



Äripäev

Kinnisvara

märts 2017 | nr 2 (93) | kinnisvarauudised.ee



HEKI TEE 6, RUUMIKAD KORTERID HAABNEEME, VIIMSI KESKUS

5-korruseline liftidega kortermaja;
energiaklass „B”; majas on videovalve;
garaažikoht ja panipaik soklikorruusel ning
integreeritud köök on hinna sees; 1. korruse pinnad
võimalik osta koos juriidilisest isikust üürnikega.
Pinnad 81,2–85 m²

Hinnad 99 500–127 000 €



NIIDU TEE 1 JA 2 RIDAELAMUD JÄRVEKÜLA, RAE VALD

6 boksiga korterelamud;
3 magamistoaga läbi kahe korruse korterid pinnaga 100,0 m²/boks
energiaklass „B”; individuaalne gaasiküte; soojustagastusega
ventilatsioon;
2 parkimiskohta igale korterile; laste mänguväljak;
korteriomandid; valmis.

Hind 165 000 €/korter



PIRNIPUU PST 162, 3 BOKSIGA RIDAELAMU MUUGA AEDLINN, MAARDU

3 magamistoaga läbi kahe korruse korterid; pind 103 m²; individuaalne
õhk-vesi-tüüpi küte; krundi pind kokku 1041 m²; kaks viimast boksi.

Hind 124 000–134 000 €/boks

SISUJUHT

4-5 Teated



6-10 Eeltöö tagab sujuva tehingu

12-13 Stock-office'ite turg

14-15 Kuidas leida kuldne keskteie tagatisrahale?

16-17 Kortermajad hädas äripindadega

18 Majanduskoolis maakleriks

20-21 Uus standard nõuab tähelepanu

22 Mida maksab tarkvara kui teenus kinnisvarafirmale?

24-25 Galerii: Äripäeva kinnisvarakonverents

26-29 Üriinvesteeringute riskantsus kasvab

30 Eluasemelaenu statistika



Kinnisvara

Toimetaja: Anne Oja,

tel 667 0111, e-post: anne.oja@aripaev.ee

Reklaami projektijuht: August Tammik,

tel 53 54 3829, e-post: august.tammik@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 levik:

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. Koik ajalehes Äripäev ja tema lisades avaldatud artiklid, fotod, teabegraafika (sh päevakajalised, majanduslikul, poliitilisel või religioosel teemal) on autoriõigusega kaitsitud 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

Mis toimub eesriide ja lava taga?

Publikule serveeritakse rõõmsaid sõnu-meid oodatust paremast majanduskasvust, inflatsiooni kiirenemisest, alustatud ehitusprojektidest ning uutest müügi- või laenurekordidest.

Tasub aga teada, et Euroopa keskpank teavitas hiljuti igakuise kümnetesse miljarditesse eurodesse ulatuva "rahatrüki" jätkamisest aasta lõpuni või kauemgi. See viitab globaalsete majandusprobleemide kestmisele.

Äripäeva kinnisvarakonverentsil oli jutuks uusarenduste turunduskulude suurenemine, sest uute elamispiindade müügis seni kasutatud argumentid on otsa saanud ning ühte nägu ja tegu konkurente on signenud liiga palju.

On keeruline vaielda, kas nt 40 üheaegselt müügis olevat uut või rekonstrueeritud maja Tallinnas Kalamajas on liiga palju või mitte. Ostja seisukohast on suurem valik hea.

Pean hiljutiseks märgiliseks sündmuseks seda, et Capital Mill võttis Live'ni staarmüüjale appi aktiivse turunduse ning müügiga silma paistva kinnisvarabüroo Uus Maa maaklerid. Konkurent tuleb sadama piirkonnas samuti pidevalt juurde, turunduskulud suurenevad. Kas kinnisvaraarendaja esialgsed müügiplaanid osutusid liialt optimistlikeks ning vajasis ülevaatamist?

Tegijatel ikka juhtub. Loodan, et teatud juhtudel on lisajõududest ja -turundusest ka palju abi, kui kinnisvaraarendaja rahakott sellele vastu peab. Et midagi praegu või tulevikus müüa, peab kindlasti müügitööga edasi tegelema ning seejuures ka pildis püsima.

Jõud hakkab raugema

Murelikuks teeb aga, et viimase poole aastaga on Eesti kinnisvaraettevõtete maksuvõlad kolmekordistunud. Ka ehitajatel on tekkinud raskusi arvete õigeaegse tasumisega ning esimene suur ehitusfirma, Bauschmidt, ei tulnud kiire kasvuga toime ning tüürib pankrotti. See näitab, et sektoris on ettevõtteid, mille jõud hakkab lähikuudel raugema. Kui vaadata maksuvõlglaste nimekirja, näeb seal päris mitmeid kinnisvaraarendajaid ning seejuures mitte ainult väikesi ja tundmatuid nimesid. Kas nad on võitlemast täiesti loobunud? Kes neist on juba teel pankrotti?



ANNE OJA
Kinnisvara toimetaja

» Murelikuks teeb, et viimase poole aastaga on Eesti kinnisvaraettevõtete maksuvõlad kolmekordistunud. Ka ehitajatel on tekkinud raskusi arvete õigeaegse tasumisega.



Võites aega. Väärtustades mugavust.

Suur parkimismaja
koos autopesulaga



Mugav
supermarket



Liftid avanevad
kontorisse



Helmes sai EstateGuru väikeomanikuks

Tarkvaraarendusfirma Helmes AS omandas väikeosaluse ühisrahastusplatvormis EstateGuru, mis plaanib laiendada uutele turgudele.

“Oleme EstateGuru platvormil investeringuid teinud veidi üle kahe aasta ning see on andnud meile kindluse meeskonna usaldusväärsuse ning tarkvara ja äriprotsesside toimivuses,” kommenteeris Helmese juhatuse esimees Jaan Pillesaar.

“Helmese kaasamine EstateGuru osanike ringi tähendab meie jaoks peale finantsvahendite kaasamise ka võimalust teha tulevikus tihedamat koostööd platvormi edasiste arenduste osas ning laienemisel välisturgudele,” selgitas tehingut EstateGuru asutaja ning partner Marek Pärtel. Lähiajal alustab EstateGuru suuremat kapitali kaasamise ringi uutele turgudele sisenemiseks.

Helmese peamised kliendid on suured rahvusvahelised ettevõtted. EstateGuru on kasvanud Skandinaavia suuri-



▲ Helmese juhi Jaan Pillesaare sõnul peavad nad EstateGuru meeskonda usaldusväärseks. FOTO: RAUL MEE

maks kinnisvaralaenu ühisrahastusplatvormiks, mis on andnud kinnisvarasektorisse enam kui 6200 investori toel üle 18 miljoni euro laenu.

KINNISVARA

Harku vald ehitab kodu-lähedase hooldekodu

Harku vald kuulutas välja riigihanke Tabasalu hooldekodu ehitamiseks ehitustööde kontsessiooni andmise korras, mille tingimuste kohaselt soovitakse hooldekodu avada hiljemalt 2019. aasta lõpuks.

Vald seab erasektorist otsitava hooldekodu arendaja ning hilisema majandaja kasuks 50 aastaks tasuta hoonestusõiguse Tabasalus asuvale krundile, on koostanud detailplaneeringu ning toob krundini vajalikud kommunikatsioonid ja trassid.

Rajatavas hooldekodus plaanitakse hakata osutama ööpäevaringset üldhooldusteenust eakatele, puuetega isikutele ja dementsetele, lisaks soovitakse luua võimalused päevahoiuteenuse osutamiseks. 1–2kohaliste tubadega hooldekodu tuleb kuni 200kohaline, mis tagab eakatele privaatsuse ja koduse tunde.

KINNISVARA

Reoveesete tooraineiks

Meie majandus- ja elutegevus mõjutab otseselt või kaudselt ka Läänemere seisundit, mistõttu soodustab Eesti reoveesete tooraineiks töötlemist seadusemuudatusega.

Oskuslikul töötlemisel saab reoveesetest toota energiat, kasutada seda haljastuses või põllumajanduses, põhjendas keskkonnaministeeriumi merekeskkonna osakonna juhataja Rene Reisner.

Keskkonnaministeeriumis on väljatöötamisel õigusakt, mille eesmärgiks on kehtestada reoveesetele jäätmetest tooteks töötlemise nõuded, mis hakkavad kehtima jäätmekäitlejale. Toote kasutaja, nt põllumees, ei pea seejärel enam sette kasutamiseks taotlema jäätmete registreerimistõendit ega esitama jäätmearuannet. Tooraineiks muutuv reoveesete saab ka ohutus- ja kvaliteedinäita-

jad, mis annavad kasutajale täpse teabe erinevate ainete sisaldusest.

Praegu reguleerivad reoveesete käitlust mitmed õigusaktid, millega on kindlaks määratud nõuded selle töötlemisele, samuti töödeldud sette taaskasutamiseks põllumajanduses ja haljastuses.

Põllumajanduses on seatud piirangud nii sette kasutuskohade kui ka kvaliteedi suhtes. Keelatud on kasutada setet põldudel, kus kasvatatakse köögivilja, marju, ravim- ja maitsetaimi jms. Samuti on keelatud maal, kuhu on setet laotatud, aasta jooksul pärast laotamist kasvatada köögiviljakultuure ning ravim- või maitsetaimi toiduks või söödaks.

Jäätmeseadusest tulenev nõue kohustab reoveesete kasutajat oma tegevust keskkonnaametis registreerima.

KINNISVARA

Vanad rehvid kütteks

Märtsis hakkas Eesti Energia lisama Iru jäätmepõletusjaamas segaolmejäätmete kohalikku päritolu vanarehvide haket.

