

Äripäev

Kinnisvara

veebruar 2014 | nr 1 (65)



*(Ehituse peatöövõtt
ja projektijuhtimine.)*



Kadaka tee 44, 12915 Tallinn
tel +372 657 9909
faks +372 657 9907
E-post info@medeo.ee
www.medeo.ee

DOMUS

KINNISVARA

Usaldus, mis kestab



Alguses vajad Sa õige vähe – vaid üht sahtlit oma asjade jaoks. Siis juba oma tuba, seejärel korterit ja maja ning siis ... jälle väiksemat elamist. Miks mitte leida see kõik koos maakleriga, kellega sooviksid jagada oma elu kõiki kinnisvaraküsimusi? Domus Kinnisvara maaklerid pingutavad, et võita ja hoida Sinu usaldust. Kogu eluks.

Domus tähendab ladina keeles nii peret kui ka maja. Tänu oma professionaalsusele ja pühendunud tööle on Domus Kinnisvara tõusnud Eesti suuremate kinnisvarabüroode hulka. Me aitame era- ja ärikliente oma seitsmes esinduses üle terve Eesti.

Tere tulemast: www.domuskinnisvara.ee

SISUJUHT

6-9 Kuidas meelitada ostja objekti vaatama?



10-11 Välismaalt ostes peab teadma sealseid seadusi

12 Põhjendamatu hinnatõus

14-15 Korrashoiuteenus vs. iseteenindus

16-17 Vastuoluline turg

18-19 Kellega tasub olla ühes büroomajas?

20-21 Tulumäär ekspert-hinnagutes - kas kinnisvara hindaja suva?

22 Tallinna korterite väärtuse kümneaastane reaal-kasv on 29%

Kinnisvara

Toimetaja: Urve Viik,

tel 667 0343, e-post: urve.vilk@aripaev.ee

Reklaami projektijuht: Martin Voll,

tel 667 0030, e-post: martin.voll@aripaev.ee

ftp.aripaev.ee/incoming/Rekl

Kujundaja: Margit Toovere, margit.toovere@aripaev.ee

Fototoimetaja: Raul Mee, raul.mee@aripaev.ee

Äripäev

Peatoimetaja: Meelis Mandel

Väljaandja: AS Äripäev

Pärnu mnt 105, 19094 Tallinn

telefon: (372) 667 0195, (372) 667 0222

Toimetus:

e-post: aripaev@aripaev.ee

tel: (372) 667 0111

Reklaamiosakond:

e-post: reklaam@aripaev.ee

tel: (372) 667 0105

Tellimine ja levi:

e-post: register@aripaev.ee

tel: (372) 667 0099

Tellimine internetis:

www.aripaev.ee/tellimine

Äripäeva tellija eelised - ostukeskkond

privileeg.aripaev.ee ja soodsaim võimalus soetada

Äripäeva raamatuklubi raamatuid.

Äripäev veebis: www.aripaev.ee

Trükk AS Kroonpress

Toimetus võtab endale õiguse kirju ja kaastöid vajaduse korral lühendada. Toimetus kaastöid ei tagasta. Kõik ajalehes Äripäev ja tema lisa- des avaldatud artiklid, fotod, teabegraafika (sh päevakajalised, majanduslikul, poliitilisel või religioosel teemal) on autoriõigusega kaits- tud teosed ning nende reprodutseerimine, levitamine ning edastami- ne mis tahes kujul on ilma ASi Äripäev kirjaliku nõusolekuta keelatud. Kaebuste korral ajalehe situ kohta võite pöörduda Pressinõukogusse, pn@eal.ee või tel (372) 646 3363.

JUHTKIRI

Paljude jaoks parim investeering kinnisvara

Swedbanki Erasikute Rahaasjade Teabekeskuse uuringu kohaselt on Eesti elanike hinnangul kõige turvalisem tuleviku kindlustamise viis investeerida kinnisvarasse.

Neile, kellel on võimalik säästa, tundub kõige tulusam paigutada raha just kinnisvarasse (47% vastanutest) või hoida raha pangas (33%), selgus uuringust.

Kinnisvarasse investeerimise usku olid uuringu põhjal teistest enam tal- linlased, kõrgema sissetulekuga, 30–49aastased, kõrgharidusega ja töö- tavad inimesed, ning pigem mehed kui naised.

Teabekeskus teatas, et kümnendik inimestest on viimase 10 aasta jook- sul investeerinud kinnisvarasse, mis ei ole nende kodu. Lähema 5 aasta jooksul kavatses investeerimise eesmär- gil soetada kinnisvara 13% vastanutest.

Samas selgus uuringust, et ehkki kinnisvara peetakse heaks investee- rimisobjektiks, ei ole tegelikult inimesed valmis oma kinnisvarast, eelkõige ko- dust, loobuma. Rahaliselt tõeliselt ras- kesse olukorda sattudes ei ole suurem osa kinnisvara omanikest ehk 61% nõus müüma omatavast kinnisvarast mit- te midagi. Vaid 12% oleks nõus müüma korterit, 8% maavaldust, 7% suvilat või maamaja ja 6% maja või ridamaja, kus elatakse.

Kinnisvara omanikud ja need, kes alles plaanivad kinnisvara osta, peaks rohkem läbi mõtlema seega ka inves- teeringuga kaasnevad tõusu- ja mõõna- ajad, sest ehkki inimesed peavad kin- nisvara kõige tulusamaks investee- ringuks, ei olda sugugi kindlad, et kinnis- vara müües leiaks sellele kiiresti ostja ja selle eest oleks võimalik saada head hinda.

Omanikul tasuks kindlasti kursis ol- la oma investeeringu võimaliku turu- väärtuse muutumisega ning olla valmis ootamatuteks turuolukorra muutus- teks, sest majanduse tsüklilisuse tõttu on paratamatu, et hinnad nii tõusevad kui ka langevad.

URVE VILK
Kinnisvara toimetaja



”**Omani- kul tasuks kursis olla oma inves- teeringu võimaliku turuväärtu- se muutu- misega.**”

City24 avas mobiilse kinnisvara- portaali

Kinnisvaraportaali City24.ee mobiiliveeb on nüüd kasutatav nutitelefonides ja tahvelarvutites. Kinnisvarahuvilised, kes otsivad portaalist infot mobiiliseadmega, suunatakse lehele, mis nutitelefonide ja tahvelarvutite eripärasid arvestades võimaldab mugavat ja kiiret otsingut, pakumiste sirvimist ning objektidele lisatud fotode vaatamist.

City24 on kinnisvaraportaal, mis vahendab kinnisvara nii Eestis, Lätis kui ka Leedus.

Ä Vaata mobiilis

M.CITY24.EE

Viru Keskus viis halduse uuele pilvetehnoloogiale

Eesti iduettevõtte Fututec OÜ väljatöötatud kinnisvaraobjektide haldussüsteem on töövahendina kasutatud leidnud nii era- kui ka avalikus sektoris. Selle aasta algusest on Fututeci infosüsteemi ning lisaks spetsiaalselt sellele kliendile teostatud erilahenduse võtnud kasutusele Eesti kõrgeima külastatavusega kaubanduskeskus – Viru Keskus.

Fututeci juhatuse liikme Olari Miiteri sõnul oli süsteemi välja töötamine ja rakendamine Viru Keskuses ambitsioonikas projekt. "Paigaldasime Viru Keskusele lühikese ajaga kolm tarkvaramoodulit. Süsteemi rakendamise ees-

märk oli suurendada haldusprotsesside efektiivsust ja kiirendada olulise info kättesaamist Viru Keskuse süsteemide, juhendite ning müügiandmete osas," kommenteeris Miiter.

Juhendid kiiresti leitavad.

Juhendite visualiseeritud andmebaas võimaldab koguda kõik ettevõtte toimimiseks olulised tegevus-, turva- ja teised juhendid ühte andmebaasi, siduda need asukohapõhise infoga, visualiseerida ning muuta kiiresti leitavaks süsteemi sisseehitatud otsingu abil. Juhendeid saab lihtsalt lisada või muuta, mis tagab alati uuema info kättesaadavuse. Soovi korral saab süsteemiga sidu-

da ka reaajas laekuvad andmed. Haldusmoodul automatiseerib halduse ja hoolduse infovahetuse klientide ja hankijate vahel ning võimaldab koguda iga seadme kohta tegevuspõhist ajalugu. Turundusstatistika moodulis kogutakse statistilisi näitajaid, mis võimaldavad teostada erinevaid analüüse.

Fututec OÜ arendab pilvetehnoloogial põhinevaid kinnisvaraobjektide hooldus- ja haldusjuhtimise tarkvaraplatvorme äri- ja avaliku sektori ettevõtetele, juba sel aastal on eesmärgiks laiendada esimesele välisturule Skandinaavias. Ettevõtte on Tehnopol Startup Inkubaatori liige.



hansamets

**MAJANDAME METSA
KÕIKJAL EESTIS!**

OÜ Hansamets

OSTAME:

- Metsamaterjali
- Metsamaad ja kasvavat metsa

OSUTAME JÄRGMISEID TEENUSEID:

- Metsa istutamine
- Metsalõikus, väljavedu ning transport
- Metsamajandamiskavade koostamine
- Treilerveod
- Võsalõikus

www.hansamets.ee

Tel 506 0777

Pro Kapital otsib investorit Tondi projektile

Pro Kapitali tütarettevõtte Tondi Kvartal sõlmis Marsi Elu asutamislepingu.

Lepingu eesmärk on luua juriidiline platvorm projekti võimaliku kaasinvestori kaasamiseks Tallinnas Tondi elamukvartalis asuvate Marsi, Sammu ja Sõjakooli tänava kinnistute arendustegevuseks.

