgū tiek piedāvāts lielāks mājokļu skaits ekskluzīvo mājokļu segmentā, jārēķinās ar ilgāku realizācijas laiku.

- Kā Jūs varētu raksturot šī brīža jauno mājokļu pircējus? Kādas jomas tie pārstāv un kāds ir šo pircēju ģimeņu statuss?

- Raksturīgākais jauno projektu pircējs nemainīgi ir jaunas ģimenes ar vienu bērnu, kā arī pāri bez bērniem. Bet, protams, jaunus projektus izvēlas arī citas mērķauditorijas, piemēram, nelielas platības dzīvokļi ar vienu vai divām istabām tiek pirkti kā investīciju objekti ar mērķi tos izīrēt. Ņemot vērā, ka jauno projektu mājokļu iegādei pārsvarā tiek izmantots hipotekārais kredīts, liela nozīme ir ne tikai klienta maksātspējai, bet arī nozares stabilitātei, kurā viņš darbojas. Tāpēc šobrīd iegādāties mājokli jaunajos projektos ir grūtāk tiem cilvēkiem, kuru pārstāvētās nozares visvairāk ietekmējusi pandēmija.

- Cik dāsnas šobrīd ir bankas, finansējot jauno projektu dzīvokļu iegādi?

- Banku vidū valda milzīga konkurence, un tā nāk par labu klientiem, kas šobrīd iegādājas jaunus mājokļus, jo bankās piedāvājumi ir ļoti saistoši un savstarpējas konkurences iespaidā procentu likmes ir patīkami zemas. Ja hipotekārā kredīta pieteicējs atbilst visiem bankas noteiktajiem kritērijiem, saņemt aizdevumu mājokļa iegādei grūtības nesagādā.

- Kādi ir visbiežākie iemesli hipotekārā kredīta atteikumam?

- Klienta kredītvēsture, maksātspējas nepietiekamība un pārstāvētās nozares stabilitātes trūkums.

- Vai un cik bieži jaunu dzīvokļu pircēji izmanto Altum atbalsta programmu?

- Gandrīz visi, kas kvalificējas šai programmai, to arī izmanto, it īpaši jaunās ģimenes, jo konkrētā valsts atbalsta programma ietver ļoti plašu definējumu klientiem, kuri uz to var pretendēt. Altum programma sevi ir pierādījusi kā ļoti veiksmīgu stimulu un atbalstu jauno mājokļu iegādē.

- Kā Jūs prognozējat jauno projektu tirgus attīstības scenārijus tuvākajam laikam? Vai cenas būtiski pieaugs, ņemot vērā nepieciešamo resursu sadārdzināšanos?

- Vērojot visu ar jauno projektu attīstīšanu saistīto resursu izmaksu pieaugumu, loģiski jāseko jauno projektu cenu būtiskam kāpumam. Šobrīd psiholoģiski to ir ļoti grūti pieņemt, bet, kā pierāda attīstības scenāriji kaimiņvalstīs – Lietuvā un Igaunijā -, tur nekustamo īpašumu tirgus visos segmentos ir pietiekami aktīvs arī krievu augstāka cenu līmeņa apstākļos.

- Vai ARCO REAL ESTATE tuvākajā laikā plāno nākt klajā ar vēl kādu jauno projektu?

- Šobrīd aktuālākā jaunbūve, kurā ARCO REAL ESTATE iegādei piedāvā dzīvokļus, ir *STATS grupa* un *Realto* attīstītais jaunais projekts *Harmony Home Teika*. Lai gan cenu ziņā tas ir mazliet dārgāks par līdzīgiem projektiem, tam ir ievērojami vairāk priekšrocību, piemēram, A klases energo-efektivitāte, izcila skaņas izolācija, individuāla rekuperācijas sistēma, Austrijā patentēta būvniecības tehnoloģija un citas būtiskas nianšes, kas atvieglo ikdienas dzīvi un ļauj ietaupīt.

2022. gadā tiek plānota vēl viena ekonomiskā segmenta projekta attīstīšana Salaspilī, bet, kamēr notiek priekšdarbi, šobrīd ir iespēja rezervēt atlikušos dzīvokļus jaunajā projektā *Rīgas Vārti*, kas ir bijis pieprasīts visā pārdošanas periodā.

Sagatavoja:
Dainis Guks

ARCO REAL ESTATE mārketinga
un sabiedrisko attiecību vadītājs