



RĪGAS CENTRĀ PALĒNINĀS BIZNESA ASINSRITE

Rīgas centra ielās pieprasītākās komercplatības tiek izķertas kā karsti pīrādziņi, bet ne viss piedāvājums ir tik kārdinošs un viegli iznomājams. LINDA ZALĀNE, SPECIĀLI KAPITĀLAM

Komercplatību tirgū ir virkne telpu, kurās dzīvība nekūs un nomnieki mainās cits pēc cita, radot iespaidu, ka uzņēmējiem no Rīgas centra jābēg ar steigu un visiem plecu pie pleca nākotnē būs jāstūķējas tirdzniecības centros. Faktu, ka patlaban nomnieku maiņa komercplatību tirgū ir, nekustamo īpašumu speciālisti nenoliedz, tomēr viņi aicina necelt paniku, jo situācija nebūt nav tik bezcerīga, kā varbūt no malas izskatās. Patlaban Rīgas centrā ir aptuveni 30% brīvu komercplatību, bet pārējie karstie pīrādziņi jau ir izķerti un nomnieki no gardā kumosa tik viegli neatsakās.

PRESTIŽĀS IELAS

Lai precīzi pateiktu, kuras ielas ir pievilcīgākas, kuras mazāk, ir jāzina nomnieka uzņēmējdarbības veids. Kopumā Rīgas centra stabila vērtība ir Tērbatas iela, bet arī tikai līdz Stabu, maksimums – Bruņinieku, ielai. Tāpat arī Elizabetes iela – ļoti pievilcīga centrālajā daļā, bet sākumā un beigās – mazāk. „Katram biznesam ir sava vieta, un mūsu kā nekustamā īpašuma speciālistu uzdevums ir gan saprast un precizēt īpašnieka vēlmes, gan atrast vislabāko variantu potenciālajam nomniekam, kaut vai analizējot gājēju plūsmu,” skaidro *Immostate* nekustamā īpašuma pārvaldības vadītāja Baiba Kalniņa. Tā, piemēram, Lāčplēša, Dzirnau un Ģertrūdes ielā ir ļoti liela gājēju plūsma, taču tās vairāk ir maģistrālas, tāpēc cilvēki steidzas garām un neko nepērk. „Tāpat sākotnēji daudziem nomniekiem šķiet, ka arī Tērbatas iela ir pats, pats labākais, kur būt, – bet tikai ar laiku top skaidrs, vai iela patiešām ir piemērota konkrētajam biznesam,” viņa piebilst.

Vislielākā interese centrā ir par veikalu telpām. Arī par kafējnicu telpām interese ir liela, taču tā ir drīzāk izziņoša un mazāk nopietna nekā no potenciālajiem veikalu telpu nomniekiem. Par birojiem centrā interese gan ir mazinājusies.

Rīgas centrā ielu pievilcība tiek mērīta atbilstoši gājēju plūsmai – cik un kādi cilvēki dienā noiet garām telpām. „Svarīgi ir saprast, ka nozīmīgs ir ne tikai garāmgājēju skaits jeb plūsma, bet arī citi parametri, piemēram, viņu vecums, dzimums, vidējie ienākumi, iepirkšanās noskaņojums. Tikai liels garāmgājēju skaits vēl neko nenozīmē, jo, piemēram, pie Rīgas Centrālās

stacijas/*Origo* un uz Vaļņu ielas stacijas pusē cilvēku ir daudz, bet diez vai tur vajadzētu atvērt ekskluzīvu apģērbu veikalu, jo lielākā daļa no šiem garāmgājējiem nebūs tā klienti. Viņi paies garām, steidzoties uz vilcienu vai autobusu,” teic *Vestabalt nekustamie īpašumi* valdes locekle Līga Uzkalne.

Pēc viņas novērojumiem, komerc-telpām, kas atrodas Rīgas labākajās iepirkšanās ielās – tirdzniecībai stratēģiski svarīgās vietās, ir stabils un nemainīgs pieprasījums un gandrīz 100% noslogojums ilgtermiņā. Gadījumā, ja nomnieks pieņem lēmumu izbeigt komercdarbību, šis telpas tādās vietās tiek jau iznomātas, kamēr aizejošais nomnieks ir vēl telpās. Šādas telpas ļoti reti ir nepieciešamība reklamēt publiski, lai atrastu jaunu nomnieku.