Tondi Kvartali uue tütar-

tevõtte tegevusala on kinnisvaraarendus ja kavandatavaks majandustegevuseks Tallinnas asuva Tondi elamukvartali teise etapi esimese faasi arendustegevus.

Tehing ei ole käsitletav tehinguna seotud isikuga börsi reglemendi mõistes ja emitendi nõukogu ja juhatuse liikmed ei ole tehingust muul

viisil isiklikult huvitatud. Marsi Elu osakapitali suurus on 10 000 eurot, mis kuulub ühingu asutamisel 100% Tondi Kvartalile.

Uue ühingu juhatusse kuuluvad ASi Pro Kapital Grupp juhatuse esimees Paolo Vittorio Michelozzi ja kontserni peajurist Ervin Nurmela.

Tallinna linn on 30. ok-

toobril 2012 väljastanud ehitusloa, millega on Marsi, Sammu ja Sõjakooli kinnistutele lubatud ehitada 10 kortermaja kokku 309 korteriga. Tondi elamukvartali teise etapi esimeses faasis on planeeritud alustada esimese kolme kortermaja ehitustöödega, millesse on kavandatud kokku 93 korterit.

Sikupilli kõrvale kerkib 13korruseline büroo

Riigi Kinnisvara AS plaanib Tallinna Sikupilli keskuse naabruses kuni 13korruselise büroohoonet.

Tallinna linnavalitsus arutab detailplaneeringu koostamise algatamist, mille eesmärk on luua võimalused Tar-

tu mnt 85 ja Lasnamäe tn 2 kinnistul asuva kahekorruselise hoone katusekorruse väljajahitamiseks ja kinnistule ühe kuni 13korruselise hoone ehitamiseks.

Kümnekorruselise büroo-
hoonega hoonestatud Lasna-

mäe tn 2 kinnistu on määratud planeeritava ala koosseisu, kuna kavas on lahendada ühine sissesõit Tartu mnt 85 ja Lasnamäe tn 2 kinnistutele Lasnamäe tänavalt, maa-
pealne ja maa-alune parkimine ning kinnistute vaheli-

se piiri muutmine. Planeeritava maa-ala suurus on 1,65 ha. Detailplaneeringu koostamisel tuleb arvestada vajadusega säilitada võimalikult autentselt ajalooline vanglahoone ja Tartu mnt poolne väravaga paekivimüür.

Riigi Kinnisvara

Riigi Kinnisvara AS müüb enampakkumise teel järgmise kinnisvaraobjekti:

Vabaduse 5, Narva linn, Ida-Viru maakond

Asukoht: Narva linnas, kinnistu paikneb vahetult linna keskuses Vabaduse ja Lavretsovi tänavate ristmikul. Linna keskuse ringtee jääb mõnesaja meetri kaugusele. Kaugus riigipiirist on „linnulennult“ ca 500 m. Kauplused ja teenindusasutused asuvad ca 200 m raadiuses.

Alghind: 125 000 €

Üldpind: 3 402,9 m²

Korruseid: 3

Hoone materjal: Kivimaja

Krundi suurus: 2 779 m²

Omandivorm: Kinnistu

Katastritunnus: 51101:002:0032

Pakkumise tähtaeg: 25.02.2014 kell 14:00



Lisainfot müükide kohta saab

Riigi Kinnisvara ASi müügijuhilt Märt Mäelt telefonidel: 606 3407 ja 51 33 745 ning e-posti aadressil: mart.mae@rkas.ee

Vaata ka teisi pakkumisi

www.rkas.ee/myyk

MÜÜK



Kuidas meelitada

Müügis olevat kinnisvara meelitab vaatama eelkõige selle hind, asukoht ja kvaliteet. Aga palju aitab kaasa ka adekvaatselt koostatud ja sihtrühmale suunatud kuulutus.

TEA TARUSTE
kaasautor



Ober-Haus Kinnisvara elamispiindade osakonna juhataja Taavi Reimets räägib, et kõige enam meelitavad müügis olevat kinnisvara vaatama kolm olulist asja: õige hind, asukoht ja kinnisvara kvaliteet. Palju dikteerib olukorda ka pakkumiste arv konkreetses piirkonnas. "Väga oluline on objektist lähtuvalt õigele sihtgrupile adekvaatse kuulutuse edastamine," lisab Reimets.

Kuulutuses peaksid tema sõnul olema kvaliteetsed fotod, korteri plaan, info panipaikade, parkimiskohtade, kommunaalkulude ja kor-



M Ü Ü K

Ä Tasub teada
Reklaam sõltub
sihtgrupi vanusest

Müügi juures tuleks tähelepanu pöörata erinevatele generatsioonidele.

BABYBOOMER'ID,
SÜNDINUD 1925-1945

Ei pruugi käia internetis ega teada, mis on PDF-dokument.

Tuleb suhelda otse, telefoni või kirja teel. Maaklerid panevad info lihtsalt postkasti.

GENERATSIOON Y,
SÜNDINUD ALATES 1985

Teavad kuulutust lugedes mitte ainult seda, millise korteriga tegu, vaid on välja uurinud ka maakleri tausta ja eluloo.

Ligimeelitamiseks tuleks kasutada kõiki interneti pakutavaid võimalusi. Tavaline netikuulutus ei pruugi mõjuda, üheks vahendiks on Facebook ja Twitter. Võib saata ka tekstisõnumeid, mis millegi põneva kohta kohale meelitavad.

ALLIKAS: EPICENTER KINNISVARA
JUHT LEANIKA JÄRVE

PÄDEV maakler aitab müüjal valida õiged reklaamiväljundid.

FOTO: RAUL MEE

ostja vaatama?

teriühistu kohta – ühistu laenukoormus, planeeritavad ja tehtud tööd. Tasub ka esile tõsta müüdava objektiga kaasnevad hüved, näiteks madalad kommunaalkulud, parkimine kinnises hoovis vms. Väga täpselt tuleb lahti kirjutada, mida hind sisaldab või ei sisalda,” loetleb ta.

Reimets soovib kinnisvara müüki panes kasutada pädevat maaklerit usaldusväärselt kinnisvarabüroost, kes on kursis turuolukorraga, aitab määrata õige hinna, teab õiged reklaamiväljundeid ning oskab konkreetsele sihtgrupile läheneda, et müük oleks edukas.

Uus Maa Kinnisvarabüroo elamispiindade tegevjuht Eve Soppe ütleb, et valdav osa ostukliente otsib infot internetiportaalidest. “See on kuulutuse koostamise puhul väga oluline fotode ja sisuteksti kvaliteet. Müügikuulutuse tekst olgu lihtne ja informatiivne, samas peab see kõnetama lugejat.”

Kliendipäevadel saavad ostjad rahulikult ringi jalutada ja objekti vaatamiseks on rohkem aega. “Otse maakleri poole pöördudes on hea kirjeldada täpselt oma ostusoovi ja usaldada sobivate pakkumiste väljavalik talle,” lisab Soppe.

Ä Pane tähele **Lihtne lugejat** **kõnetav kuulutus**

EDASTA õigele sihtgrupile
adekvaatne kuulutus.

LISA kvaliteetsed fotod,
korteri plaan, info panipa-
kade, parkimiskohtade,
kommunaalkulude ja kor-
teriühistu kohta.

TÕSTA ESILE müüdava ob-
jektiga kaasnevad hüved.

KIRJUTA LAHTI, mida hind
sisaldab või ei sisalda.



OSTJA tulekuks valmistudes tasub korter ära koristada. FOTO: RAUL MEE

Kuulutus peab hakkama silma

**Epicenter Kinnisvara juha-
tuse esimees Leanika Järve
soovitab kuulutuste tege-
mise juures olla loomingu-
lisem.**

“Üks põhikohti on tänapäe-
val internet, kuhu klient kõige
esimesena endale uut kodu ot-

sima suundub. Kuulutus peab
silma hakkama,” selgitab ta.
Esimeseks teguriks on kind-
lasti pildid, mis peavad olema
tehtud profikaameraga.

Teiseks kuulutuse pealkiri
ja sisu. “Toon näite ühest kor-
terist Luise tänaval, mida meie

maakler on müünud pea aasta.
Hind on turgu arvestades väga
hea, pildid tasemel, aga klien-
did ei helista. Selguse tõi ma-
ja klientidelt tagasiside küsi-
mine. Selgus, et arvati, et Luise
on suure magistraali ääres ja
seetõttu kindlasti väga müra-

rohke. Tegelikuses aga asub
korteri viimasel korrusel ja sin-
na müra ei kostagi. Muutsime
kuulutuse sisu ja panime peal-
kirjaks “Ilus korter Kassisabas”.
Kliendid hakkasid rohkem he-
listama ja see andis võimaluse
lisaselgitusi anda.

KEILA KINNISVARA ASJATUNDJA



Kinnisvara maakler
Tanel Lambing

(517 7678
tanel@regiokv.ee



Kinnisvara maakler
Katri Lambing

(5455 1727
katri@regiokv.ee



Regio Kinnisvara

www.regiokv.ee
info@regiokv.ee

Ä Üks küsimus

Kuidas meelitasite ostja oma müügis olevat kinnisvara vaatama?

EVELIN SAMUEL
müüs maja Nõmmel

Panime oma Nõmme maja müüki eelmise aasta oktoobris. Kuulutuse panime üles kinnisvaraportaali kv.ee reede hilisõhtul ja laupäeva keskpäeval tulnud esimene huviline oligi valmis maja ostma. Huvilisi oli palju: kaks neist lubasime veel majaga tutvuma, lisaks võtsime ülejäänud huviliste kontaktid.

