

in real

NT RINKOS APŽVALGA
2013 I-III KETVIRTIS



RAIDLA LEJINS & NORCOUS

TURINYS

| | |
|--|----|
| SANTRAUKA..... | 2 |
| BŪSTO RINKOS APŽVALGA..... | 2 |
| BŪSTO RINKA VILNIUJE | 4 |
| BŪSTO RINKA KAUNE | 5 |
| BŪSTO RINKA KLAIPĖDOJE | 7 |
| BŪSTO RINKA PALANGOJE IR NERINGOJE..... | 8 |
| VERSLO CENTRŲ RINKOS APŽVALGA | 9 |
| PREKYBOS CENTRŲ RINKOS APŽVALGA..... | 12 |
| LOGISTIKOS CENTRŲ RINKOS APŽVALGA | 14 |
| KOMERCINIO NEKILNOJAMOJO TURTO SANDORIAI: KAIP SAUGIAI INVESTUOTI IR REALIZUOTI UŽAUGINTĄ VERTEŲ? | 16 |
| AUTORIAI | 20 |
| APIE ĮMONES / KONTAKTAI | 21 |

SANTRAUKA

Trečiąjį 2013 metų ketvirtį VI „Registru centras“ Lietuvoje fiksavo ženklus NT rinkos sandorių augimo tempus. Per ketvirtį šalyje įregistruota trečdaliu daugiau butų pirkimo-pardavimo sandorių nei atitinkamą praėjusių metų laikotarpį. Individualių namų segmente sandorių augimas siekė apie 21,5 proc. Dar didesnis pirkėjų aktyvumas užfiksuotas naujos statybos butų segmente – per trečiąjį 2013 metų ketvirtį Lietuvoje parduota apie 980 naujai pastatytų butų – 60 proc. daugiau, nei per atitinkamą laikotarpį 2012 metais. Didžioji dalis (70 proc.) šalyje parduotų naujos statybos butų – Vilniaus mieste. Pastarajame ir stebimas didžiausias sandorių augimas. Tuo tarpu likusiuose šalies didmiesčiuose šis segmentas ženklų augimo tempų kol kas nedemonstruoja.

Dėl išaugusio pirkėjų aktyvumo sostinėje naujos statybos projektuose didinamos kainos. Per metus kainų lygis išaugo visuose segmentuose: ekonominiame segmente vidutinė kaina padidėjo apie 1 proc., vidutinės klasės segmente – apie 7 proc., o prestižinės klasės būstas brango vidutiniškai 3 proc. Didžiausias kainų augimas pastebimas naujai atsirandančiuose projektuose, kurie dažniausiai orientuojami į aukštesnę nei segmento vidurkis kainą. Dėl šios priežasties naujos statybos butų vidutinė kaina sostinėje ir toliau turėtų išlaikyti nuosaikaus augimo tendenciją. Pozityvios nuotaikos Vilniuje turėtų persiduoti ir į antrinę rinką, kurioje artimiausiu metu taip pat galime sulaukti kainų padidėjimo.

Kainų augimas pastebimas ir pajūrio regione. Palangoje kainų lygis stabilus išliko tik vidutinės klasės naujos statybos būsto segmente. Tuo tarpu ekonominiame bei prestižiniame būsto segmentuose vidutinis kainų lygis augo apie 3 proc. Per trečiąjį 2013 metų ketvirtį Palangoje buvo parduoti 74 (25 butai/mėn.) naujos statybos butai. Tai net 80 proc. daugiau lyginant su praėjusių metų atitinkamu laikotarpiu. Neringoje buvo parduoti 28 (9 butai/mėn.) naujos statybos butai, arba net 70 proc. daugiau nei per visus 2012 metus. Lyginant su atitinkamu 2012 metų ketvirčiu sandorių augimas siekia daugiau nei 3 kartus. Tai rodo, jog „antrųjų namų“ segmentas Lietuvos pajūrio kurortuose populiarėja, o atsirandantys nauji kokybiški projektai iškart susilaukia pirkėjų dėmesio.

Visgi kituose Lietuvos miestuose panašių tendencijų neišvengiama. Kaune ir Klaipėdoje, naujos statybos butų parduodama mažiau nei Palangoje bei 11-12 kartų mažiau

nei sostinėje. Tai byloja apie vis dar silpną paklausą šiuose miestuose. Dėl šios priežasties nederėtų tikėtis kainų padidėjimo artimiausiu metu.

Verslo centrų segmente kol kas išsiskiria tik sostinė. Per trečiąjį ketvirtį vakansija sumažėjo nuo 4,8 iki 4,5 proc., baigiamos dviejų bei tęsiasi trijų modernių verslo centrų statybos, kurie iš viso rinką turėtų papildyti apie 54 000 kv. m nuomojamo ploto. Planuojama iki šių metų galo pradėti plėtoti dar bent 3 naujus projektus, kurie rinką papildytų apie 32 600 kv. m nuomojamo ploto. Šiuos projektus skatina vystyti tiek augantis modernių patalpų poreikis, tiek ir palankus nuomos kainų lygis. Tuo tarpu kituose Lietuvos miestuose modernių verslo centrų nuomai nėra statoma.

Prekybos centrų segmentas 2013 metų III ketv. toliau išgyveno atsigavimą – augo mažmeninės prekybos apimtys, esamuose prekybos centruose beveik neliko laisvų plotų. Vilniaus prekybos centruose vakansija siekė 0,7 proc. (2550 kv. m), Kaune – 1,9 proc., (3950 kv. m), o Klaipėdoje vos 0,3 proc. (500 kv. m). Menka laisvų patalpų pasiūla šalyje prekybos centrų valdytojams leidžia nežymiai didinti nuomos kainas naujai ateinantiems nuomininkams. Vystytojai atnaujino investicijas į šį NT segmentą. Vilniuje pradėtos prekybos centrų „Prisma“ (10 000 kv. m) bei „Domus PRO“ (12 000 kv. m) statybos. Uostamiestyje pradėtas statyti 6 200 kv. m ploto prekybos centras „Luizė“. Visuose objektuose didžioji dalis nuomojamų patalpų jau yra rezervuotos, nors prekybos centrų atidarymai planuojami ne anksčiau kaip 2014 metų pradžioje.

Trečiąjį 2013 metų ketvirtį augo tiek pramonės produkcijos, tiek eksporto apimtys. Tęsiasi sandėliavimo patalpų rinkos plėtra. Visuose trijuose šalies didmiesčiuose buvo itin sudėtinga išsinuomoti daugiau nei 1000 kv. m modernių sandėliavimo patalpų. Vilniaus moderniuose logistikos centruose vakansijos nukrito iki 0,2 proc. (600 kv. m). Kaune rodiklis taip pat išliko artimas 0 proc., o Klaipėdoje laisvų patalpų rodiklis pasiekė 1,2 proc. (900 kv. m). Mažėjančios vakansijos bei po truputį kylančios nuomos kainos skatina vystytojus investuoti į naujus projektus.

BŪSTO RINKOS APŽVALGA

Trečiąjį 2013 metų ketvirtį VĮ „Registru centras“ Lietuvoje fiksavo ženklus NT rinkos sandorių augimo tempus. Per ketvirtį šalyje buvo įregistruoti 7496 butų pirkimo-pardavimo sandoriai – 33 proc. daugiau, nei praėjusių metų atitinkamą ketvirtį.

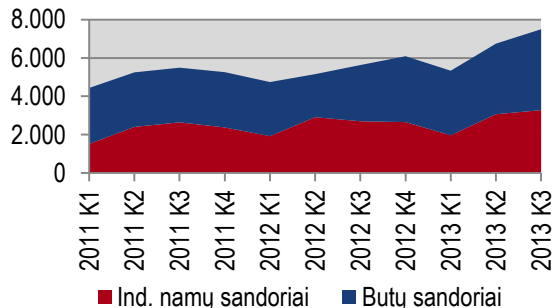
Dar spartesnis augimas užfiksuotas naujos statybos butų segmente – per trečiąjį 2013 metų ketvirtį Lietuvoje parduota apie 980 naujai pastatytų butų – 60 proc. daugiau, nei per atitinkamą laikotarpį 2012 metais. Didžioji dalis (70 proc.) šalyje parduotų naujos statybos butų – Vilniaus mieste. Pastarajame stebimas didžiausias sandorių augimas. Tuo tarpu likusiuose šalies didmiesčiuose šis segmentas ženklų augimo tempų kol kas nedemonstruoja.

Individualių namų segmente Lietuvoje užfiksuotas besitęsiantis sandorių skaičiaus augimas. Per trečiąjį 2013 metų ketvirtį šalyje įregistruoti 3278 individualių namų pirkimo-pardavimo sandoriai. Lyginant su atitinkamu ketvirčiu praėjusiais metais, augimas siekė 21,5 proc.

Per trečiąjį 2013 metų ketvirtį VĮ „Registru centras“ Lietuvoje įregistravo 9255 žemės sklypų pirkimo-pardavimo sandorius. Tai 18,5 proc. daugiau, nei trečiąjį 2012 metų ketvirtį. Populiariausi šalyje ir toliau buvo žemės ūkio paskirties sklypai, kurie sudarė beveik du trečdalius visų žemės sklypų sandorių – 65 proc. Toliau rikiavosi miško ūkio, gyvenamosios bei kitos paskirties žemės sklypai.

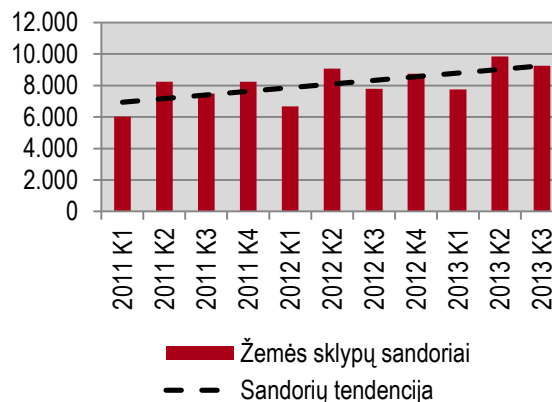
Paklausos šuolį visuose NT rinkos segmentuose galima paaikškinti vis gerėjančiais lūkesčiais dėl ateities, didėjančia gyventojų perkamąja galia bei palankių bankų finansavimo sąlygų. Per trečiąjį 2013 metų ketvirtį buvo išduota 518 mln. Lt naujų būsto paskolų – net 36 proc. daugiau, lyginant su tuo pačiu 2012 metų laikotarpiu. Prognozuojama, jog istorinėse žemumose esančios tarpbankinės palūkanų normos tiek eurai, tiek litais turėtų išsilaikyti artimiausiu metu. Tad visos prielaidos tolimesniame NT rinkos augimui yra palankios.

Butų ir individualių namų sandoriai Lietuvoje (vnt.)



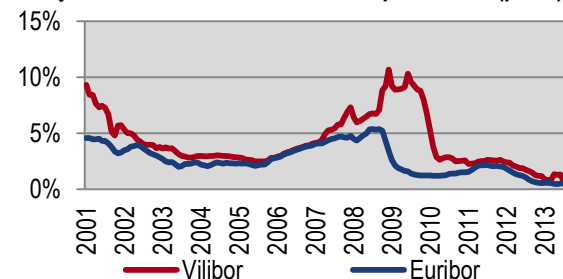
Šaltinis: VĮ „Registru centras“

Žemės sklypų sandorių tendencijos Lietuvoje (vnt.)



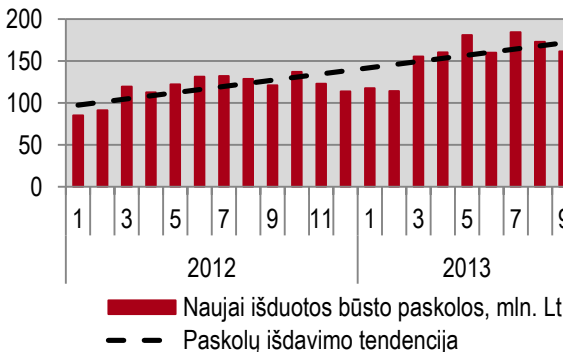
Šaltinis: VĮ „Registru centras“

1 metų trukmės VILIBOR ir EURIBOR palūkanos (proc.)



Šaltinis: Lietuvos centrinis bankas, Europos centrinis bankas

Išduotos naujos būsto paskolos (mln. Lt)



Šaltinis: Lietuvos bankų asociacija

BŪSTO RINKA VILNIUJE

VĮ „Registru centras“ duomenimis, Vilniuje per trečiąjį 2013 metų ketvirtį buvo sudaryti 2167 butų pirkimo-pardavimo sandoriai – 35 proc. daugiau, nei atitinkamą praėjusių metų laikotarpį.