“Arvestades, et Eestis tekib ligikaudu 10 000 tonni vanarehve aastas, on iga-aastaselt 5000 tonnile käitlusvõimaluse tekkimine väga suur samm edasi,” kommenteeris keskkonnaminister Marko Pomerants.

“Aastas võime vastavalt keskkonnaloale kokku põletada kuni 5000 tonni rehvi haket, lisame seda segaolmejäätmete sekka kuni 2%,” ütles Eesti Energia juhatuse liikme Raine Pajo. Jaanuaris rehvi hake saamiseks korraldatud hanke võitis OÜ Eesti Plast. 2017. aasta lõpus korraldab Eesti Energia uue hanke, et leida kuni 5000 tonni rehvi hake tarnija tulevaks aastaks.

Vanarehvide käitlemise maksavad tootjavastutusor-

ganisatsiooni rahalise panustamise kaudu kinni rehvide kasutajad.

Iru elektrijaama jäätmepõletusplokil on võimsad ja tänapäevased puhastusseadmed, mistõttu rehvide põletamisest tekkivad ohtlikud ühendid ümbruskonda saastama ei hakka. Seda kinnitasid ka mullu suvel läbi viidud katsetused.

Iru elektrijaam varustab soojusega Tallinna ja Maardu kaugküttevõrku, jaamas toodetud elektri liigub elektrivõrku ning müüakse elektribörsile. Täisvõimsusel töötades põletab Iru jäätmepõletusjaam päevas keskmiselt 720 tonni sega-olmejäätmeid. Keskmiselt külastab jäätmepõletusjaama ligi 70 prügiautot päevas. Elektri ja soojuseks muundatakse Iru jäätmepõletusjaamas ligi 85% jäätmetes sisalduvast energiast.

KINNISVARA

Fausto hakkas arendama Zelluloosi kvartalit

Fausto ärigrupp võttis Rein Kilgilt üle teatepulga rohkem kui 100 000 ruutmeetrise mahuga multifunktsionaalse Zelluloosi ärikvartali arendamises.

Omanikku vahetas Zelluloosi ajaloolise kvartali 16 kinnistut kogupindalaga üle 40 000 ruutmeetri. Olemasolevate renoveeritavate hoonete puhul on tegemist paekivist fassaadidega ja valdavalt muinsuskaitsealuste hoonete

tega, mis moodustab Tallinna vanima paberi- ja tselluloosivabriku tuumikala ning mille autoriks on juugendarahitektuuri Eesti suurim meister Jacques Rosenbaum. Säilitatavad fassaadid rekonstrueeritakse maksimaalselt algupärasele kujul ning lisanduvate mahtudena kasutatakse sarnaselt Fahle ärimajale valdavalt klaasfassaadidega erikujulisi kuubikuid.

KINNISVARA



▲ Tallinnas Zelluloosi kvartalis on kokku 16 kinnistut pindalaga üle 40 000 ruutmeetri. FOTO: FAUSTO GRUPP OÜ

KredEx annab tehnoloogialaenu

Tehnoloogiliste uuenduste kasutuselevõttu lihtsustab KredExi tehnoloogialaenu, mida saavad võtta nii ehituskui ka kinnisvaraettevõtted.

Tavaliselt KredEx ettevõtetele ise raha üle ei kanna, kuid siin on üks erand – tehnoloogia-

gialaenu. “Me laename ettevõtetele esimese sissemakse jaoks raha. See (laenu – toime) on võimalik kätte saada nullomafinantseeringuga,” selgitas BIMile keskenduval tehnoloogiakonverentsil SA KredExi ettevõtlusdivisjoni juht Jar-

mo Liiver Äripäeva tehnoloogiakonverentsil.

KredExi allutatud laenu summa on kuni 2 mln eurot, kuid mitte rohkem kui 40% projekti maksumusest. Ettevõtte omakapital ja omafinantseering peavad kokku

olema vähemalt 50% tehnoloogialaenust. KredExi tehnoloogialaenu kasutamise puhul on pangalaenu või liisingu intress kuni 2% võrra suurem, sõltuvalt finantseerimisest määrast.

KINNISVARA

ÜÜRILE ANDA KESK-EESTIS, PEETRIS PÄIKESEELEKTRIJAAM – TOOTMISHOONE



Tarvo Tavast
Gsm: +372 552 0931
E-post: tarvo@skanton.ee



SKANTON
KINNISVARA

SUURTEHINGUTE NÕUSTAJA:

Eeltöö tagab sujuvuse

Advokaadibüroo COBALT vandeadvokaat Aivar Taro soovib nii kinnisvara müüjail kui ka ostjail teha põhjalikku eeltööd, mis tagab sujuvad lepinguläbirääkimised ja väldib hilisemaid vaidlusi.

ANNE OJA
anne.oja@aripaev.ee

Äripäev



Kui ehituslepingute täitmise käigus on vaidlused sagedased tekkima, sest ikka tuleb ette erimeelsusi, ettenägematuid kulusid ning tähtaegade ülelaskmist, siis kinnisvaratehingutelt headel aegadel vaidlusi reeglina ei tõuse. Olukord võib muutuda majanduse langusse pöördudes, kui ostjad soovivad leiutada viise kokkulepitud hinna alandamiseks või tehingust väljumiseks.

Milles seisneb advokaadi roll ehitus- ja kinnisvaralepingute juures? Advokaadi peamiseks ülesandeks on tagada, et kliendi soovitud tingimused saaksid lepingus adekvaatselt fikseeritud, ning ühtlasi selgitada ja vajadusel maandada õiguslikke riske, millest klient ei pruugi teadlikki olla. Hea advokaat saab kind-

lasti kaasa aidata ka sellele, et lepinguläbirääkimised sujuksid ja jõuaksid konstruktiivse lahenduse ni.

Kui palju ja milles erineb advokaadi töö, kui ta esindab ostjat või müüjat, teenuse osutajat? Eks kummalgi poolel on lepingus oma huvid ja advokaadi roll on tagada oma kliendi huvide maksimaalne realiseerimine. Näiteks müügilepingus müüjat nõustades püütakse vastutust täpselt reguleerida ja panna ostjale põhjalik uurimiskohustus. Kui aga kliendiks on ostja, püütakse jällegi saada müüjalt mahukamaid kinnitusi ning ka laiemat vastutuse režiimi.

Mis faasis advokaat suurtesse ehitus- ja kinnisvaratehingusse kaasatakse? Tihti peale on kliendid põhilised kommerts-küsimused omavahel kokku leppinud ja kaasavad advokaadi kokkulepitud tingimusi lepingu vormistama. Aga üldiselt osaleb advokaat protsessis juba üsna varases faasis ja seda läbi kogu sisulise lä-

birääkimiste protsessi. Pigem tasub advokaadiga esmast nõu pidada juba protsessi algfaasis, et vältida näiteks juba kavatsuste protokollis mingite positsioonide teadmatusel äraandmist.

Kui palju mõjutab advokaadi töö tulemus tehinguhinda kas üles- või allapoole? Eelkõige võivad ostu-müügitehingu hinda mõjutada ostja nõustaja avastatud probleemid, mis tulevad välja juriidilise auditi käigus. Näiteks kui ehitisel ei ole kasutusluba, kui mõne üürilepinguga seondub lõpetamise risk, kinnistu suhtes kohalduvad piirangud vms. Ehituslepingu puhul mõjutab hinda eelkõige sisuliste kohustuste ja riskide jaotus, mis on pigem kommerts-küsimus.

Mitu nädalat või kuud pärast seda, kui tööle asute, lepingu lukkuloõmiseni läheb? See sõltub väga palju tehingu keerukusest ja poolte soovidest tehingu ajagraafiku suhtes. Suurema tehingu ettevalmistusprotsess võib kesta mitmeid



◀ Advokaat Aivar Taro selgitab, kuidas eeltöö aitab erinevaid olukordi valitseda.

FOTO: ANDRAS KRALLA

MÜÜA UUED KORTERID SAUE LINNAS

SÜGIS 2017



KADAKAMARJA 23

MÜÜGIINFO:

MORTEN AAVIK

506 5647

morten@sauekodu.ee

www.sauekodu.ee

kuid, kuni isegi aasta. Samas on ka väga suuri tehinguid tehtud mõnenädalase perioodi jooksul, aga kui ostja soovib ka auditi teha, alla ühe-kahe kuu hästi ikkagi ei õnnestu.

Ehituslepingute läbirääkimised võivad ka kesta mõnest nädalast mitme kuuni.

Kuidas kujundab advokaadi töö mahtu kliendi teadlikkus, tema ettevalmistus, n-ö tööõnnetused ja möödalasus? Sellel on väga oluline roll. Kui klient orienteerub teemas, mõtleb kaasa ja teeb konkreetseid otsuseid, on protsess sujuvam ja vähem on kliendile riskide lahtiseltamist.

Ühtlasi aitab põhjalik ettevalmistustöö suuresti tehingu sujuvale läbiviimisele kaasa. Nt kui vara müüja on eelnevalt korrastanud õigussuhted ja objekti puutuva dokumentatsiooni, on müügi protsess sujuv ja reeglina ka müügi hind parem.

Kui kliendil on ehituslepingu puhul lähteülesanne ja omapoolsed ootused põhjalikult läbi mõeldud, on jällegi advokaadil lihtsam seda lepinguks vormida. Kokkuleppe sõlmimise hilisemas faasis on reeglina juba advokaat juures ja olulisemad sammud arutatakse omavahel läbi, nii et suuri möödalaske reeglina ei esine.