Ja runa ir par komercplatībām ēku pirmajā stāvā ar savu fasādes ieeju, kur pārsvarā darbojas veikali, saloni un ēstuve, tad telpu piedāvājums Rīgas centrā ir salīdzinoši mazs un telpas labā vietā parasti tiek iznomātas ļoti īsā laikā. „Domāju, ka aizvien grūtāk būs iznomāt biroju telpas vēsturiskajās ēkās, ja tās netiks modernizētas un labiekārtotas, lai piedāvātais apsaimniekošanas serviss un kvalitāte atbilstu prasītajai nomas maksai. Protams, vienmēr būs izņēmumi, finanšu institūcijas, vēstniecības, kas vēlēšies atrasties tieši vēsturiskajā centrā,” prognozē Līga Uzkalne.

Savukārt *Immostate* investīciju un komercīpašuma speciālists Artūrs Obrickis novērojis, ka pirms kāda laika ar komercplatību iznomāšanas problēmām saskārās Brīvības iela, tāpēc šobrīd cenas tur ir divas reizes zemākas nekā jau pieminētajā Tērbatas ielā. Arī K. Barona ielā augsto cenu dēļ situācija

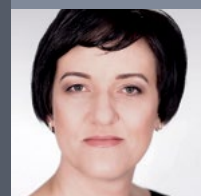
bija sarežģīta, taču pēc korekcijām tā krietni uzlabojusies. Salīdzinoši daudz brīvu platību ir A. Čaka, E. Birznieka-Upiša un Pulkveža Brieža ielā, savukārt Antonijas, Elizabetes un Blaumaņa ielā brīvu platību ir maz.

Taujāts, vai kādai Rīgas centra ielai nākotnē ir potenciāls kļūt par zudušu biznesam, Artūrs Obrickis prognozē, ka ar laiku par tādu varētu kļūt A. Čaka iela, kur potenciālajiem klientiem – autobrocējiem ir problēmas novietot mašīnu, savukārt kājāmgājēji lielākoties izvēlas citas, mazāk trokšņainas, ielas, kurās nav tik strauja automašīnu plūsma. Tomēr isti par zudušu ielu viņš nevēlas uzskatīt nevienu, jo, viņaprāt, katram biznesam ir sava vieta un katrai platībai sava cena.

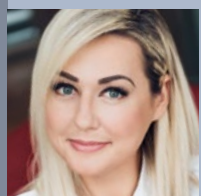
ROTĀCIJAS ASPEKTS

Baiba Kalniņa akcentē, ka darījumu skaita ziņā būtisku pārmaiņu 2018. gadā salīdzinājumā ar gadu iepriekš nav. Taču tas bijis zīmīgs ar to, ka lielo platību nomnieki sākuši aktīvāk pārskatīt savas nomas platības – viņi vērsas pie vērtētājiem pēc tirgus atziņuma, kas ļauj noskaidrot, vai šī brīža noligtā cena ir vietai un tirgus situācijai atbilstoša.

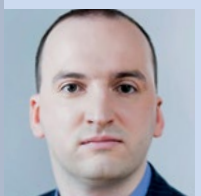
„Nomnieku trūkums šobrīd ir jūtams, un brīvo telpu īpatsvars komercplatību tirgū Rīgas centrā, vērtējot gan tirdzniecības, gan biroju telpas kopā, svārstās ap 30% procentiem. Varētu šķist, ka biroju telpu piedāvājums Rīgas centrā ir ļoti plašs, taču lielākoties tie ir mazas platības biroji. Biroju centri pārsvarā ir pilni. Kopumā labās telpas tiek iznomātas aptuveni divu mēnešu laikā, savukārt ne tik labajām savu nomnieku var nākties gaidīt pat pusgadu,” stāsta Baiba Kalniņa.



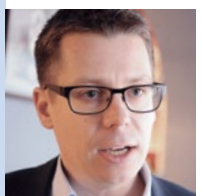
BAIBA KALNIŅA
Immostate nekustamā īpašuma pārvaldības vadītāja



LĪGA UZKALNE
Vestabalt nekustamie īpašumi valdes locekle



ARTŪRS OBRICKIS
Immostate investīciju un komercīpašuma speciālists



ALEKSS KARLSONS
Berga Bazāra līdzīpašnieks

FOTO: IEVA LEIŅIŠA/LETA, AIGA REDMANE UN NO PUBLICITĀTES MATERIĀLIEM



Tiesa, komercplatības rotācija ir pietiekami liela, un šobrīd stabila un ilglaicīga vai jauna un daudzsoļoša nomnieka gadījumā to īpašnieki ir gatavi samazināt cenu, jo vēlas stabilus nomniekus, turklāt Latvijā ir diezgan vienkārši noskaidrot potenciālā nomnieka reputāciju. Lielāko rotācijas daļu, protams, veido tās pilsētas centra daļas, kuru atrašanās vieta un pieprasījums neiet roku rokā, viņa piebilst.