Trečiąjį 2013 metų ketvirtį Vilniuje buvo pradėta 17 naujų daugiabučių projektų, kurie rinką papildė 1048 butais. Per ketvirtį neparduotų butų skaičius Vilniaus mieste padidėjo nuo 2640 iki 2990. Tačiau įvertinus naują pasiūlą galima teigti, jog paklausa Vilniuje ir toliau yra pakankamai stipri, kad nesiformuotų perteklinė pasiūla.

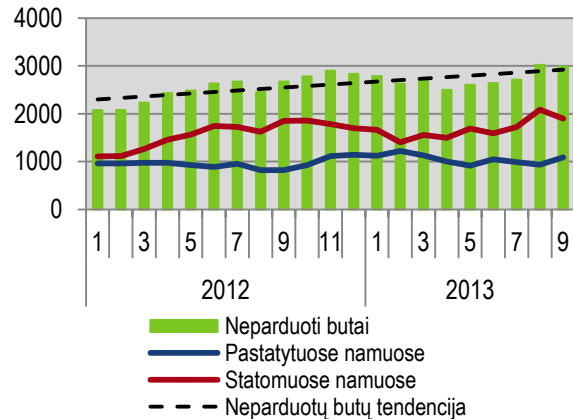
Trečiąjį 2013 metų ketvirtį Vilniaus pirminė būsto rinka demonstravo rekordinius sandorių augimo rodiklius – buvo parduota 690 naujų butų (vid. 230 butų/mėn.), arba net 82 proc. daugiau nei per atitinkamą 2012 metų ketvirtį. Lyginant su antruoju 2013 metų ketvirčiu, naujų butų parduota 23 proc. daugiau.

Nuosekliai augantys pardavimai Vilniuje lėmė tai, kad prieš ketvirtį buvęs 7,7 proc. naujos statybos butų rinkos likvidumas trečiojo 2013 metų ketvirčio pabaigoje išaugo iki 8,9 proc. Tai reiškia, jog prieš ketvirtį esamai pasiūlai išparduoti būtų prirėkę apie 13 mėnesių, o šiuo metu – vos 11. Didėjantis likvidumo rodiklis rodo, jog rinka sugeba įsisavinti atsirandančią naują pasiūlą, o besitęsiantis paklausos augimas vis daugiau gyventojų įtikina, jog NT rinka atsigauna ir pastarieji taip ryžtasi į ją investuoti.

Trečiąjį 2013 metų ketvirtį Vilniuje ir toliau populiariausias išliko ekonominės klasės būstas, kuris sudarė 56 proc. visų pardavimų. Trečiąjį ketvirtį padidėjo vidutinės klasės butų pardavimai – 39 proc. visų sandorių. Prestižinės klasės butų sandorių buvo sudaroma vos vienas kitas – 5 proc. pardavimų. Toks pardavimų pasiskirstymas atitinka pasiūloje buvusias proporcijas – ekonominės klasės būstas sudarė apie 57 proc. visų pasiūloje esančių butų, vidutinės klasės būstas – 37 proc., o prestižinės – vos 6 proc.

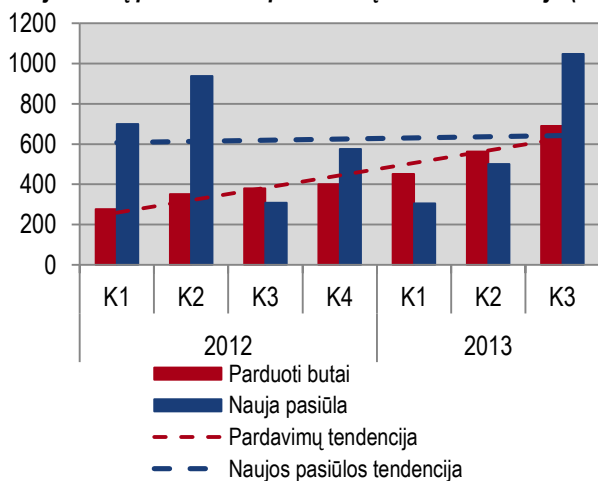
Populiariausi Vilniaus mikrorajonai, kuriuose per trečiąjį 2013 metų ketvirtį parduota daugiausia naujų butų – Pilaitė ir Pašilaičiai. Juose atitinkamai sudaryta 12 bei 11 proc. visų pirminės rinkos sandorių.

Neparduoti naujos statybos butai Vilniuje (vnt.)



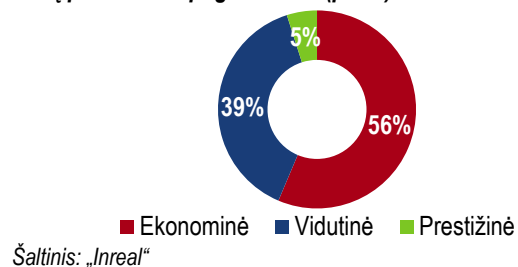
Šaltinis: „Inreal“

Naujos butų pasiūlos bei pardavimų dinamika Vilniuje (vnt.)



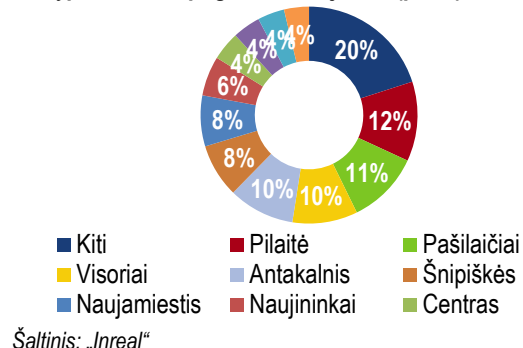
Šaltinis: „Inreal“

Butų pardavimai pagal klases (proc.)



Šaltinis: „Inreal“

Butų pardavimai pagal mikrorajonus (proc.)

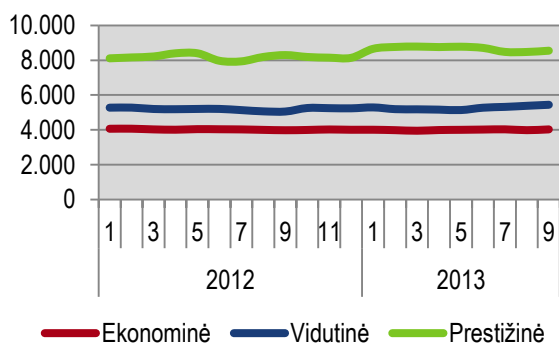


Šaltinis: „Inreal“

Dėl augančių pirminės būsto rinkos pardavimų Vilniuje stebimas nuosaikus pardavimo kainų didėjimas. Per metus kainų lygis išaugo visose būsto klasėse. Ekonominiam segmente užfiksuotas vidutiniškai apie 1 proc. siekiantis kainų augimas, vidutinės klasės segmente – 7 proc. augimas, o prestižinės klasės būstas brango vidutiniškai 3 proc. Pastebima, jog naujai atsirandantys projektai dažnai orientuojami į aukštesnę nei segmento vidurkis kainą, tad tikėtina, jog naujos statybos butų vidutinė kaina sostinėje ir toliau gali išlaikyti nuosaikų augimo tendenciją.

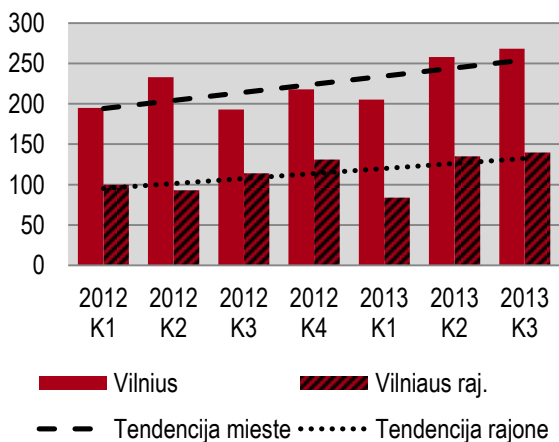
Individualių namų sektoriuje trečiąjį 2013 metų ketvirtį Vilniuje taip pat buvo stebimos augimo tendencijos. VĮ „Registru centras“ duomenimis, Vilniuje buvo sudaryta 268, o rajone – 140 individualių namų pirkimo-pardavimo sutarčių. Lyginant su atitinkamu 2012 metų laikotarpiu, pirkimo-pardavimo sutarčių skaičius Vilniuje augo 39 proc., o Vilniaus rajone – 23 proc. Nuosekliai augantys pardavimai rodo nemažą šio segmento paklausą Vilniaus apskrityje.

Vidutinės butų kainos pagal klases Vilniuje (Lt/kv. m)



Šaltinis: „Inreal“

Individualių namų pirkimo-pardavimo sandoriai Vilniuje ir Vilniaus raj. (vnt.)



Šaltinis: VĮ „Registru centras“

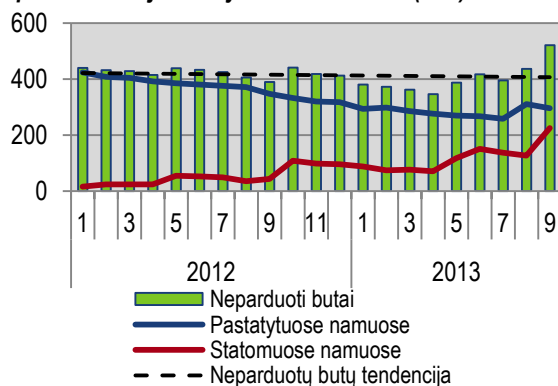
BŪSTO RINKA KAUNE

VĮ „Registru centras“ duomenimis, Kaune per trečiąjį 2013 metų ketvirtį buvo sudaryta 1000 butų pirkimo-pardavimo sandorių – 38 proc. daugiau, nei atitinkamą praėjusių metų laikotarpį.

Trečiąjį 2013 metų ketvirtį Kauno miesto naujos statybos daugiabučių rinką papildė 4 projektai su 159 butais. Tai 23 butais daugiau nei Kaune atsirado per visus 2012 metus. Panašu, jog statytojai Kaune vis drąsiau imasi naujų projektų. Dėl per ketvirtį atsiradusios naujos pasiūlos, neparduotų butų skaičius Kaune padidėjo nuo 417 iki 521.

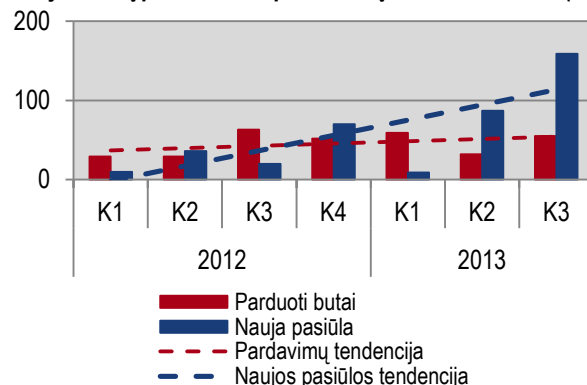
Kaune trečiąjį 2013 metų ketvirtį buvo parduoti 55 (18 butų/mėn.) naujos statybos butai. Lyginant su tuo pačiu 2012 metų laikotarpiu užfiksuotas 13 proc. smukimas, tačiau lyginant su antruoju 2013 metų ketvirčiu, naujų butų buvo parduota 72 proc. daugiau. Pirminės rinkos likvidumas per trečiąjį 2013 metų ketvirtį padidėjo nuo 2,1 iki 3,2 proc. Laiko atžvilgiu tai reiškia, jog prieš ketvirtį esamai pasiūlai išparduoti būtų prirėkę apie 47 mėnesių, o šiuo metu – apie 32 mėnesių.

Neparduoti naujos statybos butai Kaune (vnt.)



Šaltinis: „Inreal“

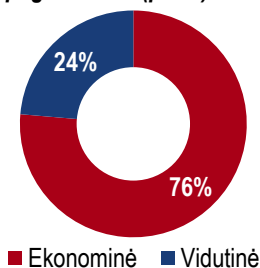
Naujos butų pasiūlos bei pardavimų dinamika Kaune (vnt.)



