

ÜLIKOOI 2A
www.ylikooli2a.ee



Üürile anda äripinnad 17-1000m²

Uus büroohoone **Tartu** kesklinnas, Ülikooli 2a valmib **oktoobris, 2016.a.** Kaubandus- ja büroohoone **Viimsis** valmib **juulis 2017.a.**



**VIIMSI
ÄRITARE**
viimsiaritare.ee

TAMREX

TEEME SEDA JÄLLE!

Kui ostad 100 € eest
SNICKERS Workwear
tavahinnaga tooteid,

ANNAME SULLE

PUSA art 8015/1704

TASUTA

(Väärtus 96 €)



**SNICKERS Workwear
A.I.S fläisist Body Mapping**

Keha järgiva lõikega soe
ning väga mugav fläispuusa.
Ruudulise struktiiriga fläis-
kangas hingab väga hästi.
Et õhk liiguks paremini, on
kaenlaalustes kasutatud
kergemat kangast.

art 8015/1704
TAVAHIND 96 €

Kampaania kehtib kuni 31.08.2016,
või kuni tasuta pusa (art 8015/1704) jätkub ja AINULT
SNICKERS Workwear TAVAHINNAGA
toodete ostu puhul!



TAMREX OHUTUSE OÜ

Tel 654 9900 Faks 654 9901 e-post: tamrex@tamrex.ee www.tamrex.ee

TALLINN

Laki 5, Pärnu mnt 130, Katusepapi 35

TARTU

Aardla 114, Ringlee 37a

PÄRNU

Riia mnt 169a, Savi 3

RAKVERE

Pikk 2

VILJANDI

Riia mnt 42a

JÕHVI

Tartu mnt 30

VÖRU

Piiri 2

VALGA

Vabaduse 39

NARVA

Tallinna mnt 19c

HAAPSALU

Ehitajate tee 2a

PAIDE

Pikk 2

JÕGEVA

Tallinna mnt 7

TÜRI

Türi-Alliku

SISUJUHT

4-5 Uudised



6-10 Välismaalased Eesti kinnisvaraturul: kortereid pigem müüakse

12-15 Kinnisvarafirmad metsa ei kipu

16-17 Uus mood kinnisvaramüügis – videoturundus

18-20 Äripinnad: uute stock-office'ite võtmeküsimus on hind

22-25 Korteriturg: hoone vanus ei mõjuta hinnatõusu

26 Miks valida mõttetu maakler?

28-29 Kalender

30 Kuu pildis

Kinnisvara

Toimetaja: Lauri Leet,
tel 667 0228, e-post: lauri.leet@aripaev.ee
Reklaami projektijuht: Martin Või,
tel 667 0030, e-post: martin.voi@aripaev.ee
ftp.aripaev.ee/incoming/Rekl
Kujundaja: Margit Toovere, OÜ Kujundusvabrik
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

Toimetuses võtab endale õiguse kirju ja kaastoid vajaduse korral lühendada. Toimetuses kaastoid ei tagasta. Kõik ajalehes Äripäev ja tema lisades avaldatud artiklid, fotod, teabegraafika (sh päevakajalised, majanduslikul, poliitilisel või religioosel teemal) on autoriõigusega kaitstud teosed ning nende reprodutseerimine, levitamine ning edastamine mis tahes kujul on ilma ASI Äripäev kirjaliku nõusolekuta keelatud. Kaebuste korral ajalehe sisu kohta võite pöörduda Pressinõukogusse, pn@eal.ee või tel (372) 646 3363.

JUHTKIRI

Kui pikalt jagub välisinvestorite huvi?

Maa-ameti ülevaade välisriikide residentide kinnisvaratehingutest näitab, et nende osakaal tehingutes on aastate jooksul jäänud alla 5 protsendi ning nende tehingute koguväärtus alla 3 protsendi. Enamus tehinguid on tehtud korteriomandite, mitte põllu- ja metsamaadega, seega ei ole alust väidelda, nagu ostaksid välismaalased Eestis massiliselt kinnisvara kokku.

Veelgi enam, nagu kinnitavad analüütikud, on elukondliku kinnisvara osas viimaste aastate jooksul välismaa residendid müünud rohkem, kui ostnud. Selle põhjuseks on nii globaalne majanduslangus ja ebaselge tulevikuperspektiiv kui ka Eesti kinnisvarahindade kiire tõus viimastel aastatel. Ka enne viimast suurt hinnakrahi ja kriisi lakkasid välismaalaste ostud pea täielikult, sama kõvera põhjal võiks ka praegu suurt langust oodata. Siiski on ajalool kombeks korduda mitte otseselt, vaid spiraali mööda.

Praegust seisut iseloomustab ka naabrite raske olukord – Venemaa probleemid on üsna mitmetahulised, ka Soome majanduse raskest seisust on räägitud väga palju, seega ei pruugi välismaalaste huvi languse taga olla otsene hinnang siinsele turule.

Kas ärikinnisvara pakub piisavat tootlust? Siiski võib prognoosida, et rahatrüki jätkudes, kui välismaised institutsionaalsed investorid tunnevad senisest tugevamat survet raha ümber paigutada, suureneb huvi vähemalt siinse ärikinnisvara vastu ka edaspidi. Nagu ütleb käesolevas kuu kirjas Arco Vara analüütik Anne Oja, on tõenäoliselt iga kinnisvarafirma maakleritel pikk nimekiri välisinvestoreist, kes ostaks rahavoo objekte 7% ja kõrgema tootlusega, kui neid vaid pakkuda oleks.

Aga kas kinnisvarasektor Eestis pakub enam investorite jaoks huvipakuvat tootlust?

LAURI LEET
Kinnisvara toimetaja



”Ka enne viimast suurt hinnakrahi ja kriisi lakkasid välismaalaste ostud pea täielikult.

Jõukus põhineb kodu väärtusel. Leibkondade uuring

Eesti Panga leibkondade finantskäitumise ja tarbimisharjumuste uuringu põhjal on Eesti leibkondadel teiste euroala riikidega võrreldes suhteliselt vähe vara.

2013. aastal koostöös statistikaametiga korraldatud leibkondade küsitlusega koguti andmeid perede varade, kohustuste, sissetulekute ja tarbimise kohta.

Eesti leibkondade netovara – leibkonna varade väärtus miinus kohustuste summa mediaanväärtus oli 2013. aastal 43 600 eurot. Euroala riikide seas oli see Saksamaa ja Slovakkia järel viimasel kohal. Nii Eestis kui ka teistes riikides

50%

Eesti leibkondade varast moodustab peamise elukoha väärtus. Finantsvara ehk peamiselt pangahoiuste osakaal on vaid 10%.

kides on netovarad leibkonniti ebavõrdsemalt jaotunud kui sissetulekud.

Varade ebavõrdsuse üks võimalik põhjus Eestis on kinnisvarahindade suured piirkondlikud erinevused. Võrreldes euroala riikide 60 protsendilise keskmisega on koduomanike osakaal Eestis suurem – 77%. Peamise elukoha väärtus moodustab keskeltläbi poole kõigist leibkondade varadest. See tähendab, et leibkondade jõukus sõltub suuresti nende kodu väärtusest.

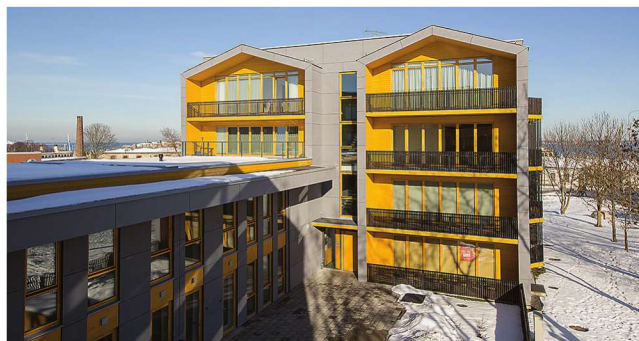
Laenukoormus suhteliselt suur. Laenudest moodustavad Eestis lõviosa kinnisvaralaenu

ning neist omakorda on suurima tähtsusega kodulaenu, mille osakaal kogu laenukoormuses on 85%.

Eesti leibkondade laenukoormus on euroala keskmisest väiksem – Eestis on laenu võtnud 37% majapidamistest, euroalal 44%. Laenukoormuse võrdlemisel tuleb aga arvestada, et selle optimaalne tase sõltub sissetulekust ning teistes euroala riikides on valdavalt suuremad sissetulekud kui Eestis.

Võrreldes sama sissetulekutasemega riikidega on Eesti leibkondade laenukoormus siiski suhteliselt suur.

KINNISVARA



← **KALARANNA** kodu esimeses etapis Tallinnas Kalamajas valminud korterelamud.

FOTO: NOVIRA CAPITAL

Laoruumide asemel mere äärde elamud

Kalaranna kodu on arendaja Novira Capitali Tallinnas Kalamajas asuv elamuarendusprojekt.

Arendusprojekti esimeses etapis valmisid neli kortermaja ning nüüd on koostamisel detailplaneering, mille käigus koostöös arhitektuurbürooga KOKO valmib arendajal pooleteise hektari suurusele alale hoonestuskava. Selle kohaselt lisandub arendusprojekti esimeses osas

kaks kortermaja, kuhu esimesi elanikke loodetakse sisse kolimas näha 2017. aasta lõpuks. Edasi hõlmab detailplaneering veel viit 3–4 korruselise kortermaja. Ehitus on planeeritud suve lõppu, praegu on arendusalusel pinnal laohoone.

Uute majade lisandumine koos haljastusega korrastab praegu piirkonnas laiuvat korrastamata tühermaad.

KINNISVARA

Tartu lähedal uus tööstuspark

OÜ Edumees arendab uut tööstusparki, mis pakub Tartu piirkonna ettevõtetele ja kinnisvaraarendajatele uusi võimalusi. Tööstuspark asub Tallinna-Tartu maantee 169. kilomeetril Kärkna maantee ristmikul. Kaugus Tartust on 18 ja Kärknast 15 kilomeetrit, Piibe maantee jääb kahe kilomeetri kaugusele.

Planeeringuala hõlmab kokku 11,8 hektarit, kuhu sobib rajada logistika, transpordi, toomise ja toitlustamisega seotud ettevõtlust.

Osatüingu Edumees juhatuse esimees Erkki Purreti kinnitusele on planeeringu koostamine lõppjärgus, praegu on veel võimalik muuta sellel asuvate kinnistute suurust, kuju, liikumisteede paigutust.

KINNISVARA

Uusarenduse ostjalt nõutakse hindamisakti

Uus võlaõigusseadus kohustab kodulaenulepingutesse märkima ka tagatisvara väärtuse ning siin on suunanud pangad hindamisaktide nõude suunas ka uusarenduste ostjaid. Arendajaid tabas nõue ootamatult ning nad peavad seda tarbetuks aja- ja rahakuluks.

Eestis tegutsevad pangad kinnitavad, et on seda juba varemgi teinud, võttes uusarenduste puhul aluseks kinnisvara müügihinna. Ent seadusemuudatuse jõustumise päevast alates otsustas Eesti suurim pank Swedbank hakata kodulaenu taotlejatel uusarenduste puhul nõudma peale müügihinna ka kinnisvarabüroo eksperdi hinnangut.

SEB ja Nordea on ajakirjanduse vahendusel kinnitanud, et üldjuhul piisab neile müügihinnast.

KINNISVARA

Kasvab kinnisvara osa investeringutes

Ettevõtete põhivarainvesteeringud on juba kolmandat aastat languses, küll on stabiilselt kõrgel kinnisvarainvesteeringute osakaal nendes. Põhivarainvesteeringute maht oli statistikaameti andmeil 2012. aastal 2,7 miljardit eurot, kinnisvarainvesteeringute osa selles oli toona

37%. 2015. aastaks olid põhivarainvesteeringud kahanenud 2,3 miljardi euro peale, kukkudes aastaga 4,2%. Kinnisvarainvesteeringuid oli 2015. aastal nagu aasta varemgi 1,1 miljardi euro eest, moodustades 47% investeeringute kogumahust.