Savukārt Līga Uzkalne skaidro, ka zināmas izmaiņas komerc-telpu segmentā un rotācija nomnieku vidū ir notikusi tāpēc, ka ir slēgtas vairākas banku filiāles – klientu apkalpošanas

centri, kā arī arvien vairāk lielle apģērbu tirgotāji pāriet uz tirdzniecību tikai lielveikalos – to apliecina arī, piemēram, *Zaras* slēgšana Tērbatas ielā.

Interesi par jaunu veikalu atvēršanu tieši centrā un aktivajām tirdzniecības ielām izrāda vairāki ēdinātāji, kafējnicas, arī *Narvesen*, *Rimi Express*, *Mini Maxima* un *Circle K* jaunās koncepcijas veikali. Taujāta, cik ātri Rīgas centrā tiek aizpildītas telpas, Līga Uzkalne teic, ka viss ir atkarīgs no vēlamās platības, atrašanās vietas un budžeta. Telpas ar platību 80–200 m² tiek aizpildītas salīdzinoši īsā laikā, savukārt telpām virs 200 m² tendence rāda, ka savu nomnieku var nākties

PIEPRASĪTĀKĀ KVADRATŪRA RĪGAS CENTRĀ

veikaliem	50–100 m ²
restorāniem	ap 250 m ²

NOMAS CENAS (VIDĒJI)

Tērbatas ielā	30 eiro/m ²
K. Barona ielā	20 eiro/m ²
Brīvības ielā	10 eiro/m ²

AIZVIEN GRŪTĀK BŪS IZNOMĀT BIROJU TELPAS VĒSTURISKAJĀS ĒKĀS, JA TĀS NETIKS MODERNIZĒTAS UN LABIEKĀRTOTAS

gaidīt ilgāk, tomēr viss ir atkarīgs no piedāvājuma un cenas.

Liela rotācija ir telpām, kuras neatrodas labākajās tirdzniecības vietās un kur nomas maksa tiek prasīta nepamatoti augsta, un ar plānoto biznesu nav iespējams atpelnīt prasīto nomu. Šādās telpās nomnieki mainās vidēji 6–12 mēnešu periodā, it īpaši restorānu vidū. Tajās nomas maksa bieži tiek dalīta divos maksājumos – maksa par telpām un par aprīkojumu, jo, iepriekšējam nomniekam ejot prom, tiek atstātas labiekārtotas un aprīkotas telpas. Līga Uzkalne teic, ka uzņēmumi, kas nomā biroju telpas, ir stabilāki un parasti paliek uz vietas vairākus gadus.

PIEVILKŠANĀS SPĒKS

„Rīgai ir raksturīga punktveida attīstība – Alojās kvartāls, *Galerija Rīga*, sporta parks K. Barona ielā – katra šī vieta ir bijusi kā impulss apkārtnes attīstībai. Arī katrs atjaunotais namīpašums gan stimulē blakus īpašumu atjaunošanu, gan piesaista maksātspējīgāku sabiedrības daļu, kas attiecīgi rada iespējas pareizi nostādīt biznesam apkārtne.

Bet ir arī ne tik veiksmīgi piemēri, piemēram, Spīķeru kvartāls ar visu daugavmalas sakārtošanu diemžēl nekādu īpašu iedvesmu attīstībai nav radījis,” novērojusi Baiba Kalniņa. Viņasprāt, ir rūpīgi jāiepazīst apkārtējā infrastruktūra un vietas attīstības plāni. Tas paņems vairāk laika, bet atmaksāsies. „Nekustamā īpašuma tirgus situācijas pārziņāšana ir mūsu darbs, tāpēc mēs ātri spējam novērtēt, vai nomnieka biznes ir piemērots, teiksim, Lāčplēša un Baznīcas ielas stūrī, kur apkārtne apmeklētāji iecienījuši restorānus *Fazenda*, *Alķīmiķis* vai regulāri apmeklē *Veselības centru 4*.