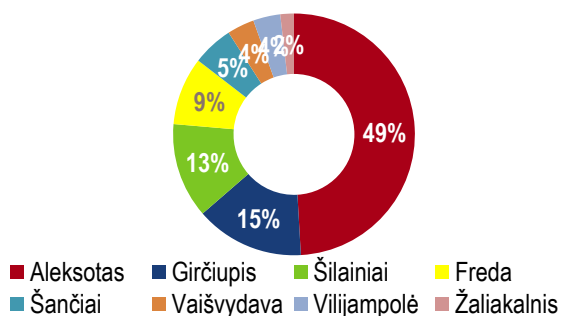
Šaltinis: „Inreal“

Pardavimų tendencijos pagal klases Kauno mieste nekito – populiariausias išliko ekonominis segmentas. Tokių butų buvo parduota daugiau nei trys ketvirtadaliai – 76 proc. Likusi dalis – 24 proc. parduotų butų buvo vidutinės klasės. Pasiūloje atspindėjo kiek kitokios proporcijos – ekonominės klasės būstas sudarė 57 proc. visų pasiūloje esančių butų, vidutinės klasės – 40 proc., o prestižinės – vos 3 proc. Ateityje ir toliau nesikeičiant kauniečių paklausai, kokybiško ekonominės klasės pirminės rinkos būsto pasirinkimo galimybės turėtų dar labiau sumažėti.

Butų pardavimai pagal klases (proc.)



Butų pardavimai pagal mikrorajonus (proc.)



Šaltinis: „Inreal“

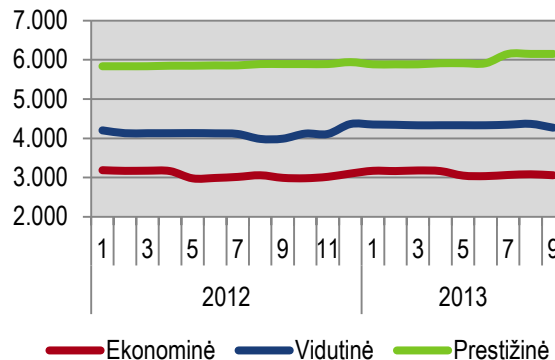
Populiariausi Kauno mikrorajonai per trečiąjį 2013 metų ketvirtį buvo Aleksotas, Girčiupis bei Šilainiai. Juose užfiksuota daugiau nei trys ketvirtadaliai visų pirminės rinkos sandorių – 77 proc.

Kainų lygis Kaune visose klasėse per tris 2013 metų ketvirčius išliko gana stabilus. Rinka maža, sandorių fiksuojama nedaug, todėl net ir ženkliai išaugusi pasiūla nepakoregavo vidutinių pirminės rinkos butų kainų. Ryškesnių pokyčių šiame segmente artimiausiu metu nesitikima.

VĮ „Registru centras“ duomenimis, Kauno miesto individualių namų rinkoje per trečiąjį 2013 metų ketvirtį buvo parduoti 161 namas – 13 proc. daugiau, nei atitinkamą 2012 metų periodą. Kauno rajone sandorių augimas buvo dar

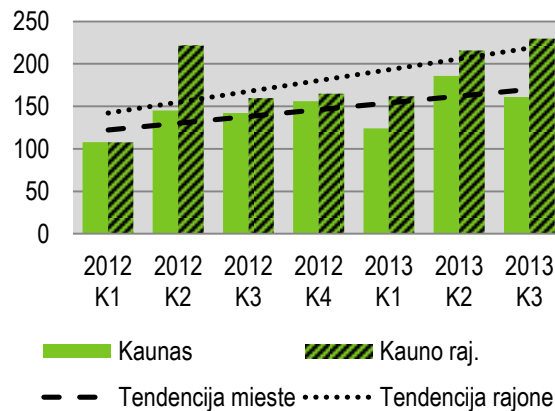
didesnis – parduota 230 namų, t. y. 44 proc. daugiau nei atitinkamą 2012 metų periodą.

Vidutinės butų kainos pagal klases Kaune (Lt/kv. m)



Šaltinis: „Inreal“

Individualių namų pirkimo-pardavimo sandoriai Kaune ir Kauno raj. (vnt.)



Šaltinis: VĮ „Registru centras“

BŪSTO RINKA KLAIPĖDOJE

VĮ „Registru centras“ duomenimis, Klaipėdoje per trečiąjį 2013 metų ketvirtį buvo sudaryta 811 butų pirkimo-pardavimo sandorių – 58 proc. daugiau, nei atitinkamą praėjusių metų laikotarpį.

Trečiąjį 2013 metų ketvirtį Klaipėdos rinkoje buvo pradėti vieno daugiabučio su 11 butų pardavimai. Pirminėje Klaipėdos būsto rinkoje pirmojo ketvirčio pabaigoje pasiūloje buvo apie 650 naujų neparduotų butų. Panašus pasiūlos lygis Klaipėdoje laikosi jau daugiau nei metus.

Klaipėdoje per trečiąjį 2013 metų ketvirtį buvo parduoti 63 (21 butai/mėn.) naujos statybos butai, arba 2 proc. mažiau nei per atitinkamą 2012 metų ketvirtį. Lyginant su antruoju 2013 metų ketvirčiu, naujų butų parduota 24 proc. daugiau. Pirminės butų rinkos likvidumo rodiklis per trečiąjį 2013 metų ketvirtį išaugo nuo 2,6 iki 3,3 proc. Tai reiškia, jog prieš ketvirtį esamai pasiūlai išparduoti būtų prirėkę apie 38 mėnesių, o šiuo metu – 31.

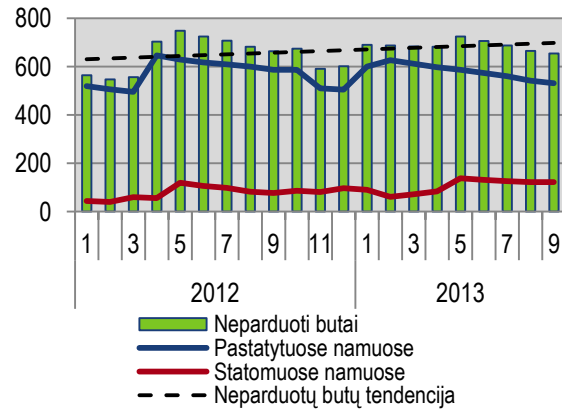
Populiariausi butai Klaipėdoje, buvo ekonominės klasės, kurie sudarė apie du trečdalius visų pardavimų. Vidutinės klasės butų dalis sudarė 29 proc., o prestižinės – vos 7 proc.

Klaipėdoje pasiūloje dominavo vidutinės klasės butai, kurie sudarė 54 proc. visos pasiūlos. Tuo tarpu ekonominio segmento butų dalis sudarė 43 proc. visos pasiūlos. Stebint sandorių pasiskirstymą rinkoje galima daryti prielaidą, jog artimiausiu metu Klaipėdoje gali pradėti trūkti ekonominės klasės būsto, todėl trumpuoju laikotarpiu gali sumažėti naujo būsto sandorių.

Populiariausi Klaipėdos mikrorajonai trečiąjį 2013 metų ketvirtį buvo Tauralaukis, Alksnynė bei Šarlotė. Juose užfiksuota net 71 proc. visų pirminės rinkos sandorių.

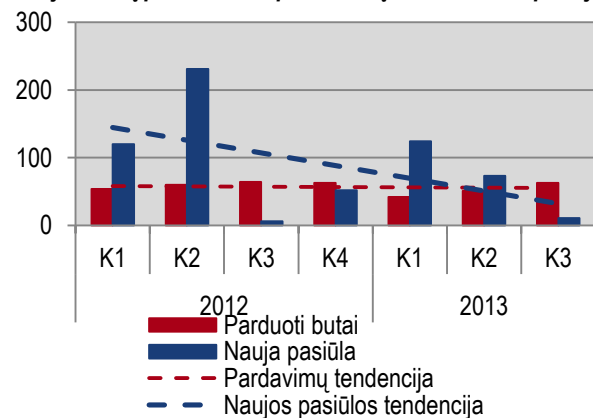
Per tris 2013 metų ketvirčius Klaipėdoje kainų lygis visose pirminės būsto rinkos klasėse išliko stabilus, vos su minimaliais svyravimais į vieną ar kitą pusę. Tikėtina, jog Klaipėdos rinkoje apie pusę pasiūlos sudarant mažai likvidiems, seniau statytiems butams, o naujiems projektams vis papildant rinką bei ženkliai nedidėjant sudaromų sandorių skaičiui, naujos statybos butų vidutinė kaina artimiausiu metu turėtų išlikti stabili.

Neparduoti naujos statybos butai Klaipėdoje (vnt.)



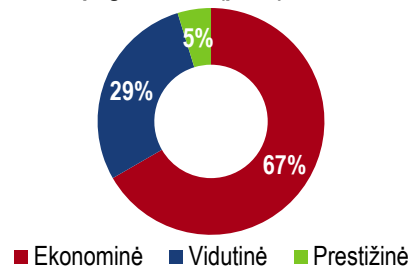
Šaltinis: „Inreal“

Naujos butų pasiūlos bei pardavimų dinamika Klaipėdoje



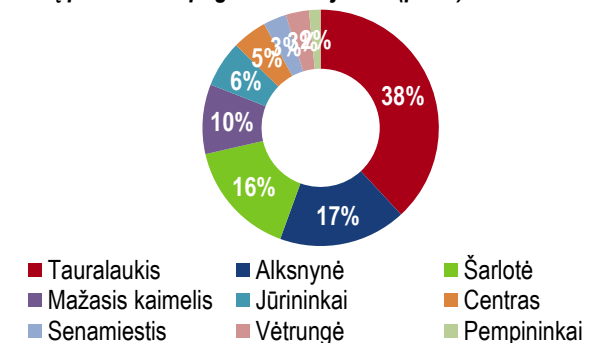
Šaltinis: „Inreal“

Butų pardavimai pagal klases (proc.)



Šaltinis: „Inreal“

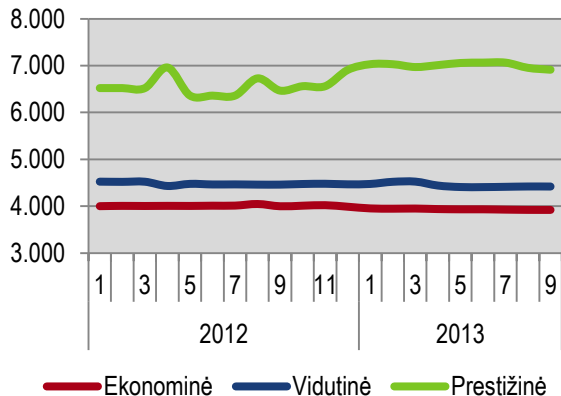
Butų pardavimai pagal mikrorajonus (proc.)



Šaltinis: „Inreal“

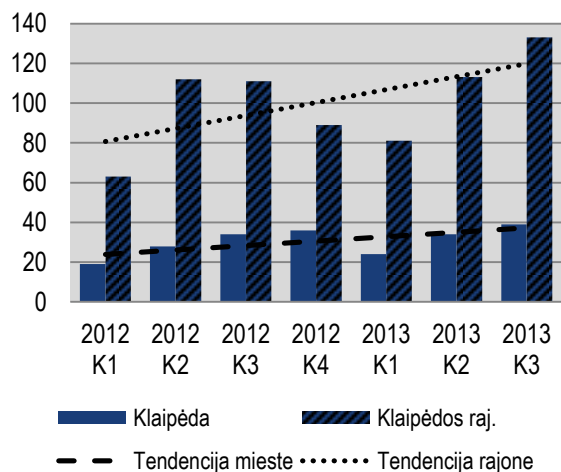
VĮ „Registru centras“ duomenimis, Klaipėdos miesto individualių namų rinkoje per trečiąjį 2013 metų ketvirtį buvo parduoti 39 namai – 15 proc. daugiau, nei atitinkamą 2012 metų periodą. Klaipėdos rajone sandorių augimas buvo kiek didesnis – parduoti 133 namai, t. y. 20 proc. daugiau nei atitinkamą 2012 metų periodą.

Vidutinės butų kainos pagal klases Klaipėdoje (Lt/kv. m)



Šaltinis: „Inreal“

Individualių namų pirkimo-pardavimo sandoriai Klaipėdoje ir Klaipėdos raj. (vnt.)



Šaltinis: VĮ „Registru centras“

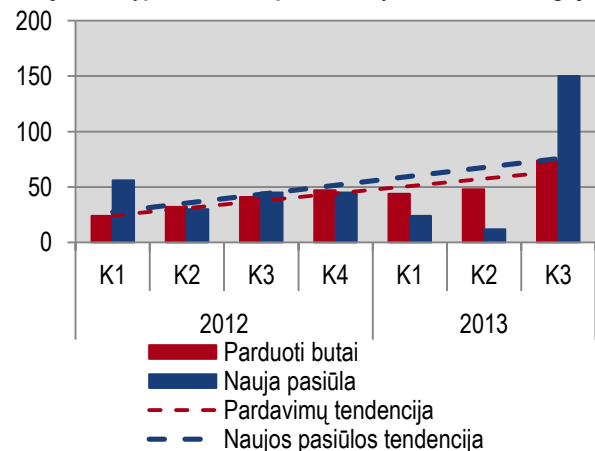
BŪSTO RINKA PALANGOJE IR NERINGOJE

VĮ „Registru centras“ duomenimis, Palangoje ir Neringoje per trečiąjį 2013 metų ketvirtį buvo sudaryta atitinkamai 112 ir 16 butų pirkimo-pardavimo sandorių. Lyginant su praėjusių metų laikotarpiu sandorių skaičiaus augimas Lietuvos pajūrio kurortuose itin didelis – Palangoje daugiau nei 2, o Neringoje net daugiau nei 3 kartus.