KINNISVARA

Hind buumieelse taseme lähedal

Hoonestamata ärimaa ruutmeetri mediaanhind oli mullu 21 eurot ning hoonestamata tootmismaal 4 eurot ehk hinnad hakkavad jõudma buumieelse, 2005. aasta tasemele. Alates 1997. aastast on Eestis keskmiselt tehtud 116 hoonestamata ärimaa ja 96 hoonestamata tootmis-

maa tehingut aastas. Ärimaa ruutmeetri mediaanhind kasvas kuni 2007. aastani enam kui 7 korda – 38 euron. Aastatel 2008–2011 langes hind seoses majanduskriisiga kuni 12 euron. Viimastel aastatel on see taas jõudsalt kasvama hakanud.

KINNISVARA



Müüa suvel valmivad uued korterid Pärnu ranna rajoonis.

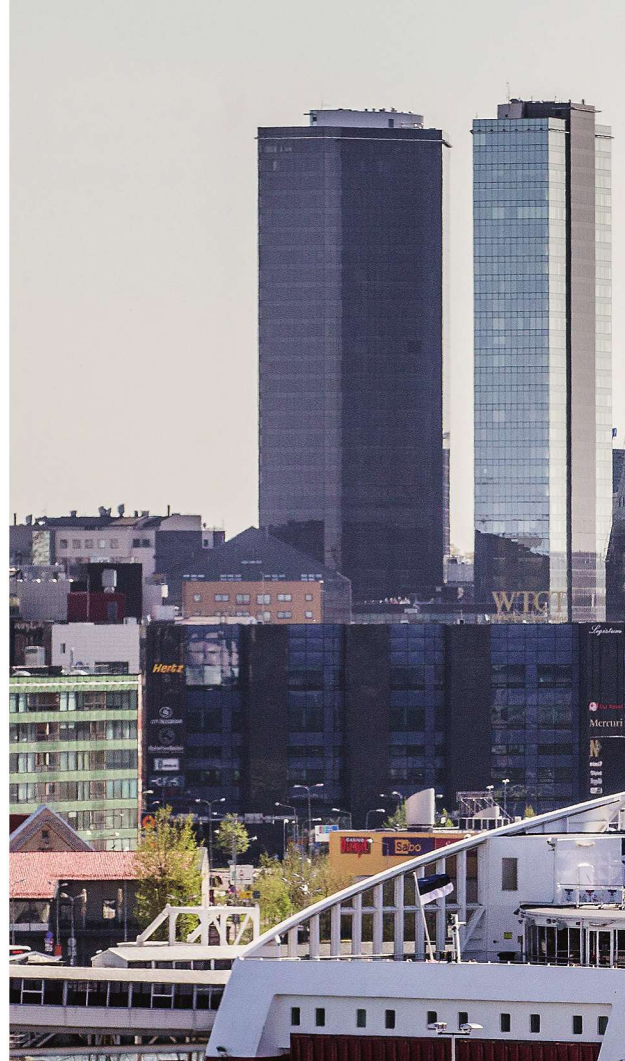
Jalutuskäigu kaugusel supelrand, veekeskus, tennisehall, pargid, uus valmiv staadion, kohvikud ehk kõik, mis teeb Pärnust suvepealinna.

Korterite hinnad alates 1600 €/m²

Maido 510 4242 Helen 551 5646 Kristel 5342 2065

www.kinnisvaraekspert.ee/pardi

Välis- maalaste huvi näitab trendi



Eesti kinnisvaraturu atraktiivsus välismaalaste seas liigub kahe küllalt erineva kõvera põhjal: kui hea tootlusega äri-kinnisvarale leidub piiri taga tublisti tahtjaid, siis elukondliku kinnisvara osas müüakse juba rohkem, kui ootatakse. On see märk siinsest hinnalaest?

LAURI LEET
lauri.leet@aripaev.ee



LVM Kinnisvara juhatuse liige Ingmar Saksing meenutab esimest müüki välismaalasele: ühe kooperatiivkorterite praeguses mõistes osaku võõrandamine toimus juba 1993. aastal, veel enne, kui oli jõustunud asjaõiguseadus. Nüüd on sellest möödas 23 aastat, Eesti kinnisvara välismaalastele vahendamine on astunud pika sammu edasi ning välismaalastele on selle aja jooksul järjest rohkem siinset kinnisvara müüdud.

Kui üldine osakaal välismaalastele müümise osas on selle paarikümne aasta jooksul järjest kasvanud, on selles protsessis siiski erinevad etapid.

“Esimese suurema lainena sisenesid aktiivsemalt eesti turule riskialtimad soomlased, kellele järgnesid tasakaalukamad investorid. Veidi enam kui kümme aastat tagasi, umbes 2005. aasta paiku liikusid siia üsna spekulatiivsete kavatsustega iirlased ja inglased, kellest paljud olid ikka väga riskialtid”, meenutab Saksing.

Tol perioodil toimus kinnisvaraäri tõelises buumi kuulutatavas rütmis: otse lennukaamast võeti investoreid ja spekulante peale ja viidi kohe valmivate või alles planeerimisjärgus arenduste juurde, tutvustati plaane ja müüdi projektid maha. “Osalus muutis siis ka sularaha eest,

näiteks lihtkirjalike kokkulepete alusel,” tunnistab Saksing.

Vahepealne mullistumine majanduses, kiire hinnaralli tõmbas ühel momendil välismaalaste huvi üsna tugeva piduri, ent järgnenud järsu languse taustal muutusid kinnisvarahinnad välismaalaste jaoks tegelikult suhtelt kiiresti uuesti atraktiivseks. Seda kinnitab ka Maaameti statistika, kus on näha, et vahemikus 2009–2013 on välisriikide residendid kokku igal aastal omandanud siin kinnisvara rohkem, kui võõrandanud. Viimaste aastatega on aga olukord taas muutunud, nüüd müüakse jälle rohkem, kui ootatakse. Kas see on taaskord märk saabuvast (lõhkevast) mullist?

Veidi teine olukord. Eksperdid usuvad, et suure tõenäosusega see pigem nii ongi, kuigi praegusel ajahetkel on ka mitmeid uusi detaile. Peamised kinnisvaraostjad on olnud meie naaberriikide elanikud, kus aga praegu lood majanduses väga head ei ole. Ingmar Saksing toob välja, et kuna Venemaa inimeste võimalused rublakursi, riigi majanduse ja poliitilise suuna tõttu välismaal tegutsemiseks on piiratud, avaldab see kohe mõju ka Eesti kinnisvaraturul. “Soomes jällegi on samuti majandusseis teadupärast

↑ VÄLISMAALASED on asunud pigem müüma odavamatel aegadel siin investeringuna ostetud kortereid, ostjate osakaal on kukkunud paari protsendi peale.

FOTO: RAUL MEE



HALDUS



PAKUME ÜHISTUTELE SOODSATEL TINGIMUSTEL HALDUS-ja KORISTUSTEENUST!

Eesti Halduse poolt pakutavad haldus- ja heakorrateenused ühistutele:

- Korterühistu haldus ja hooldus
- Soojusõlme tehnohooldus ja **24h avariiteenus**
- Raamatupidamisteenus
- Trepikodade ja välisterritooriumi koristus
- Juriidiline teenus
- Kõrgtööteenused
- Ventilatsioonitorustiku ja seadmete sisepuhastus
- Trepikodade akende pesu
- Trepikodade seinte ja põrandate süvapesu
- Keldrite puhastamine suurest prahist (koos konteineri rendiga),
- Muru niitmine, vihmaveerennide puhastus ja grafiti eemaldamine.
- Survepesuriga fassaadide pesu ja sambla eemaldus

www.eestihaldus.ee

Ehitajate tee 110,
Tallinn 12618
Tel: (+372) 6646440
Fax: (+372) 6646441
info@eestihaldus.ee



kehv ning soomlased tõmbavad oma kulutusi koomale.”

Kõigele vaatamata tunnistab Saksing, et kui hinnatase oleks madalam, oleks siin suure tõenäosusega rohkem välismaalastest kliente. Märke praegusest ülekuumenemisest on näha: hinnakasv on saavutanud oma lae, turul on elukondliku kinnisvara pakkumisi palju, projekte ei suudeta enam müüa nii hoogsalt ja tegeletakse aktiivse reklaami- ja turunduskampaaniaga ning turule on sisenenud hulgaliselt väiksemaid kinnisvarafirmasid, kelle lootus kiiret kasumit teenida võib leida valusa lõpu.

Kui naabrid ära langevad, tulevad appi kaugemate kantide huvilised. Eelmisel aastal oli tõusujoones hiinlaste huvi Eesti kinnisvara vastu. Seda tunnistab lisaks Saksingule ka Arco Vara Tartu maakler Marge Soomets, kes kinnitab: “Tartus on aktiivne üüriturk välismaalastele, kuid ostnud on soomlaste kõrval just näiteks hiinlased.”

Huvi käib kaasas hinnaga. Uus Maa Kinnisvarabüroo alustas juba 2000. aastate alguses välismaale kinnisvara vahenda-

477

miljonit eurot on välisriikide residendid kaheksa aastaga toonud Eestisse kinnisvaratehingutega. Kinnisvara müügist on nad saanud 385 miljonit eurot.

→ **UUS MAA** Kinnisvarabüroo partner ja juhatuse liige Mika Sucsdorff märgib, et välismaalastele müümiseks tuleb esmalt võita usaldus.

FOTO: EIKO KINK



MAASTIKUTÖSTUKID

KAHVELTÖSTUKID

VIRNASTAJAD

KÄRUD



KÕIGE ROHKEM TÖSTUKEID EESTIS

FORKLIFT.EE

TALLINN
53434946
53040810

JÕHVI
54004436

PÄRNU
5029762
5250183

TARTU
5090770
53083083





Ä Kommenteer Ostu keeruline finantseerida

ANNA ROOSTAR
Arco Vara Tallinna maakler

Kui välismaalasest ostja soovib ostu finantseerimiseks võtta laenu Eesti pangast, siis igast pangast ta laenu ei saa. Eelmisel kuul osteti korter Tallinnasse Citadelest saadud laenuga, teised pangad välismaal saadud tulu ei aktsepteerinud.

Venemaa ostjad soovivad sõlmida alguses võlaõiguslepingu, mille alusel saaks Venemaalt korteri ostmiseks mõeldud raha Eestisse üle kanda. Asjaõiguslepingu saab sõlmida kuu aja jooksul peale võlaõiguslepingu sõlmimist ning vahel ei soovi müüjad ka nii kaua oodata, kui kliente on veel.

Eesti elu on läinud liiga kalliks. Välismaalaste huvi vähenemist saab põhjendada ka sellega, et Tallinnas on kinnisvara hinnad tõusnud. Venemaa kliendid näiteks ostavad kortereid nüüd teistes Euroopa Liidu maades, kus kliima soojem – Hispaanias, kus hinnad on veidi kõrgemad, Bulgaarias, kus hinnad mereäärse piirkonnas on tunduvalt madalamad. Soomlased ka ostavad vähem, sest elu siin on kallimaks läinud.

Küll aga ostavad kortereid välismaalastest tudengid vanemate abiga.