Ja biznes iekļaujas vidē un klientu mērķauditorija sakrīt, tad panākumiem ir daudz lielāka iespējamība, nekā atrodies klusākā un nomaļākā vietā,” skaidro Baiba Kalniņa.

Viņa prognozē, ka tuvākajā nākotnē nomas tirgus Rīgas centrā piedzīvos cenu korekcijas, savukārt, tālākā nākotnē raugoties, tas kļūs vairāk piemērots tādiem kā dzīvesstilu akcentējošiem uzņēmējdarbības virzieniem. Vēl vairāk aktivizēsies punktveida attīstība – kā savulaik ap *Arēnu Rīga*, Alberta ielā un ap Kalnciema tirdziņu Pārdaugavā. Cilvēkiem patīk šādas vietas, un centrs attīstīsies uz pievilcīgo pusi.

AR PIEVILCĪGIEM VAIBSTIEM

Arī *Berga Bazārs* ir uzskatāms par vienu no veiksmīgākajiem centra magnētiem. Tā kopējā platība ir aptuveni 23 000 m². „2014. gadā 60% kvartāla platību joprojām bija nerenovētas kopš *Berga Bazāra* privatizācijas vai arī renovētas 90. gados un tādējādi savu nokalpojušas. Daudzi augšējie

stāvi jau sen stāv tukši, jo bez kapitāliem ieguldījumiem tie nav iznomājami. No 2015. līdz 2018. gada beigām *Berga Bazārā* tika pārbūvēti 4250 m² komercplatību. Sākot jau ar šo gadu, nākamajos 8–10 gados plānojam pakāpeniski pārbūvēt vēl 12 500 m², un ir paredzēts, ka liela daļa šo platību būs komercplatības, t.i., biroji, veikali, restorāni, saloni,” attīstības plānus atklāj *Berga Bazāra* līdzīpašnieks Aleksis Karlsons.

Berga Bazārs strādā četros virzienos: biroji, īres dzīvokļi, viesnīca un 1. stāva komercplatības. Tautjāts, kāda pie viņiem ir nomnieku rotācija, Karlsons atbild, ka ļoti maza – šobrīd ir iznomāti 98% biroja platības. Kaut *Berga Bazārā* ir arī mazi biroji, šobrīd attīstība tiek koncentrēta uz lielākiem, t.i., virs 500 m². Ir arī pieprasījums pēc komercplatībām 1. stāvā.

„Tiesa, mums 1. stāvā šobrīd ir daži tukši veikali, bet tas ir tāpēc, ka esošie nomnieki ir izvākušies, jo mēs šīm vietām nevēlamies piedāvāt

KĀ PATĒRĒTĀJS ES NEVARU IEDOMĀTIES NEKO DEPRESĪVĀKU, KĀ DOTIES UZ LIELU TIRDZNICĪBAS CENTRU AR MĒRĶI APMEKLĒT RESTORĀNU

ilgtermiņa līgumus paredzētās ēkas pārbūves dēļ, un līdz tai meklējam *pop-up* variantus. Protams, 1. stāvs ir tas, kas redzams visvairāk, un tam mēs meklējam piemērotus profilus, kas veido un atbalsta *Berga Bazāra* vispārējo auru gan saturiski, gan vizuāli. Liela daļa, it īpaši restorāni, kafējnīcas, skaistumkopšanas saloni, ir profili, kas padara *Berga Bazāru* pievilcīgu birojiem un īrniekiem. Kopumā pilsētas centrs ir ļoti piemērots tiem profiliem, kas piedāvā ikdienas pakalpojumus vai preces apkārtējiem iedzīvotājiem, biroju darbiniekiem un tūristiem,” saka Aleksis Karlsons.

Viņš prognozē, ka visiem tirgotājiem lielu izaicinājumu nākamajos desmit gados radīs internets un tā piedāvātās iespējas. Tomēr viņš ir pārliecināts, ka ielu mazumtirdzniecība ar pareizo novietojumu joprojām ir perspektīva un ne visiem biznesiem ir vieta tirdzniecības centros. „Kā patērētājs es nevaru iedomāties neko depresīvāku, kā doties uz lielu tirdzniecības centru ar mērķi apmeklēt restorānu. Domāju, ka pieprasījums pēc ēdināšanas uzņēmumiem centrā nākotnē tikai pieaugs,” viņš piebilst.