Millised on suurimad murekohad seoses Eesti kinnisvara ja suurte kinnisvaratehingutega? Ega otseselt mingeid suuri murekohti ei ole. Üldiselt osalevad suurtes tehingutes professionaalsed turuosalisid, kellel on protsessist üsna hea ettekujutus. Kui mõlemad pooled ja nende nõustajad on protsessi suhtes samal lainepikkusel, asjad üldiselt sujuvad. Eestis reeglina pärast tehingu tegemist ka mingeid suuri üllatusi ei ilmne ja seetõttu ei ole tehingujärgsetest vaidlustest eriti kuulnud.

Samas sõltub see palju majanduskeskkonnast. Kui keskkond on stabiilne või hinnad kasvavad, ei ole ostjal huvi hakata sõlmitud tehingut kõigutama. Kui aga turg peaks kukkuma, asutakse küll võimalusi otsima hinna alandamiseks või tehingust väljasaamiseks. Aga see on tavapärane majanduse osa ja selle vastu tuleb ennast lihtsalt lepingus mõistlikult kaitsta.

Kuidas soovitate neid probleeme ennetada? Ostjal soovitatakse enne tehingut võtta ette põhjalik audit ja muud analüüsid, müüjal pigem probleemide avaldada, mitte maha salata.

Milliseid sanktsioone kasutada, kui kok-

KES ON KES

Aivar Taro

Lõpetas 2002. aastal Tartu ülikooli *cum laude*

Liitus pärast ülikooli advokaadibürooga **Tõusnud** praeguseks COBALTi partneri seisusse.

Esindanud ehitus- ja kinnisvaraeetevõttest kliente nii kodumaistes kui ka piiriülestes kinnisvaratehingutes.

Omab kogemust taastuenergeetika sektorist.

Nõustanud ettevõtteid kaubandus-, tööstus- ja muud liiki kinnisvara omandamisel ja võõrandamisel, osaledes mitmeid kordi kogu protsessis alates planeerimisest ning ehitamisest üürilepingute sõlmimise ning kinnisvara müüginii välja.

Mullu nõustas kolme Äripäevas avaldatud viiest suurimast kinnisvaratehingust.

» Põhjalik ettevalmistustöö aitab suuresti tehingu sujuvale läbiviimisele kaasa. Kui kliendil on ehituslepingu puhul lähteülesanne ja omapoolsed ootused põhjalikult läbi mõeldud, on advokaadil lihtsam seda lepinguks vormida.

Kinnisvaratehinguid nõustav advokaat
Aivar Taro

kulepitu siiski ei realiseeru? Eks selleks puhuks näeb seadus ja leping ette terve rea erinevaid õiguskaitsevahendeid alates hinna alandamisest ja kahju hüvitamisest kuni lepingust taganemiseni. Suurte tehingute puhul on samas tavapärane, et sanktsioonide rakendamist piiratakse lepingus oluliselt. Näiteks ei ole reeglina lubatud pärast tehingu täitmist sellest taganeda.

Tihti peale on ainsa õiguskaitsevahendina ette nähtud kahju hüvitamine, kusjuures müüja soovib seejuures saamata jäänud tulu hüvitamise välistada ning ka kahjunõude esitamise tingimusi reguleerib mitu lehekülge lepinguteksti.

Mida arvate, kas ja millal asendab kinnisvaramaaklerit müüja või ostja advokaat?

Eks asjatundlikul maakleril jääb ikka oma roll täita, aga muidugi peab ütlema, et olulisemate turuosalistega on advokaatidel üldiselt head sidemed ja vajadusel saavad nad klienti abistada ka nii sobiva vastaspoole leidmisel kui ka kontakti loomisel ning sellisel juhul maakler lisaväärtust ei too.

Lisaks klassikalistele maakleritele tegutsevad turul aga ka kinnisvaratehingute nõustamisfirmad, mille roll on laiem, kui vaid sobiva vastaspoole leidmine. Nemad analüüsivad objekti väärtust, koostavad müügimaterjalid ja soovivad kliendile müügistrateegia. Sellist tööd otseselt advokaadid ei tee ja see loob kliendile eraldiseisva lisandväärtuse.

Nii et advokaadid ja tehingunõustajad pigem täiendavad teineteist, kui et konkureerivad omavahel.

Valus teema müüjatele – tehingute tagasipööramine. Kuidas ennast selle vastu kaitsma peaks, kui ostjaks ei ole professionaalne turuosaline? Üldiselt välistatakse arvestatavate tehingute puhul tehingust taganemine pärast selle täitmist. Suure objekti müügi puhul tekiks väga suur peavalu, kui näiteks aasta pärast tahaks ostja vara müüjale tagastada. Tekib rida küsimusi – kuidas on vahepeal vara majandatud, kas ostjale tuleb mingeid investeeringuid hüvitada jne.

Selle vältimiseks nähaksegi peamise õiguskaitsevahendina ette tekkinud kahju hüvitamine ja taganemine välistatakse.

Milliseid märgilisi kohtulahenditest tekkinud arenguid tahaksite lugejatele veel südamele panna? Näiteks on oluline teada, et müügilepingu puhul ei aita lepingus sisalduvad vastutuse piirangud müüjat siiski olukorras, kus müüja on või peab olema mõnest puudusest teadlik, aga ta ei ole seda ostjale avaldanud.



Meil on:

- Uued ja kasutatud põrandahooldusmasinad
- Ainus sertifitseeritud TASKI esindaja Eestis
- Lai valik puhastuskeemiat ja -tarvikuid
- Pehmepaberilahendused
- HoReCa tooted

ALATES 1. MÄRTSIST
ON AS KODUPABER I-MOP
AINUESINDUSÕIGUSEGA
EDASIMÜÜJA
JA HOOLDAJA
EESTIS!

TASUB TEADA**Abiks kümnete miljonite liigutamisel**

Aivar Taro nõustatud mullused suurimad kinnisvaratehingud



FOTOD: RAUL MEE, ANDRES HAABU

**Geneba portfelli müük**

Šveitsi päritolu investeerimisfirmale Partners Group kuuluv Laurus ostis Balti ärikinnisvara turult lahkunud Genebalt SEB kontorid, millest nimekaim on SEB peakontor Tallinnas Tornimäel. Laurus ostis ka mitmed SEB kontorid Lätis ja Leedus, kokku 42 objekti.

Tehingu hind**üle 30 mln €****Vesce keskus**

East Capital ostis Partners Groupilt Tallinnas Lasnamäel asuva Vesce jaekaubanduspargi.

Tehingu hind**30,9 mln €****Mustamäe Keskus**

East Capitali kinnisvarafond ostis Tallinnas asuva Mustamäe kesku-se. Müüjad olid Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted ISA Investeeringud, Torres Holding ja Tallinna Tehnopark.

Tehingu hind**27,5 mln €****Suuremad ehituslepingud:**

Eesti mastaabis hiiglaslik Porto Franco Nautica keskus.

Huvitav projekt: Arvo Pärdi Keskuse rahvusvahelise arhitektuuri-konkursi läbiviimine ning projekteerimis- ja ehituslepingute koostamine.

Sellises olukorras ei piisa ka sellest, kui ostjale on antud võimalus objektiga eelnevalt põhjalikult tutvuda.

Seega on Eesti seaduse ja kohtupraktika kohaselt keeruline müüa vara puhtalt nn "as is" tingimusel ning müüja jaoks on oluline tehingu ettevalmistamise käigus ka ise müüdavat vara analüüsida ja võimalike probleemide ilmnemisel need pigem ostjale avaldada, et väl-

tida ostja poolt hiljem kahju hüvitamise nõudmist, hinna alandamist või tehingust taganemist.

Veel on oluline teada seda, et seaduse järgi vastutab müüja ka selliste riski ülemineku hetkel esinevate asjade puuduste eest, millest ta ei olnud lepingu sõlmimise hetkel teadlik, nt ehitise konstruktsioonivigade, katuse läbijooksu ja muu sellise eest.

Kui müüja tahab sellisest vastutusest vabaneda, tuleb seda lepingus vastavalt reguleerida.

Erikokkuleppeta vastutab müüja ka selle eest, kui asjal ei ole tavapärasest keskmist kvaliteeti.

Kuna see mõiste on aga võrdlemisi laialivalgus, oleks mõistlik lepingus täpselt reguleerida, millise kvaliteediga asi peab olema.

Eesti Kinnisvarafirmade Liidu konverents koostöös Swedbankiga „KUHU LIIGUB EESTI KINNISVARATURG?”

12. aprillil 2017

Park Inn by Radisson Meriton Conference & SPA Hotel Tallinn
konverentsikeskuses (Toompuiestee 27 / Paldiski mnt 4)

Eesti majanduse tervis panga pilgu läbi

URMAS SIMSON, Swedbanki krediidiportfelli valdkonnajuht

Kas eluruumide hinnalagi on käes?

MIKA SUCKSDORFF, Uus Maa Kinnisvarabüroo OÜ partner
Diskussioonpaneelis: MART SAA, TÕNU TOOMPARK, INGVAR ALLEKAND

Fantastiline (kinnisvara)objekt

Fantastiline objekt on meie meele looming, mitte majanduskategooria. See on universaalne konstrukt, mille me igaüks loome kinnisvaraturule sisenedes.
HANNES KUHLBACH, kinnisvaraekspert, psühholoog

Kinnisvara, kui investering

KRISTI SAARE, Naisinvestorite Klubi asutaja, TARMO KAROTAM, Baltic Horizon fondijuht

Kas mikrokorteritel on tulevikku?

ENDRIK MÄND, Tallinna peaarhitekt
Diskussioonpaneelis: ROBERT LAUD, TARMO KASE, KALLE ARON

Tallinna mereääre ja sadamate arendused - kust king pigistab?

AHTO ADER, ekspert
Diskussioonpaneelis: ALDO DAPON, IVAR PIIRSALU, RAIVO RAND

Kuidas äriruumide külluses ellu jääda?