Ma usun, et võtmesõnaks müügil oli eestiaegse maja kaunis puitfassaad, mille oli meil lasknud äsja korda teha. Kui meil tekkis esimest korda mõte maja müüa paari aasta eest soojustamata ja korastamata laudisega, oli huvilisi samuti palju, ent kardeti ehitustöödega kaasnevat töömahtu. Korras hoonet on lihtsam müüa ja ostja on

nõus selle eest rohkem ka rahaliselt panustama.

Otsustasime maja müüa ilma maaklerita, et hoida kokku vahendustasu arvel. Nõmme majaga läks müük lihtsalt, aga arvan, et päris iga objekti sellisel viisil müüa pole mõttekas.

TERJE LÖHMUS
müüs korteri Jüris

Müüsin 3toalise korteri Jüris möödunud aasta algul. Umbes aasta oli meil kuulutus üleval ja huvilisi vaatamas ei käinud, sest panna teadlikult müügihinna turuhinnast oluliselt kõrgemaks. Minu jaoks oli oluline anda turule teada, et korter on müügis. Kui müügiaeg lähemale jõudis – see sõltus meie uue kodu valmimisajast –, hakkasin hinda tasapisi

langetama. Huvilised jälgisid ka hinnamuutusi. Saavutasin turuhinna just selleks hetkeks, kui endal oli uus eluase ning siis tekkisid ka huvilised, kes tahtsid tulla korterit vaatama. Rae valda on kolunud pealinnast palju ettevõtteid ja minu korterimüük sattus just sellesse perioodi, kus inimesed otsisid paaniliselt Jürisse korterit. Meil tekkis selline olukord, et ühel õhtul käisid korterit vaatamas kaks ostjat ja mõlemad soovisid korterit saada. Kuulutuses rõhutasin ka seda, et tegemist on uue majaga. Amortiseerunud vanas elamus on ümberehitamise kulud suuremad, kaasnevad ka renoveerimiskulud.

Loomulikult valmistusin ka ostjate tulekuks: toad peavad korras olema ja sellist as-

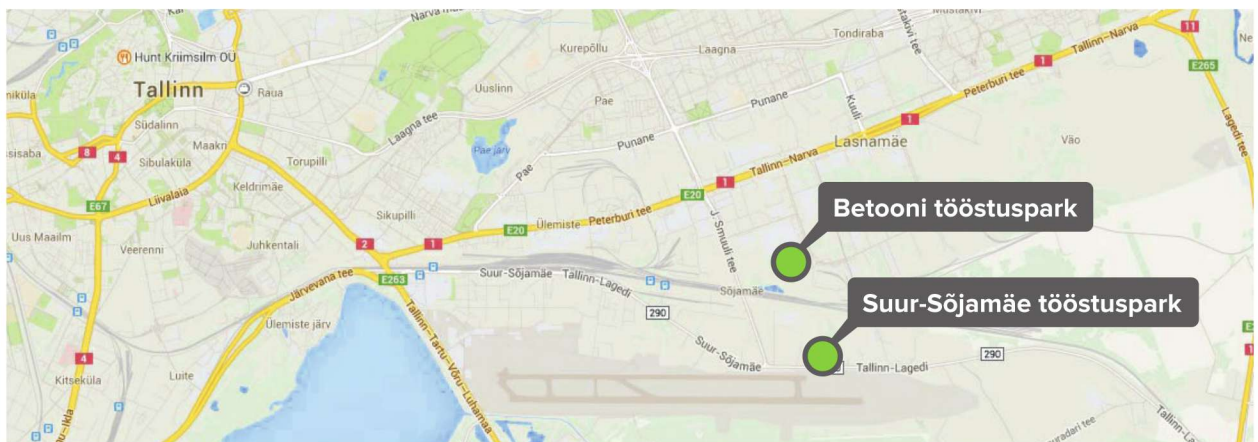
ja ei saa olla, et mänguasjad on laiali ja siis riputatud need pildid üles.

INDREK
müüb kinnistut Ida-Virumaal

Minu mere ääres asuv vara (1 ha kinnistu Valastes ja palkmaja) on olnud müügis 1,5 aastat. Kuulutanud olen kohalikus ajalehes, kv.ee, city24, jaganud Facebookis ja pannud sildid teeotsa. Vaatajaid on käinud vaid paar tükki. Tundub, et kinnisvara müügil on rasked ajad ja pigem helistavad sellised inimesed, kes tahavad ise ka müüa ning uurivad tausta. Pildid on veebis nähtaval ja kohale tulevad vaid tõsised huvilised. Olen proovinud ka Venemaa veebides müüa, ent ka neil on odav hind primaarne.

Müüa atraktiivsed ärikinnistud Tallinnas Lasnamäel!

TALLINNA
TÖÖSTUSPARGID



Kinnistute eelised

- logistiliselt väga soodne asukoht;
- detailplaneering kehtestatud;
- kinnistute suurus 2500–5100m²;
- kinnistuid ja ehitusõigust saab liita;
- 80% tootmispind ja 20% äripind;
- lubatud täisehitus 50%, max kõrgus 22m;

Rajatud kõik kommunikatsioonid:

- vee- ja kanalisatsiooni trassid,
- elektri- ja sidevõrgud,
- gaasitrassid,
- sõidu- ja kõnniteed ning mahasõidud kinnistutele.

Kontakt

Tel: +372 502 3077
E-post: INFO@LTP.EE
Koduleht: WWW.LTP.EE

Välismaalt ostes peab teadma sealseid seadusi

Huvilisel, kes sooviks osta välismaal asuvat kinnisvara, tuleks endale enne selgeks teha kohaliku turu seadusandlus ning kinnisvaraga seonduvad õigused ja kohustused.

KETLIN RAUK
kaasaautor

Uus Maa Kinnisvarabüroo partneri Mika Sucksdorffi sõnul on Uus Maa vahendanud välisriikidesse aastate jooksul kümneid ostuhuvilisi. Kinnisvarabüroo on valinud kinnisvaraalaseid ettevõtteid Soomest, Rootsist, Lätist ja Leedust, kelle kontakte nad meelsasti jagavad neile, kellel on vaja välismaalt kinnisvaraalt informatsiooni või abi.

“Lisaks kuulub Uus Maa ainuke Eesti kinnisvaraettevõttena rahvusvahelise organisatsiooni FIABCI, mille kaudu on võimalik saada kontakte enam kui 60 riigist,” selgitab Sucksdorff. “Uus Maa Kinnisvarabüroo esindab Eestis Atlas Internationali, mille kaudu on võimalik otsida Hispaania, Itaalia ja Türgi kinnisvara.”

Üürikorter Soomes. Kliente, kes otsivad kinnisvara välismaal, ei ole tema sõnul olnud väga palju. “Internet on täna suureks abiks igatühele, kes otsib kinnisvara välismaalt, kuid isiklikud kontaktid on kindlasti kasuks,” leiab Sucksdorff. “Enamik küsimusi on tulnud Soome kohta, kus on otsitud üürikortereid.”

Sucksdorff märgib, et kindlasti tasub uurida kohaliku turu erinevusi meie praktikaga võrreldes. “Näiteks Bulgaarias

Ä Pane tähele Mida uurida välismaist kinnisvara ostes

MÜÜJA TAUST. Kes on müüja ja kas tal on selleks ka seaduslik õigus?

OMANIKU ÕIGUSED. Kas ostja saab vara omanikuks sellises mõistes nagu Eestis või saab vaid vara õiguslikuks kasutajaks või on hoopis mingi muu vorm? Kuidas saab vara pantida, kinkida, edasi võõrandada? Kas vara omamine annab ka eelise tööloa või elamisloa taotlemisel? Kes vastutab puuduste likvideerimisest eest ja mis aja jooksul?

MAKSUD. Missugused on kinnisvaraga seotud maksud? Millal ja kellele tuleb makse maksta? Kas välismaalastel on kohalike kinnisvaraomanikega samasugused maksud või on need erinevad?

DOKUMENDID. Millised dokumendid peab müüja ostjale üle andma? Millised on kohustuslikud, mis on soovituslikud ja informatiivsed? Missugused dokumendid on seal kinnisvara müümise ja ostmise juures olulised?

ALLIKAS: ARCO VARA

kinnisvara ostes arvestatakse korteri ruutmeetri hulka ka osa maja üldkasutatavatest pindadest,” toob ta näite. “Soomes on seadusest lähtuvalt nii, et kui ettevõtte üürib eraisiku käest korteri, peab vahendustasu maksma üürnik, aga kui üürjaks on eraisik, maksab vahendustasu üürileandja.”

Info vahendajad. Arco Vara juhatuse liikme ja Eesti vahendusbüroode juhi Maia Daljajevi sõnul pöörduvad nende poole välismaal kinnisvara ostmise teemal tavaliselt need inimesed, kellel on mingigi eelinfo selle kohta, millises riigis ettevõtte ise tegutseb. “Kui meil on olemas tegutsev ettevõtte, siis me suuname klienti ka selle riigi esindaja juurde või kui on keelelisi probleeme, siis oleme siin ka info vahendajad,” selgitab ta.

Daljajevi sõnul küsitakse sageli, mida peab sellistel puhkudel kindlasti teadma. “Kõige olulisem on, et ollakse teadlikud selle riigi kinnisvaraga seotud seadusandlusest, õigustest ja kohustustest,” kinnitab ta. “Eestis elades enamasti üldiselt meie kinnisvaraga seotud seadusandlust teatakse, detaile tavaliselt mitte.”

Daljajev lisab, et teatakse, mis on abikaasade ühisvara, mis lahusvara; teatakse, et maja juurde kuulub ka tava-



liselt maatükk. “Juba hakka- me harjuma ka sellega, et auto parkimise koht maja juures võib olla kellegi omand, mitte ei ole üldises kasutuses, samuti teatakse näiteks, et kinnisvara ostu-müügileping tuleb notari juures allkirjastada,” ütleb ta, märkides et selle kõige kohta peab uurima ka teises riigis kinnisvara soetades.