*Usud, et suudad, või usud, et ei suuda –
igal juhul on sul õigus!*

Henry Ford



Kristel Vihalem
kutseline maakler
KKM 140514, EKMK liige 338/14
tel 525 8536
e-post kristel@rec.ee

KUTSELISED JA KOOLITATUD KINNISVARASPETSIALISTID PAKUVAD:

- tasuta konsultatsioon kogu müügi vältel
- tasuta turuhinna määramine
- reklaamid suurimates portaalides ja erireklaam
- juriidiliselt korrektsed lepingud
- pankades oma kliendihaldurid
- kiire reageerimine – maakler kohal juba järgmisel päeval
- tasuta profifotod objektist
- tagasiside müügi protsessist

Meil on partnerettevõte Soomes, mille kaudu jõuavad Soome kliendid just meie klientideni!

Ja peamine – meie teeme alati koostööd teiste maakleritega. Kas seda teeb ka Sinu maakler?



REC Kinnisvarabüroo
Pärnu mnt 160, 11317 Tallinn
info@rec.ee
www.rec.ee

KVALITEET ON KOKKUHOID!

Võta ühendust, Sind ootab positiivne ja abivalmis meeskond!



mist, esindades Baltikumis Atlas Internationali. Soome suunal ollakse aktiivsed viimased 10 aastat, kui Uus Maa meeskonnaga liitus Mika Sucksdorff.

“Välismaalastele müües on vaja võita nende usaldus ning anda neile aega. Nende jaoks on Eesti ostuprotsess pisut teistsugune ja turutunnetuse kättesaamine võtab alati oma aja. Kui aga usaldus on olemas, soovivad nad meelsasti oma tuttavatele professionaalset ja usaldusväärset maaklerit,” kinnitab Sucksdorff.

Välismaalaste huvi Eesti kinnisvara vastu käib tema sõnul hindadega kaasas. “Kui 2010 ja 2011 oli palju kinnisvarainvestoreid, kes said aru, et turupõhi on saavutatud ja on õige aeg osta, siis nüüd on rohkem jäänud neid, kes ostavad Tallinnasse kinnisvara selleks, et siin käia ja võib-olla hiljem siia ka kolida.”

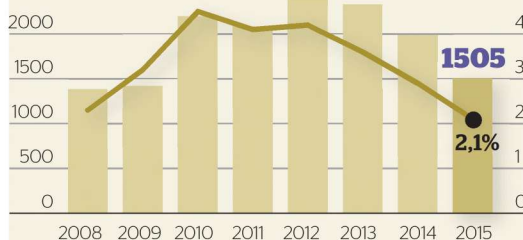
Hea tootlikkusega ärikinnisvara vastu huvi kõrge. Kinnisvarakoolitaja Tõnu Toompark ütleb, et 2010 ja 2011 Tallinnas elamispiindade sektoris oli toona välismaalastest ostjaid palju, rohkem kui müüjaid. Praegu on see pöördunud ning välismaalastest müüjaid on omakorda rohkem kui ostjaid.

Ä Vördlus

Välisresidentidest ostjate osakaal langes kolmandat aastat

välisriikide residentide osalusel tehtud kinnisvaratehingute arv ja osakaal

omandamised



võõrandamised



ALLIKAS: MAA-AMET

← **LVM Kinnisvara juhatuse liige Ingmar Saksing** märgib ära näiteks hiinlaste huvi. FOTO: EIKO KINK

Ta märgib, et jaeostjatele, kes huvituvad elamispiinnast, on tegelikult välismaal ligi pääseda väga raske. Seda küll tehakse, aga elamispiindade turul on välismaalastele kinnisvara vahendamise osakaal mitte väga märkimisväärne. Ärikinisvaraga on aga hoopis teine lugu, seda müüakse aktiivselt, ent üldjuhul teiste kanalite kaudu.

Arco Vara analüütik Anne Oja kinnitab samuti, et see, et institutsionaalsete investorite (fondide) huvi rahavooga ärikinnisvara vastu on vähenenud, ei vasta tõele. “Tõenäoliselt on iga kinnisvarafirma maakleritel pikk nimekiri välisinvestoreist, kes ostaks rahavoo objekte 7% ja kõrgema tootlusega, kui neid vaid pakkuda oleks. Kui rahatrükk jätkub ning välismaised institutsionaalsed investorid tunnetavad senisest tugevamat survet raha ümber paigutada, võivad nad aasta teises pooles osta kinnisvara 6%-lise ja isegi madalama tootlusega.”

Küll aga tunnistab ta, et välismaalaste ostuhuvi on elamispiindade osas mõningal määral vähenenud ning selle taga on praegu ilmselt nii globaalne majanduslangus ja ebaselge tulevikuperspektiiv kui ka Eesti kinnisvarahindade tõus.

Välisresidentide osakaal alla viie protsendi

Maa-ameti andmeil on välisresidentide osakaal kinnisvaratehingutes jäänud aastate jooksul alla viie protsendi ning nende tehingute koguväärtus alla kolme protsendi.

Enamus tehinguid on tehtud korteriomandite, mitte põllu- ja metsamaadega, seega ei ole alust väidetel, nagu ostaksid välismaalased Eestis massiliselt kinnisvara kokku.

Alates 2008. aastast on kinnisvara müünud välisresidentide olnud 76 riigist ja ostnud 88 riigist. Enim on neid lähiriikidest – Soomest, Venemaalt ja Rootsist.

Kui kuni 2012. aastani nende arv ja osa tehingutes suurenes, siis alates 2013. aastast on just välisriigi residentidest kinnisvara ostjate osatähtsus hakanud jõudsalt vähenema. Põhjusteks on nii naaberriikide halvenenud majanduslik olukord kui ka kinnisvarahindade kasv Eestis.

Ülekaalus korteritehingud. Välisriikide residentide osakaal on aastatel 2008–2015 olnud 1,9–3,6% kõikidest müügi- ning 2,1–4,5% ostutehingutest. Seega on enam kui 95% tehingute osalistest olnud Eesti residentid. Arvestades, et tehingutes osalenud välisresidentidest üle veerandi on Eesti kodakondsusega, on välismaalaste osa veelgi väiksem.

Välisresidentide osalusel tehti mullu ligi 60% müügi- ja 70% ostutehingutest korteriomanditega, ülejäänud tehingud jaotusid mõneprotsendilise erinevusega hoonestamata ja hoonestatud kinnisasjade vahel.

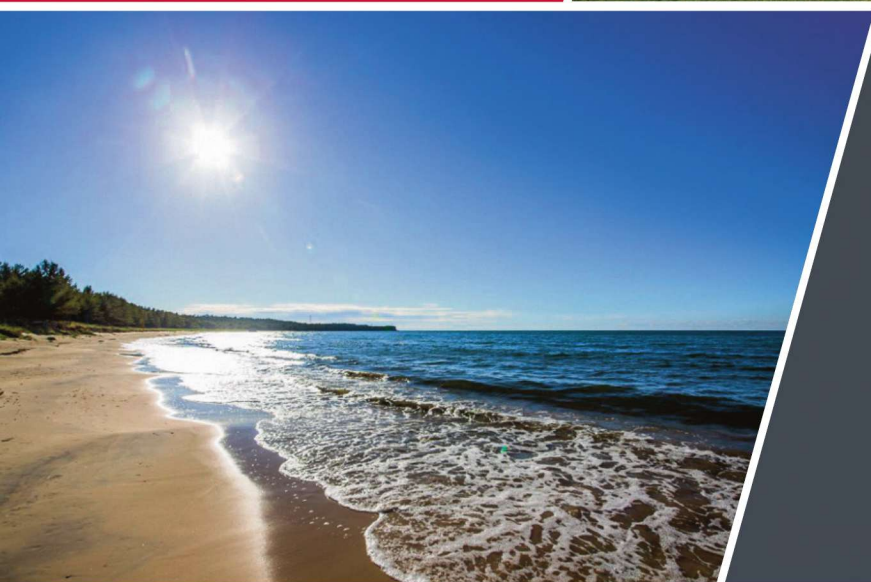
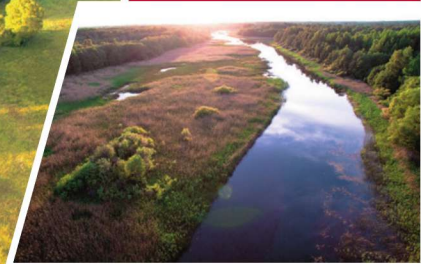


Kesa tee
KODUD RAE VALLAS

BRONEERI OMA KRUNT JUBA TÄNA!

Eramu, paarismaja ja ridamaja krundid
ajaloolises Limu külas, Pirita jõe käärus!

WWW.KESATEE.EE



KAUKSI
ELAMUKRUNDID

HIND AL 11 900 EUROT!

KRUNDID PEIPSI KALDAL, KAUKSI RANNAS!

Laulvad liivad ja rannamännid!

WWW.KAUKSI.EE

Puhkepesa
Sinu Teine kodu

HIND AL 7900 EUROT!

Hiiumaal parim valik
kommunikatsioonidega kruntel!

WWW.PUHKEPESA.EE



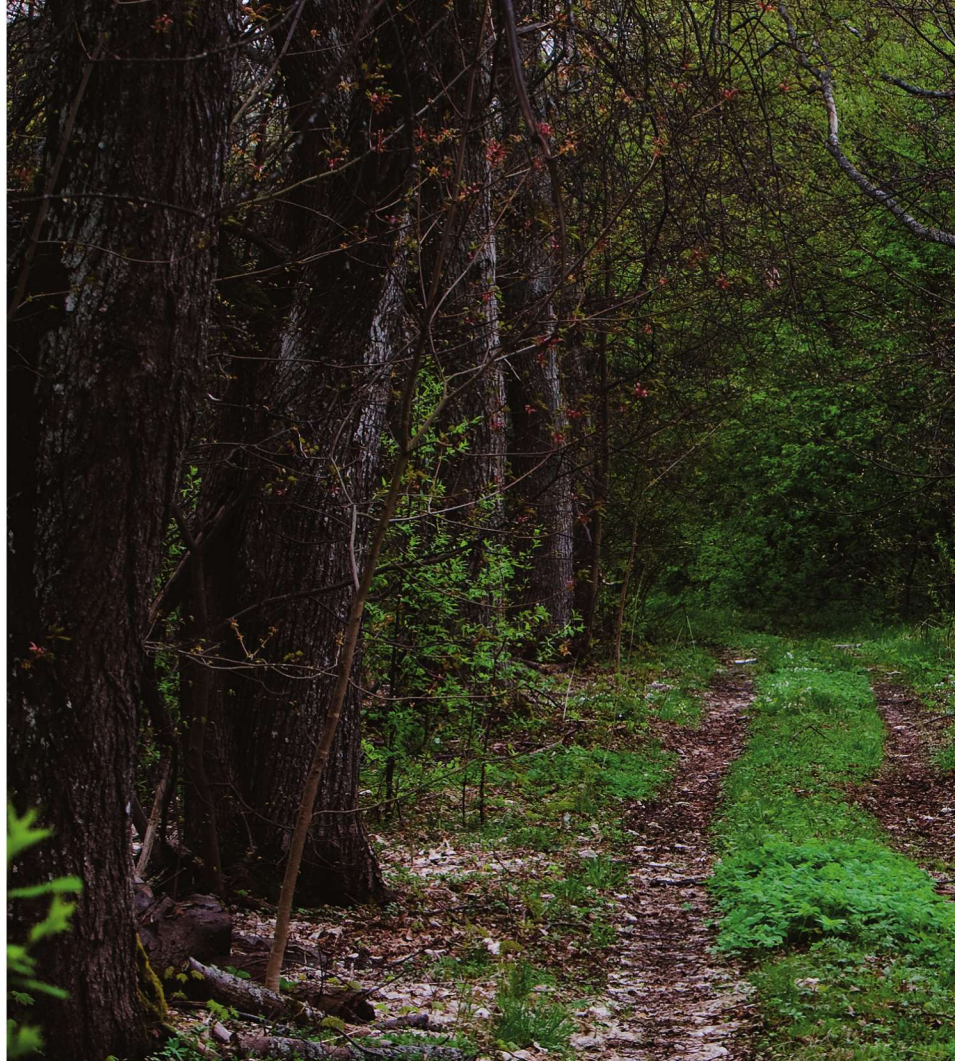
Martinoza
kinnisvara haldus ja arendus

info@martinoza.ee

tel +372 5018493

Kinnis- vara- firmad metsa ei kipu

Metsa- ja põllumaa müük ja vahendamine on võrreldes linnades asuvate eluhoonete vahendamisega küllalt spetsiifiline tegevus.