ARDI ROOSIMAA, Uus Maa Property Advisors OÜ partner
Diskussioonpaneelis: VILJAR ARAKAS, GERT JOSTOV, PRIIT UUSTULND

Konverentsil kuulutatakse välja konkursi **”Kinnisvarategu 2016”** laureaat.

Konverentsi moderaatorid on EKFL tegevdirektor Tõnis Rüütel ja juhatuses Kalev Roosiväli

Konverentsi tasu 160 €+km, EKFL liikmesfirma töötajale 105 €+km.

VAATA DETAILSEMAT PROGRAMMI JA REGISTREERU www.ekfl.ee

Info ja registreerimine:

Telefonil 6 411 516 või ekfl@ekfl.ee



Swedbank



Linnapiir jagab *stock-office*'id kaheks

Ehkki ajakirjanduses käib suur haip, et *stock-office*'eid tuleb järjest juurde ja on buum, see tegelikult nii ei ole, rääkis BPT Real Estate nõustamisvaldkonna juht Mihkel Pärtel Äripäeva kinnisvarakonverentsil.



FOREST RESERVES OÜ

tel +372 515 6858

info@forestreserves.ee

www.maa.ee

OSTAME

- metsakinnistuid
- kasvava metsa raieõigust
- põllumaad

KOOSTAME

metsamajandamiskavad

◀ Lao- ja kontoripinnad
Priisle Äripargis Tallinna
idapiiril Lasnamäel.

FOTO: HAMMERHEAD OÜ

MERIT PÄRNPUU
merit.parnpuu@aripaev.ee

Pärtel märkis, et *stock-office*'eid on kahte tüüpi, ühed tehakse Tallinna, teised väljapoole pealinna piire.

Tüüpiline *stock-office* on hoone, kus allkorrusel on vitriinakendega müügisaal, ülakorrusel väike ladu, kontor ja taga samuti ladu. Nende üüripinnad võivad alata 200 ruutmeetrist ja lõppeda 1000–1500 ruutmeetriga. Ühes hoones on umbes 5–7 ruumilahendust ja pinda kokku 2000–3000 ruutmeetrit. Enamasti on kõige suurem lao osa, millele lisandub väike kontoriosa ja tegelikult müügiosa väga ei olegi, kirjeldas Pärtel.

Colliersi partner Margus Tinno sõnul on *stock-office*'id leidnud sobiva niši tootmis- ja laopindade sektoris, kus on olnud kogu aeg nõudlust väiksemate äripindade järele. Kogu laopindade turust moodustavad *stock-office*'id väga väikese osa, vaid 5%.

7

eurole lähenevad praegu *stock-office*'i tüüpi väikeste äripindade kuu üürihinnad Tallinnas sees.

“Peab ütlema, et need on leidnud rohkem kajastust, kui asi väärt on. Lihtsalt need, kes nägid ära, et *stock-office*'itega saab turul väikest auku täita, olid edukad,” avaldas ta arvamust ja ärgitas mõtlema sellele, mis võiks olla *stock-office*'i tüüpi äripindade lõplik formaat ja hinnatase turul.

Praegu lähenevad *stock-office*'i tüüpi väikeste äripindade kuu üürihinnad Tallinnas sees 7 eurole ruutmeetrist, mis on võrreldav äärelinnas asuva kaubanduskeskuse üürihinnaga.

Hammerheadi arendatavas uusimas *stock-office*'i tüüpi hoones on keskmine üü-

rihind 6,92 eurot ruutmeetri kohta. “Meil on olnud õnne üürnikega läbirääkimistes üürihinda alla mitte kaubelda, vaid pigem lähed üürihind läbirääkimiste käigus üles. Ja üürnikud võtavad selle üsna kergesti vastu,” kommenteeris Hammerheadi juht Allan Kool. “Niisama me seda muidugi ei tõsta. Aga kui üürnik tuleb, tahab ta reeglina lisatöid ja need lisatööd on meil õnnestunud panna tegelikult üürniku kuludesse.”

Võrreldes tavaliste laopindade ruutmeetrihinnaga on *stock-office*'ite hind liiga kõrge, aga kuna Tallinnas pole muud võtta, on üürnikud sunnitud maksma, ütles 1Partner Kommertskinnisvara maakler Ruth Andresen.

Miks üürihind kõrge on ja miks üürnikud rohkem maksma nõustuvad, tuleneb sellest, et nad saavad asukoha näiteks magistraali äärde, kuhu ostjatel on mugav minna ning kus saab teha reklaami oma brändile, lisas Andresen.

Siseviimistlus- ja maalritööd

KUNI APRILLI LÕPUNI
HINNAD SOODSAMAD!

Treppide katmine
epoksiidvärviga.

- Trepikodade remont
- Plaatimistööd
- Elektrikilpide vahetus
- Käsipuude vahetus
- Trepiastmete viimistlus epoga

Trepikodade
renoveerimisel
10 aastat kogemust!

www.4seina.com

Ehitustööd | Fassaaditööd | Maalritööd |
Viimistlustööd | Renoveerimine | Trepikodade remont

4seina
Maalritööd

4seina OÜ

telefon 5818 8580

e-post info@4seina.com

Kuidas leida kuldne kesktee tagatisrahale?

Üsna sageli pidurdab väiksematel ettevõtetel ja organisatsioonidel käte löömist üürileandjate küsitav mitmekuuline tagatisraha, mis koos üüri ettemaksuga külmutaks olulise osa nende käibevahenditest.



ANNE OJA
anne.oja@aripaev.ee

Sissemakseta loodud äriühingud, mitmetulundussektori üürikliendid ja tähtajatud või siis viieaastase tähtajaga üürilepingud on kinnisvaravahendajatele igapäevane peavalu. Kuigi sellised kliendid otsivad ruume ja tulevad arvete tasumisega toime, et taha majaomanikud neid enamasti üürnikuks võtta.

Tähtajatu lepingu korral ei tasu samas ruume enda vajaduste järgi ümber ehitama hakata, sest puudub kindlus investeringu tagasiteenimiseks. Pika tähtajalise lepingu puhul ei tea alles alustavad ning vaba konkurentsi tõmbetuules majandavad organisatsioonid, kas nad ise nii kaua tegutsesvad.

Omanik maandab riske

“Madala laenukõlblikkusega üürnikelt võetakse sageli kõrgemaid garantiisid, näiteks kahekuulise garantii asemel kuuekuulist garantiid,” rääkis BPT Real Estate nõustamisvaldkonna juht Mihkel Pärtel kinnisvarauudised.ee-le.

“Kuna üldjuhul ei ole kõik nii must ja valge, on minu põhimõtteline lähenemine esiteks üürniku “inimilik selgitus” ja teiseks tema kinnitus või prognoos, mis näitab, kuidas mahub kinnisvarakulu üürniku bilanssi ning rahavoogu,” lisas

Pärtel. “Kolmandaks tuleb arvestada turu keskmisest suurema üürigarantiiga, mis maandab üürileandja riske võimaliku uue üürniku otsimise ajaks.”

“Korralik ehk suurem tagatisraha ei tee kunagi paha, kuid selle saamine ei pruugi alati nii lihtne olla,” ütles samas Mõigu maja väiksemad stock-office'i tüüpi pinnad üürile andnud Vara Holding Eesti arendusnõunik Kaupo Jõgi.

Tagatisraha asendajad

“See (mitmekuuline deposiit koos üüri ettemaksuga – toim) on väikeettevõtetele selgelt üle jõu,” kommenteeris Arco Vara äripindade osakonna juht Reimo Simsalu. “Paljud üürikliendid ei tea, et vajadusel saab kokku leppida ka deposiidi ajatamises mitme kuu peale, asendada deposiit pangagarantii või ematettevõtte garantiikirjaga,” lisas ta.

Deposiidi ajatamisel makstakse koos iga kuu üüriga ühe kuu üürimakse suurune deposiit, kuni kolme kuu suuruse

ne deposiidisumma saab täis. “Tähtjatu üürilepinguid tegevad kinnisvaramanikud võiks samas mõelda, milline on üürniku motivatsioon kolmekuulist deposiiti maksta ning ruumide kasutuselevõtuga seotud investeringuid teha, kui nad võivad olla sunnitud vaid kolmekuulise etteteatamisajaga lahkuma,” kommenteeris Simsalu lepingu pikkusega seonduvat.

“See kolme kuu deposiit on selline nokk kinni ja saba lahti teema,” ütles RE Kinnisvara äripindade konsultant Henno Viires. Ta tõdes, et deposiiti küsitakse, kuna väiksed ja alustavad firmad on tihti krediidi ajaloota ning võivad olla ka enustamatu maksekäitumisega. Mõnel juhul on üürileandja soostunud tagatisraha vähendamiseks turu standardiks oleva kahe kuu üürisumma juurde, kui üürniku juhatuse liikmed annavad isikliku käenduse. Teiseks võimaluseks on ka Viirese sõnul tagatisraha ajatamine.

Samas ajatatakse tagatisraha enamasti siis, kui üürnik ei saa veel ruume kätte, sest eelmine üürnik ei ole neid vabastanud või ruume remonditakse. Üürnik teeb siis ruumide endale kindlustamiseks üürilepingu ja alustab tagatisraha tasumist osade kaupa, kuid ruumide üleandmise ajaks peab olema kokkulepitud osa tagatisrahast kindlasti laekunud.

» See kolme kuu deposiit on selline nokk kinni ja saba lahti teema.

RE Kinnisvara äripindade konsultant
Henno Viires

◀ Mihkel Pärtel peab oluliseks alustada inimlikust selgitusest ja näidata, kuidas mahuvad üürimaksud väikeettevõtte rahakäibe prognoosi.

FOTO: RAUL MEE

TASUB TEADA Käibemaksu ei lisata

Deposiidiarved on ilma käibemaksuta.