Faktu, ka ne visiem uzņēmumiem piemērots ir tirdzniecības centrs, akcentē arī *Realto* Nekustamā īpašuma daļas vadītāja Agnese Rutka. Viņa nenoliedz – ņemot vērā, ka pircējs mūsdienās vēlas patērēt mazāk laika, pārvietojoties no viena veikala uz otru, ir aktuāla tendence, ka noteiktu pakalpojumu sniedzēji dod priekšroku telpas nomāt tirdzniecības centros,

kur vienuviet koncentrējas dažādu pakalpojumu sniedzēji. Tomēr tirgū joprojām ir pieprasījums pēc tirdzniecības telpām centrā, mikrorajonos, kur ir pietiekami liela apdzīvotība un gājēju plūsma maģistrālo ielu tiešā tuvumā. Pilsētas centrā atrasties ir svarīgi, piemēram, juridisko un finanšu pakalpojumu sniedzējiem, kopstrādes telpu lietotājiem, kas visbiežāk ir mazie un jaunuzņēmumi. Centra ielas der arī tādiem uzņēmumiem, kam nav liela autoparka, jo tur pieejamo stāvvietu daudzums ir ierobežots.

„Laikam ejot, arvien neskaidrāks šķiet Tērbatas ielas kā gājēju ielas liktenis, tāpēc tas, iespējams, attur tirgus dalībniekus šajā apkārtne atvērt veikalus – līdzīgi, kā tas ir redzams citās Eiropas lielākajās pilsētās, un liek koncentrēties uz tirdzniecības centriem, kuru apmeklēšana ir spēcīga šibrīža iepirkšanās kultūras daļa. Tomēr visi netiecas tur iekļūt, jo jau atkal jāpiemin, ka katram biznesam ir sava vieta, niša. Taču tiem, kuru biznesam tas der, nenoliedzami, atrasties tirdzniecības centrā ir ļoti pievilcīgi, tāpēc tajos ir grūti tikt un veidojas potenciālo nomnieku rindas, neskatoties uz augsto cenu,” saka Artūrs Obrickis.

KĀ NEUZKĀPT UZ GRĀBEKĻA

Pārāk strauja, skaļa vai – tieši pretēji – klusa un nomaļa iela? Ideālās komercplatības meklējumus uzņēmējiem nākas izvērtēt daudz un dažādus faktorus.

„Pirms uzsākt nomas attiecības, ir vērts noskaidrot īpašnieka, attīstītāja nodomus attiecībā uz konkrēto ēku. No līguma skaņošanas pārrunām jūs jau sapratīsiet, kā veidojas komunikācija ar iznomātāju, un, pamodelējot nākotnes scenārijus, sapratīsiet, ar kādu attieksmi rēķināties tādā vai citādā situācijā. Sevišķi svarīgi tas ir, slēdzot ilgtermiņa līgumu, bet jo vairāk tad, ja nomnieks veic arī ieguldījumus telpu pielāgošanā,” uzsver Agnese Rutka.

Protams, tāpat ir svarīgi pirms līguma slēgšanas iespējami precīzi un detalizēti noskaidrot visus maksājumus, lai nebūtu pārsteigumu (noma, apsaimniekošanas maksa, komunālie maksājumi), rūpīgi iepazīties ar līgumu.

Arī Līga Uzkalne akcentē, ka izvērtējamo faktoru ir ļoti daudz. Kā piemērus viņa min elektrības jaudu un kapacitāti, kad telpās plāno atvērt restorānu. Ir bijis gadījums, kad papildu jauda jāmeklē pat blakus ēkā, jo ar telpās esošo nevar iedarbināt tik svarīgo picas krāsnī. Tāpat dzesēšana un vēdināšana, lai pēc restorāna atvēršanas nebūtu sūdzības no iedzīvotājiem. Nomniekam jānoskaidro, vai komercdarbības koncepcija un darbalaiks vispār ir savienojams ar dzīvojamo fondu virs nomātajām telpām.

„Visbiežāk telpas ir jāpielāgo konkrētam uzņēmumam, kas prasa lielus ieguldījumus, – minimālais vēlamais nomas līguma termiņš ir 3–5 gadi un līguma reģistrācija zemesgrāmatā. Tāpat es ieteiktu vienmēr noskaidrot iemeslu, kāpēc telpas ir pametis iepriekšējais nomnieks. Iespējams, tas ir saistīts nevis ar sliktiem biznesa rādītājiem, bet gan, piemēram, ar mitrumu pagrabā, smaku vai neatsaucīgu pārvaldnieku un neprofesionālu apsaimniekošanu,” nomas tirgus knifus atklāj Līga Uzkalne.