LAURI LEET
lauri.leet@aripaev.ee

Sellel turul valitseb tihe konkurents ning kinnisvara vahendavad ettevõtted tegutsevad selles suure aja- ja töömahuga ning väikese kasumlikkusega valdkonnas suhteliselt ettevaatlikult.

Suures osas tegelevad metsamaa vahendamisega spetsialiseerunud ettevõtted, kes ostavad kokku maad ning vahendavad seda, annavad rendile või koguvad väiksemate kinnistutena kokku, liidavad need üheks suuremaks ning müüvad edasi, tihti rahvusvahelise taustaga kokkuostjatele või investoritele.

Siin on nii tegutsemas palju üsna jõulisi meetodeid kasutavaid ettevõtteid, kes erametsaomanikele otsepakkumisi teevad ning neid võimalikult odava hinna eest kiirele ostule meelitavad.

Selles olukorras ei ole nn klassikalised kinnisvarafirmad metsamaa vahendusturul kuigi aktiivsed. On selge, et säärase ettevõtetega võist-

Pane tähele

Metsamaa vahendaja kontroll

Tahad metsa osta – arvesta järgneva taustakontrolliga

Uuritakse firma tausta. Äriregistrist saab vaadata B-kaardi andmeid. Kui on juures märge, et ettevõtte on loodud osakapitali sissemakset tegemata, tähendab see metsaomaniku jaoks üldjuhul, et antud isikul pole rahaga firma loomiseks. Tavaliselt sellised vahendajad loovad firmasid hulgi. Kui ühe maine kannatab, ostetakse metsi juba uue alt või kasutatakse mitut firmat korraga, et tekitada metsaomanikule kunstlikult paljude firmade vaheline konkurents.

Uuritakse ettevõtte tegelikku vanust. Paljud firmad rõhutavad oma usaldusväärsust tegevusvanusele viidates. Kuid paljud firmad ostetakse riulilt, nad ongi juba mitmeid aastaid vanad. Tegelikult vanuse teadasaamiseks uuritakse, millal hakkas firma käibemaksukohustuslaseks, mis näitab majandustegevuse algust.

Kontrollitakse maksulaekumisi. Krediidinfo saad näha firma maksekäitumist või käibe olemasolu. Kui ettevõtte ikka makse ei maksa, eriti metsandusvaldkonnas, siis järelikult pole tal ka suuremat tegevust.

Võetakse ostuotsuseks aega. Küsitakse pakkumine ka mõnelt firmalt, kes end avalikult reklaamib. Nii saadakse kiiresti teada, mis on metsa ligikaudne hind. Omanik ei pruugi hinda uurida metsaostja soovitatud kohast, seega kunstliku "konkurentsi" tekitamine mädalama hinnaga ei ole jätkusuutlik tegevus.

ALLIKAS: OÜ OSTANMETS

lemine turuosa pärast ei ole lihtne ülesanne. Siiski ei ole käega löönud päris kõik kinnisvarafirmad.

Eesmärk olla sõltumatu vahendaja. Domus Kinnisvaras tegutsevatest maakleritest on ettevõtte juhatuse liikme Raul Reino sõnul metsamüüjiga tegelenud mõni juba aastaid. Samas on valdkond tervikuna ettevõtte jaoks üsna uus – ettevõtte metsamüügi kompetentsikeskus on vaid mõned aastad vana.

"Selles sektoris toimub oluline arv tehinguid ning kinnisvarafirmade roll on seni siin olnud väike – turul on palju suhteliselt agressiivselt tegutsevaid ülesostjaid ning meie mõte oligi olla seal vahel sõltumatu vahendaja, kes suudab seista metsamüüjate eest ja läbi oma kompetentsi tuua kokkuvõttes müüjale rohkem raha kätte."

Reino kinnitusele on Domuses mitmeid inimesi, kes omal ajal töötasid juba metsamajandites ja hilisemas RMKs ning



← **KUIGI** kinnisva-
ratehingutes ei
moodusta metsa-
maa väga suurt
osakaalu, asub
metsa ka paljudel
teise sihtotstarbe-
ga maadel.

FOTO: ERIK PROZES

 **Riigi Kinnisvara**

Riigi Kinnisvara AS müüb
enampakkumise teel
järgmise kinnisvaraobjekti:

Müüa endise Pärnu vangla kinnistu

Sillutise tn 1, Pärnu linn, Pärnu maakond

Alghind: 70 000 €

Tehing: müük, äripind, enampakkumine

Krundi suurus: 5 546 m²

Üldpind: 2 307,7 m²

Hoone materjal: kivimaja

Omandivorm: kinnistu

Kinnistu nr: 87305

Katastritunnus: 62511:147:0640

Pakkumise tähtaeg: 20.04.2016 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

miks mitte seda kompetentsi ära kasutada.

“Metsamüük on siiski meie jaoks suhteliselt uus tegevus, selles me kindlasti areneme ja püüame fookust seada.” Reino sõnul tegeletakse metsamaa kontekstis kõigega, ent peamine fookus on siiski metsamaa, kus peal ka mõni hoone või rajatis. “Seal on meie kompetents suurim. Sellisel juhul saavad meie spetsialistid juba hinnata, millised on müüja/omaniiku soovid ning sellest lähtuvalt seada edasi tegevusplaani.”

Kas jagada kinnistu tükideks, müüa ositi erinevatele sihtgruppidele, müüa vaid raieõigust jne. Võimalusi on palju.

Pole väga tulus. Ka Arco Vara on metsa- ja põllumaade vahendamisega tegelenud juba aastaid ja see on üks vahendusteenuse haru, mida klientidele pakutakse. Ettevõtte va-

562

metsamaa tehingut on tehtud tänavu, neist enim - 77 nii Harjumaal kui ka Pärnumaal. Harjumaal metsatükid olid siiski veidi kallimad, tehingute koguväärtus oli 2,6 miljonit eurot Pärnumaal 1,9 miljoni vastu. Kõige vähem on tänavu metsa müüdud Valgamaal, vaid 16 tehingut kokku 0,36 miljoni euro eest.

nemmaakleri Aivar Kaljulaidi sõnul jääb Arco Vara aastane vahendustegevuse maht vahemikku 100–200 hektarit. See ei ole kuigi suur hulk ning Kaljulaidi tunnistab, et paljud kinnisvarafirmad ei tegele metsamaa vahendamisega seetõttu, et tegemist on mahuka ja aeganõudva tööga, mis pole vahendavale ettevõttele ka väga tulus.

Raul Reino sõnab säärase vahendustegevuse tuluse kohta, et ka metsamaa puhul on maakeri vahendustasude klassikaline 5% koos võimalike müügipreemiatega.

Aitab riske hajutada. Kui uurida, et kuidas suhtuvad spetsiifilised metsa kokkuostjad asjaolusse, et nendele konkurentsi pakutakse, vastab Kaljulaid, et otsest konkurentsi kokkuostjale ei pakuta, vaid aidatakse osapooltel üksteist leida. “Töömeetod on sama nagu

kindlustusmaakleritel – meil on mitmed koostööpartnerid, kellelt võtame pakkumise ja parima pakkumise edastame kliendile ning sobivuse korral toimub tehing.”

Umbes sarnaselt kirjeldab metsamaa vahendustegevust ka Domuses Reino: “Suurim lisaväärtus kliendile on maaklerit kasutades metsamaa puhul, et suudame otsepakkumisi tehes oksjonilaadset olukorda neile tekitada ning hinda üles kruvida. Meil on teada, millised ettevõtted mingites piirkondades kokku ostavad, kes on neist praegu just aktiivne, või kellel on portfelli täis.”

Läbi otsepakkumiste on Reino sõnul maakleriamet ka metsamaa puhul õigustust leidnud, seistes selgelt müüja huvide eest.

Lisaks on ettevõtte kui teraviku puhul metsamaaga tegelemine kasulik seetõttu, et aitab riske hajutada. “Kui suure

Riigi Kinnisvara

Riigi Kinnisvara AS müüb enampakkumise teel järgmise kinnisvaraobjekti:

Suur-Jõe tn 18

Pärnu linn, Pärnu maakond

Alghind: 76 000 €

Tehing: müük, maja, enampakkumine
Korruseid: 2
Hoone materjal: puitmaja
Üldpind: 854,2 m²

Krundi suurus: 1 891 m²
Katastritunnus: 62511:138:0001
Pakkumise tähtaeg: 20.04.2016 kell 14:00



Asukoht: kinnistu asub Suur-Jõe tn ääres, jäädes kesklinna tsooni piirimaile.

Lisainfot müükide kohta saab Riigi Kinnisvara AS-i müügiühilt 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



↑ **ARCO VARA** vanemmaak-
leri Aivar Kaljulaidi sõnul on
metsamaa vahendus mahu-
kas ja aeganõudev töö, mis
pole vahendavale ettevõttele
ka väga tulus.

FOTO: ANDRES HAABU

kriisi aegadel, 2008–2010 üldine tehingute hind langes, siis maa hind ei kukkunud ja investering sinna oli investor jaoks suhteliselt mõistlik tegevus ning samuti ka säärase tegevuse vahendamine,” ütleb Reino.

Keskustest eemal on väärtust pigem metsa- ja põllumaal

Kui statistika põhjal võiks vähemalt suuremate keskuste puhul eeldada, et levinuima tehinguliigi - korteriomandi tehingute kaudu vahendatav rahahulk on suurim, ei vasta see üle-eestiliselt siiski tõele.

Nii on see tõesti vaid Harjumaal ja mõõndustega ka Tartumaal. Esimeses tehiti Maa-ameti statistika põhjal viimase kahe aasta jooksul korteriomandiga 31 452 tehingut koguväärtusega kaks miljardit eurot ning 13 827 kinnisasja tehingut koguväärtuses 1,9 miljardit eurot.

Tartumaal olid arvud vastavalt 5597 korteriomanditehingut koguväärtuses 294 miljonit eurot ning 5283 kinnisasjatehingut koguväärtuses 256 miljonit eurot.

Ülejäänud maakondades jäävad juba nii korteriomandi tehingute arvu kui ka nende koguväärtuse näitajad selgelt alla kinnisasja tehingutele.

Võrumaal näiteks tehti sel perioodil

korteriomandiga kõigest 892 tehingut koguväärtuses 9,8 miljonit eurot, selle kõrval oli kinnisasja tehinguid 2393 koguväärtuses 50,19 miljonit.

Jõgevamaal enam kui kümnekordne hinnavahe. Veelgi väiksem on korteriomandi tehingute osakaal Jõgevamaal, kus neid oli kahe aasta jooksul vaid 693 koguväärtuses 5,2 miljonit eurot 2721 kinnisasjatehingust vastu, millede koguväärtuseks oli 58 miljonit eurot.

Ilmselgelt on üheks põhjuseks ka see, et mida kaugemal suurematest tõmbe-keskustest, seda tagasihoidlikumalt ning väiksema hinnatasemega toimib korteriturg. Ent täiesti selgelt avaldub maapiirkondade kinnisvara koguväärtus pigem metsa- ja põllumaas kui elamufondis.