Deponeerima peaksid üürileandjad tagatise eraldi arveldusarvel lahus muudest varadest ning maksma ka selle aja eest õiglast intressi.

ALLIKAS: ARCO VARA

» Paljud ei tea, et vajadusel saab kokku leppida ka deposiidi ajatamise mitme kuu peale, asendada deposiit pangagarantii või emettevõtte garantii kirjaga.

Arco Vara äripindade osakonna juht Reimo Simsalu



Pesuekspert OÜ eesmärk on parima korrashoiuteenuse pakkumine.

Pakume erinevaid kinnisvara korrashoiuks vajalikke teenuseid era- ja ärikliendile Viljandis ja Viljandimaal.

♦ Eesti Kinnisvara Korrashoiu Liit tunnustas OÜd Pesuekspert aasta 2016 korrashoidjana. ♦
Tiitel anti pidulikult kätte EKKLi talvefoorumil Tartus 16. veebruaril 2017.
Vt täpsemalt <https://www.ekkliit.ee/head-tavad/>

Võtke meiega ühendust, tuleme kohale ja vaatame üle teie täpsed vajadused ning teeme teile sobiva pakkumise.



Kortermajad maadlevad äripindadega

Ehkki nii äri- kui ka elamispindade omanikud osalevad kortermaja ühiste kulude katmises võrdsetel alustel, ei näe paljud uute kodude ostjad veel uusarenduste tühjades äripindades probleeme.

ANNE OJA
anne.oja@aripaev.ee

“Arvatakse, et see on kinnisvaraarendaja mure ja las tema tegeleb,” rääkis kinnisvaraturundust pakkuva AdMoon OÜ juht Andre Poopuu Äripäeva kinnisvarakonverentsil. Eriti valusaks on müümata äripindade probleem tema hinnangul kujunemas Tallinnas Kalamajas. Seal ehitatakse aktiivselt uusi kortermaju ning paljudel on linna kehtestatud reeglitest tulenevalt esimesel korral äripindu.

Kalamajas on mitmed valmis uusarendused juba üle aasta-kahe müügis olnud. Kuigi uusarenduste müük tundub vaatamata suurele valikule minema veel üsnagi vilkalt, võib ringi jalutades näha ka

elutuid aknaid. Ei ole sugugi haruldus, et kõik uusarenduse elamispinnad on juba müüdnud, kuid äripinnad ootavad ikka veel omanikke ning asukaid, eriti kuskil vaikes kõrvaltänavas või siseöues.

“No kui palju kohvikuid sa sinna ikka teed,” kommenteeris Poopuu olukorda, “ja näiteks lastaeda teised korteriomanikud oma majja enamasti ei luba.” Ta lisas, et korteriomanikud võiks koos arendajatega pead kokku panna ning aidata äripindade kasutajaid majja meelitada.

“Kuna tänavakaubandus kiratseb, on äripindadest raske lahti saada. Üürimine on olnud müügist edukam. Äripindade müük ei ole probleem üksnes Kalamajas, vaid palju laiemalt,” ütles kinnisvara-

büroo Uus Maa analüütik Igor Habal. Ta märkis, et algul püüavad kinnisvaraarendajad esimese korruse äripindu müüa ja kui see jääb venima, antakse neid üürile ning müüakse investoritele hiljem koos üürilepingutega.

Nii pakuti algul äripinda müügiks uusarendustes aadressidel Kopli 6 ja Pärnu mnt 126, kus nüüd otsitakse üürnikke. Arendajad tahaks samas pigem leida kohe investorit, mitte tegelda ise äripindade üürile andmisega, ütles Habal.

Äripindade jt mitteeluruumidest korteriomandite müüki pidurdab kindlasti ka see, et nende ostuks tuleb eluaseme-laenu asemel võtta väikelaenu, mille lepingutingimused pole nii soodsad.



◀ Projektilehe andmetel on alles ehitusjärgus Hepsor Kinnisvara arendatava Vana-Kalamaja 28b äripind juba müüdud. Otse üle tee paiknevas Merko uusarenduses müüdi äripinda veel pikka aega pärast teiste korterite mahamüümist. Mõnesaja meetri raadiuses on aga üks väike kinnisvaraarendaja äripindade müümatajäämise tõttu muutunud juba ka maksejõuetuks.

FOTO: KINNISVARA-
UUDISED.EE

» Äripinnad on justkui kasulapsed, kellele niipalju hoolt ja armastust ei anta.

Igor Habal

Turul näha nõudlust manööverladudele

IGOR HABAL
kinnisvaraanalüütik

Väikeste ladude, garaažide ja muude äripindade tegemine kortermajade alla ei ole kunagi kellegi äriplaanis olnud.

See tuleneb pigem erinevatest asjaoludest ning selliseid üüripindu on rohkem vanemate kortermajade keldri- ning nullkorrustel.

Kinnisvaraportalides on näha, et vanemate majade äripindu üüritakse aeg-ajalt välja. Vanemate äripindade üürileandjad on enamasti eraisikud, kes on varem ise neid ruume kasutanud. Enamasti neid pindu just antakse üürile, mitte ei müüda.

Väikeste manööverpindade vastu on üürnike huvi täiesti olemas ning seda eelkõige Tallinna kesklinnas. Otsitakse näiteks 20–30 ruutmeetrisi laopindu asjade ajutiseks hoidmiseks töökoha lähedal, telesaate rekvisiitide

hoidmiseks vms. Manööverpinna juures on oluline turvalisus ja sisekliima, millest sõltub, mida saab seal hoiustada. Peaks olema turvauks, kuid akende olemasolu ning suurus ei ole olulised. Vajalik on ka ligipääs kaubikuga ja hea oleks kaubalift.

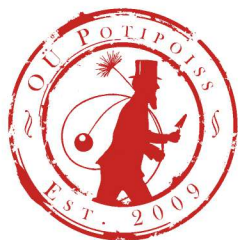
Miniladusid on üürile pakkuda Tondil, Tännassil-mas on Kookoni laod. Hinnaklassilt jäävad väikesed laod enamasti 3–4 euro vahel ruutmeetri kohta, tipp hinnad ulatuvad 5–6 euron ruutmeetrist. Manööverpindade üüri madalaimaks hinnatasemeks on 2 eurot ruutmeetrist.

Uusarenduste äripindade vastu huvi tundvaid investoreid on piisavalt ning põhjusi, miks need tühjalts seisavad, tuleb pigem otsida arendajate seast. Suurim põhjus – kortermajade arendajail puuduvad oskused ja tead-

mised äripindu turundada. Erinevalt korteritest ei pakuta äripindadele siseviimistluspakette, möbleerimist ega tehnosüsteemide valmidust. Äripinnad on justkui kasulapsed, kellele niipalju hoolt ja armastust ei anta.

Probleemiks on ka arendajate paindumatus. Pinna vastu võib olla täiesti eluterve huvi, ent arendajad lükavad pakkumised erinevatel põhjustel tagasi. Kuna äripindade ruutmeetrihind on korterite omast tunduvalt madalam, peetakse nende turundamist ja hoolt ning armastuse liigset näitamist ülemäära kulukaks.

Arendajatepoolne hinnatootus on äripindade müügi puhul 200–300 eurot kõrgem, kui see investeerimishuvi tekitamiseks olla võiks. Arvan, et arendajad võiks küsida ruutmeetri eest 1800–1900 eurot, mitte üle 2000.



OÜ POTIPOISS

TEIE TULEOHUTU KODU HEAKS!

♦ korstnapühkija

♦ lõõriummistuste likvideerimine

♦ lõõride puhastamine kettpuhastiga

♦ lõõriuuringud kaamera ja suitsupadrunitega

tel 5807 2581 | info@potipoiss.ee | www.potipoiss.ee

KÜTTESÜSTEEMIDE EKSPERTHINNANG MAJA KASUTUSLOA SAAMISEKS

Maja kasutusloa saamiseks tuleb esitada taotlus kohalikule omavalitsusele, kes paneb kokku komisjoni hoone ülevaatuseks. Komisjoni kuulub alati ka üks Päästeameti esindaja, kelle pädevuses on kütteseadmetega seotud dokumentide kontrollimine. Päästeameti esindaja kontrollib ehitise vastavust ehitusprojektile ja kehtestatud nõuetele tuleohutuse seisukohast. Kui küttesüsteemi kohta vajalikud dokumendid puuduvad, siis veendumaks küttesüsteemi ohutuses, aktsepteerib Päästeamet ka eksperthinnangut.

OÜ Potipoissil on eksperthinnangu andmiseks nõutav kompetents ja tahe olla olukorra lahendamisel teie koostööpartner.

Majanduskool avab maakleri eriala

Maaklerite maine tõstmiseks ja kinnisvarafirmade varustamiseks pädeva tööjõuga alustab Tallinna majanduskool tänavu sügisel kinnisvaramaaklerite kutseõpet.

ANNE OJA
anne.oja@aripaev.ee

“Mõnetine ebakõla tekkis õppetöö rahastamisega, aga ka see sai kooli ja ministeeriumi koostöös siiski algavaks õppeaastaks lahendatud,” rääkis kvaliteetset tööjõudu nõudvaid ettevõtjaid kui ka riiki vahendanud Tallinna majanduskooli direktori asetäitja Jaanus Konsa muidu sujuvalt kulgenud umbes kuuekuulisest protsessist.

Sügisest saab maakleriks õppima hakata 35 noort. Õpe toimub mittestatsionaarses vormis ehk sessioonõppena, kaks-kolm päeva korraga ja iga kahe-kolme nädala tagant, selgitas Konsa. Koolitatavate arv sõltub tema sõnul järgnevatel aastatel tööturuvajadustest ja ka riigi rahastusest.