Trečiąjį 2013 metų ketvirtį Palangoje buvo pradėti vieno projekto su 150 butų pardavimai. Tai vos 26 butais mažiau nei Palangoje atsirado per visus 2012 metus. Neringos pirminė rinka pasipildė dviem naujais projektais su 59 parduodamais butais – tik 18 butų mažiau nei atsirado per visus 2012 metus. Trečiojo 2013 metų ketvirčio pabaigoje kurortuose neparduotų butų skaičius dėl naujų projektų buvo kiek didesnis nei įprastai – Palangoje 435, o Neringoje 111 neparduotų naujos statybos butų.

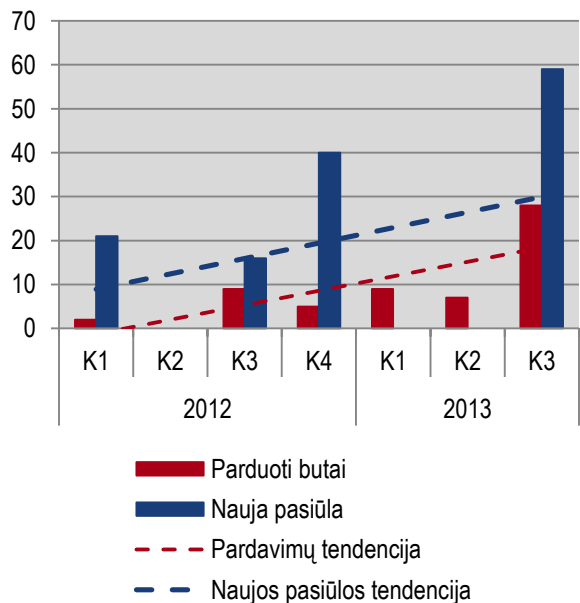
Per trečiąjį 2013 metų ketvirtį Palangoje buvo parduoti 74 (25 butai/mėn.) naujos statybos butai. Tai net 80 proc. daugiau lyginant su praėjusių metų atitinkamu laikotarpiu ir 54 proc. daugiau nei antrąjį 2013 metų ketvirtį. Neringoje buvo parduoti 28 (9 butai/mėn.) naujos statybos butai, arba net 70 proc. daugiau nei per visus 2012 metus. Lyginant su antruoju 2013 metų ketvirčiu užfiksuotas net 4 kartų augimas. Tai rodo, jog „antrųjų namų“ segmentas Lietuvos pajūrio kurortuose vis populiarėja, o atsirandantys nauji kokybiški projektai iškart susilaukia pirkėjų dėmesio. Nuosekliai augantys segmento pardavimai rodo, jog rinka nesunkiai turėtų įsisavinti naują pasiūlą jau artimiausiu metu.

Naujos butų pasiūlos bei pardavimų dinamika Palangoje (vnt.)



Šaltinis: „Inreal“

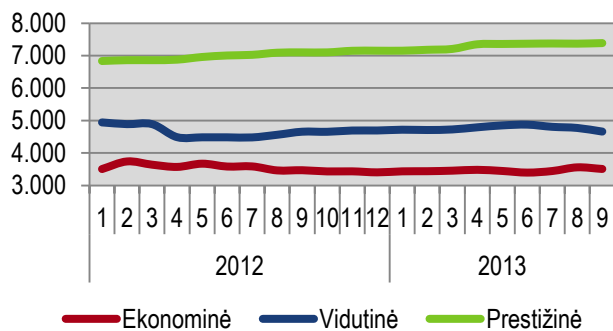
Naujos butų pasiūlos bei pardavimų dinamika Neringoje (vnt.)



Šaltinis: „Inreal“

Per tris 2013 metų ketvirčius kainų lygis stabilus išliko tik vidutinės klasės Palangos būsto pirminės rinkos segmente. Tuo tarpu ekonominiame bei prestižiniame būsto segmente vidutinis kainų lygis augo apie 3 proc. Tačiau dėl pasibaigusio sezono Lietuvos pajūrio kurortuose artimiausiu metu ženklų kainų pokyčių sulaukti nebesitikima.

Vidutinės butų kainos pagal klases Palangoje (Lt/kv. m)

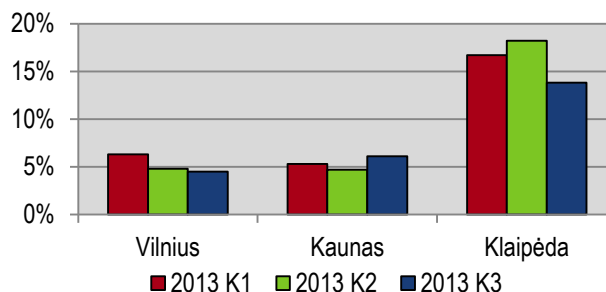


Šaltinis: „Inreal“

VERSLO CENTRŲ RINKOS APŽVALGA

Trečiąjį 2013 metų ketvirtį Lietuvos didmiesčių verslo centrų sektoriuje ir toliau išliko teigiamos tendencijos – vakansijos Vilniuje ir Klaipėdoje per ketvirtį mažėjo, o Kaune beveik nekito. Sostinėje ir toliau tęsiamos aktyvios investicijos į šį segmentą.

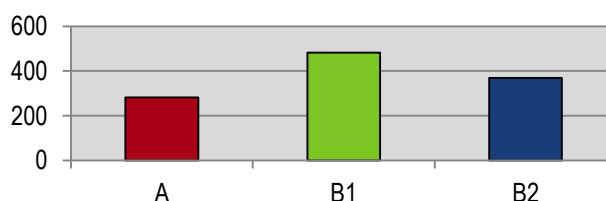
Vakansijų pokytis šalies verslo centrų sektoriuje, proc.



Šaltinis: „Inreal“

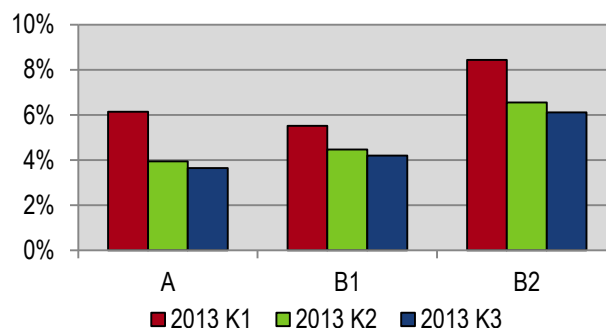
Per tris 2013 metų ketvirčius Vilniuje nebuvo atidarytas nei vienas modernus verslo centras, tačiau sostinėje tęsėsi nuomininkų plėtra – vakansijos per trečiąjį ketvirtį sumažėjo nuo 4,8 iki 4,5 proc. Labiausiai sumažėjo B1 klasės biuro patalpų – 480 kv. m, B2 klasės – 370 kv. m, o A klasės – 280 kv. m. Ketvirčio pabaigoje sostinėje iš viso buvo apie 16100 kv. m neišnuomotų modernių biuro patalpų.

Laisvo biurų ploto įsisavinimas Vilniuje, 2013 K3



Šaltinis: „Inreal“

Vilniaus verslo centrų vakansijų dinamika pagal klases



Šaltinis: „Inreal“

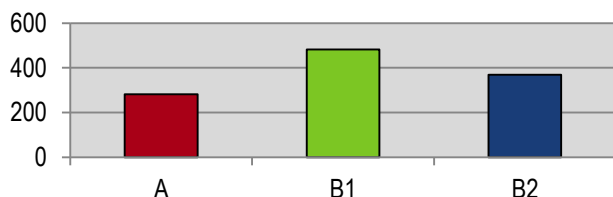
2013 metų trečiojo ketvirčio pabaigoje mažiausia vakansija buvo aukščiausios A klasės Vilniaus verslo centruose – 3,6 proc. (3500 kv. m). B1 klasės biurų vakansija siekė 4,2 proc. (7600 kv. m), o didžiausia vakansija besibaigiant trečiajam ketvirčiui buvo B2 klasės sostinės verslo centruose – 6,1 proc. (5000 kv. m).

2013 metų pradžioje visuose segmentuose iki 5 proc. padidėjusios nuomos kainos jau pusmetį išlieka stabilios. Trečiąjį 2013 metų ketvirtį vidutinė nuomos kaina A klasės verslo centruose siekė 42-55 Lt/ kv. m, B1 klasės – iki 32-42 Lt/ kv. m, o B2 klasės – iki 23-30 Lt/ kv. m.

Vilniuje tęsiamos aktyvios investicijos į šį segmentą. Du verslo centrai – „Gama“ (Verkiuose) bei „Baltic Hearts II“ (Naujajame miesto centre) yra baigiami įrenginėti ir turėtų būti atidaryti 2013 metų pabaigoje. Įsibėgėja „Grand Office“ (Viršuliškėse), „Quadrum I“ bei „Baltic Hearts III“ (NMC) verslo centrų statybos – iš viso 40800 kv. m. Iki 2013 metų pabaigos tikimasi sulaukti dar bent 3 naujų verslo centrų statybų pradžios – „K29“, „Green Hall II“ (NMC) bei „Premium“ (Žirmūnai) – iš viso 32600 kv. m.

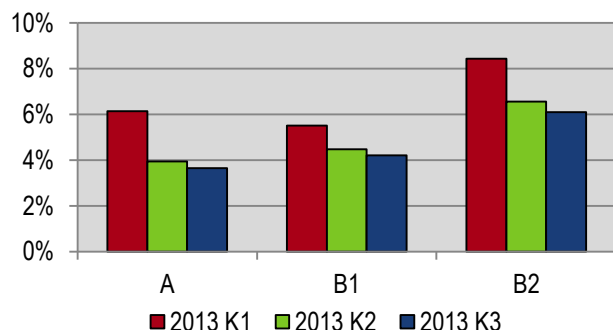
Šiuo metu baigiami įrenginėti verslo centrai yra beveik išnuomoti, o į naujai statomus objektus bus galima įsikelti ne anksčiau kaip 2014 metų viduryje, tad iki tol Vilniuje prognozuojamas tolesnis vakansijų mažėjimas bei nuosaikus nuomos kainų augimas.

Laisvo biurų ploto įsisavinimas Vilniuje, 2013 K3



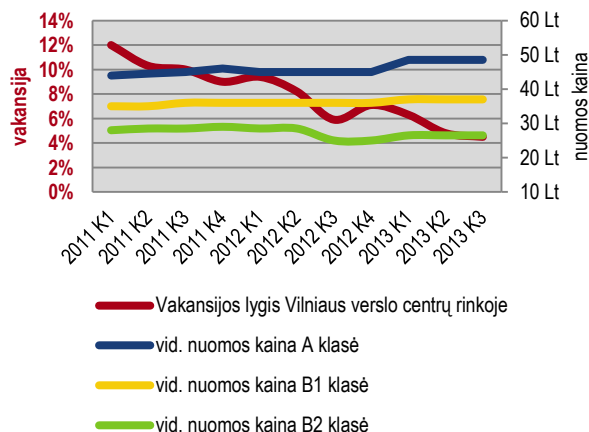
Šaltinis: „Inreal“

Vilniaus verslo centrų vakansijų dinamika pagal klases



Šaltinis: „Inreal“

Vilniaus verslo centrų nuomos kainų ir vakansijų dinamika

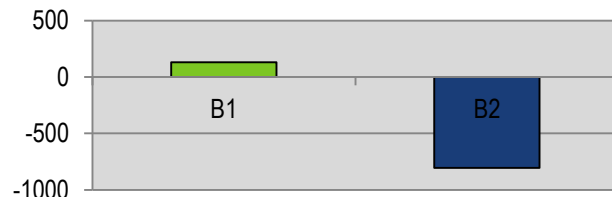


Šaltinis: „Inreal“

Kauno modernių verslo centrų vakansijos jau metus beveik nekinta ir svyruoja ties 5-6 proc. riba. Per trečiąjį 2013 metų ketvirtį Kaune vakansija padidėjo nuo 5,0 iki 6,1 proc. Buvo įsisavinta 130 kv. m B1 klasės laisvų biuro patalpų bei atlaisvinta per 800 kv. m B2 klasės patalpų. Ketvirčio pabaigoje Kaune iš viso buvo apie 3350 kv. m laisvo modernių biurų ploto.