Tõsi, paljud hoonestatud krundid sisaldavad ka nendel asuval eluhooneid, ent üsna tihti kaib ka säärase juurde mõni metsa- või põllumaa osa.

 **Riigi Kinnisvara**

Riigi Kinnisvara AS müüb
enampakkumise teel
järgmise kinnisvaraobjekti:

Tule põik 2 Saue linn, Harju maakond

Alghind: 160 000 €

Tehing: Müük, äripind, enampakkumine
Kinnistu suurus kokku: **1 964 m² + 2 685 m²**
Katastritunnused: **72703:001:0176**
72801:003:0095

Kinnistutel asub administratiivhoone
suletud netopinnaga **3 502,6 m²**

Pakkumise tähtaeg: **20.04.2016 kell 14:00**



Asukoht: kinnistu paikneb Saue linna keskses Tule tänava ääres.
Kaugus Pärnu maanteest on ca 1,2 km ja Tallinna linn piirist ca 6,5 km.
Ühistransport: bussipeatus paikneb objekti naabruses Tule tänaval.

Lisainfot müükide kohta saab
Riigi Kinnisvara AS-i 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

Video- turundus kerkib esile.

Mis saab maakleritest?



LAURI LEET
lauri.leet@aripaev.ee

Videoturundus astub kinnisvarasektoris järjest jõudsalt esiplaanile ning tekitab järjest enam küsimuse maaklerite rolli ja nende vajaduse kohta. Tulevikku vaatavad vahendajad räägivad järjest enam ka virtuaalreaalsuse kasutamisest kinnisvara müügis.

Domus Kinnisvara juhatuse liige Raul Reino märgib, et on isegi natuke naljakas rääkida videoturundusest 2016. aasta kontekstis kui uuest nähtusest, see oleks võinud olla kinnisvarafirmade igapäevane võimalus juba viis või kuus aastat tagasi või veelgi varem.

Reino sõnul ei ole olnud kuni eelmise aastani erilisel märgata, et keegi kinnisvarafirmadest oleks oluliselt pannustanud videoturundusse. "Meie ühel hetkel otsustasime, et hakkame seda teadlikult ja reeglipäraselt tegema."

"Julgen võtta lahjat mürki, et lähiaastatel vähemalt uusarenduste pakkumiste juures videoturunduse maht

kasvab ning ka 3D tuleb järjest enam mängu," märgib Reino. "Asja üks pool on see, et selle jaoks vajalik tehnoloogia – 3D-prillide ja seadmete hind muutub taskukohasemaks, teiselt on kinnisvara just see koht, kus 3D-d äriotstarbeks kasutada."

Ta lisab, et inimeste ettekujutlusvõime veel valmimata objekte silme ette manada jääb kindlasti virtuaalreaalsuse efektidele alla.

"Praegu tähendab see müügi veel märkimisväärt investeringut, mida ei taheta teha enne, kui olukord turul ei muutu. Kui turul läheb müük suhteliselt hästi, ei võeta lisa-investeeringuid ette, heal ajal on palju lihtsam kasutada mõnd veebibännerit ja mõne sooduspakkumise kaudu projekte realiseerida. Aga see nii kindlasti ei jää, projektid peavad rohkem eristuma, et paremini müüa," ennustab Reino.

Maaklerite roll muutub. Virtuaalreaalsuse kasutamise tõttu maaklerite arv väheneb, aga

»

Julgen võtta lahjat mürki, et lähiaastatel vähemalt uusarenduste pakkumiste juures videoturunduse maht kasvab ning ka 3D tuleb järjest enam mängu.

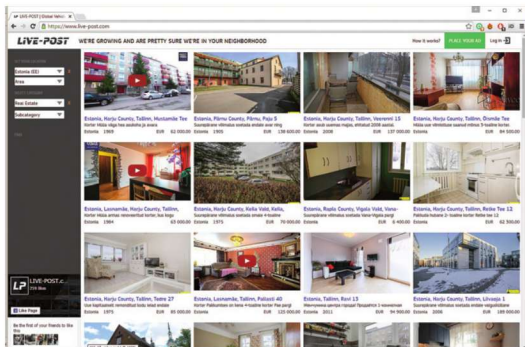
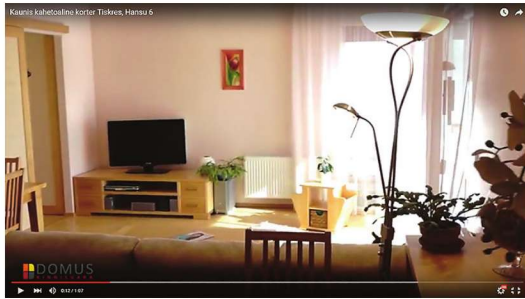
↑ DOMUS Kinnisvara juhatuse liige Raul Reino usub, et tulevikus asutakse ka virtuaalreaalsust kinnisvara müügi protsessis järjest enam kasutama.

FOTO: TOOMAS TATAR/POSTIMEES/
SCANPIX

nad ei kao Reino sõnul siiski kuhugi. Lihtne objektide füüsiline tutvustamine kindlasti väheneb, seda saavad ära teha tehnoloogilised vahendid, lihtsamate objektide puhul teeb seda ka inimene ise. "Maaklerid tulevad mängu pigem seal, kus on vaja selgitada, nõu anda," on Reino kokkuvõtte.

Domus Kinnisvara levitab valminud müügivideoid spetsiaalses YouTube kanalis. Seal olevad videod on valdavalt välise partneri toel tehtud. "Oleme koolitanud ka oma maaklereid, kaameraid soetanud ja nii videomaterjali tootnud, aga kuna soov on teha vaid hea kvaliteediga materjali, tuleb üldjuhul valida siiski professionaalsed teostajad."

Väga selget piiri, milline kinnisvaraobjekt vajab videot, tema sõnul pole, ent siiski on selge, et näiteks järelturu korterid mägedel ei ole need, millest videot teha tasub. "Pigem tulevad kõne alla linnadest väljas asuvad maamajad ning ka eksklusiivsemad ma-



↑ **VIDEOTURUNDUSE** näited Eesti kinnisvaraturul: Domus Kinnisvara tutvustab oma objekte YouTube'i kanalis, Eesti Vara Grupp portaalis live-post.com.

jad linnas. Ning kindlasti ka uusarendused.”

Igast objektist video. Eesti Vara Grupp OÜ on kinnisvaraettevõtte, kes teeb igast müügil olevast objektist video ning levitab neid loodud müügiportaali vahendusel. Kõike seda tehakse käepäraste vahenditega ning video valmib ka siis, kui selle kvaliteet ei ole alati tipptasemel.

Ettevõtte juhatuse liige Kaarel Sarv märgib, et video annab objektile lisamõõtme, samas võimaldab nendega tutvumist mugavamalt ja väiksemate kulude eest. “Me asusime ettevõttes kinnisvara vahendamise 2014. aastal ning kui oli küsimus, kuidas eristuda, oli mõte kohe, et tuleb hakata videoid tegema,” kirjeldab Sarv.

Esiteks annab see tema sõnul müügis olevale objektile lisaväärtuse ja emotsiooni, teiseks võimaldab tutvuda kaugemate ja raskemini ligipääsetavate objektidega. “Kui objekt asub Viimsis ja kui ostuhuviline asub näiteks Tartus, siis see

võimaldab palju aega ja energiat kokku hoida.”

Eesti Vara on iseõppija selles mõttes, et kõik videod tehakse ise ning ka Sarv tunnistab, et nende kvaliteet ei pruugi alati olla tipptasemel. “Meie teeme igast müüdavast objektist video, kuidas need välja tulevad, on iseasi, need ei õnnestu alati tipptasemel,” tunnistab Sarv.

Samas märgib ta, et video tegemine ei ole midagi üle jõu käivat. “Vajutades kaamera käima ja muudkui filmid,” ütleb ta lõbusalt, ent lisab siiski, et kaamera stabiilsuse saavutamiseks ja monteerimiseks tuleb vaeva näha ja asja harjutada.

Kõiki valminud videoid levitab ettevõtte portaalis live-post.com, kus müüakse peale kinnisvara ka autosid. “Iseenesest on videoturundus kinnisvarasektoris õige asi, seda juba tehakse siin-seal, aga mitte veel regulaarselt. Meie mõtte on läbi portaali müüa objekte mitte ainult Eestis, vaid ülemaailmselt,” kinnitab Sarv.

Ülemiste Ärimaja

HOMSELE MÕELDES
JUBA TÄNA

**Peterburi mnt 2f
UUS ÄRIHOONE
TALLINNA
TUIKSOONEL**

Pakutavate
büroopindade
suurused
96 – 2000 m²

ÜÜRIINFO:
www.ulemistearimaja.ee
www.colliers.ee
www.laam.ee

Viktoria Kitsik +372 5344 7234
Tiit Kaart +372 5645 0932

**MÜÜA
arendusprojekt
Tartus Ihastes**

(korrus- või ridaelamumaa
krundid, 0,6 ha)

**Hind: 250 000 €
Tel. 527 8595**

Endla 6, Tallinn | Riia 24, Tartu | www.kaanon.ee

Uute äripindade võtmeküsimus – hind

REIMO SIMSALU
Arco Vara äripindade maakler



Stock-office äripindade pakujud on viimasel ajal väga aktiivsed, ent milline on säärase pindade nõudlus võimaliku kliendi vaatenurgast?

Praegu on kõige suurem nõudlus 100–200ruutmeetriste väikese kontoriga lao- ja tootmispindade järele.

Laias laastus võib öelda, et ruumid võiksid jagune-

Ä Mis on mis

Valik lähiajal valmivaid uusi stock-office pindu



Lucca Ärimaja

Asub Tallinnas Rannamõisa tee 50c

Maja kahekorruseline, kokku 5 kõrvuti asetsevat ning hoonet läbivat äri- ja laopinda.

Pinnad 203,8–366,2 m²

Arendaja Laam Kinnisvara

Valmib 2016 sügisel

Laagri Stock-office

Asub Saku vallas Jälgimäel

Maja kolmekorruseline.

Vabad pinnad 44–344 m²

Üürihind 6,25–8,50 €/m² +

kõrvalkulud ja käibemaks

Arendaja Eesti Talleks

Valmib 2016 aprillis

Jüri Stock-office

Asub Harjumaal, Tartu mnt ääres Jüri tehnopargis

Maja kahekorruseline, esimesel müügi- ja olmepinnad ning laoruumid, teisel kontori- ja tootmispinnad. Kokku 8 erinevat sektsiooni, kus pindade suurused varieeruvad.

Üürihind 5 €/m² + kõrvalkulud ja käibemaks

Arendaja Uus Maa Invest

Valmib 2016 juulis



MAYER

ÄRIKVARTAL

Koli oma kontor Mayerisse!

Vanalinna lähedal | Tasuta parkimine | Soodsad kõrvalkulud | Privaatsed rõdud ja terrassid
Ruumide planeering vastavalt vajadusele | Võimalik üürida büroo koos laopinnaga

Täpsem info: www.mayeriarikvartal.ee



Aivo Käär
Äripindade konsultant
aivo.kaar@RE.ee
503 7135
66 88 666



Andi Pleskovski
Äripindade konsultant
Kutsetunnistus KKM 150501
andi.pleskovski@RE.ee
508 0550
66 88 666



da 80 protsendi ulatuses laopinnaks ja ülejäänud bürooks. Peamisteks klientideks, kes sääraseid ruume otsivad, on väikeettevõtted, kes vajavad pinda erinevate kaupade ladustamiseks, komplekteerimiseks, pakendamiseks või ka tootmiseks.