Keskendub Eesti nõuetele

“MRICS on praegu kinnisvaravahenduses vähelevinud, pigem on see kasutuses hindamise valdkonnas,” rääkis Eesti kinnisvaramaaklerite koja juhatuse liige Ardo Lepp Suurbritannias tegutseva RICSi (Royal Institution of Chartered Surveyors) poolt välja antavast tunnustusest, mis on hakanud levima ka Eesti kinnisvarasektori visiitkaartidel.

“Selle tunnustuse saamine eeldab teatud haridustaset, töökogemust ja muud sõltuvalt kinnisvaralasest erialast,” täpsustas Lepp. “Kogu tegevus toimub inglise keeles ja ei kontrollita otseselt Eesti seaduste tundmist. Meie kutseõpe lähtub aga eelkõige Eesti seadustest ja kutseksamil kontrollitakse nende tundmist.”

OÜ Kinnisvaraekspert maakleriteenuste juht Lepp avaldas arvamust, et nende ettevõtte annaks tööd kuni kümnele maakleri eriala lõpetanule. Koolitatud maaklereid tahaksid endale tööle meelitada ka teised vahendusbürood, kes pidevalt häid müügiinimesi otsivad.

“Maaklerite koolitus on kindlasti väga vajalik. Oluline on tõsta üldist maaklerite taset ja professionaalsust, sellest

35

inimest võtab Tallinna majanduskool sügisel vastu avatavale kinnisvaramaakleri erialale.

KOMMENTAAR

Usun akadeemilise õppe mõjususse

TÕNIS RÜÜTEL
Eesti kinnisvarafirmade liidu tegevjuht

Koolitatud maaklerid mahuvad kindlasti turule, sest meil on maaklerite üle jätkuvalt palju nurinat.

Koolitamata maaklerite üle, kes ei oska tehinguks dokumente ette valmistada, nurisevad klientide kõrval ka notarid. Vana kooli inimesena usun akadeemilise õppe mõjususse ja sellesse, et koolis käimine teeb inimesi kohusetundlikumaks. Tallinna majanduskooli kaheaastane maaklerite kutseõpe sarnaneb vanast ajast tuntud keskeriharidusega. Kinnisvarafirmade liit paneb omalt poolt öla alla kõiges, mis võimalik, et maaklerite kutseõpe sügisest käima läheks.

„Oluline on tõsta üldist maaklerite taset ja professionaalsust, sellest võidavad kliendid.“

Arco Vara kutseline maakler
Daniel Chasan

võidavad kliendid,” kommenteeris Arco Vara kutseline maakler Daniel Chasan.

Raske alustada

“Konkurents on nagu igas valdkonnas tihed, kuid tugevamad saavad konkurentsist hästi hakkama. Maakleri töö on huvitav, vaheldus- ja vastutusrikas, see on mind ka köitnud selle töö juures,” lisas Chasan maakleriks olemise kui elustiili kohta. “Kui alustamise raskused on möödas, teenib hea maakler head tasu.”

Erinevalt paljudest teistest maailma riikidest võivad Eestis kinnisvara vahendada kõik soovijad. Kinnisvaraomanikud võivad oma vara müüa ka ühegi vahendaja abita, sest seadus kohustab ostumüügitehingud sõlmima mitte maakleri osavõtul, vaid notari juures. Kuigi pädeva maakleri kasutamine maandab nii müüja kui ka ostja riske, kiirendab müügiprotsessi ning lihtsustab notari tööd, on selline teenus notaritasust enamasti märgatavalt kallim.

Turg korrastamata

Eesti kinnisvaramaaklerite koda on aastaid püüdnud professionaalsete maaklerite kasutamist seadustada, kuid siiani ei ole seda toimunud. Möödunud aastal oli professionaalsete maaklerite täiendavate õiguste teema riigiametites laual seoses vajadusega kontrollida ning täpsustada ehitisregistri andmeid. Vigane ehitisregistri andmestik segab nii eluase-melaenude võtmist kui ka e-rahvaloenduste läbiviimist.

Majanduskoolile väljastati maaklerite koolituse luba mullu 8. detsembril. Õppekava sünni juures olid nii Eesti kinnisvarafirmade liit kui ka Eesti kinnisvaramaaklerite koda. Maakleri kutseõppesse astunu lõpetab majanduskooli kutseksamiga, mille viib läbi maaklerite koda. Kutseeksami sooritanud õppur saab maakleri 5. taseme kutsetunnistuse ja võib seda infot kasutada enda või oma teenuse reklaamimisel.



LAIENDA  OMA ÄRI



IVIA

IDA-VIRUMAA INDUSTRIAL AREAS

NARVA TÖÖSTUSPARK

JÕHVI ÄRIPARK

KOHTLA-JÄRVE TÖÖSTUSPARK

KIVIÕLI ÄRIPARK

Taristuga varustatud tootmis- ja ärimaa - kuni 15 EUR/m²



EXP  AND YOUR BUSINESS



TEET KUUSMIK • +372 511 4685 • TEEK.KUUSMIK@IVIA.EE • WWW.IVIA.EE

Uus standard nõuab tähelepanu

Uus rahvusvaheline finantsaruandlusstandard IFRS 15 sunnib ettevõtteid raamatupidamise põhimõtteid üle vaatama ning varasemast rohkem müügilepingute infot avalikustama.

SIIM KANNISTU
KPMG Baltics OU vandeaudiitor



Ettevõtted, mis lähtuvad oma raamatupidamisaruannete koostamisel rahvusvahelistest finantsaruandlusstandarditest (IFRS), peavad hiljemalt 2018. aasta 1. jaanuarist võtma kasutusele uue müügitulu kajastamist reguleeriva standardi IFRS 15 "Kliendilepingutest saadav müügitulu".

Oluline mõju ehitusele ja kinnisvarale

Uus standard mõjutab eranditult kõiki ettevõtteid, kes koostavad IFRS raamatupidamisaruandeid. Ettevõtte müügitulu kohta avalikustatava info hulk

suureneb tunduvalt ja lisaks võivad muutuda ka müügitulu arvestuspõhimõtted paljudes ettevõtetes.

Ehitussektor ja kinnisvaraarendus on seejuures tööstusharudeks, mida IFRS 15 oluliselt mõjutab, kuna levinud on pikaajalised teenuse osutamise lepingud, mis algavad ühel ja lõppevad teisel majandusaastal.

Mõju saab olema ühtviisi oluline nii hoonete ja rajatiste ehitajatele, kinnisvaraarendajatele kui ka eriehitustööde tegijatele.

Valmidusastme meetodi tingimused

Kõige olulisem muudatus seisneb selles, et kui praegu kehtiva müügitulu standardi IAS 11 järgi on tuvastatud ehitusleping, on müügitulu kajastamine valmidusastme meetodil kohustuslik. Kuid IFRS 15 lubab müügitulu kajastada lepingu täitmise jooksul vaid siis, kui on täidetud vähemalt üks järgmistest tingimustest.

Esiteks, ostja saab ja tarbib teenusest tulenevaid hüvesid teenuse osutamisega samal ajal. Selline teenus on näiteks transporditeenus.

Teiseks, ostja kontrollib teenuse saamise ajal vara, mida lepingu põhjal ehitatakse või parendatakse.

akadeemia.aripaev.ee

A Äripäeva Akadeemia

Exceli meistrikläss

1. osa Baasoskused Excelist, mis lihtsustavad juhi igapäevatööd



21.04.17

2. osa Koolitus Exceli edasijõudnud kasutajale



06.06.17



Kristjan Sakk



Soodushind

500 € (km-ga 600 €)

Kehtib kuni 31.03.17

Tavahind: 538 € (km-ga 645,60 €)



Kolmandaks, müüja ehitab vara, millele ei ole alternatiivset kasutust ja tal on igal ajahetkel õigus saada tasu seni osutatud teenuse eest. Väärib märkimist, et müüjal peab olema õigus saada tasu, mis kompenseerib teenuse osutamise kulud ja tagab mõistliku kasumimarginaali isegi siis, kui leping peaks temast olenemata põhjustel ennetähtaegselt lõppema. siinkohal mängib olulist rolli ka ettevõtte asukohamaa seadus.

Müügitulu kajastamine võib nihkuda

Näiteks kajastatakse praktikas ehitusjärgus olevate korterite müügitulu tavaliselt siis, kui ostjaga sõlmitakse notariaalne asjaõigusleping ja korter kliendile üle antakse. Sõltuvalt lepingutingimustest võib tekkida võimalus kajastada osa müügitulust juba võlaõigusliku lepingu sõlmimisel ja ülejäänud korteri ehitamise käigus.

Seega võib IFRS 15 rakendamine kaasa tuua, et osade müügilepingute kajastamisel tuleb valmidusastme meetodi kasutamise asemel rakendada kindlal ajahetkel müügitulu kajastamist või vastupidi. Selle tulemusena võib nihkuda müügitulu kajastamine kas varasemaks või hilisemaks.

» Teatud juhtudel ei pruugi olla kindel, kas ostja kontrollib ehitatavat vara. Sel juhul peab ehitaja hindama, kas ehitatakse vara, millele ei ole ehitajal alternatiivset kasutust, ja kas ehitajal on õigus saada tasu vastavalt sellele, kui suur osa lepingust on täidetud.

Oluline muudatus on ka seoses valmidusastme määramise meetoditega. IAS 11 annab selleks vabad käed, lubades näiteks kasutada kulupõhist meetodit ehk tehtud lepingukulude suhet kogu lepingu kuludesse. IFRS 15 järgi peab aga ettevõtte meetodi valimisel lisaks arvesse võtma osutatava teenuse iseloomu ja selle tõepärast üleminekut kliendile.