2013 metų trečiojo ketvirčio pabaigoje mažiausiai laisvų patalpų buvo B1 klasės verslo centruose – juose vakansija siekė 5,8 proc. (1550 kv. m). B2 klasės verslo centrų vakansija buvo kiek didesnė – 6,5 proc. (1800 kv. m).

Laisvo biurų ploto įsisavinimas Kaune, 2013 K3



Šaltinis: „Inreal“

Kauno verslo centrų vakansijų dinamika pagal klases

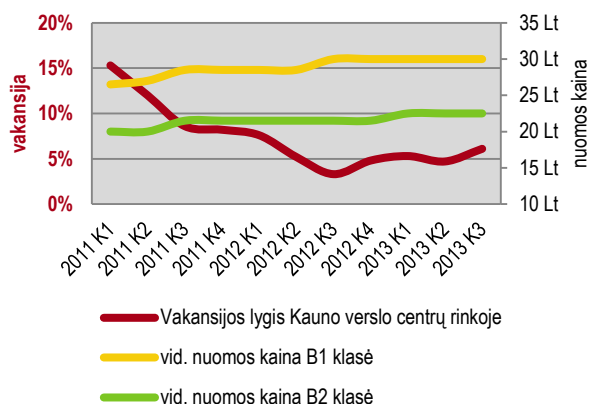


Šaltinis: „Inreal“

Nežymiai besikeičiančios Kauno modernių verslo centrų vakansijos nedidina vidutinių segmento nuomos kainų. B1 klasės biurų nuomos kainos ir toliau siekė 25-35 Lt/ kv. m., o B2 klasės verslo centruose patalpas išsinuomoti buvo galima už 20-25 Lt/ kv. m.

Esamas kainų lygis Kaune išlieka per žemas, kad vystytojai ryžtųsi naujų objektų statybai, tad jau ketvirtus metus Kaune nėra vystoma naujų nuomai skirtų modernių verslo centrų. Galima išskirti tik investiciją į 2013 metų pabaigoje ketinamą atidaryti „Senukų“ administracijos pastatą, kurio bendras plotas su požemine automobilių stovėjimo aikšte sieks 17000 kv. m. Tačiau šis projektas Kauno modernių biurų rinkos nuomojamomis patalpomis nepapildys, nes tai – „built-to-suit“ tipo investicija, kurią finansuoja „Baltic Shopping Centers“, valdanti „Senukų“ tinklą.

Kauno verslo centrų nuomos kainų ir vakansijų dinamika



Šaltinis: „Inreal“

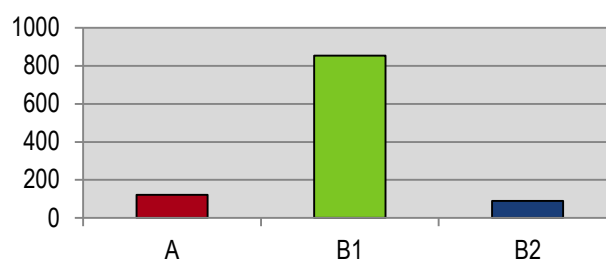
Trečiasis 2013 metų ketvirtis Klaipėdos modernių verslo centrų rinkoje buvo gana aktyvus. Vienam moderniausių uostamiesto verslo centrų „Neapolis“ (A klasė) buvo apribota teisė disponuoti turtu bei pasirašinėti naujas nuomos sutartis. Dėl to, lyginant su antruoju 2013 metų ketvirčiu, Klaipėdos modernių verslo centrų pasiūla bei vakansija gerokai sumažėjo – nuo 18,2 iki 13,8 proc.

Per trečiąjį 2013 metų ketvirtį paklausiausios buvo B1 klasės biurų patalpos, kurių sumažėjo 850 kv. m. A ir B1 klasės biuruose įsisavinta atitinkamai 120 ir 90 kv. m nuomojamo ploto. Ketvirčio pabaigoje Klaipėdoje iš viso buvo 5200 kv. m laisvo modernių biurų ploto.

Trečiojo 2013 metų ketvirčio pabaigoje mažiausiai laisvų patalpų buvo B1 (2070 kv. m) ir B2 (1500 kv. m) klasės

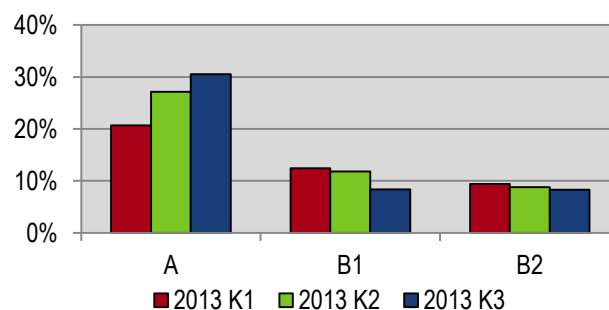
Klaipėdos verslo centruose – vakansija juose siekė po 8,3 proc. Ženkliai didesnė buvo A klasės biurų vakansija – 30,6 proc. (1650 kv. m). Tokį Klaipėdos išskirtinumą iš kitų šalies didmiesčių galima paaiškinti tuo, jog uostamiestyje biurų rinkoje dominuoja smulkūs nuomininkai, kurie prioritetą teikia ne aukščiausios klasės, o paprastesnėms bei pigesnėms patalpoms.

Laisvo biurų ploto įsisavinimas Klaipėdoje, 2013 K3



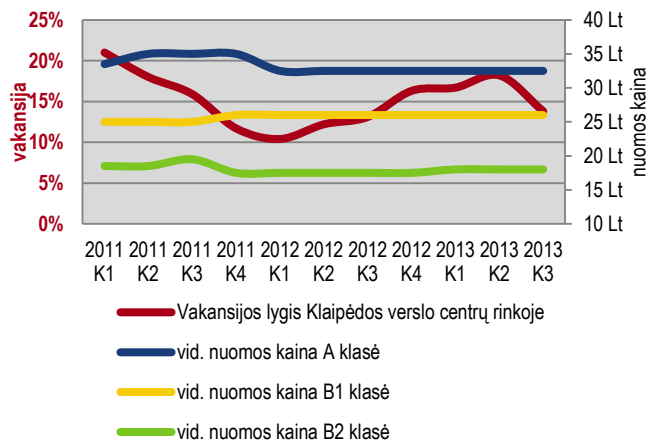
Šaltinis: „Inreal“

Klaipėdos verslo centrų vakansijų dinamika pagal klases



Šaltinis: „Inreal“

Klaipėdos verslo centrų nuomos kainų ir vakansijų dinamika



Šaltinis: „Inreal“

Verslo centrų nuomos kainos uostamiestyje, ir toliau išliko nepakitusios. Vidutinė nuomos kaina A klasės verslo centruose siekė 30-35 Lt/ kv. m, B1 klasės – 22-30 Lt/ kv. m, o B2 klasės – 16-20 Lt/ kv. m.

Klaipėdoje šiame rinkos segmente artimiausiu metu didelių pokyčių nesitikima. Tą sąlygoja ir toliau vyraujantys nepatrauklūs vystytojams verslo centrų rinkos rodikliai – didelės vakansijos bei žemos nuomos kainos.

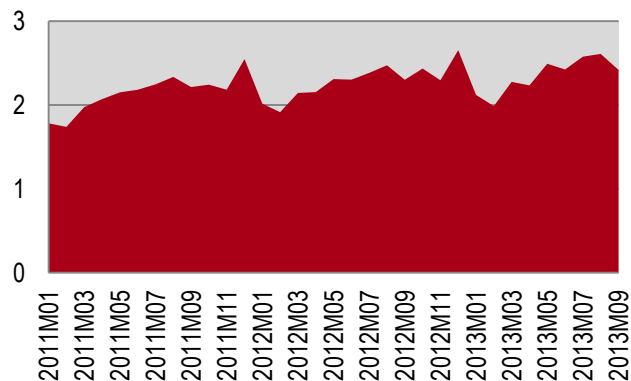
PREKYBOS CENTRŲ RINKOS APŽVALGA

Trečiąjį 2013 metų ketvirtį tęsėsi mažmeninės prekybos augimas Lietuvoje. Tai darė tiesioginė įtaka mažėjančioms šalies didmiesčių prekybos centrų vakansijoms bei augančioms investicijoms į naujų objektų statybas.

Per tris 2013 metų ketvirčius mažmeninės prekybos apimtys Lietuvoje pasiekė 21,1 mlrd. Lt. Lyginant su analogišku 2012 metų laikotarpio rodikliu (19,9 mlrd. litų) stebimas 5,7 proc. augimas.

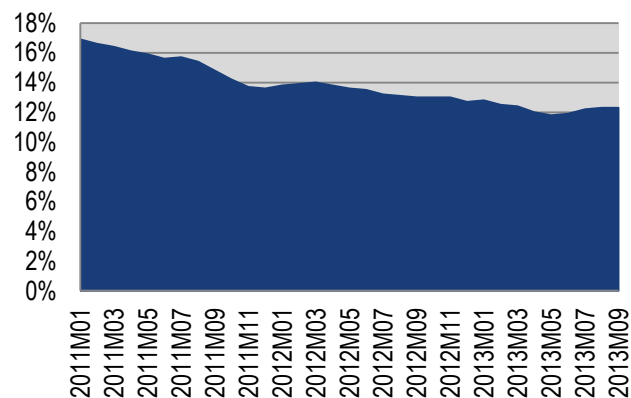
Augantiems rodikliams didžiausios įtakos turėjo gerėjantys šalies gyventojų lūkesčiai dėl ateities bei mažėjantis nedarbas. Nedarbo lygis Lietuvoje trečiojo 2013 metų ketvirčio pabaigoje siekė 12,3 proc. ir buvo 0,8 procentinio punkto mažesnis nei prieš metus.

Mažmeninės prekybos apimtys Lietuvoje, mlrd. Lt



Šaltinis: Statistikos departamentas

Nedarbo lygio apimtys Lietuvoje, proc.



Šaltinis: Statistikos departamentas

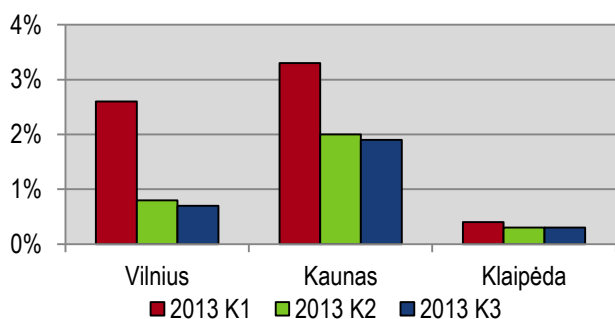
Nuosekliai augantis vidaus vartojimas šalyje skatina į Lietuvos rinką žengti vis daugiau naujų stiprių prekės ženklų.

Trečiąjį 2013 metų ketvirtį Vilniuje ir Klaipėdoje atidarytos pirmosios dvi „Hennes & Mauritz“ („H&M“) tinklo parduotuvės. Kitąmet „H&M“ planuoja vykdyti plėtrą ir kituose Lietuvos didmiesčiuose. 2013 metų pabaigoje naujas prekės ženklas papildys ir šalies maitinimo sektorių – atsidarys pirmosios tarptautinio greitojo maisto tinklo „Subway“ užkandinės.

Naujų stiprių prekės ženklų atėjimas gerokai išjudina prekybos centrų rinką. Beveik nuolat visiškai užpildyti didieji šalies prekybos centrai dėl naujų stiprių nuomininkų atėjimo priversti nutraukti sutartis su silpnesnius rezultatus demonstruojančiais nuomininkais. Pastarieji, savo ruožtu, kraustosi į atokesnius prekybos centrus, kuriuose vakansijos taip pat sparčiai mažėja.

Analizuojant šalies didmiesčių prekybos centrų vakansijų rodiklius, pastebima, jog trečiąjį 2013 metų ketvirtį jie mažėjo visoje Lietuvoje. Vilniuje ženklų vakansijos kritimą 2013 metų viduryje nulėmė rekonstrukcijai uždarytas prekybos centras „Gedimino 9“. Pradinę rekonstrukcijos etapą baigti ir prekybos centrą vėl atidaryt planuojama ketvirtojo 2013 metų ketvirčio pradžioje, o galutinai atsinaujinusio prekybos centro atidarymas numatytas 2014 metų pradžioje, atsidarius naujam pagrindinio nuomininko „H&M“ parduotuvei per tris prekybos centro aukštus.

Didmiesčių prekybos centrų vakansijų dinamika, proc.