Taolist nõudlust toetavad tugevalt e-kaubanduse lahenemised, sest konkurentsivõimelisemad on need firmad, kes suudavad kaupu kohe ja kiiresti pakkuda.

Eelistatud on esimene korrus. Enamjaolt soovitakse maaga ühel tasapinnal olevaid ladusid, mille ukseava mõõdud on vähemalt 3 meetrit laiad ja 3,5 meetrit kõrged ning millest mahub sisse sõitma kaubik.

Vahest sobiks ka teine või lausa kolmas korrus, aga siis peaks tingimata olema kaubalifti kasutamise võimalus.

4-5

eurot ruutmeetri eest eeldavad võimalikud üürijad stock-office tüüpi äripinna hinnaks.

”

Kohtades, kus töötajate ja klientide ligipääs on transpordi tõttu raskendatud, puudub nõudlus sellistele pindadele.

Ruumide kõrguseks eeldatakse 5–6 meetrit. Plussiks on korralike kaubariiulite olemasolu. Oluline on ka põranda kandevõime, mis standardina võiks olla viis tonni ruutmeetri kohta, kõrgematel korrustel vähem.

Kontor ei pea tingimata paiknema esimesel korrusel, põrandapinna kokkuvõtte mõttes oleks tark panna kontor teisele tasapinnale, näiteks sissesõidu kohale. Põhiliselt nõutaksegi lahendusi, kus on koos ladu ja kontor. Kui viimastele lisaks vajatakse veel teenindus- või müügisali, siis peaks kogu kompleks asuma äritegevuseks soodsas asukohas ja olema suurte teede äärest nähtav.

Soovitatav hind ei pruugi olla atraktiivne. Hinnaootus stock-office tüüpi pindadele on klientidel 4–5 eurot ruutmeetrist. Kas see arendajate-

le ka alati atraktiivsena tundub, on iseasi. Sageli küsivad arendajad parema asukohaga ja uutest ning väiksematel, kui 400 ruutmeetristel pindadel hinnaks 6–7 eurot ruutmeetrist.

Nõutud ühistranspordiga ligipääs. Praegu püsib suur nõudlus piirkondade vastu, mis asuvad tiheasustusega aladel. Pealinna puhul võib näiteks tuua Mustamäe, Põhja-Tallinna ja Peterburi tee äärse piirkonna, kaasa arvatud Suur-Sõjamäe.

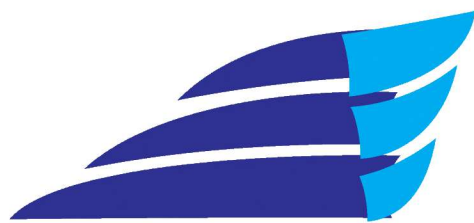
Põhimõtteliselt võib aluseks võtta ala, kus opereerib ühistransport, mis oluliselt lihtsustab tööjõu leidmist. Kohtades, kus töötajate ja klientide ligipääs on transpordi tõttu raskendatud, puudub nõudlus sellistele pindadele. Pigem sobivad sinna suuremad logistikaparigid ning tootmishooned.

Mõttele kaasa!

Millest soovid lugeda järgmises numbris?

Saada oma ideed:

sirle.kubar@aripaev.ee



ALG LAEN

Kinnisvaralaen intressiga alates **10%** aastas!

www.alg.ee
566 55 066



Tähelepanu! Laen on finantskohustus. Mõtle oma otsus hoolikalt läbi, tutvu lepingu tingimustega ja vajadusel pea nõu asjatundjatega. 4000€ laenamisel 5 aastaks fikseeritud aastaintressiga 15%, igakuise tagasimaksega 95€, keskmine krediidikulukuse määr on 16.91%, kogukulu laenulepingu järgi on 5780€. Kinnisvaralaenuga kaasneb kindlustuslepingu sõlmimise kohustus! • ALG Liisingu AS



← **TALLINNA**
kesklinnas Tartu
maantee ääres
kerkivad uued
korterelamud.
Kalleid kesklinna
kortereid pakuti
turul mullu kõige
enam.

FOTO: ANDRES HAABU

Hoone vanus ei mõjuta hinnatõusu. Viiendik tehinguist Tallinna kesklinna korteritega

TÕNU TOOMPARK
Kinnisvarakool OÜ



Elamispindade turu arengud on viimastel aastatel olnud tormilised. 2013. aasta lõpus käivitus Tallinnas uute korterite arendamine mahus, mis jääb vaid napilt alla möödunud kümnendi kinnisvarabuumi tippaastatele.

Arendustegevus on laiendanud koduostjate valikuvõimalust, luues erineva asukoha- ja kvaliteediomadustega pakkumisi nii Tallinna kesklinna, äärelinna ja pealinnapiiri tahagi. Alternatiivid loovad tarbijatele hõlpsamad

»

Kui tehingute struktuuri lisandub järjest enam uusi ja kallimaid kortereid, on summaarse tehinguportfelli hind kasvamas.

võimalused sobilikult, ostja vajadusi rahuldava kodu leidmiseks.

Samuti töötavad arendajad järjest agressiivsemalt reklaamisõnumite tarbijateni viimise nimel. Need tegurid kasvavad elamispindade tehingute arvu ja rahalist käivet.

Korterite hinnad huvitavad kõiki. Kinnisvara arendamise mahtudest on huvipakkuvam teema olnud korterite hinnad. See puudutab igaüht: koduomanikule pakub huvi temale kuuluva vara väärtus; kodu ostmist plaaniv inimene mõtleb tulevikukulutusele, üürnikud on huvitatud kinnisvara ostu-müügihindade dünaamikast, sest üüri-

hind on sellest üksihheses sõltuvuses.

Korterite hinnad on kasvanud kiirelt. Tallinna 2015. aasta keskmise korteritehingu ruutmeetrihind oli 1548 eurot, mis oli eelmisest aastast 6,7 protsenti rohkem. Palju on kirjutatud sellest, et korteritehingu hinnatõusu taga on olnud uute ja seega kallimate korterite massiline arendamine ning nende korteritega kasvanud tehingute arv. Kui tehingute struktuuri lisandub järjest enam uusi ja kallimaid kortereid, on summaarse tehinguportfelli keskmine hind kasvamas.

Kas hoone vanus mõjutab hinnatõusu kiirust? Hinnatõusu kommentaaride juures



www.kia.ee

Kõrvalsõitjad imetlevad, sõitjad armastavad



Uhiuus
SPORTAGE



The Power to Surprise

Vau-efektiga Kia Sportage üllatab nii seest kui ka väljast

Uus Kia Sportage ei ole loodud selleks, et vastata sinu ootustele, vaid et su ootusi ületada. Silmatorkavam disain pluss veelgi rohkem tipp tehnoloogiat, näiteks juhtmevaba laadija ja äkkpildurussüsteem, muudavad iga sõidu unustamatuks reisiks. Ehk siis – Kia Sportage'il on veelgi enam omadusi, millega sind üllatada!

Kia 7-aastane/150 000 km garantii kehtib kõikides ELi riikides (lisaks veel Norras, Šveitsis, Islandil ja Gibraltariil) vastavalt kohalikele eritingimustele. Kütusekulu (l/100 km)/CO₂ (g/km): linnas alates 5,7/149 kuni 10,0/237, maanteel alates 4,2/110 kuni 6,2/144, keskmine alates 4,7/124 kuni 7,6/177.



TALLINN: Viking Motors Ülemiste, Ülemiste tee 1; Viking Motors Tammsaare, Tammsaare tee 51. **TARTU:** Autospirit Tartu, Turu 47. **PÄRNU:** United Motors Pärnu, Tallinna mnt 82. **HAAPSALU:** Tradilo, Tallinna mnt 73. **KOHTLA-JÄRVE:** United Motors Kohtla-Järve, Järveküla tee 22. **RAKVERE:** Rakvere Autotehnika, Rägavere tee 44. **NARVA:** Analan Auto, Tiimani 5. **VILJANDI:** Rael Autokeskus, Tallinna 97. **KURESSAARE:** Kuressaare Autoteenindus, Kalevi põik 2. **VALGA:** Salome Tartu, Pihlaka 2.

KORTERITURG

on jäänud kõlama kuulujutt, et uute korterite hinnad on kerkinud vanadest kiiremini, sest uuem ja kvaliteetsem kinnisvara on ostjate poolt enam soositud. Kõlab ratsionaalselt, et miks peaks ostma vana korteri remontivajasse elamusse, kui sama suure laenumakse abil on võimalik soetada korter uhiuude majja.

Heites pilgu korteritehingu keskmisele hinnale hoo- ne esmakasutusaasta ehk vanuse alusel näeme, et erineva vanusega korterite hinnad on aastate jooksul liikunud ligikaudu paralleelselt. Alates 2009. aastast on korterite hinnad pea sirgjooneliselt kasvanud.

Vaadates tänavuse aasta väga esialgseid tehinguhindade andmeid, näeme me hinnatõusu olulist pidurdumist. Selle info baasilt saame järeldada, et kinnisvara väär-

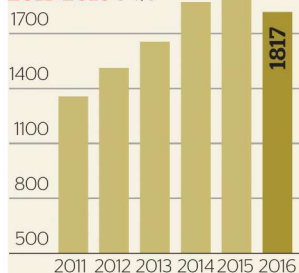
Ä VÕRDlus

Keskmisest enam on kallinenud hoopis vanemad korterid

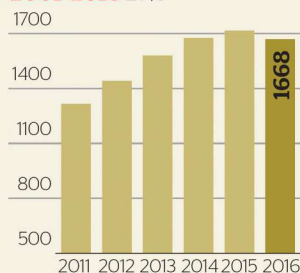
Tallinna korterite keskmine ruutmeetri hind eurodes maja esmase kasutusaja järgi ja muutus võrreldes 2011. aastaga

Keskmine 2016. aastal 1549, muutus võrreldes 2011. aastaga 50%

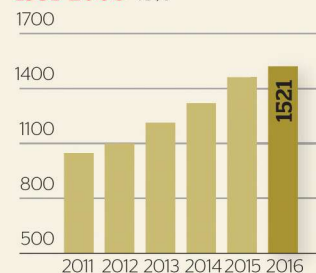
2011-2016 34%



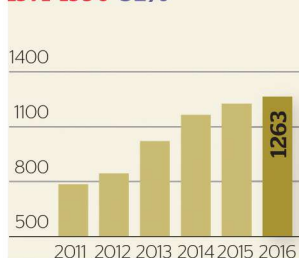
2001-2010 27%



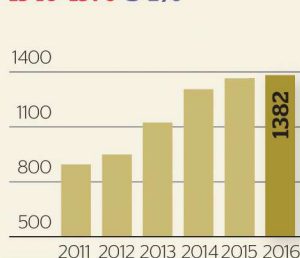
1991-2000 45%



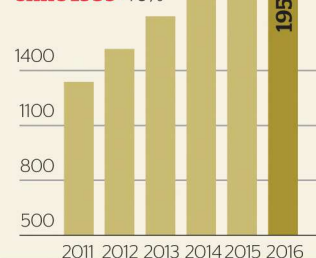
1971-1990 61%



1940-1970 54%



enne 1939 46%



Teenused

- Haldus- ja hooldusteenused
- Kolimisteenused
- Remonttööde korraldamine
- Muru niitmine
- Lume koristus

KV Halduskoda OÜ • Rüütli 38, 80011, Pärnu • Tel 44 71 601 • GSM 50 78 681 • www.kvh.ee

tus on kasvanud ligikaudselt samaväärselt kõikides vanuseklassides ilma suuremate erisusteta.

Tehingute struktuur mõjutab keskmist hinda. Selle aasta alguse andmetele tuginedes märkame kõige uuemate korterite vanuseklassi puhul hinnakõvera langusesse pöördumist.