Tema sõnul on selles tuhandeid nüansse, millega peaks end kurssi viima. “Tavaliselt soovitame ikkagi kohaliku spetsialisti juurde pöörduda, kes seda kõike peaks teadma,” tõdeb ta.

Vastutus varjatud puuduste eest. Teine oluline teema on Daljajevi sõnul kinnisva-

Nõudlus ei kasva

Kaanon Kinnisvara juhatuse liikme Härmo Haljaste sõnul nõudlus välismaise kinnisvara järele majanduslanguse perioodil peaaegu puudus.

“Täna ei saa veel samuti rääkida arvestamisväärsest nõudluse kasvust,” sõnab ta. “Paljud üritasid kriisiaastatel oma välismaisest kinnisvarast pigem vabaneda ja ostjateks olid valdavalt investorid ida poolt.”

Majanduskasvu perioodil oli eestlaste lemmikpiirkondadeks Hispaania, Bulgaaria ja Türgi. “Täna valik on oluliselt laiem ja kui klient soovib nõustamist, siis vajalikud analüüsid tehakse kinnisvarabüroo poolt,” selgitab Haljaste. “Välismaisesse kinnisvarasse investeerides tuleb enast eelnevalt kurssi viia riigi õigus- ja maksustusteemiga ning piirkonna kinnisvaraturuga,” ütleb ta.

UUS Maa Kinnisvarabüroo partner Mika Sucksdorff soovib uurida kohaliku turu eripärasid. FOTO: EIKO KINK

ra puudused, mis on ostu hetkel nähtavad ning need, mis on varjatud ja ilmnevad alles asja kasutamise käigus. Endale tuleks selgeks teha, kes vastutab puuduste likvideerimisest ja mis aja jooksul. “Meil on see näiteks seadustega reguleeritud.”

Samuti on oluline teada,

millised dokumendid peab müüja ostjale üle andma, millised neist on kohustuslikud, millised soovituslikud ja informatiivsed. “Meil on aastatega üha olulisemaks muutunud dokumendid, mis tõendavad, et ehitised on seaduslik ja vastab kõikidele ettenähtud normidele,” märgib Daljajev, lisades

et kindlasti peab välismaal uurima ka seda, missugused dokumendid on seal kinnisvara müümise ja ostmise juures olulised. “Aastaid tagasi oli ka meil juhuseid, kus ostjale ostetav vara väga meeldis, hind sobis, kuid nii mõnegi dokumendi puudumisele löödi käega,” jutustab ta. “Kui aga see-

sama ostja siis mõni aasta hiljem oma ilusat vara müüma hakkas, ei olnud enam järgmine ostja sugugi nii leebe, vaid siis kulus omanikul hulga aega ja ka raha, et kõik vajalikud load korda saada ja ehitised ettenähtud nõuetele ja normidele vastavaks muuta,” selgitas Daljajev.

”Internet on täna suureks abiks igaühele, kes otsib kinnisvara välismaalt, kuid isiklikud kontaktid on kindlasti kasuks.

Uus Maa Kinnisvarabüroo partner Mika Sucksdorff

Müüa Märjamaa alevi vahetus läheduses KÄSITSI TAHUTUD PALGIST MAJA.

- Üldpind 230 m², (50402:001:0195)
- Kanal ja vesi lokaalne
- Võimalik teistsaldada

Hind 55 000 €

Telefon **56 916 373**,

e-post **lii.lember@hot.ee**



Maja aadress on: Raplamaa, Märjamaa vald, Orgita küla, Orava

Põhjendamatu hinnatõus. Kvaliteetset kinnisvara müügil vähe

AIVAR VILLEMSON
A&A Kinnisvara OU tegevjuht

Tallinnas on elukondliku kinnisvara hinnad jätkuvalt tõusuteel. Erinevad kinnisvaraekspertidid on järgmise aasta keskmiseks kinnisvarahinna tõusuks prognoosinud 8–15%.

Hinnatõusu taga on hea ja kvaliteetse kinnisvara süvenev defitsiit. Kui vaadata Tallinna kinnisvaraturul olevaid arendusprojekte, siis neid, mis pakuksid midagi ka nõudlikumale maitsele, on väga vähe. Kinnisvarabuumi ja sellega kaasnenud kehva ehituskvaliteedi üle elanud kliendid on muutunud ettevaatlikumaks, teadlikumaks ning nõudlikumaks. Kinnisvara ostes uuritakse tõsiselt, mida konkreetne kinnisvaraobjekt endast kujutab, kuidas ja millest on see ehitatud, millised on erilahendused ning energiakulude suurused jne.

Nõrk tase. Paljud arendajad on püüdnud küll viia sisse mõningaid uuendusi võrreldes buumiaegsete projektidega, kuid kahjuks on üldine tase väga nõrk.

Samas on meil olemas ka üksikuid arendajaid, kes on suutnud ajaga sammu pidada ja pakuvad uuenduslike ja kvaliteetsete ehitusstandardite järgi tehtud korterelamuid. Enamik nende pakutavatest objektidest on müüdud ja sugugi mitte väikeste hindadega.

Mõningate selliste kvaliteetsemate uusarenduste korterite ruutmeetrihind on kerkinud kõrgemaks, kui see isegi kinnisvarabuumi ajal oli.

Kahjuks on aga nii, et ka teised arendajad kipuvad niiõelda tugevamatelt tegijatelt snitti võtma, kuid kahjuks



KINNISVARA ostes uuritakse tõsisemalt kui varem, mida konkreetne kinnisvaraobjekt endast kujutab, seega edukad on need arendajad, kes on võrreldes buumiaegsete projektidega viinud sisse parandusi. FOTO: RAUL MEE

8

kuni 15 protsenti on kinnisvaraekspertidid prognoosinud järgmise aasta keskmiseks kinnisvarahinna tõusuks.

mitte kvaliteedi puhul, vaid ainult hinna osas.

Ülehinnatud kinnisvara.

Olen tihti kuulnud arendajate suust lauset: “Aga see ja see firma müüb seal kortereid sellise ja sellise ruutmeetrihinnaga ja neil on peaaegu kõik müüdud.” Ning seejärel arvatakse, et võiks ka oma arendusobjekti eest sellist hinda küsida. Ei taheta aru saada, et oma keskmise või isegi kehvapoolsete ehitusstandardite tõttu ei ole nad kuidagi võrreldavad arendajatega, kelle pakutav kvaliteet võimaldab ka kõrgemat hinda küsida.

Kui vaadata arendusprojekte, mille hinna ja kvaliteedisuhte ei ole vastavuses, siis enamik neist on endiselt müügis. Tulevad mängu erinevad kalastusnipid, kus kliente meelitatakse konksuga, kus mõni pealtnäha läikiv ja uhke “kingitus” kõlku mas. Kuid selle asemel, et pärast pikka ja edutut müügipe-

rioodi jagada klientidele niiõelda kingitusena kaasa kööginõusid ja autosid, oleks ehk mõistlikum pakkuda õiget kvaliteeti õige hinnaga.

Suunanäitajate hinnatõus.

Üksikud tugevamad arendajad on hinna kujundamise osas suunanäitajad, sest nende kauba järele on jätkuv nõudlus ja seoses sellega ka jätkuv hinnatõus. Nende järgi joonduvad teised arendajad, kes üritavad ka sellele hinnareele hüppata, kuid kindlat kohta nad seal kahjuks ei leia, vaid kipuvad pigem armetult sellel reel järele lohisema. See on võimalik defitsiidi tõttu, kui head asjad on turult müüdud, üritatakse ka nende kehvemate seast “parim” üles leida. Klientide jaoks on selline olukord äärmiselt ebasoodne, sest samas rütmis edasi minnes pole hindade tõusu pidurdumist näha ning kvaliteetset kinnisvara mõistliku hinnaga on suhteliselt raske leida.

Müüa uued korterid ja äripind Tallinnas
Terase 16

Lisainfo Jörg Tutti,
telefon 52 59 700,
e-post info@terase16.com,
www.terase16.com



Müüa uued korterid ja äripind Tallinnas
Kotzebue 33

Lisainfo Jörg Tutti,
telefon 52 59 700,
e-post info@uus-kalamaja.com,
www.uus-kalamaja.com



Korrashoiuteenus vs. iseteenindus

Lume saabudes muutub kortermajade puhul aina aktuaalsemaks koristusüsteemi olemasolu ja funktsioneerimine.

GEORG MÄNNIK
ekspert

Kortermajad on valinud korrashoiu tagamiseks erineva tee. Kas on palgatud koristaja, majahoidja või haldusfirma, kes sellega tegeleb, või siis on elanike vahel graafiku alusel paika pandud, kes ja millal koristab trepikoja, ühishoovi ja maja hooldusesse kuuluva tänavaosa.

”**Väiksemates kortermajades on ise tegemisel selge eelis ja loogika.**

Nord Property Kinnisvarabüroo müügijuht Siim Varm

Domus Kinnisvara vanemmaakleri Martti Juse sõnul on kortermajades aastatega moodustatud tublid korteriühistud ning paljud neist on igapäevaste asjaajamiste, samuti ka koristuse korraldamiseks valinud haldusfirma.

Uutes majades valitakse haldusfirma kohe. Juse kogemuse põhjal võib väita, et reeglina eelistatakse mugavamat teenust ehk haldusfirmat või koristajat, kuid see oleneb maja tüübist ja piirkonnast.