Šaltinis: „Inreal“

Trečiojo 2013 metų ketvirčio pabaigoje Vilniaus prekybos centruose vakansija siekė 0,7 proc. (2550 kv. m), Kaune – 1,9 proc., (3950 kv. m), o Klaipėdoje vos 0,3 proc. (500 kv. m). Menka laisvų patalpų pasiūla šalyje prekybos centrų valdytojams leidžia nežymiai didinti nuomos kainas naujai ateinantiems nuomininkams. Panaši tendencija šalies prekybos centruose turėtų išlikti ir artimiausiu metu.

Trečiąjį 2013 metų ketvirtį vystytojai atnaujino investicijas į šį NT segmentą. Vilniuje pradėtos prekybos centrų „Prisma“ (10000 kv. m) bei „Domus PRO“ (12000 kv. m) statybos. Uostamiestyje pradėtas statyti 6200 kv. m ploto prekybos centras „Luizė“. Visuose objektuose didžioji dalis nuomojamų patalpų jau yra rezervuotos, nors prekybos centrų atidarymai planuojami ne anksčiau kaip 2014 metų pradžioje. Kaune 2014 metais prekybos centro plėtrą turėtų pradėti „Mega“. Įgyvendinus šiuos planus objekto bendrasis plotas išaugs 22000 kv. m ir pasieks bendrą 94000 kv. m plotą.

Toliau tęsėsi aktyvi mažesnių komercinių objektų plėtra. Vystytojai aktyviai ieško nedidelių komercinės paskirties sklypų, kuriuose būtų galima pastatyti iki 3000 kv. m ploto prekybos objektų. Šio segmento aktyvią plėtrą reikėtų sieti su šalyje veikiančiais mažmeninės prekybos tinklais.

2013 metais Lietuvoje statomi prekybos centrai

| Miestas | Pavadinimas | Plotas, kv. m | Statybų pradžia | Statybų pabaiga |
|----------|-------------|---------------|-----------------|-----------------|
| Vilnius | PC Prisma | 10.000 | 2013 K2 | 2014 K1 |
| Vilnius | Domus PRO | 12.000 | 2013 K3 | 2014 K2 |
| Klaipėda | PC Luizė | 6.200 | 2013 K3 | 2014 K1 |
| Kaunas | Mega (II)* | 22.000 | 2014 | 2015 |

Šaltinis: „Inreal“

Šalies mažmeninės prekybos tinklų sektoriuje kelerius pastaruosius metus aktyvią plėtrą vykdę prekybos tinklai „Maxima“ ir „Norfa“ per tris 2013 metų ketvirčius pristabdė savo plėtros tempus – atidarė po 5 naujas parduotuves. Prekybos tinklas „Iki“ šiemet investicijas yra sukonzentravęs į esamų parduotuvių rekonstrukciją. Per tris 2013 metų ketvirčius „Iki“ rekonstravo jau 26 parduotuves. Palyginimui, per visus 2012 metus „Iki“ atnaujino tik 15 parduotuvių.

Tokia situacija naudojasi mažesni ar nauji rinkos dalyviai. 2012 metais nevykdžiusi plėtros „Rimi“, per tris 2013 metų ketvirčius atidarė jau du naujus prekybos taškus. Dvejomis parduotuvėmis tinklą papildė ir „Kubas“. Antroje 2013 metų pusėje į Lietuvos rinką žengė naujas mažmeninis prekybos tinklas iš Baltarusijos „Fresh Market“, iki metų pabaigos Vilniuje, Kaune ir Panevėžyje ketinantis atidaryti 15-20 parduotuvių. Pirmosios parduotuvės statybas šalyje pradėjo ir „Lidl“, tačiau tai bus tik bandomoji tinklo parduotuvė, kuri

iškart durų pirkėjams neatvers. Vokietijos mažmeninio tinklo „Lidl“ veiklos pradžia Lietuvoje numatyta tik pastačius ir kitas planuojamas parduotuves bei logistikos centrą.

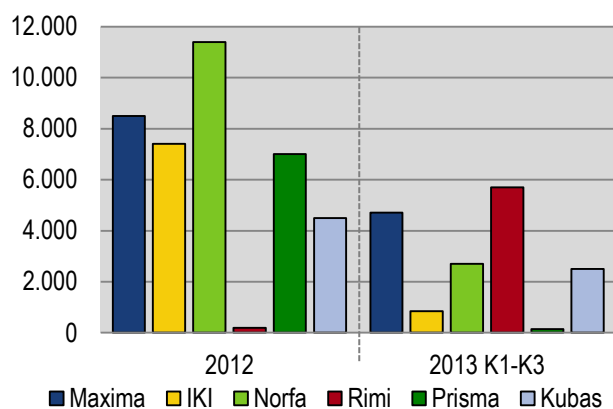
Aktyvėjanti plėtra prekybos tinklų bei centrų rinkoje byloja apie šio segmento rinkos atsigavimą, tad artimiausiu metu turėtume sulaukti naujų projektų, daugiau investicijų bei nuosaikiai augančių nuomos kainų.

2013 K1-K3 vykdyta mažmeninės prekybos tinklų plėtra šalyje

| Prekybos tinklas | Atidarė parduotuvių | Rekonstravo parduotuvių |
|------------------|---------------------|-------------------------|
| Maxima | 5 | 4 |
| Norfa | 5 | 6 |
| Iki | 2 | 26 |
| Rimi | 2 | 0 |
| Prisma | 0 | 0 |
| Kubas | 2 | 0 |

Šaltinis: „Inreal“

Naujai atidarytų mažmeninės prekybos objektų plotai, kv. m



Šaltinis: „Inreal“

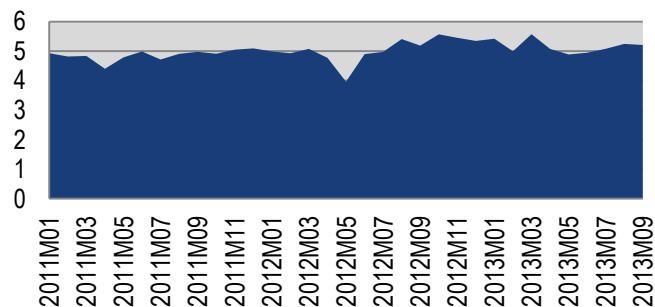
LOGISTIKOS CENTRŲ RINKOS APŽVALGA

Lietuvos pramonės sektorius augimo tendencijas išlaikė ir trečiajame 2013 metų ketvirtyje. Augo tiek pramonės produkcijos, tiek eksporto apimtys. Tęsėsi sandėliavimo patalpų rinkos plėtra.

Per tris 2013 metų ketvirčius pramonės produkcijos apimtys Lietuvoje pasiekė 46,4 mlrd. litų ribą. Lyginant su analogišku 2012 metų laikotarpiu rodikliu (44,2 mlrd. litų) stebimas 5,0 proc. augimas. Eksporto apimtys augo dar didesniu tempu. Per aštuonis 2013 metų mėnesius jos pasiekė 55,2 mlrd. litų ir lyginant su analogišku laikotarpiu 2012 metais (49,5 mlrd. litų) augo 11,7 proc.

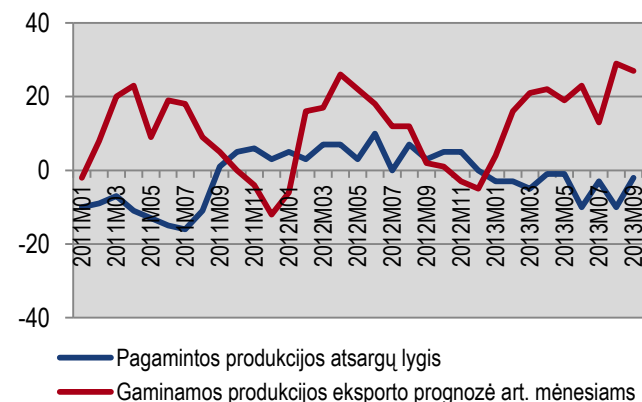
Trečiojo 2013 metų ketvirčio pabaigoje dauguma pramonės sektoriaus atstovų esamą pagamintos produkcijos atsargų lygį įvardijo kaip pakankamą arba net per mažą. Vertinant eksporto apimtis ateityje, dominavo nuomonė, kad jos turėtų gerokai išaugti. Tai rodo, jog 2013 metais pramonės augimas neturėtų sustoti, nepaisant kylančių nesutarimų su eksporto rinkomis Rytuose.

Pramonės produkcija Lietuvoje, mlrd. Lt



Šaltinis: Statistikos departamentas

Pramonės atstovų prognozės dėl eksporto ir atsargų lygio



Šaltinis: Statistikos departamentas

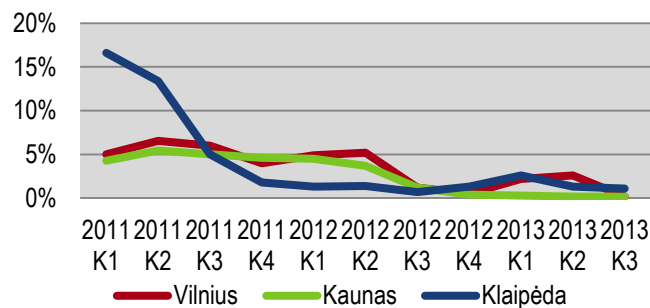
Analizuojant modernių logistikos centrų vakansijas šalies didmiesčiuose trečiojo 2013 metų ketvirčio pabaigoje, pastebima, jog visuose trijuose šalies didmiesčiuose buvo itin sudėtinga išsinuomoti daugiau nei 1000 kv. m modernių sandėliavimo patalpų. Vilniaus moderniuose logistikos centruose vakansijos nukrito iki 0,2 proc. (600 kv. m). Kaune rodiklis taip pat išliko artimas 0 proc., o Klaipėdoje laisvų patalpų rodiklis pasiekė 1,2 proc. (900 kv. m).

Vilniaus ir Kauno logistikos centrų valdytojai dar nedidino nuomos kainų, tuo tarpu Klaipėdoje vidutinės nuomos kainos bent litu padidėjo tiek naujuose, tiek senuose logistikos centruose. Trečiojo 2013 metų ketvirčio pabaigoje sostinėje modernių logistikos centrų nuomos kaina siekė 12-17 Lt/ kv. m, o Kaune ir Klaipėdoje – po 11-15 Lt/ kv. m. Senuose logistikos centruose Vilniuje tokių patalpų nuomos kaina siekė 6-10 Lt/ kv. m, o Kaune ir Klaipėdoje – po 5-9 Lt/ kv. m.

Įmonės šalies didmiesčiuose taip pat aktyviai investuoja į senos statybos gamybinių patalpų įsigijimą bei renovavimą arba statosi naujus sandėlius savo reikmėms (*built-to-suit*) taip siekdamas optimizuoti nuomos kaštus.

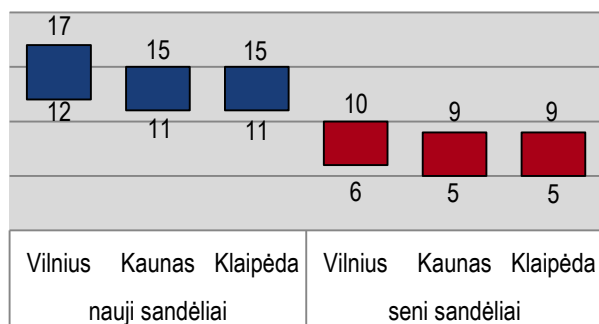
2013 metais *built-to-suit* tipo sandėlius netoli Vilniaus pradėjo statyti gamybos bendrovės „Hormann Lietuva“ bei „Würth Lietuva“, Kaune – prekybos įmonė „Osama“, o Klaipėdoje – AB „Klaipėdos jūrų krovinių kompanija“ (KLASCO). Panašius investicinius planus Lietuvoje turi ir dar kelios didelės įmonės.

Modernių logistikos centrų vakansijų dinamika Lietuvoje



Šaltinis: „Inreal“

Logistikos centrų nuomos kainos Lietuvoje, 2013 K3



Šaltinis: „Inreal“

Gerėjančią logistikos centrų rinkos situaciją stebintys investuotojai atgaivina investicijas į šį NT segmentą. Vilniuje įsibėgėja logistikos centro „Transekspedicija II“ (17000 kv. m) statybos. 2014 metais esamų centrų plėtrą Vilniuje turėtų pradėti „Arvydo paslaugos“ (8500 kv. m), o Klaipėdoje „Ad Rem Lez“ (8200 kv. m).

KOMERCINIO NEKILNOJAMOJO TURTO SANDORIAI: KAIP SAUGIAI INVESTUOTI IR REALIZUOTI UŽAUGINTĄ VERTĘ?