Keskmise hinna muutuse juures tuleb ikka ja jälle silmas pidada tehingute struktuuri. Kui üldise hinnatõusu tõi endaga kaasa uute korterite osakaalu suurenemine, on nende uute korterite üldise hinnalanguse taga teistsugune struktuurne muutus.

Aktiivne korteriturg on kõige enam kortereid pakkumisse toonud Tallinna kesklinnas, kus asub ligikaudu 40 protsenti pealinna korterituru pakkumisest. Kesklinna korteritega tehti eelmisel aas-

tal ka 21 protsenti kõigist tehingutest.

Nüüdseks on korteriarendus luksuslikust ja eriti kallist kesklinnast laienenud äärelinna piirkondadesse, kus hinnatasemed on odavamad. Äärelinna kallite, kuid siiski kesklinnaga võrreldes odavamate uute korteritehingute osakaalu suurenemine on viinud alates 2011. aastast valminud korterite tehingute keskmise hinna langusesse Tallinna lõikes.

Siiski ei saa me rääkida kinnisvarahindade langusest, sest äärelinna korteritega tehakse tehinguid enam-vähem sama hinnaga, mis aasta tagasi. Samuti pole allapoole tulnud kesklinna korterite väärtused. Küll aga peab nentima, et korterituru konkurents on enam kui tihe. Paljus konkureerivad arendusprojektid omavahel hinna baasilt ehk tehin-

guni jõuab see arendaja, kes pakub ostjale kõige soodsamat hinda.

Arendajate jaoks ei tee konkurentsiolekorda kergemaks asjaolu, et praegused kliendid on märksa targemad ehk ostuotsust langetades kriitilisemad, kui nad olid seda veel mõni aasta tagasi.

Klientide ülemuslikku positsiooni toetab lai pakkumiste valik, kus ostuotsusega ei pea liialt kiirustama kartuses, et muidu sobilik pakkumine nina alt ära napsatakse.

Pakkumisel on potentsiaali suureneda. Kokkuvõtteks võib öelda, et praegu oleme olukorras, kus uute korterite aktiivne pakkumine on mõjutamas kogu korteriturgu. Uute korterite tehingute osakaal moodustab kogu turust 20–25 protsenti. Uute korterite pakkumiste arv on kõr-

ge, kuid müügitemposid arvestades praegu ülepakkumistest rääkida (veel) ei saa. Samas on paisu taga hulk arendusprojekte, millel on potentsiaali lähiajal pakkumisse juurde tulla.

Suure pakkumise tõttu on hinnad surve all, kuid statistika näitab, et tehingute keskmised hinnad veel kerkivad, kuigi järjest aeglasemas tempos. Arvestades, et hinnadünaamika on erinevates hoonete vanuseklassides olnud siiani üksjagu sarnane, ei ole põhjust arvata, et see peaks muutuma.

Edasist hinnatõusu suruvad peale siiani veel kerkivad palgad, madal tööpuuduse näitaja ja olematud intressimäärad. Hinnatõusule hoiab vastu olematu inflatsioon, pigem kerkiv tööpuudus ja pidurdav palgatõus, samuti ettevõtjate madal kindlustunne.

TULE TUTVU GRASSHOPPER NIIDUKITEGA MAAMESSIL 21-23.04 MESSIBOKSIS VP310

Kui vajate niidukit, millelt ootate suurt tootlikkust, vastupidavust ja madalaid hoolduskulusid, siis on Teile sobivaim niiduk **Grasshopper!**



Lai lisavarustuse valik aastaringseks kasutamiseks

BO ProfGarden

Maaletooja: AS Baltoil

www.baltoil.ee/profgarden, aimar@baltoil.ee, +372 5156396

GRASSHOPPER
IT'S SO MUCH MOWER®

Miks valida “mõttetu maakler”? Leia professionaal

ELO VÕHANDU
Domus Kinnisvara nooremaakler

Kui olete kinnisvara omal käel müünud, siis olete ilmselt kokku puutunud olukorraga, kus kuulutuse aktiivseerumisel hakkavad helistama ja kirjutama need tüütud maaklerid, kes iga hinna eest üritavad selgeks teha – nende teenus on vajalik ja teistest parem.

Mina olen üks neist tüütutest maakleritest, kes helistab ja kirjutab. Ma ei arvagi, et kõigil on maaklerteenust vaja, kuid niimoodi järjest inimestega suheldes selgub sageli, et üks või teine soovib siiski professionaalset nõu ja inimest, kelle kätte oma kodu müük usaldada. Ühe järjekordse telefonikõne käigus oma teenust tutvustades sain väga huvitava vastuse: “Mul on juba üks mõttetu maakler”. See pani mind sügavalt mõtlema – miks inimesed valivad ühe nii olulise protsessiga tegelema maakleri, kes nende arvates on mõttetu? Eriti kui mängus on märkimisväärne summa ja halvimal juhul võib müük venida või sootuks tulemuseta jääda.

Kes annab tööd “mõttetu maaklerile”? Roots ja Norras nõutakse maakleritelt vastavat erialaharidust, kuna nad täidavad ka notari rolli. Eestis reguleerib kinnisvaravahendajate tegevust mingil määral võlaõigusseadus, kus on sätestatud maakleri mõiste, õigused ja kohustused, kuid mingisuguseid nõudmisi erialaharidusele ei esitata. Tõsi, Eesti Kinnisvaramaaklerite Koda (EKMK) on koostanud “Kinnisvaramaakleri kutsestandardi”, mis koondatakse kinnisvaramaakleri kvalifikatsiooninõuded, kuid see

Ä Tasub teada Mis iseloomustab head maaklerit?

Korrektus. Professionaalne maakler ei luba endale grammatika- või faktivigu. Viimased viitavad kiiruga kirjutatud müügitekstile või lihtsalt lohakusele. Süvenege maakleri kuulutustes – kas need on läbimõeldud, informatiivsed ja korrektsed? Kas soovite, et ka teie kinnisvara müügipakkumine näeks selline välja?

Eeltöö. Piltide kõrval pole mitte vähemtähtis õige hinnastamine. Professionaalne maakler teeb alati enne objekti müügiga alustamist põhjaliku hinnanalüüsi antud piirkonna müügitehingute põhjal, konsulteerib vajadusel kinnisvarahindajatega ja teeb ära eeltöö, et klienti erinevates müügiga seotud küsimustes nõustada. Üha enam on olukordi, kus inimene lubab oma kinnisvara müüa – kopeerige pildid ja pange kuulutus üles. Professionaalne maakler kindlasti sellega nõus ei ole

ja tutvub müüdava objektiga isiklikult.

Teenusele vastav hind. Kvaliteetset teenust pakkuvad kinnisvaraettevõtted on väga palju investeerinud erinevatesse müügivõimalustesse – videoturundus, välireklaam, kinnisvaraobjekti tutvustavad flaierid, välismaa portaalis kuulutamine, sotsiaalmeedia kasutamine jpm – see kõik loob olulist lisandväärtust. Rääkimata töötajate pidevast koolitamisest. Seda kõike ei saa pakkuda tasuta, seetõttu tuleks väga kriitiliselt suhtuda teenuse hinda. Maakler, kes küsib vahendustasu 500 või 1000 eurot, ei ole ilmselt nii motiveeritud müügiga tegelema ja jätab suure tõenäosusega riigile maksud maksmata. Üldiselt jäävad maaklerteenuse hinnad 3-5 protsendi vahemikku lõplikust müügihinna ja kehtib reegel: head ja odavat asja pole olemas.

”Miks inimesed valivad ühe nii olulise protsessiga tegelema maakleri, kes nende arvates on mõttetu? Eriti kui mängus on märkimisväärne summa ja halvimal juhul võib müük venida või sootuks tulemuseta jääda.

on pigem formaalne dokument. Suuremad kinnisvaraettevõtted valivad küll oma töötajaid hoolikalt, kuna panustavad nende väljaõppesse ja ei saa mainega riskida, kuid üldiselt võib öelda, et maakleriks võib soovi korral saada absoluutselt igaüks.

Nõudlus tekitab ikka pakumise, mitte vastupidi. Eestis ei kontrolli kinnisvaravahendajate tööd ükski institutsioon, kuid igaühel meist

on võimalus valida oma kinnisvara müügiks võimalikest parim maakler. Seni, kuni inimesed teevad läbimõttlemata otsuse ja annavad tööd “mõttetutele” maakleritele, püsivad viimased turul edasi ja pakuvad oma teenuseid ka kõigile teistele.

Kuidas leida kvaliteeti pakuv maakler? Kindlasti tuleks kriitilise pilguga vaadata, millist lisandväärtust kin-

nisvaravahendaja teile pakub. Minu arvates on maakleri parim visiitkaart tema müügikuulutused, mis on kõigile kinnisvaraportalides kättesaadavad.

Enne kinnisvaraspetsialisti valimist tutvuge tema “käekirjaga” – kas kuulutused on atraktiivsed ja kutsuvad teid ostma? Kuigi peaaegu igaüks oskab pildistada, on professionaalne maakler kindlasti tavainimestest samumukese ees ja kasutab kinnisvara pildistamiseks professionaalset kaamerat lainurkobjektiiviga. Loomulikult on alati võimalus kasutada ka kinnisvarafotograafi, kuid üldiselt tähendab see ka veidi kõrgemat vahendustasu. Pildid on müügi juures ülimalt olulised – halvimal juhul välistatakse kehvade piltidega müügikuulutus valikust juba eos.

Kui olete teinud läbimõttlemata otsuse ja pole rahul oma maakleriga, siis kindlasti tasuks kõigepealt temalt küsida – miks müük ei lähe? Ehk on tegemist väga hea maakleriga, kuid teie ise ei võta tema nõu kuulda ja olete kinni oma põhimõtetes? Või kui maakler on tõesti “mõttetu”, siis alati on võimalus koostöö lõpetada ja valida uus kinnisvaraspetsialist.

Mis kõige olulisem – hea maakler teeb oma tööd südamega ja on alati kliendi jaoks olemas, arvestades tema soovide ja vajadustega. Selliseid kinnisvaraspetsialiste on turul väga palju ja kui inimene valib maaklerit hoolega, siis võib kindel olla, et lisaks edukale müügiprotsessile on tagatud ka positiivne emotsioon ning omaenda usaldusväärne kinnisvaraspetsialist kogu eluks.

Ole osa Eesti tuleviku
energiast.
Tooda elektrit
päikesepaneelidega.

Üheskoos leiame parima lahenduse!

 **ENERGOGEN**



www.energogen.ee
info@energogen.ee
+372 5303 7734
Punane 73, 13619 Tallinn

Kuidas kaitsta hooneid tule hävitava mõju eest

Tuleohutusega hoonetes peame juba seaduses sätestatud nõuete tõttu tegelema regulaarselt. Kuid mida teha veel lisaks, et viia "tule kustutamise vajadus" nii otseselt kui ülekantud tähenduses (nõuete täitmise osas) asutustes ja ettevõtetes nii nullilähedaseks kui võimalik.

Selleni jõudmiseks pakutakse 12. mail toimuval Tuleohutuskonverentsil taas võimalust rääkida tuleohutusest põhjalikumalt: millised on ettevõtete kogemused tuleohutuse korraldamisel, kuidas koostada korrektset tuleohutusearuannet, kas ettevõttesse saabuvat tuleohutuskontrolli

peaks kartma, millised on tuleohutuse nõuded kõrghoonetes ja milliseid soovitusi evakuaatsiooniõppuse läbiviimiseks ja gab turvaettevõtte.

Küsimused tuleohutusearuandest. Tuleohutus- ja tööohutusteenuste osutamisega tegelev Eesti Ohutus osühingu spetsialist Lennart Ambos annab konverentsil ülevaate olulisematest ja uuematest põhimõtetest tuleohutusearuande koostamisel.