Suuremates korterelamutes on üldjuhul tellitud koristus-teenus haldusfirmalt, väiksemad majad võib jagada kaheks – soodsamates piirkondades tegelevad koristusega majaelanikud graafikupõhiselt, kallima hinnatasemega korterelamutes tegeleb sellega haldusfirma. “Väiksemates korter-

majades on ise tegemisel selge eelis ja loogika – teenuse tellimine on korteriomandi kohta oluliselt kallim, see kajastub igakuistel kommunaalarvetel. Seega jõutakse üldjuhul ühistutes ise tegemise osas kiirelt kokkuleppele. Suurtes kortermajades on majaelanikel koristamise korraldamine oluliselt keerukam, hallatavat pinda ja ühistu liikmeid on palju, majaelanikel on väiksem huvi ühistu tegemiste vastu, lisaks on teenus korteripõhiselt ka palju soodsam,” seletas Nord Property Kinnisvarabüroo müügijuht Siim Varm.

Väiksemate kortermajade puhul, kus majas elab mõni tegus elanik, rakendatakse tihti ka praktikat, kus üks majaelanikest võtab maja koristamise enda peale.

Ka spetsiifiliste hoolduskulude hindu teatakse peast. 1Partneri kinnisvaramaakleri Kristina Kolgi sõnul tuntakse selliste detailide vastu väga suurt huvi. “Kliendid on väga targad ja uurivad, millised teenused korteri ostmisega kaasnevad. Mõnikord kliendid ise üllatavad sellega, et teavad näiteks spetsiifiliste hoolduskulude hindu peast. Eriti hool-
sult uuritakse kommunaal-

ISE koristamise asemel eelistatakse suuremates majades maksta korrashoiuteenuse eest.

FOTO: VEIKO
TÖKMAN

arveid ja kui seal on midagi puudu, näiteks lume koristamine või aknapesu, siis kindlasti küsitakse, kes ja kuidas seda teostab. Korteri puhul peetakse väga oluliseks ühistu olemasolu, kui see puudub, on tegemist suure miinusega. Inimesed tahavad, et asjad oleksid kontrolli all, et oleks keegi, kes seda nende eest korraldab,” lisas Kolk.

Inimesed hindavad üha enam kvaliteeti ja oma aega. Sealjuures on ka kommunaalarved väga olulised. “Iga arverida vaadatakse üle ning täpsustatakse ja võrreldakse enda praeguste kuludega ning teiste sarnaste korteritega. Sarnaste korteri puhul võivad kommunaalkulud, olenevalt valitud teenustest, olla üsna erinevad,” seletas Juse.

Varm märkis, et suurtes kortermajades võib vastupidi öelda, et ühistu liikmete huvi ja teadlikkus teenuste maksumuse osas jääb tagasihoidlikuks ehk et ei olda teadlikud konkureerivate pakkujate hindadest ning võimalustest. Korteriühistud võiksid kriitilise pilguga olemasolevaid lepinguid ja tingimused üle vaadata ning küsida võimaluse korral ka konkurentidelt alternatiivseid pakumisi.





Ä Tasub teada Valikul määrav korterite arv

VALMIVATES MAJADES valitakse tavaliselt kohe haldusfirma.

SUUREMATES KORTER-ELAMUTES tellitakse koristusteenus üldjuhul haldusfirmalt.

VÄIKSEMATES MAJADES koristavad enamasti graafiku põhiselt majaelanikud, sest teenuse tellimine on korteriomandi kohta oluliselt kallim, samal ajal on tööde jagamine ja kokkulepete saavutamine lihtsam.

Koristamise võib tasu eest võtta enda peale ka mõni tegus majaelanik.

Ä Üks küsimus

Kuidas on teie majas lahendatud hoone korrashoid?

EEVA

Kadrioru väikse kortermaja elanik

Üks aktiivne proua on võtnud maja korrashoiu enda peale, nii trepikoja ja hoo- vi koristuse kui ka lume lük- kamise. Kuna majas on alla kümne korteri, siis vastavalt võimalusele ja vajadusele aitame teda kõik jooksvalt. See proua on FIE ning talle maksmine toimub kord poolaastas.

ARTUR

Haabersti suure kortermaja KÜ liige

Pikalt rakendasime süsteemi, et kõik majaelanikud koristasid trepikoda graafiku alusel. Üks nädal ühe korteri kohta ning üks majaelanik vastutas pideva majaümbruse korrashoiu eest. Lisaks olid kaks korda aastas suured majaümbruse koristamise talgud. Paar aastat tagasi aga otustasime minna üle koris-

tusteenuse ostmisele, kuna mitmete korterite elanikud ignoreerisid koristamisgraafikut ja paremat lahendust ei suudetud välja mõelda.

LIISA

Kristiine uue kortermaja elanik

Ostsin korteri, kui maja oli alles valmimas. Meil oli kohe määratud haldusfirma ning sealt ka üks konkreetne kon-

taktisik. Mina ausalt öeldes ei osanudki selle kohta alguses kohe küsida, kuid ega ei kujutaks ette küll, et ise trepikoda koristamas käiksin. Eelmises elukohas oli meil aknapeesu kord, kus iga korteri ruutmeetrite kohta määrati koridoriakende arv, mida kord aastas pesema pidi, kes ei pesnud, selle kommunaalarvetele lisati n-ö trahv.

Uus kodu Tartu kesklinna miljööväärtuslikus piirkonnas **KROONUAI** **TÄNAVAS**

Ilona, tel 529 5618
Agnes, tel 508 2396

**Tulge
tutvuma!**



Tõnisson
KINNIVARA

Rebase 1, Tartu
www.tonisson.ee

TREND

Vastu- oluline turg

**2013. aastat jäävad
iseloomustama suur hinnatõus
ja pakkumiste vähenemine, mis
mõjutavad ka alanud aastat.**

RISTO VÄHI
Uus Maa Kinnisvarabüroo analüütik

**Möödunud aasta oli kinnisvaraturul mär-
gilise tähendusega.** Masu jätkas taandumist
ning kinnisvaraturg tõusis väga kiirelt, ko-
hati isegi üle ootuste suures mahus. Tehingu-
te hulk kasvas Eestis aasta jooksul ligi 15 prot-
senti. Enim mõjutas turgu korterite aastane
hinnatõus, müüdud korterite keskmiste ruut-
meetrihindade kasvu taga oli suur ostutuhin,
mis tekitas mitmel pool aga müügipakkumiste
vähenemise.

Enim arutelusid tekitab küsimus, kas ka-
hanev pakkumiste hulk on soodne pinnas
möödunud aastaga võrreldava hinnatõusu
jätkumisele või muutub turg stabiilsemaks
ja hinnad kasvavad mõõdukalt vaid korteri-
te puhul, mille osas on see põhjendatud. Usun
pigem viimase stsenaariumi võimalikkusesse
ning arvan, et sel aastal saab keskmisest hin-
nast olulisemaks tehingute hulka näitav num-
ber.

**Tallinna ja Tartu kinnisvaraturgu toidab
ränne.** Majandus elavneb suuremates linna-
des ja lokaalsemates tömbekeskustes, enim
Tallinnas ja Tartus. See avaldub kõige muu
kõrval ka kinnisvaraturul, sest inimesed, kes
tööle saabuvad, soovivad kusagil ka elada. Nii
ostetaksegi kinnisvara peale omatarbe palju
ka investorite poolt, väljaüürimiseks.

Sellest lähtuvalt on kahel viimasel, aga eriti
just möödunud aastal kiirelt ära ostetud suur

14,7
**protsenti kasvas
mullu kinnisvarate-
hingute arv. Aastane
hinnatõus oli Tal-
linnas 16,6%, Tartus
13,1% ja Pärnus 5,1%.**

Ä Tasub teada Trendid turul

TALLINN. Ostetakse heas
seisukorras 1- ja 2-toali-
si kortereid eelkõige kesk-
linnast eemal. Hinnatundli-
kum ostja vaatab seni eba-
populaarseid linnaosi, kus
hind on madalam.

RAKVERE, VILJANDI. Suur
nõudlus üürikorterite järe-
le, soetatakse suuremaid
perekortereid ja eramuid.

NARVA. Kinnisvarahinnad
võivad tublisti kasvada.

hulk väiksemaid, heas seisukorras ühe- ja ka-
hetoalisi kortereid eelkõige kesklinnast eemal
ja n-õ mägedel. Selliste korterite puhul saame
rääkida suurimast hinnatõusust ja tekkivast
defitsiidist.

Ränne suurtesse linnadesse jätkub, nõud-
lus väikeste korterite järele püsib ja müügi-
pakkumiste hulk jätkab veel mõnda aega ka-
hanemist. Kas see tähendab jätkuvat magala-
korteri hinnatõusu? Vaadates praeguseid
trende, on vastus pigem "ei", sest selliste kor-
terite soetajad on hinnatundlikumad. Juba
praegu on näha, et tunnetusliku pakkumise-
hinna piiri ületanud tüüpikorterid on jäänud
portaalistesse seisma. Suurema üldpinnaga
korteri puhul näeme kohati ka kerget alla-
hindamist.

Seega jääb üldine hinnatõus mõõdukaks,
ulatudes 10 protsendini ning on seotud pi-
gem tehingutega uusarendustes ning uni-
kaalsema ja miljööväärtusliku kinnisvaraga.
Oma osa annab ka inflatsioon. Hinnatundli-
kum ostjaskond pöörab pilgud ka linnaosa-
de-asumite poole, mis seni on olnud ebapo-
pulaarsemad ning kus hind on madalam.

Üheksa korda mõõda, siis lõika. Alanud aastat
eristab mullusest eelkõige rahulikum kul-
gemine. Lisaks stabiilsemale turule muutuv-
ad inimesed taas ka valivamaks. Müügipak-
kumiste vähenemisel on selles oma osa ning
väiksema valiku puhul tulebki enam kaaluda.





PAARIL viimasel aastal on kiirelt ära ostenud suur hulk väiksemaid, heas seisukorras ühe- ja kahetoalisi kortereid eelkõige kesklinnast eemal ja n-ö mägedel.