Kui kasutada kulupõhist meetodit, ei luba IFRS 15 lepingu täitmise kuludesse arvata ootamatuid väljaminekuid seoses materjalikadudega, tööjõukulude ega muuga, mis ei aita otseselt lepingu täitmisele kaasa. Samuti ei pruugi levinud *milestone* ehk füüsiline valmidus olla sobiv meetod, kui erinevate *milestone* ide vahel on liiga suur vahe.

Muudatused võivad tähendada, et ehitusettevõtte peavad vahetama meetodit pooleliolevate lepingute valmidusastme määramiseks. See omakorda mõjutab müügitulu kajastamise perioodi.

Lisaks nendele on veel palju muid muudatusi, mis müügitulu kajastamist oluliselt mõjutada võivad.

Avalikustatav info suureneb

Müügitulu kohta avalikustatava info hulk suureneb tunduvalt. Kui praegu näidatakse müügitulu üldjuhul geograafiliste piirkondade ning teenuste-kaupade lõikes, siis edaspidi võib olla vajalik teha seda ka kliendirühmade, lepingutüüpide jms kaupa.

Samuti peavad ettevõtted avalikustama, kui suur osa pooleliolevate lepingute tehingusummast on müügitulus kajastamata ja millal seda tuluna kajastatakse ning kõik olulised hinnangud ja otsustused IFRS 15 rakendamisel.

Osa avalikustatavast infost võib tunda äriselt liiga tundlik, kuid standardi kohaselt ei ole see piisav põhjus infot mitte avaldada. Uued nõuded ei pruugi ettevõtetele meeldida ning tekitavad kindlasti ettevõtetes palju arutelusid selle üle, mida avalikustada.



TARK PARKIMINE

parklate haldamine ja arendamine
äriplaanide koostamine
projekteerimine
parkimiskorraldus
tehniline nõustamine
tehnika müük

+372 661 0223

www.europark.ee

EuroPark



Mis maksab tarkvara kui teenus kinnisvarafirmale?

Kuigi saame oma põhilised igapäevavajadused rahuldatud programmidele peaagu raha kulutamata, tuleb ettevõtte vajaduste rahuldamiseks tihti rahakotti kergitada ning selles ei erine kinnisvarafirmad muudest teenusettevõtetest.

OTT HEIDMETS

Kinnisvara24 tegevjuht

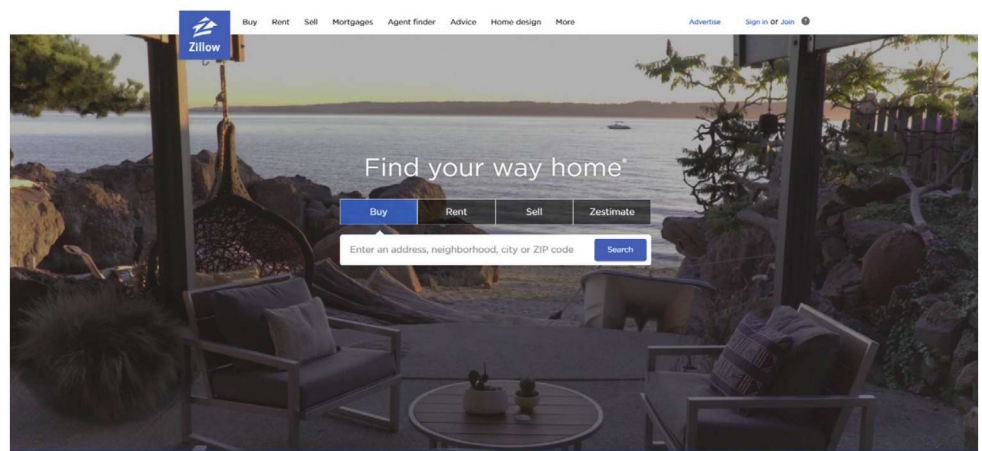
Tarbime üha suuremat hulka koodiridu, mis teevad internetimaailmas meie eest ära suure osa tööd. Mis on sellise tarkvara kui teenuse õiglane hind, kui kord loodu eest küsitakse raha paljudelt ja igakuiselt ning kui kõrgelt saab hinnastada turupositsiooni? Arvestades viimasel aastal Eesti kinnisvaraturu internetikanalites toimunud muutusi, uute hinnastamismudelitega portaali lisandumist ning vanade tegijate korduva hinnatõuse, on paslik võrrelda laiemaid trende SaaS (Software as a Service) turul.

Ajalooline vaade SaaS turule näitab, et teenuste hinnad ei lähe mitte kallimaks, vaid püsivad paigal või isegi pigem odavamad. Lisaks pakutakse teenuste juurde üha enam uusi võimalusi. Ehk valdavalt saab sama raha eest järjest parema asja.

Arendusosakonnad lisavad täiendavat funktsionaalsust ja see annab eelkoige olemasolevatele klientidele suuremat lisandväärtust. Kes midagi uut ei paku, selle kliendid hääletavad jalgade ja lähevad ettevõtte juurde, mis näeb uusi võimalusi ja mõtleb kaasaegselt.

Hind vastavalt firma suurusele

Vaadates nii kohalikke laiemale ettevõtlussektorile suunatud tarkvarasid (Scoro, Pipedrive, Erply) kui ka maa-



▲ Ühe maailma suurima teenusepakkuja Zillow hinnad algavad sisuliselt nullist.

» Nii kasutuskontode kui ka kasutatavate teenuste maht mõjutab oluliselt kliendi kulu.

ilma suurimaid (Salesforce, Zillow), torkab silma, et erineva suurusega kliendid maksavad erinevat tasu. Nii kasutuskontode kui ka kasutatavate teenuste maht mõjutab oluliselt kliendi kulu.

Süüvides erinevate teenuste ajalukku, on näha ka pakutavate teenuste pidevat arengut ning turu tagasisidest ning vajaduste muutumisest lähtuvat võimaluste laienemist. Läbiva joone-na võimaldatakse klientidele nende vajadusest lähtuvaid erinevaid hinnatasemeid.

Rahvusvahelisele turule suunatud Eesti teenusepakkuja hinnad algavad 10 dollarist Pipedrive'i puhul ja lõpevad Erply puhul 500 euro juures. Selle raha eest saab 100 kasutajat, 20 poodi jne.

Paljude Eesti kinnisvarafirmade kasutatava Scoro tarkvara kalleim pakett maksab 49 eurot inimese kohta, mis sisaldab kordades rohkem funktsionaalsust, kui ühel tavafirmal eales vaja läheb.

Rahvusvahelised teenused algavad Zillow.com puhul põhimõtteliselt nullist, Salesforce.com alustab 25 dollari ja lõpetab 300 dollari juures.

Zillow on viinud oma hinnastamise internetiäri suurte tegijate Facebooki ja Google'i sarnasele mudelele ning võtab raha reaalse kontakivahenduse eest. Sisuliselt maksad siis, kui Zillow

on sinu jaoks midagi ära teinud. Sarnast teed läks ka Kinnisvara24.ee, kus konto omamine ja kuulutuste avaldamine on ning jääb tasuta. Kulu tekib alles siis, kui kuulutustele tehakse eraldi reklaami.

Arvestatakse kliendi vajadusi

Kokkuvõtvalt iseloomustab tarkvaraturgu üha rohkem paindlikkus ja kliendi vajadustele vastavate võimaluste loomine. Raha küsitakse argumenteeritult ja eelistatult konkreetset tulemust vastu pakkudes.

Kõige olulisem on klientidega arvestamine ning sellest saavad aru niihasti Facebook, mis võttis hiljuti vastu otsuse vähendada ettevõtete reklaame inimeste uudisvoos kui ka väiksemad tegijad. Kliendi arvamus on oluline.



füüsiliste varade juhtimislahendused

www.reminet.ee

Kontroll ettevõtte füüsiliste
varade üle säästab kuni
30% üldkuludelt.

- konsultatsioon
- IT lahendused
- teenused





▲ Ärikinnisvara suunitlusega esinejad võlusid aplausi välja ka peamiselt elukondliku kinnisvara müügiga tegeleva LVM Kinnisvara omanikelt Ingmar Saksingult ja Andres Sutilt.

Äripäeva kinnisvara- konverents pildis

FOTOD: RAUL MEE



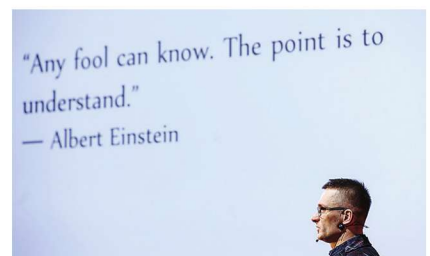
◀ Kaks arvamusi oma vahel: SEB Eesti provaatpanganduse strateeg Peeter Koppel (vasakul) ja kinnisvaraanalüütik Tõnu Toompark.



▲ Peeter Koppeli ettekanne "trumponoomika" mõjudest kinnisvarale naelutas hiirvaikselt kuulama. Keskel WTC Tallinn nõukogu esimees Mehis Põlv.



▲ Uus Maa Kinnisvarabüroo juhatuse liige Mika Sucksdorff küsib, mida väikeinvestor peaks kinnisvaraga ette võtma.



▲ Kõik teavad, kuidas kinnisvara hinnad kasvavad, kuid vähesed oskavad seda teadmist õigel ajal enda kasuks pöörata ning müüa. Albert Einstein kuulsalt tsiteerides oma esinemist Colliers International Advisors partner Margus Tinno.



Kinnisvaraärimees Tullio Liblik tutvustab mobiiltelefonist oma uusimaid projekte.