Kuigi päästeamet on loonud tuleohutuse enesekontrolli aruannete keskkonna ning üritanud läbi selle teha protsessi nii lihtsaks kui või-

malik, tekib aruande koostamise kohta siiski pidevalt küsimusi.

Evakuatsiooniõpe võib paljudele tunduda tüütu kohustusena, ent ka seda saab kindlasti läbi viia nii, et sellest ka realselt kasu oleks. Siin toob omi kogemusi selles välja turvaettevõtte G4S.

Kogemuslood ettevõtetelt. Lisaks seadusest tulenevatele kohustustele on väga olulised ka ettevõtete kogemuslood. Konverentsile saabuvad kogemusi jagama kahe väga erineva tootmisettevõtte spetsialistid – keemiatööstuse suurettevõtte spetsialist Viru Keemia Gru-

pist ning sinna kõrvale väga edukas eksportöör, majatootja Seve Ehituse esindaja.

Teadupärast allub tuleohutus kõrghoonetes erilistele nõuetele ning neist tuleb konverentsile rääkima päästeameti Põhja päästekeskuse juhtivspetsialist Liia Tõruvere. Sellele järgnevad vabatahtlikud päästjad Päästeliidust, kes arutlevad, kuidas tõsta tuleohutusalast teavet ühiskonnas ja ettevõttes.

Et mitte jääda liiga ettevõtete keskseks ja ametlikuks, lõpetavad päeva pottsepad, soojusspetsialistid ning tuleteen-duse korraldajad.

KINNISVARA

Siseviimistlus- ja maalritööd

4seina
Maalritööd

Trepikodade renoveerimine

Büroopindade viimistlus

Fassaadide värvimine

Suuremahulised värvitööd:

Tootmishooned, laod jne.

4seina OÜ
telefon: 5818 8580
info@4seina.com

Treppide katmine epoksiidvärviga.

www.4seina.com

Tulekul konverentsid ja koolitused

Detailplaneeringute menetlemine

Aeg ja koht: 27. aprillil Tallinnas
Sisu: Uue planeerimiseseaduse plussid ja miinused, näited Tallinna ja teiste suuremate omavalitsuste menetluskordadest ja praktikast.

Lektor: advokaat Raul Keba

Info: kinnisvarakool.ee

Kinnisasja müügi ja rendi maksustamine

Aeg ja koht: 28. aprillil Tallinnas
 Radisson Blu Hotel Olümpia konverentsikeskuses

Sisu: Kinnisasja maksustamisega seotud kitsaskohad, millised võiksid olla sobilikumad seaduslikud lahendused maksumaksja jaoks, et vältida ebameeldivusi suhetes maksuhalduriga.

Ärikinnisvara vahendamine

Aeg ja koht: 28. aprillil Tallinnas
Sisu: Äripindade olemus ja erisused võrreldes elamispindadega, äripindade tehingute poolte õigused ja kohustused, konkreetsed nõuanded ärikinnisvaraturul toimetamiseks.

Lektor: 1Partner Kommertskinisvara kaubandus- ja büroopindade grupijuht Ruth Andresen

Lisainfo ja registreerimine:

Info: kinnisvarakool.ee

Hangetekonverents 2016: Targemad hanked

Aeg ja koht: 5. mail Tallinnas
 Nordic Hotel Forumis
Sisu: Praktilised lahendused

leidmaks, kuidas viia läbi targemad hanked ning soodustada uuenduslikke tooteid ja teenuseid. Piloothanke simulatsioon – kuidas valmistada ette, läbi viia ning hinnata targemat, läbi paistvat hankimist.

Hind: soodushind kuni 26. aprillini 199 eurot (käibemaksuga 238,80 €)

Info ja registreerimine:
 pood.aripaev.ee/hangetekonverents-2016

Kinnisvaraomaniku õigused ja kohustused

Aeg ja koht: 5. mail Tallinnas
Sisu: Erinevat kinnisvara omavate isikute kohustused ning õigused Eestis.

Lektor: Andrus Lauren

Info: kinnisvarakool.ee

Tuleohutus-konverents 2016

Aeg ja koht: 12. mail Tallinnas
 Meriton Conference & Spa Hotelis

Sihtgrupp: ettevõtete turva-, haldus- ja riskijuhid ning teised tuleohutuse eest vastutavad spetsialistid, ohutuslaste toodete ja teenuste pakkujad ning riigiasutuste esindajad.

Hind: soodushind kuni 3. mailini 199 eurot (käibemaksuga 238,80 €)

Lisainfo ja registreerimine:
 pood.aripaev.ee/turvakonverents-2016

Hind: soodushind kuni 21. aprillini 169 eurot (käibemaksuga 202,80 €)

Info ja registreerimine:
 pood.aripaev.ee/kinnisasja-muugi-ja-rendi-maksustamine

TALLINN

TARTU

LÄÄNEMAA

SKANTON

KINNISVARA

Mõtestatud müügikorraldus

ÜLE 20 KINNISVARA-MAAKLERI

KESKMINE MÜÜGI-PERIOOD 3 KUUD

95% POSITIIVNE TAGASISIDE

ÜLE 500 KINNISVARA-PAKKUMISE

KORTERID

- MÜÜGIKORRALDUS, ÜÜRIVAHENDUS

ERAMUD, MAJAOSAD

- MÜÜGIKORRALDUS, ÜÜRIVAHENDUS

KINNISTUD, MAAD

- MÜÜGIKORRALDUS, ÜÜRIVAHENDUS

UUSARENDEUSED

- MÜÜGIKORRALDUS, NÕUSTAMINE

ÄRIKINNISVARA

- MÜÜGIKORRALDUS, ÜÜRIVAHENDUS

WWW.SKANTON.EE

Treet võitis ülekaalukalt. Aasta tehasemaja konkurss

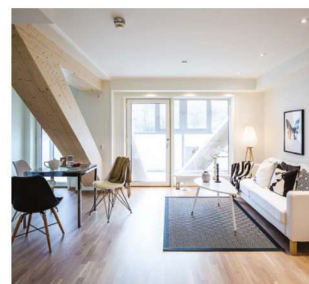
Eesti Puitmajaliidu ja Eesti Puitmajaklatri korraldatud konkursil "Aasta tehasemaja 2015" kuulutati parimaks eestlaste tehtud puitmajaks Kodumaja ASi ehitatud kortermaja Norras.

Žürii otsustas Kodumaja võidu ühehäälselt ja leidis, et eestlaste ehitatud meistriteos on selle aasta objektide seas absoluutne võitja. Lisaks pälvis hoone parima puitkassmaja tiitli.

Bergenis asuv Treet ehk Norra keeli "puu" on oma 14 korrusega praegu maailma kõrgeim puidust kortermaja. 51 meetri kõrguses hoones on 62 korterit. Elamu üldpindala on 5830 ruutmeetrit.

→ **MAAILMA** kõrgeim puitmaja pandi kokku Kodumajas toodetud moodulitest.

FOTOD: MARIS TOMBA



↑ **MAJAS** on kokku 62 korterit üldpinnaga 5830 m².



↑ **HOONE** autoriteks on Norra arhitektid, selle inseneritehniline lahendus tuli Eestist.

Central Residence sai nurgakivi

Märtsi eelviimasel päeval pandi nurgakivi tulevasele Lasnamäe luksuslikuimale korterelamule. Arendus valmib 2016. aasta lõpus, seda arendab Liven Kinnisvara ning ehitab Nordecon. Hoone maksumuseks kujuneb alla 3 miljoni euro.

Enne ehituse algust on 70% arenduse I etapi korteritest välja müüdud. "Suur müügiedu kinnitab, et Lasnamägi pole koht ainult odavatele majadele. Central Residence'i näol on tegu luksusliku siseviimistluse ja tipptasemel tehno- ja valvesüsteemidega arendusega, kus Eestis esmakordselt on valve all kogu hoone territoorium, elu- ja üldruumid ning panipaigad," sõnas Liven Kinnisvara partner Andres Aavik.



↑ **NORDECONI** juhatuse esimees Jaano Vink ning arendaja Liven Kinnisvara partner Andres Aavik nurgakivi tseremoonial. FOTO: ANDRES RAUDJALG

TISKRE tee 39

Kodu männimetsas oja kaldal, Haabersti, Tallinn
3-korruselise kolme korteriga korterelamu, pinnad 58,0–124,9 m²
Energiaklass „B“, lokaalne gaasiküte, parkimine hoovis
Valmis

Hinnad 110 260 – 227 700 €

RAUDKOTKA tee 3

Ridaelamu Kloogaranna lähedal, Tuulna küla Keila vald
3 magamistoaga ja saunaga korterid, pind 98,6m² + terrass 15,1m²
Puitmaja, Individuaalne õhk-vesi tüüpi küte
Kruundi pind kokku 1896m²,
Valmib kevadel 2016

Hind 89 000 €

HEKI tee 6

Ruumikad korterid Viimsi keskuses Haabneemes
5-kordne liftidega kortermaja
Energiaklass „B“, majas on videovalve
Garaažikoht ja panipaik soklikorruusel ning integreeritud köök on hinna sees
Pinnad 81,2 – 85 m²

Hinnad 99 500 – 127 000 €

NIIDU tee 1 ja 2

Ridaelamud Järvekülas Rae vallas
6- boksiga korterelamud 4,5 km Ülemiste Keskusest
3 magamistoaga läbi kahe korruse korterid pinnaga 100,0 m²/boks
Energiaklass „B“, individuaalne gaasiküte, soojustagastusega ventilatsioon,
2 parkimiskohta igale korterile
Valmivad märtsis 2016

Hind 160 000 – 165 000 €

ÕNNE tee 2

Paarismaja, Rae külas Rae vallas
3 magamistoaga ja saunaga korterid pinnaga 130 m² + rõdu ja terrass
Energiaklass „B“, õhk-vesi soojuspump, põrandaküte, soojustagastusega
ventilatsioon. Kruundi pind kokku 1609 m².
Valmib suvel 2016

Hind 180 000 €

NARVA mnt 13 ja 38

Büroopinnad üürile/müüa Tallinna kesklinnas

Narva mnt 13

2.korrus 88 m² – 2 tuba + sanruum, müügihind 170 000 €

194,7 m² – 9 tuba + sanruum, 1600 €/kuu, müügihind 390 800 €

Narva mnt 38

2.korrus 17,6 m² – 160 €/kuu

19,9 m² – 180 €/kuu

5.korrus 254,3 m², müügihind 500 000 €

Lisanduvad nn.kommunaalkulud. Käibemaksu ei lisandu.

Välja tee 16

4 korteriga korterelamu, Tiskre, Harku vald
3 magamistoaga läbi kahe korruse eraldi sissepääsudega korterid
pinnaga 129,5m² + rõdud ja terrassid. Energiaklass „B“
Individuaalne gaasiküte, soojustagastusega ventilatsioon
2 parkimiskohta igale korterile
Valmib sügisel 2016

Hinnad 190 000 €/korter

Pirnipuu pst 162

3-boksiga ridaelamu Muuga aedlinnas, Maardu linnas
3 magamistoaga läbi kahe korruse korterid, pind 103m²
Individuaalne õhk-vesi tüüpi küte
Kruundi pind kokku 1042m²
Valmib sügisel 2016

Hind 124 000-134 000 €



MÜÜGIINFO
Hirvo Lukas 5089234 hirvo@alg.ee
kinnisvara.alg.ee

Hinnatud rahu ja avarus kesklinnas

2–5 toalised korterid 45–136 m²

Valmivad 2017 suvel.



Müügiinfo **MARTIN ELLERVEE**
tel. 505 8794
info@staadioni.ee

STAADI **ONI**
MAJAD