FOTO: RAUL MEE

Kus jätkub kiratsemine, kus üllatav tõus

Vastukaaluks tõmbekeskuste positiivsetele arengutele on olukord paljudes väiksemates omavalitsustes ja endistes tööstuslinnades nukram. Tööpuuduse tõttu on paljud inimesed lahkunud ning seetõttu pannakse aina rohkem kortereid müüki ja hinnad on langenud.

Paraku näeme niisuguseid arenguid veel sel ja ka järgnevatel aastatel. Siin aitaks kindlasti tõhus regionaalpoliitika, aga ka tühjade majade lammutamine.

Siiski on näha ka positiivset. Näiteks Rakveres ja Viljandis on palju edukaid ettevõtjaid ja hoogne kultuurielu ning väljarändajate asemele kolib ka uusi elanikke. Neis

linnades on suur nõudlus üürikorterite järele, samuti soetatatakse suuremaid perekortereid ja eramuid.

Sel aastal jätkub ka Narva majanduslik areng ja linna tähtsuse kasv, linn on aina populaarsem ka venemaalaste seas. Seetõttu võib Narva kinnisvarahindade kasv veel tublisti üllatada.

Unustada ei saa loomulikult ka puhkusepiirkondi Lääne-Eestis, kus alati ei olegi pidevat hinnakasvu, kuid nõudlus on see-eest konsstantselt olemas. Hinnatõusud on neis piirkondades kõige aktuaalsemad hoopis puhkusekorterite tüürimise puhul ning kui ilmad on soojad, siis võib hooajaline hinnatõus olla kuni 100%.

ÜÜRILE ANDA VIIMASED VABAD BÜROOPINNAD TULIKA ÄRIMAJAS

Saadaval pinnad 45 m², 53 m², 65 m², 180 m², 256 m²

Kuni aprilli lõpuni uutele üürnikele üür 2,5 €/m²+km, edasi 5 eur/m²+km. Võimalik üürida ka fikseeritud kommunaalkuludega. Tänapäevased kommunikatsioonid. Klientidele ja külalistele tasuta parkimine.



B=R=E=M
BALTIC REAL ESTATE MANAGEMENT



53 m²



180 m²

Lisainfo:

Kaspar Reikter, 552 0001
kaspar.reikter@brem.ee
www.brem.ee

NAABRID

Kellelega tasub olla ühes büroomajas?

Büroopinna üürnik huvitub eelkõige hinnast ja parkimisvõimalusest, naabrid on valiku tegemisel kolmandajärgulised. Samas võib maineka kaasüürniku olemasolu pinnavalikul otsust mõjutada ja konkurentide lähedus sünergia tekitada, ebasobiv kaasüürnik aga majast eemale peletada.

TEA TARUSTE
kaasautor



Konkurentidega lähestikku töötamise vastu pole Director Meedia OÜ juhil Taivo Pajul midagi. "Meiega nii läski, et kui poolteist aastat tagasi uut kohta valisime, olime Niine tänava loomemajas üks esimesi üürnikke, ent üsna pea tuli kõrvale Ajakirjade Kirjastus. Naabreid valida ei saa ja nad ka vahetuvad. Sageli on aga nii, et sama tüüpi ettevõtete puhul võivad kõik. Suhtume konkurentide lähedusse pigem nii, et kui ise kasvame, on sealt võimalik häid töötajaid ja kirjutajaid leida," rääkis Paju.

"Äripindade pakkumine oli poolteist aastat tagasi päris suur. Meie eesmärk oli leida n-ö kriuksuga keskkond; korralik, aga mitte steriilne klaasfassaadiga hoone, kus ei saa akentki avada. Kalamaja areneb praegu mitte aastate, vaid päevadega, näiteks tuleb juurde üha uusi toidukohti," on Paju rahul, lisades, et ülioluliseks on büroopinda valides tema jaoks ka parkimiskorraldus ja linnatranspordi lähedus.

Telekommunikatsiooni ettevõtte Elisa peakontor on Sõpruse Ärimajas asunud kuus aastat. Elisa Eesti AS juhatuse esimehe Sami Seppäneni sõnul lähtuti büroohoonet valides eelkõige asukoha sobivusest ja avaliku transpordi olemasolust hoone vahetus läheduses. "Kuna meil on peakontoriga samas hoones ka mitmeid suuri teenindavaid osakondi, näiteks kõnekeskus,

»

On tõsine müügiargument, kui nimetan potent-siaalsele üürnikule ärihoone ühe üürniku-na selle suurfirma nime.

Pindi Kinnisvara äripindade maakler Eduard Sorokin

on meile oluline, et hoone juurde saab ka ühistranspordiga. Samuti pöörasime tähelepanu headele parkimisvõimalustele," rääkis ta.

Määravaks kasutusefektiivsus. Büroopinda valides ei olnud Elisa jaoks oluline, et naabriteks oleksid mõnd kindlat valdkonda esindavad ettevõtted. "Üürileandajale me vastavasisuliselt tingimusi ei esitanud. Asukoha, transpordi ja parkimisvõimaluste kõrval olid valikukriteeriumide hulgas tähtis ka büroopinna kogukulu, sealhulgas üürihind, kõrvalkulud ja ruumide energiasäästlikkus," loetles Seppänen. Elisa tutvus põhjalikult hoone tehniliste võimaluste ja sisekliimaga seonduvaga. "Analüüsisime ruumiplaneeringust lähtuvat kasutusefektiivsust (m²/töökoht) ja seda toetavaid hoone kommunikatsioone, et oleks tagatud piisavad õhuhulgad ja jahutusvõimsus," märkis ta.

Seda, et pealinnas on büroopinna valikul olulisimad ühistranspordi võimalused ja parkimistingimused, kinnitas ka Pindi Kinnisvara äripindade maakler Eduard Sorokin. "Parkimisvõimalused on büroohoone valikul teine aspekt peale hinna. Tallinna büroohoonete omanikud on praegu kaalumas parkimisteenuste sisseviimist ka nendes linnaosades, kus parkimistasusid kehtestatud pole, näiteks Läänemäel, Mustamäel ja Kristiines," tõi ta näite.

Samas büroohoones asuvad teised firmad on pinna valikukriteeriumide TOP 10 lõpuosas ning Sorokini sõnul on see pigem müügiargument. "Üürilevõtja vaatab eelkõige ikka numbritele otsa, vaatab asukohta ja parkimis-

Elulised
äriühendused



ELISA Eesti juhatuse esimehe Sami Seppäneni sõnul lähtuti Sõpruse Ärimaja büroohooneks valimisel eelkõige asukoha sobivusest ja ühistranspordi olemasolust, mitte naabritest.

FOTO: ELIKO KINK



Ä Tasub teada **Koondumisel ühte** **majja oma plussid**

KONKURENTIDE lähedusse suhtutakse nii, et kui ettevõtte kasvab, on võimalik häid töotajaid leida. Samasse majja ei eelistata otsesid konkurente, aga naabrid võikid esindada sama valdkonda.

TEENINDUSETTEVÕTTED (nt iluteenused, tõlkebürood) enamasti ei soovi konkurendiga samal korrusel või majas olla, kuna klient võib varest uksest sisse astuda.

IT-VALDKOND, ADVOKAADI-BÜROOD, NOTARID koonduvad meelsasti samale korrusele, ühte majja või piirkonda.

NEGATIIVSELT võib teiste üürnike otsust mõjutada hoones asuv alkoholipood, pandimaja või kasiino.

Ä Kommentaar **Määravaks** **maksekäitumine**

EINAR VELLEND
 Domus Kinnisvara äripindade valdkonna juht

Naabrite pärast ükski te- **hing ära jäänud küll ei ole.**

Pigem on hoone omanik see, kes vaatab kliendi maksekäitumist ja tausta ning valib üürnikku, kellele on esmatähtis ikkagi asukoht ja hoone ise. Mõne teenindusettevõtte jaoks, kes tahab leida samast majast kliente, on naabrite koosseis aga väga oluline.

Tegevusalade järgi koondumine ei pruugi sageli töötada. Ülemiste City on küll orienteeritud IT- ja tehnoloogiaettevõtetele, ent üürnikeks võetakse ka teisi, vähegi sobivaid firmasid, kel maksekäitumine korras ja kelle tegevus ei lähe vastuollu eetiliste põhimõtetega.

tingimusi. Tõsine suurfirma ei lähe kunagi tehingusse arendaja või omanikuga, kelle tingimused on segased, kvaliteet kõigub,” kinnitas maakler ja lisas näite ühest oma viimasest tehingust. “Eesti Gaasist eralduv võrguettevõtte EG Võrguteenus AS valis väga hoolikalt ja põhjalikult büroopinda – advokaadibürood vaatasid üle lepingud, ehituskonstruksiooni vastavad eksperdid. On tõsine müügiargument, kui nimetan potentsiaalsele üürnikule Lasnamäel asuva Punane 56 ärihoone ühe üürnikuna selle suurfirma nime. Toitlustusfirma jaoks on näiteks ka oluline, kas hoones asuvate ettevõtete töötajad võiksid olla nende kliendid,” rääkis ta.

Alkohol ja kasiino peletavad kaasüürnikud.

Sorokin lisas, et ehkki naaberfirmade koosseis ei ole pinnavalikul enamasti määrav, võib hoones asuv alkoholipood, pandimaja või kasiino teiste üürnike otsust mõjutada. “Minu praktikas on üks juhtum, kus alkoholipood pidi majast välja kolima, kuna suurüürnik, kes rentis terve teise korruse, ei tahtnud poodi oma naabruses näha ja omanik otsustas uue tulija kasuks,” tõi ta näite. Ettevõtete valdkonnapõhine koondumine sõltub tegevusalast. Kui tegemist on teenindusettevõtetega (nt iluteenused, tõlkebürood), siis enamasti ei soovita konkurendiga samal korrusel või majas olla, kuna klient võib varest uksest sisse astuda. Kui rääkida IT-valdkonnast, advokaadibüroodest, notaritest, siis nemad koonduvad meelsasti samale korrusele, ühte majja või piirkonda.