Atsigaunanti nekilnojamojo turto rinka, augantis investuotojų susidomėjimas investicijomis į nekilnojamąjį turtą bei atsirandantis turto valdytojų poreikis peržiūrėti turimą nekilnojamojo turto portfelį ir realizuoti sukauptą vertę pastaruoju metu sąlygojo ženklų sudaromų investicinių sandorių skaičiaus augimą.

Stabiliai gerėjantys bendri rinkos rodikliai leidžia tikėtis tvaraus augimo ir ateityje. Tad vertėtų trumpai priminti esminius klausimus, į kuriuos būtina atkreipti dėmesį, sudarant komercinio nekilnojamojo turto sandorius: kaip investuoti saugiai ir kaip užsitikrinti pageidaujamą grąžą, realizuojant sukauptą vertę?

Kas lemia sandorio specifiką ir gali daryti įtaką sėkmei?

Sėkmingas nekilnojamojo turto sandoris – tai ne tik sėkminga derybų pabaiga, pasiekta bendru šalių susitarimu. Sandoriui itin svarbi parinkta tinkamiausia struktūra, profesionaliai ir kokybiškai suvaldytas procesas, objektyviai įvertinta ir tarp šalių paskirstyta rizika bei sandorio dokumentuose numatyta tinkama apsauga nuo jų.

Sandorio specifiką, struktūrą, kitos sandorio sąlygos ar potencialiai galinti kilti rizika priklauso nuo daugybės aplinkybių. Pirmiausia, žinoma, tai yra sandorio šalys – pirkėjas ir pardavėjas. Šiuo atžvilgiu svarbu atsižvelgti į jų reputaciją, patirtį, pirkėjo kreditingumą. Taip pat svarbu vaidmenį atlieka ir kiti proceso dalyviai – jų profesionalumas ir patirtis. Sandorio specifiką, struktūrą priklauso nuo pageidaujamo įsigyti turto (tai pavienis objektas ar jų portfelis), jo savybių (vieta, techninės savybės), teisinio statuso ir su tuo susijusios galimos rizikos, jos apimties, dokumentų, visų pirma, nuomos sutarčių kokybės, sąlygų, nuomininkų struktūros ir kokybės, numatomo sandorio finansavimo (nuosavos ar skolintos lėšos), mokesčių klausimų ir t.t.

Pirkti / parduoti akcijas ar turtą?

Įsigyjant komercinį nekilnojamąjį turtą, vyrauja dvejopo pobūdžio sandoriai: *netiesioginis*, t.y. akcijų, arba *tiesioginis*, t.y. turto įsigijimas. Pirmuoju atveju įsigyjamas ne pats nekilnojamojo turto objektas, o bendrovės, kuri nuosavybės

teise valdo turtą, akcijas. Antruoju atveju, pirkėjas įsigyja patį nekilnojamąjį turtą, kaip turtinį vienetą, notarinės pirkimo – pardavimo sutarties pagrindu. Svarstant, kuris iš šių galimų sandorio būdų tinkamesnis, vienareikšmio atsakymo nėra. Abu šie būdai turi savitų pliusų bei minusų.

Įprastai akcijų pirkimas – pardavimas yra paprastesnis, greitesnis ir pigesnis turto perleidimo būdas, tačiau pasirinkus šį būdą pirkėjui tenka daug didesnė rizika nei turto įsigijimo atveju – jis perima ne tik nekilnojamojo turto objektą, tačiau ir bendrovę su visais jos žinomais ar neatskleistais įsipareigojimais tretiesiems asmenims ar kitais trūkumais. Taip pat įsigyjant bendrovės akcijas, kartu įsigyjami ir įsipareigojimai bendrovės darbuotojams bei kitiems asmenims – investuotojas įgyja pareigą vykdyti bendrovės apskaitą, mokėti atitinkamus mokesčius, išlaikyti bendrovės darbuotojus bei galbūt kitą visiškai nereikalingą turtą.

Įsigyjant turtą, pirkėjas privalo tinkamai ir kruopščiai įvertinti tik patį perkamą objektą, tad mažėja pirkėjo atliekamo vertinimo (techninio, teisinio, mokesčio) apimtis, lengvesnė sandorio finansavimo struktūra, tačiau tokie sandoriai yra sudėtingesni ir brangiau kainuojantys. Įsigyjant turtą tiesiogiai, ypač perimant jau išvystytą nekilnojamąjį turtą, kartu su nuomininkais, privaloma pranešti bei sudaryti papildomus susitarimus su trečiaisiais asmenimis, tinkamai sureguliuoti ir įtvirtinti teisių bei pareigų perėmimą pagal galiojančias nuomos sutartis.

Taigi, kiekvienu atveju būtina tinkamai įvertinti šalių sandoriui keliamus tikslus, šalių interesus bei kitas aplinkybes, ir tik tuomet nuspręsti, kokią sandorio struktūrą pasirinkti.

Kokia rizika slypi perkant ir parduodant nekilnojamąjį turtą?

Nekilnojamojo turto perleidimo sandoriai, ypač susiję su komercinės paskirties turtu (prekybos ar sandėliavimo patalpomis, verslo centrais ir pan.), įprastai yra sudėtingi bei didelės apimties. Šalys susiduria su įvairios rūšies rizika, kurios netinkamas valdymas gali atsiliiepti didžiuliais nuostoliais sandorio šalims.

Pirmiausia, paminėtina rizika, susijusi su pačiu įsigyjamu nekilnojamoju turtu – tai turto kompleksškumas, egzistuojantys turto suvaržymai, kiti turto trūkumai, objektai, susiję su įsigyjamu turtu (žemės sklypas, priklausiniai ir pan.). Svarbu tinkamai suprasti, kad po nekilnojamojo turto

objekto perėmimo naujam savininkui atiteks ir visi nekilnojamojo turto suvaržymai, kitų asmenų daiktinės teisės į turta, todėl ypač svarbu atliekant patikrinimą turėti omenyje visas įregistruotas daiktines teises ir suvaržymus, o taip pat identifikuoti visus galimus ginčus dėl dar neįregistruotų. Pavyzdžiui, jeigu patekti prie įsigyto turto galima tik per „tarnaujantį“ sklypą, tačiau toks servitutas „tarnaujančiam sklypui“ nėra nustatytas ir įregistruotas, būtina tokią riziką įvertinti ir neutralizuoti iki sandorio sudarymo.

Žinoma, saugiausia yra įsigyti visą objektą, tačiau jei tai nėra įmanoma dėl vienokių ar kitokių priežasčių, būtina tinkamai įvertinti įstatymais nustatytus reikalavimus bendram turto naudojimui tarp bendraturčių. Visų pirma, bendraturtis gali nuginčyti nekilnojamojo turto sandorį, jei jam prieš tai nebuvo tinkamai pranešta apie nekilnojamojo turto objekto pardavimą. LR civilinio kodekso 4.79 str. nustato, kad jei turto dalis parduota pažeidžiant pirmenybės teisę ją pirkti, bendraturtis turi teisę per 3 mėnesius teismo tvarka reikalauti, kad jam būtų perkeltos pirkėjo teisės ir pareigos.

Kita, pakankamai dažnai sutinkama rizika – kartu su trečiaisiais asmenimis valdomo turto problema. Neretai perkamas nekilnojamojo turto objektas turi bendrą infrastruktūrą ar patalpas, kurioms yra taikomas specifinis teisinis režimas. Tokiu atveju, pirkėjas turėtų reikalauti iš pardavėjo, kad pastarasis dar iki pagrindinės sutarties sudarymo (kaip būtinoji sąlyga pagrindinės sutarties sudarymui) užtikrintų pirkėjo teises valdyti ar naudotis turto, būtinu perkamo nekilnojamojo turto funkcionalumui (pavyzdžiui, teisė naudotis automobilių stovėjimo aikštelės dalimi ir pan.) servituto ar kitų priemonių pagalba.

Taip pat, atsižvelgiant į aplinkybę, kad įprastai perleidžiamo komercinės paskirties nekilnojamojo turto kaina nustatoma ne pagal perkamą plotą, o pagal jo generuojamas pajamas iš nuomos, pardavėjas privalo užtikrinti nuomos sutarčių, jei jos yra sudarytos, tęstinumą po nekilnojamojo turto perleidimo. Kitu atveju, nekilnojamojo turto kaina gali būti smarkiai pervertinta, o pirkėjas patirs didelių nuostolių, kurį laiką išlaikydamas tuščią turta vien savo lėšomis.

Įsigyjant turta tiesiogiai, pagrindinė rizika kyla dėl santykių su nuomininkais. LR civilinio kodekso 6.494 str. numato nuomininko teisę nutraukti nuomos sutartį, pasikeitus turto savininkui, todėl net ir visiškai išnuomotas objektas, jei prieš tai nėra sudaromi papildomi susitarimai su nuomininkais, po

turto įsigijimo gali tapti „tuščias“ ir nepelningas, nesugebant užpildyti laisvų vietų nuomininkais.

Įstatymai suteikia ir kitų teisių nuomininkams, naujam savininkui reikalaujant pakeisti nuomos sutarčių sąlygas, nutraukti sutartis ar ginčyti iki tol nustatytas sutarčių sąlygas. Dėl šios priežasties ypač svarbu, dar prieš perimant turto valdymą užsitikrinti nuomos santykių tęstinumą. Skirtingai suprantamos nuomininko finansinės prievolės ir kiti nuomininko įsipareigojimai – perėmus nekilnojamojo turto objektą kartu su nuomininkais, įprastai naujasis savininkas paveldi iki tol sudarytas sutartis tiksliai nežinodamas visų iki tol galiojusių susitarimų tarp savininko ir nuomininkų. Pažymėtina, kad dalis susitarimų ar susiklosčiusi ilgalaikė verslo praktika, net ir nerašytinė, yra galiojanti ir saistanti sutarčių šalis, todėl gali būti naudojama teisinių ginčų metu.

Įsigyjant turta ne tiesiogiai, o per bendrovę, didžiausia rizika išlieka atskleidžiant įsigijamos bendrovės įsipareigojimus tretiesiems asmenims, galimus ir esamus ginčus, kreditorinius reikalavimus bendrovei. Kaip jau minėta, įsigyjant bendrovės akcijas, perimami visi bendrovės įsipareigojimai – skolos, mokestinės prievolės, kiti ilgalaikiai įsipareigojimai.

Taip pat paminėtina rizika dėl bendrovės darbuotojų – LR darbo kodeksas nenumato teisės atleisti darbuotojus tik dėl to, kad pasikeitė bendrovės savininkas. Tik esant išskirtinėms aplinkybėms, t.y., bendrovei iš esmės keičiant savo veiklos pobūdį ar pan., darbdavys įgauna teisę atleisti darbuotoją. Taigi, investuotojui galimai gali tekti išlaikyti visiškai nereikalingus darbuotojus arba mokėti atitinkamo dydžio išeities išmokas.

Siekiant suvaldyti aukščiau aptartas rizikas, būtina tinkamai patikrinti bei įvertinti įsigijamą turta ar akcijas, jų kokybę, tikslingai pasirinkti sudaromo sandorio struktūrą, atsižvelgiant į įsigijamą turta ir identifikuotą riziką bei nepabijoti investuoti į nepriekaištingą sandorio procesą bei kokybiškas sutartis, kurios užtikrintų tinkamą rizikos paskirstymą ir įtvirtintų lygiavertę apsaugą sandorio šalims.

Kodėl svarbu tinkamai pasiruošti sandoriui ir kaip tą padaryti?

Investicija į komercinį nekilnojamąjį turta iš esmės pagrįsta pinigų srautu iš nuomos, kitaip tariant perkamos nuomos pajamomis. Todėl pirkėjui turi būti užtikrinta galimybė tiksliai

prognozuoti ir suskaičiuoti tiek pajamas, tiek sąnaudas ir tinkamai apsidrausti nuo rizikos. Šiuo atžvilgiu yra svarbi aiški ir patraukli nekilnojamojo turto objekto koncepcija, tinkama lokacija, nuomininkų struktūra, rinkos situaciją ir tendencijas atitinkanti nuomos kainodara, ilgalaikės, teisiškai ir komerciškai gerai struktūrizuotos nuomos sutartys. Pastarųjų metų patirtis įrodė, kad užtikrinant tinkamą pinigų srautą ir kuriant vertę itin svarbus yra profesionalus turto valdymas, taip pat vertintina ir pačių nuomininkų kokybė – reputacija, profesionalumas, finansinis pajėgumas ir kitos aplinkybės.