Arī Artūrs Obrickis akcentē, ka nomas attiecībās labāk ir visu apdomāt un izsvērt, nevis parakstīt līgumu emociju uzplūdā, iedomājoties, ka ideālā vieta biznesam ir atrasta. Viņasprāt, ir vērts ieguldīt laiku un līdzekļus rūpīgā situācijas izpētē un speciālistu piesaistē, lai viņi noskaidrotu, kāda ir kvartāla tuvākā nākotne, kur atrodas konkurenti un, ja noskaidrotajās telpās bieži mainās nomnieki, tad kāpēc. Vēl raksturīgi ir uz entuziasma pamata pārspīlēt ar ieguldījumiem telpās, vēlāk, kad biznes ir sācis pelnīt, to var darīt, bet sākumā tas ir jāizvērtē ļoti racionāli. ■

PIEREDZES STĀSTS

VAIRĀKKĀRT APSVILINĀJIES



Restorāna 3, *Ramen Rīga* un 3 pavāru restorāna līdzīpašnieks ĒRIKS DREIBANTS

Atverot dažādus restorānus pilsētas centrā, iepriekš mēs esam apsvilinājušies, jo esam nomājuši labas telpas šķietami ideālā vietā, bet biznes neaiziet. Esam investējuši ievērojamu naudas summu ēdināšanas uzņēmumam piemērotas telpu infrastruktūras izveidē, bet, aizverot restorānu, visi ieguldījumi tur paliek. Ventilācijas sistēmu līdzī nepaņems. Arī bankas neatbalsta šādu biznesu un investīcijas nepiešķir. Līdz ar to, meklējot telpas, mēs lūkojamies pēc tādām, kurās jau iepriekš bijis ēdināšanas uzņēmums. Tas nozīmē, ka mums nebūs atkal

jāiegulda nauda ventilācijas, kanalizācijas, pietiekamas jaudas elektrības nodrošināšanā u.c. Kad ir šādi kritēriji, tad izvēle jau manāmi sašaurinās. Esmu novērojis, ka bieži vien telpu īpašnieki nevēlas investēt, bet es domāju, ka, nodrošinot mūsdienīgu infrastruktūru, ir iespējams pēc tam komercplatību piedāvāt plašākam potenciālo nomnieku segmentam.

Meklējot telpas, protams, svarīgs faktors ir arī vieta. Rīgā, tāpat kā pasaules metropolēs, veidojas tā dēvētie ēšanas kvartāli. Rīgā par tādu var uzskatīt tuvējo apkaimi ap Alberta ielu. Protams, ir arī

drosmīnieki, kas savu biznesu atver nekurienes vidū – un viss izdodas. Labs piemērs ir *Raunas dārza eklērnīca*, kas atrodas tālu no pilsētas centra, daudzdzīvokļu māju mikrorajonā. Ja produkts ir labs, cilvēki ir gatavi braukt uz konkrēto vietu. Arī ar *Ramen Rīga* esam tērpijuši vismaz astoņniekā, jo šāda produkta Rīgā iepriekš nebija, un cilvēki nāk. Ja būtu arī kādā rāmākā centra ielā, tad, domāju, tas biznesam netraucētu.

No Vecrīgas vietējie ir izspiesti, un tur viss biznes balstās uz tūristiem, kas diemžēl ir sezonāls, bet nomas maksa ir ļoti augsta. Domāju,

nākotnē centra ielās biznes attīstīsies, jo ne visi vēlas būt tirdzniecības centros un ne visiem uzņēmumiem tie ir piemēroti. Es pats ļoti reti apmeklēju iepirkšanās centrus, līdz ar to nesaprotu, kā var ieiet telpā bez logiem, ar mākslīgo gaismu un baudīt ēdienu vairāku stundu garumā. Tad es labāk straujās Čaka ielas galā uztaisu kafējnīcu. Katram produktam ir savs pircējs, tikai ir jārada piemērota vide. Ideja par Barona ielu kā gājēju ielu ir apsvēicama, un, ja šī iecere kādreiz realizēsies, tad tā uzplauks ar kafējnīcām un maziem veikaliņiem.