Tulumäär eksperthinnangutes – kas ki

TOOMAS VAKS
Domus Kinnisvara hindaja



Kui elukondlikku kinnisvara hinnatakse valdavalt võrdlusmeetodil, siis ärikinnisvara hinnatakse peamiselt tulumeetodil. Seejuures on määravaks objekti poolt genereeritav tulevane rahavoog ning selle muutmine ehk tulumäär. Sel alusel on investoril võimalik kindlaks määrata investeeritud raha kasvutempo ning optimaalseim valik erinevate objektide suhtes. Ent hindajad, koostades eksperthinnanguid kinnisvara turuväärtuse määramiseks, kasutavad oma

Tasub teada **Äripinna asukoht ja seisukord tulu hindamisel olulised**

Peamised kriteeriumid, mis mõjutavad tulumäärasid võrreldavatel objektidel

ASUKOHT

Rohkem on eelistatud kindlalt välja kujunenud äripiirkonnad.

SEISUKORD

Rohkem on eelistatud pinnad, mis pärast soetamist ei nõua otseseid investeringuid ja on väga heas või vähemalt heas seisukorras.

RISK

Võimalike uute rentnike leidmine.

igapäevatöös erinevaid tulumäärasid. Miks nii?

Õonestab eksperthinnangu usaldusväärsust. Täpne informatsioon kinnisvara hindamisel kasutatavate tulumäärade arvandmete kohta tegelikult puudub. Nii võib juhtuda, et praktikas on erinevad hindajad kasutanud sarnastel objektidel erineva suurusega näitajaid. See vähendab eksperthinnangute usaldusväärsust, pädevust ja pikemas perspektiivis nende vajalikkust.

Seetõttu uurisin Tallinna erinevate piirkondade ärikinnisvara tulumäärade suurusid, et teha kindlaks, kas, miks ja kuidas need erinevad. Selleks vaatasin maa-ameti tehingute andmebaasist kor-

teriomanditest mitteilurumidega tehtud kinnisvara tehinguid Tallinnas ajaperioodil 2011–2012, otsisin välja andmed üürimäärade ning vakantsuste kohta, leidsin nii omaniku lisakulud kui võimaliku puhastulu. Seejuures jäid valikusse objektid, mis on võõrandatud vabaturu tingimustes ning kõrvale heitsin seotud isikute vahelised tehingud.

Mahuka andmekogumise ning analüüsi tulemusena selgusid Tallinna mitteiluruumidest korteriomandite (äripindade) tulumäärad, mis olid erineva suurusega.

Igapäevane töö hindajana on näidanud, et korteriomandina registreeritud äripindade tulumäärad on väiksema suurusega kui büroohoo-

Mis määrab maakleri taseme?

MAARIT EERME
maarit@kaubandus.ee

Uus Maa Kinnisvarabüroo kutseline maakler Margit Sild ütleb, et maakleritöö on elustiil ehk sellest vabal ajal distantseeruda on keerukas.

Maakleritöös on tarvis avatud meelt, täpsust ja korrektsust, loovat lähenemist, suhtlemisvalmidust, ausust ning töökust. Silla sõnul on töö huvitav ja mitmekesine ning viib kokku väga erinevate inimeste ning elukäikudega. Aeg-ajalt juhtub ka lõbusamaid seiku ning tuleb ette n-ö huvitavamate soovidega kliente. On olnud inimesi, kes soovivad öösel koos maakleriga kuulata vaikust ehk kas läbi seina ei kosta naabrite hääli või kas läbi akna on kuulda öist melu. “See oli ühel kesklinna väga vaikselt tänaval, kus harva üldse jalutajaid näha,” lisab ta.

Mõnel kliendil on erisoo-

Mis toimub **Kinnisvara-** **konverents**

AEG: 20. veebruar

KOHT: Original Sokos Hotel Viru konverentsikeskus

LISAINFO:

www.bestsales.ee

Margit Sild kommenteerib konverentsil maaklerite tasemeuuringu tulemusi. See uuring annab esimest korda Eestis kvalitatiivse hinnangu maakleritele kinnisvarafirmade lõikes. Uuringu tulemused on kättesaadavad vaid Kinnisvarakonverentsil osalejatele.

vid, näiteks üks mees otsis saunaga korterit ning palus korteri perenaisel ja maakleril enda kõrvale saunalavale istuda, et proovida, kas kolm inimest sinna ikka ära mahub.

Silla sõnul jääb enamik põnevaid lugusid maaklerite enda teada, sest töö nõuab ka delikaatsust ning kliendi konfidentsiaalsuse hoidmist.

Maakleril on üsna vabad käed oma päevaplaani kokkupanemisel. Ning tema lähtub sellest, et tegevused vahelduksid ega tekiks rutiini, mis tapab loovuse ja mängu ilu. “Enda töös pean huvitavamaks läbirääkimisi ning mõne keerukama tehingu “kokku õmblemist”,” räägib Sild. Lisades, et rutiinne on igasugune aruandlus, samal ajal on see vajalik, kuivõrd selle põhjal joonistuvad välja muud tegevused ja tulemused.

Osa oma ajast pühendab ta ka enda tegevusele Eesti Kinnisvaramaaklerite Koja juhatustes, kus põhifookuses on kinnisvaramaaklerite taseme tõstmine. Maaklerite koda kor-

raldab maakleritele koolitusi, kutse andmist, menetleb kutsealiste maaklerite ja koja liikmete vastu esitatud kaebusi jne. Koja tööpõld on lai ning selle juhatuse ning aukohtu liikmed panustavad oma tegevusse palju aega oma põhitöö ja pere kõrvalt.

Kutse saamine eeldab maaklerilt põhjalikke teadmisi oma töövaldkonnast ja seadusandlusest. “Maaklerite hulgas on palju haritud ja laia silmaringiga inimesi, kuid tihtipeale rikuvad nende mainet nn mustad lambad kinnisvaraturul, kes tegutsevad ebaeetiliselt ja ebaprofessionaalselt,” ütleb Sild. Täna on seadusandlik regulatsioon maaklerite tegevuse osas veel väga nõrk, aga õnnaks on siinkohal tekkimas üha rohkem arutelu- ning ootused kvaliteetsele maakleriteenusele on suurenenud.

kinnisvara hindaja suva?

netel. Väiksem tulumäär tähendab teadupärast vara kõrgemat hinda. Seda põhjusel, et risk väiksemale äripinnale potentsiaalset üüriku leida on madalam kui tervele hoonele ning seetõttu ollakse valmis väiksemate pindade eest rohkem maksma. Ka omaniku kulud, mis on seotud väiksema äripinna majandamisega, on madalamad ning väiksema pinna ostjaskond on suurem kui büroo-oonetel.

Asukoht ja seisukord tekitavad selge erinevuse. Suur osa leitud tulumääradest on sarnases suurusjärgus, mis viitab ostjate eesmärgile saada tulu mingis kindlas suurusjärgus. Selged erinevused tulumäärades hakkavad ilm-



Tõhusamalt toimiva kinnisvaraturu huvides võiks sarnaselt maa-ameti andmebaasiga moodustada ka üüritehingute andmebaasi, ent siin saab komistuskiviks äriliste saladuste kaitse.

nema, kui võrrelda objektide asukohta. Äripindade puhul on rohkem eelistatud keskmisest kõrgema liiklustihedusega tänavad ning jalakäijatele hea juurdepääsuga mõeldud alad.

Samuti ilmnevad tulumäärade erinevused objektide seisukorda vaadates, sest täna turul on rohkem eelistatud väga heas või vähemalt heas seisukorras äripinnad. Halvas seisus ruumid vajavad heakorra parandamiseks lisainvesteeringuid, mis jäädes uue omaniku kanda ei pruugi suurendada samavõrd vara väärtust. Nii on kehvast seisukorras objektide tulumäärad kõrgemad.

Madalamad tulumäärad on äripindadel, mis asuvad uuemates büroo- või ärihoonetes. Seda peamiselt põhjusel, et uued ärihooned paiknevad atraktiivsemates ja ärilises mõttes väljakujunenud piirkondades ning on madalamate kuludega, mistõttu potentsiaalse üüriku leid-

mine on madala riskiga tegevus. Õigesti arvutatud tulumäärad loovad eeldused vara väärtuse õigeks määramiseks ning aitavad vältida halbu ärilisi otsuseid.

Abiks oleks üüritehingute andmebaas. Tõhusamalt toimiva kinnisvaraturu huvides võiks sarnaselt maa-ameti andmebaasiga moodustada ka üüritehingute andmebaasi, ent siin saab komistuskiviks äriliste saladuste kaitse.

Nii jääb ka edaspidi tõenäoliselt kvaliteetsete üürituru andmete koondamine suuremate kinnisvarafirmade ning neis tegutsevate kutsealaste maaklerite õlule, kelle omavaheline andmevahetus tugineb üksnes isiklikule usaldusele.



20. veebruaril 2014

kell 9.30–17.00 Original Sokos Hotel Viru konverentsikeskus

KINNISVARAKONVERENTS

ARENDUSED 2014 • MAAKLERITE TASEMEURING • VISIOONID

Konverentsi programm kell 10.00–17.00

Mis hakkab toimuma ärikinnisvara turul?

Colliers International Partner, investeringute ja hindamise juht, MRICS Margus Tinn

Millised on uued kontseptsioonid ärikinnisvara turul?