Pagrindinis uždavinys kiekvienam pardavėjui, siekiančiam parduoti turtą ir realizuoti sukauptą vertę – maksimaliai padidinti parduodamo turto patrauklumą. Būtina tinkamai paruošti turtą pardavimui, atsižvelgiant į aukščiau išvardintus pirkėjų ir investuotojų lūkesčius dėl tvaraus nuomos pajamų srauto, nuomos sutarčių kokybės ir kitų parametrų. Itin naudinga atlikti tokį turto patikrinimą, kokį įsigydamas turtą darytų pirkėjas. Visi šie veiksmai ne tik padeda atskleisti turto trūkumus ir juos pašalinti iki pardavimo, bet ir garantuoja geresnę derybinę poziciją ir palankesnes sąlygas sutartyse, užtikrina, kad nebus mažinama pirkimo kaina bei sumažina nesėkmės tikimybę derybose.

Tuo tarpu pirkėjui itin svarbu tinkamai susipažinti su įsigyjamu turtu, todėl rengiantis sandoriui, įprastai pirkėjo iniciatyva yra atliekamas įsigyjamo turto patikrinimas (angl. *due diligence*), kuris susideda iš teisinio, mokestinio, techninio ir komercinio patikrinimo. Atliekamas patikrinimas turi didelę reikšmę pirkėjui tiek iš teisinės, tiek iš praktinės pusės. Įsigydamas turtą, pirkėjas turi bendro pobūdžio pareigą visapusiškai įvertinti įsigyjamą turtą ir įsigydamas jį prisiima visą riziką dėl daikto būklės, todėl privalo jį tinkamai įvertinti. Atlikdamas patikrinimą, pirkėjas įgyja pakankamą informaciją apie ketinamą įsigyti objektą, tai padeda nuspręsti dėl tinkamiausios sandorio struktūros, įsigyjamo turto ar akcijų galutinės vertės bei kainos. Patikrinimas leidžia tinkamai nustatyti bei įvertinti esamą ar grėšiančią riziką bei užtikrinti atitinkamą pirkėjo interesų apsaugą sutartyse bei kituose sandorio dokumentuose. Tam tikrais atvejais, patikrinimas gali palengvinti ir turto ar bendrovės valdymą ir po įsigijimo.

Žinoma, kiekviename sandoryje patikrinimo apimtis ir gylis skiriasi priklausomai nuo įsigyjamo turto, šalių interesų ir kitų aplinkybių, tačiau esminiai klausimai, į kuriuos kreipiamas

didžiausias dėmesys yra pardavėjo nuosavybės teisė į nekilnojamąjį turtą ir teisė jį parduoti bei visos kitų trečiųjų asmenų teisėtos ar ginčytinos (ginčijamos) teisės į nekilnojamąjį turtą. Patikrinimo metu taip pat identifikuojami kiti nekilnojamojo turto suvaržymai, trūkumai, defektai ir pan. Pažymėtina, kad jei patikrinimą atlieka profesionali patarėjų komanda, yra pateikiamos išvados ir siūlymai, kaip galimą riziką eliminuoti arba atitinkamai sumažinti.

Jeigu pirkėjas turi bendrą pareigą įsivertinti perkamo turto būklę, tai pardavėjas savo ruožtu turi bendrą pareigą atskleisti visą įmanomą informaciją apie perleidžiamą turtą pirkėjui. Pardavėjas turėtų būti suinteresuotas laiku ir tinkamai suteikti pirkėjui visą informaciją apie perleidžiamą nekilnojamąjį turtą. Praktikoje pasitaiko atvejų, kai pirkėjas po nekilnojamojo turto įsigijimo kreipiasi į pardavėją ar teismą dėl paaiškėjusių trūkumų ar defektų, kurie nebuvo atskleisti pirkimo momentu – LR civilinis kodeksas numato pardavėjo pareigą atskleisti visus daikto trūkumus bei atsakomybę už šios pareigos pažeidimus.

Pardavėjo atsakomybė prieš pirkėjo riziką: kaip rasti tinkamą balansą?

Viena iš esminių pirkimo – pardavimo sutarties dalių yra pardavėjo pateikti pareiškimai ir garantijos pirkėjui (angl. *Representations and Warranties*) apie turtą. Pavyzdžiui, sudarydamas sutartį, pardavėjas patvirtina, kad „turtas jam priklauso nuosavybės teise ir jokie tretieji asmenys neturi jokių teisių ar pretenzijų į turtą“ arba, kad „turtas nėra įkeistas, areštuotas ir nėra teismo ginčo dalykas, pardavėjo teisė disponuoti turtu nėra atimta ar apribota“.

Pareiškimai ir garantijos – instrumentas, įtvirtinamas turto pirkimo – pardavimo sutartyje, kuriuo šalys iš anksto patvirtina apie tam tikrų aplinkybių buvimą arba nebuvimą ir suteikia apsaugą nuo galimų pretenzijų. Iš anksto nustatydamos tam tikras prezumpcijas, šalys aiškiai nurodo, kokios aplinkybės joms buvo žinomos ir tinkamai atskleistos. Jų apimtis priklauso nuo turto būklės, pasiruošimo, sandorio struktūros ir derybų. Pareiškimai ir garantijos yra skirti apsaugoti nuo neatskleistų sąlygų ar aplinkybių, jie suteikia papildomos informacijos apie įsigyjamą objektą, suteikia apsaugą nuo galimų pretenzijų.

Pateikdamas tam tikrus pareiškimus ir garantijas pirkėjui, pardavėjas gali tinkamai valdyti savo atsakomybės ribas –

atsisakyti tam tikrų pareiškimų ar garantijų, numatyti tam tikras išlygas, pavyzdžiui, kad tam tikras patvirtinimas yra teisingas „visais esminiais atžvilgiais“ arba „kiek yra žinoma Pardavėjui“. Pardavėjo atsakomybė taip pat gali būti ribojama tam tikra suma (dažniausiai turto pirkimo kainos suma), laike (dažniausiai 1-3 metams) ir pan. Tam tikrais atvejais sutartyse gali būti numatomas draudimas reikalauti nuostolių, jei juos dengia draudimas arba galimybė pardavėjui išspręsti ginčą su trečiaisiais asmenimis, kilusį po sandorio sudarymo mažesniais kaštais, nei tą padarytų pirkėjas.

Jeigu pardavėjui svarbu riboti savo atsakomybę, pirkėjui, be abejo, svarbu maksimaliai apsidrausti nuo nenumatytos rizikos. Tarp pagrindinių apsaugos mechanizmų, apsidraudžiant ir valdant galimą riziką įsigyjant nekilnojamąjį turtą, paminėtini jau aukščiau aptarti procesai: tinkamas įsigyjamo turto patikrinimas, tinkamas pardavėjo atsakomybės ribų apibrėžimas sandorio dokumentuose, kainos koregavimo mechanizmas po išsamaus turto įvertinimo arba turto valdymo tam tikrą laikotarpį po turto įsigijimo bei kainos dalies mokėjimo sulaikymas arba kainos dalies atidėjimas į sąlyginio depozito sąskaitą, platus pardavėjo pareiškimų ir garantijų apie įsigyjamą turtą sąrašas ir pan.

10 sėkmingo nekilnojamojo turto sandorio taisyklių

Apibendrinant, norėtusi išskirti keletą svarbių taisyklių, galinčių padėti saugiai investuoti į nekilnojamąjį turtą arba atitinkamai realizuoti sukauptą turto vertę, jį parduodant:

1. Abiem šalims: tinkamai pasiruošti sandoriui, žinoti siekiamus tikslus.
2. Abiem šalims: tinkamai įvertinti ir pasirinkti sandorio struktūrą.
3. Abiem šalims: investuoti į neprikaištingą procesą bei sandorio dokumentus.
4. Pardavėjui: tiksliai žinoti, ką parduoda, už kiek ir kodėl, maksimaliai padidinti parduodamo turto patrauklumą ir paruošti turtą pardavimui „pirkėjo akimis“.
5. Pirkėjui: visapusiškai patikrinti įsigyjamą turtą ir įvertinti galimas rizikas tiek atsižvelgiant į sudaromą sandorį, tiek į planuojamą vystyti veiklą ateityje.

6. Pardavėjui: pagal galimybes maksimaliai atskleisti su turtu ir jo trūkumais susijusią informaciją, nesitikėti, kad pirkėjas „galbūt ko nors nepastebės“ ir užsitikrinti protingas atsakomybės ribas po sandorio įgyvendinimo.
7. Abiem šalims: turėti omeny siekiamą tikslą, tačiau vengti sandorio sudarymo „kuo greičiau“ ir „bet kokia kaina“.
8. Abiem šalims: suprasti pagal sutartis prisiimamus įsipareigojimus bei jų galimas pasekmes.
9. Abiem šalims: įvertinti riziką sandorio nesėkmės atveju ir pasirinkti tinkamą apsaugą.
10. Abiem šalims: bendradarbiauti ir derybose siekti susitarimo, o ne pergalės, ieškoti geriausio sprendimo abiem šalims, tačiau tuo pačiu tinkamai įvertinant įtaką savo interesams.



Arnoldas Antanavičius

UAB „Inreal valdymas“ Konsultacijų ir analizės departamento vadovas. NT srityje dirba daugiau nei 6 metus. Atsakingas už galimybių studijų, koncepcijų, rinkos tyrimų rengimą ir konsultavimą kitais NT klausimais. Aktyviai dalyvauja kuriant NT plėtros koncepcijas, rengiant objektų kainodaras, sudarant projektų finansinius modelius. Yra įgijęs Finansų ekonomikos magistro laipsnį ISM Vadybos ir ekonomikos universitete 2010 metais.

Tel. +370 5 273 0944

arnoldas.antanavicius@inreal.lt



Simona Oliškevičiūtė-Cicėnienė

„Raidla Lejins & Norcous“ nekilnojamojo turto ir infrastruktūros praktikos grupės vadovė, vadovaujanti teisininkė, advokatė. Simona Oliškevičiūtė-Cicėnienė turi daugiau nei 12 metų patirtį konsultuojant Lietuvos ir tarptautines įmones, privataus kapitalo fondus bei Lietuvos Respublikos Vyriausybę strateginiuose valstybės projektuose, įsigijimų ir susijungimų, jungtinės veiklos, restruktūrizavimo ir kituose sudėtinguose sandoriuose energetikos, nekilnojamojo turto bei infrastruktūros srityse. Simona yra konsultavusi privačias ir valstybines įmones reorganizavimo, restruktūrizavimo ir jų įmonių valdymo klausimais.

Tel. +370 5 250 0800

simona.oliskeviciute@rln.lt

INREAL GRUPĖ



Inreal grupė teikia bene plačiausią Lietuvoje nekilnojamojo turto paslaugų spektrą. Grupę sudaro UAB „Inreal valdymas“, UAB „Inreal“, ir UAB „Inreal GEO“. Inreal grupės įmonės priklauso AB „Invalda privatus kapitalas“.

Inreal grupėje šiuo metu dirba apie 90 darbuotojų, tarpininkaujama nuomojant ar parduodant 550 tūkstančių kv.m komercinių patalpų, per metus įvertinto turto vertė viršija 2 milijardus litų. Įmonių biurai ar atstovybės veikia Vilniuje, Kaune, Klaipėdoje, Šiauliuose, Panevėžyje, Mažeikiuose, Alytuje, Plungėje ir Utenoje.

Šiuo metu „Inreal valdymas“ vysto du nekilnojamojo turto projektus: gyvenamuosius namus Nidoje „Kopų vėtrungės“ ir apartamentus bei komercines patalpas Klaipėdos senamiestyje „Danės užutėkis“.

UAB „Inreal valdymas“
UAB „Inreal“
UAB „Inreal GEO“

Palangos g. 4, 01402 Vilnius
Tel. +370 5 273 0944
Faksas +370 5 273 3065
www.inreal.lt

ADVOKATŲ KONTORA „RAIDLA LEJINS & NORCOUS“

RAIDLA LEJINS & NORCOUS

„Raidla Lejins & Norcous“ advokatų kontoros Lietuvoje, Latvijoje, Estijoje ir Baltarusijoje yra Baltijos šalių regiono teisinių paslaugų lyderės, kuriose dirba 130 teisininkų. Kontoros teikia kompleksines paslaugas šalies, regiono ir tarptautinėms įmonėms, tarp kurių – tarptautinės korporacijos, bankai ir finansinės institucijos. „Raidla Lejins & Norcous“ profesionalumą nuolat įvertina pagrindiniai advokatų kontorų žinytai „Chambers Global“, „Chambers Europe“, „PLC Which lawyer“, „The European Legal 500“ ir kt. 2013 m. vienas įtakingiausių Europos teisės žinytų „Chambers Europe“ pripažino advokatų kontorą „Raidla Lejins & Norcous“ geriausia teisine patarėja Baltijos šalyse.

**RAIDLA LEJINS &
NORCOUS**

Lvovo g. 25, 09320 Vilnius
Tel. +370 5 250 0800
Faksas +370 5 250 0802
www.rln.lt