Kaamos Kinnisvara nõukogu liige Jaak Vende

Millisesse ärikinnisvarasse on välisinvestor valmis panustama?

East Capital Real Estate AS tegevjuht Madis Raidma

Mis hakkab toimuma erakinnisvara turul?

Kinnisvarakool OÜ ja Eesti Kinnisvarafirmade Liidu juhatus liige Tõnu Toompark

Kuhu suunduvad Arco Vara arendused?

Arco Vara juhatus esimees Tarmo Sild

Millised on Kalamaja piirkonna uued arendused?

YIT Ehituse juhatus esimees Margus Põim

Milliseid elamuid tegelikult vajatakse?

Pindi Kinnisvara juhatus liige Peep Sooman

Mis hakkab toimuma Kopli Liinidega?

Tallinna Linnavaarameti juhataja Einike Uri

Madalenergia arenduse perspektiivid ja uued finantseerimismudelid kinnisvaraturul

Lucca Kodu juhatus esimees Kristjan-Thor Vähi
Estateguru OÜ Partner Marek Pärtel

Energiapaus ja *networking* (individuaalsed kohtumised), ekskursioon Viru KGB ruumides

Maaklerite Mystery Shoppingu tulemused: milline on täna maaklerite tase?

Dive Estonia juhatus liige Kerli Soosaar. Uuringu tulemusi kommenteerivad praktikud: Pindi Kinnisvara juhatus liige Peep Sooman ja Eesti Kinnisvaramaaklerite Koja juhatus liige Margit Sild kinnisvarabüroost Uus Maa.

Energiapaus ja *networking* (individuaalsed kohtumised), ekskursioon Viru KGB ruumides

Visioonid, mis muudavad kardinaalselt Eesti kinnisvaraturgu

Helsingi-Tallinna tunnel – oma visiooni esitab investor Joakim Helenius

Rail Baltic – oma visiooni esitab Rail Balticu projektijuht Indrek Sirp

Viisavabadus Venemaaga – oma visiooni esitab Riigikogu väliskomisjoni esimees Marko Mihkelson
Kommenteerivad Eestis tegutsevad kinnisvarainvestorid

Kuidas leida Soome klientidele parim kinnisvara Eestis?
Investor, Baltic News for Finland Jouni Santara

Best Sales

ehitusuudised.ee

Info:

www.ehitusuudised.ee ja
www.bestsales.ee

Registreerimine:

registreerimine@aripaev.ee
tel 6 670 411

Tallinna korterite väärtuse kümneaastane reaalkasv on 29%

Suure korteritehingute aktiivsuse valguses pakub palju kõnealset elamispindade hinnamuutus. Ostjaid huvitab korterihind, mida ta peab taskust välja käima ja ehk pangalaenuga finantseerima. Kinnisvaraomanik on huvitatud talle kuuluva vara väärtusest. Kinnisvarabürood, maaklerid ja konsultandid on meedias turunduslike sõnumite levitamisega üksjagu aktiivsed. Neist võib pealiskaudselt järeldada, et elamispinna omamine on kui rahapuu, mille väärtus järjest kasvab ja kasvab.

Pahatihti unustatakse kinnisvara väärtuse kasvust rääkides ära, et elame inflatsioonilises majanduskeskkonnas, kus enamasti kõik hinnad tõusevad. Hindadega paralleelselt keruvad ka sisetulekud. Kui korterite hind kerub 5% ja sama suur on inflatsioon, siis on ju tegelik kinnisvara väärtuse tõus null.

Nii peab kinnisvara reaalse väärtuse kasvu mõõtmiseks arvestama nominaalsest kasvust maha inflatsiooni ehk tarbijahinnaindeksi kasvu.

Eesti suurlinnade korterihindade muutused kõiguvad seinast seina. Viimase kümne aasta jooksul on Tallinna korteri reaalne väärtus kasvanud 29%. Kui arvestame, et viimase 10 aasta sisse jääb nii kiire kinnisvara hinnatõus kui ka kiire hinnalangus, siis lõpptulemus ei ole midagi sedavõrd rõõgutat, et me liiga kiirest rahateenimisest või ülitempokalt kasvavast kinnisvara väärtusest rääkida saaksime. Kui aga vaatame kinnisvara hinnalanguse järgest ajast reaalinna kasvu viimase 5 aasta jooksul, siis see on Tallinna korterite baasil 15%.

Tartu kinnisvarasse raha paigutanud inimeste vara reaalne väärtus on 10 aastaga nominaalsena kasvanud 130%, reaalne väärtus aga 54%. Viimane on Tallinnaga võrreldes märgatavalt kõrgem näitaja.

Pisut nukram on Pärnu kinnisvaraturu seis. Tänapäevase elamispindade nominaalne väärtus on 10 aastaga kerkinud 55%, kuid reaalne väärtus kõigest 3%. Sisuliselt võime väita, et Pärnu korterite väärtus on meil täna samal tasemel, kus see oli 10 aastat tagasi. Alates 2009. aasta I kvartalist on Pärnu puhul miinuses nii korteritehingute nominaalne kui ka järelkult ka reaalne hinnatase.

Eesti suurlinnadest on kümne aastaga kõige suurem korterihindade nominaalne ja reaalne kasv toimunud Narvas. Seal on 10 aas-

TÕNU TOOMPARK
Kinnisvarakool OÜ juhatuse liige



Nii nominaalne kui ka reaalne kinnisvara väärtuse kasv võiks siiski piduruda ja alla jääda 2013. aasta näitajatele.

A Võrdlus

Kümne aastaga on hinnad enim kerkinud Narvas, viie aastaga Tartus

Kinnisvara reaalinna muutus, protsentides

10 aasta jooksul 2004-2013

NARVA	83
Tartu	54
Tallinn	29
Pärnu	3

5 aasta jooksul 2009-2013

TARTU	17
Tallinn	15
Narva	-3
Pärnu	-14

ALLIKAS: TÕNU TOOMPARK

taga nominaalsed korterite hinnad kerkinud 175%, st ligi kolmekordseks. Reaalne korterite väärtus on seejuures kerkinud 83%.

Kinnisvara kättesaadavuse juures mängib rolli palgatõus. Eelnevate numbrite valguses väärib märkimist, et Eesti keskmine palk on inflatsiooniga tasandatuna kasvanud 10 aastaga 53%. Nominaalne 10aastane palgatõus oli Eestis 129%.

See tähendab, et Tallinnas ja Pärnus on selle ajaga kinnisvara soetamine sisetuleku suhtes muutunud oluliselt soodsamaks. Tartus on kinnisvara kättesaadavus 10 aasta tagusel tasemel ja Narvas pisut halvenenud.

Eeloleval aastal muutub oluliseks madal inflatsioon. Lähitulevikult oodatakse valdavalt madalat tarbijahindade tõusu. 2013. aasta tarbijahinnaindeksi aastane tõus oli oktoobris ja novembris võrdset 1,5%.

Kui eluasemelaenu käive jätkab kasvu senises või isegi aeglustuvast tempos ja sisetulekute kasv ei jää samuti seisma, siis võime eelolevalt aastalt oodata elamispindade tugevat reaalselt kasvu. Kinnisvara väärtuse kasv tähendab omakorda mõningast, kuid mitte olulist kinnisvara kättesaadavuse halvenemist.

Nii nominaalne kui ka reaalne kinnisvara väärtuse kasv võiks siiski pidurduda ja alla jääda 2013. aasta näitajatele. Vastasel korral muutub elamispinna soetamine kiiresti järjest kallimaks ja seeläbi kättesaadavaks järjest vähematele.


www.colonna.ee

Tartu mnt 14, Tallinn Tel: +372 646 1004



MÜÜK ja EHITUS ON ALANUD! WWW.LIIKURI41.ee

Uusarendus Lasnamäe veerel Liikuri tn 41.

Lasnamäe linnasuunaline arenduspiirkond, kuhu on uue Lasnamäe üldplaneeringuga kinnitatud ja väljarendamisel uus kaasaegne linnaosa, Lauluväljakust 1 km kaugusel. Läheduses Smuuli teel avati uus Maxima XX, üle tänava paiknevale kinnistule on planeeritud kaubandus- ja vabaajakeskus Panorama City.

Alanud on esimese maja Vana-Kuuli 15/1 müük ja ehitus, esimene korterelamu valmib aprillis 2015. Ehitatakse kuus 8-kordset, 33 korteriga korterelamut, milles on kokku 198 korterit, soklikorruksel garaaz ja väliparkimiskohad. Kortermajade ehitus on plaantiud etapiviisiliselt, aastatel 2014 - 2017. Korterelamud ehitatakse kaasaegsed, energiasäästlike B-energiaklassi hoonetena. Igas korteris autonoomne kõrge kasuteguriga soojusvahetiga sundventilatsioon. Kortrite viimistluseks kasutatakse kvaliteetseid materjale, itaalia tootja „Ballardini“ keraamilised plaadid, laudparkett, puitspoon uksed.

Müüki tulevad 1-, 2-, 3- ja 4-toalised korterid.

Korteriomandid moodustatakse koos rõdu ja lahuspinnana I korrusel paikneva panipaigaga.

Korteriomandite müügihinnad alates 1500 -1700 eur/m²

Soklikorruksel garaazi parkimiskoha hind 6000 eur

Parkimine hoovis, parkimiskoha hind 3000 eur

Müügikorraldus: Colonna Kinnisvara OÜ
Müügiinfo: www.LIIKURI41.ee ja www.colonna.ee



Müüa uued korterid Tallinnas **Tehnika 22**

Lisainfo Jörg Tutti, telefon 52 59 700
info@tehnika22.com



Müüa uued korterid Tallinnas **Ravila 3**

Lisainfo Jörg Tutti, telefon 52 59 700
info@ravila3.com