◀ Tõnu Toompark uurib, kas vastab tõele, et LHV hea äriplaani, kuid kehva ideega laenu ei anna, hea idee ja konarliku äriplaaniga tasub



Martensi maja

www.martensimaja.ee



PÄRNU SÜDALINNA ELEGANTNE UUSTULIJA TEIE EES JUBA DETSEMBRIS



BÜROOD

- A-klassi büroopinnad II ja III korrusel
- nüüdisaegne töökeskkond
- väärivad üürnikud
- majas kaks lifti



KORTERID

- linnavaatega *premium*-klassi korterid V korrusel
- suured rõdud
- avar planeering, kõrged laed
- kvaliteetne siseviimistlus ja -kujundus

KINNISVARA
EKSPERT

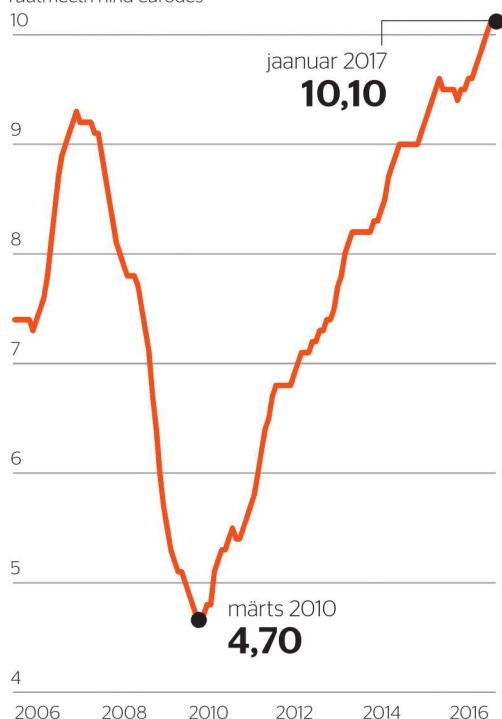
Korterite müük / äripindade üürimine

Janno Peterson +372 505 8832

janno.peterson@kinnisvaraekspert.ee

VÕRDLUS**Seitsmes aasta stabiilset tõusu**

Keskmine Tallinna korterite üüripakkumiste ruutmeetri hind eurodes



ALLIKAS: KVEE



Üüriinvesteeringute riskantsus kasvab

Üürituru arengud meenutavad teatud määral kümmekond aastat tagasi kinnisvaraturul toimunut. Korterite ostmise väljaüürimiseks on muutunud rahvusspordiks.

TÕNU TOOMPARK
Kinnisvarakool.ee

Igas seltskonnas räägitakse üürieluasemetega seonduvast, kes kõneleb viimase korteri ostmise nüanssidest, kes üürniku leidmise või üürilepingu haldamise röömudest ning muredest. Üüriteemat puudutavad meedianupud saavad tuhandeid klikke. Kinnisvarainvesteeringutest rääkides ei mõelda vaikimisi investeerimisfondide ega ärikinnisvara peale, vaid paarkümne ruutmeetri suurusele endisele ühiselamutoale. Sage-dasti korraldatakse üüriinvesteeringute teemal koolitusi ja seminare, sellest patust ei ole siinkirjutajagi prii.

Need trendid panevad tõsiselt mõtlema edasistele arengutele üüriinvesteeringute sektoris. On ju vana tõde, et kui taksojuhid investeeringute turule trügivad, on professionaalidel aeg kaabut kergitada ja vaikselt lavalt lahkuda. Seda aga ainult seniks, kui on taas õige

On ju vana tõde, et kui taksojuhid investeeringute turule trügivad, on professionaalidel aeg kaabut kergitada ja vaikselt lavalt lahkuda.



◀ Väikesi üüritube on lihtsam välja anda, kuid nende sisustamise kulud ruutmeetri kohta kujunevad suuremate korterite omast kõrgemaks. FOTO:

ANDRAS KRALLA

5

Head põhjust, miks valida



veetöötlusseadmed

1. Pikendab torustiku eluiga
2. Kaitseb küttesüsteemi
3. Vähendab küttekulusid
4. Tagab hea vee kvaliteedi
5. Vähendab oluliselt hoolduskulusid



Bauer püsiläbipesu teenuse hind alates 152 €/kuus!
Konsultatsioon ja objekti ülevaatus TASUTA!

Bauer Veetehnika OÜ
Sõpruse pst 151a
info@bauer.ee
Tel 656 5777
www.bauer.ee

aeg turule soodsalt hinnatasemelt siseneda ja taksojuhtide emotsioonide ajal kõrgelt hinnatasemelt võetud ostud märksa tagasihoidlikumate summade eest omandada.

Kui palju tehakse üüriinvesteeringuid?

Üüriinvesteeringuid teevad nii turul juba tegutsevad üürileandjad kui ka uued tulijad. Paarikümne Tallinna suurema kinnisvaraarendajaga suhtlemise baasilt võib järeldada, et üüriinvestorite osakaal uute korterite ostjate seas on Tallinnas 10–15%. Mõnede projektide puhul küündib investorite osakaal isegi veerandini või veel kõrgemale. Seda eriti juhul, kui arendaja pakub suhteliselt väikesi kortereid, mis on investorile jaoks magusalt madala absoluuthinnaga ja üürnike seas hinnatud kaup.

Teisesel ehk vanemate korterite turul võib üüriinvestorite osakaal olla hinnanguliselt 5–10% suurusjärgus. Maaklerid kinnitavad, et üüriinvestorid on eeskätt huvitatud kesklinna suunast. Samuti jahivad investorid kortereid tehnikaülikooli lähedastel tänavatel Mustamäel. Nagu uutegi korterite puhul, eelistatakse ka vanemasse majja üürikorterit soetades väiksema ruutmeetrite arvuga pindu.

700

kuni 1000 värsket pakkumist lisandus mullu oletatavasti Tallinna üüriturule, arvestades, et tehti ligi 9200 korteritehingut.

» Võib öelda, et üürikortereid lisandub turule kiiremini, kui kasvab üürnike tekitatud vajadus. See muudab konkurentsi üürileandjate vahel üha tihedamaks.

Arvestades, et Tallinnas tehti 2016. aastal ligi 9200 korteritehingut, võib oletada, et üüriturule tuli mullu juurde 700–1000 värsket pakkumist. Rõhutama peab, et siin toodud üüriinvestorite tehingute mahud on pigem konservatiivsed kui ülepingutatud.

Kas üüriinvesteering tasub end ära?

Kas üüriinvestor seda hoomab või mitte, tuleb üüriinvesteeringu tasuvus sageli peaaesjalikult kinnisvara väärtuse kasvust. Kui kinnisvara väärtus ei kasvaks, on elamispinna üürile andmine amortisatsiooni arvesse võttes suhteliselt nullilähedane mäng, mis katab küll ära intressikulu, kuid ei loo kiire kasumi teenimise võimalust.

See väide kehtib eelkõige n-ö peavoolu üürikorterite kohta ehk üürikorterite puhul, kus ühetoaline on 30 m² ja suurem, 2toaline on enam-vähem 45–55 m² suurusega. St mikrokorterite puhul ehk näiteks endiste ühiselamutubade või alla 20 m² suurusel tubade puhul on igakuisel üüritulust saadaval rahavool juba märksa suurem tähtsus.

Seega on peavoolu üüriturule siseneamise varjatud eelduseks, et kinnisvara väärtus kasvab ka edaspidi ja seda kogu investimisperioodi jooksul. Mikro-

akadeemia.aripaev.ee

A Äripäeva Akadeemia

Alasti sisuturundus

Kuidas teha sisust oma parim müügamees?



13.04.17



Almondi Esco



Sooduskood „kinnisvara“

299 € (km-ga 358,80 €)

Kehtib kuni 31.03.17

Tavahind: 359 € (km-ga 430,80 €)



korterite puhul on tähtsam rahavoog ja üürileandja oskus seda rahavoogu stabiilsena ning vakantsi madalana hoida.

Üürihind püsib lähiajal paigal

Sõltumata kasumitootlusest on üürileandja jaoks oluline üüriraha pidevus, mis enamasti peab katma laenu kulud – laenu põhiosa ja intressimakse. Tava­pärast kaib üürihind käsikäes kinnisvara ostu-müügihindadega. Siin on ka igati loogiline ja põhjuslik seos, et vara üürihind on funktsioon vara turuväärtusest.

Nii on asjad aga pikemas perspektiivis. Lühiajaline üürihind sõltub konkreetse ajahetke üüripakkumisest ja üürinõudlusest. Olukorras, kus üüriinvestorid on aktiivsed ning teevad üha uusi ja uusi investeeringuid, on üüripakkumine kasvamas.

Üürinõudlus on samuti suurenenud. Viimase 10 aasta jooksul on Tallinna elanike arv suurenenud keskmiselt ligi 4500 inimese võrra aastas. Osalt on Tallinna rahvaarvu tõusu juures tegemist registrite mänguga, sest inimesed tahavad tasuta bussiga sõita või last pealinna kooli panna. Vaatamata sellistele nüanssidele võib siiski üsna veendunult öelda, et Tallinna rahvaarv on ka reaalses

kasvus. Aga kui kauaks? Majanduspagulased Valgamaalt või Võrumaalt saavad otsa ehk rahva vool pealinna paratamatult pidurdub. Nii võib öelda, et üürikortereid lisandub turule kiiremini, kui kasvab üürnike tekitatud vajadus. See muudab konkurentsi üürileandjate vahel üha tihedamaks.

Enamus üürileandjaid suudab konkureerida eelkõige hinna baasilt. See tähendab, et kui üürikuulutus klienti kohale ei too, ei oska üürileandja teha muud, kui üüripakkumise hinda langetada. Hinna langetamine on paratamatus, mis paneb kogu üürituru surve alla, sest pakkumisi jätkub ning seda igas pealinna piirkonnas ja igasuguse hinnaklassiga eluruumide puhul.

Tasuvuse küsimärgi alla

Olukorras, kus üüriinvesteering on niigi üsnagi riskantne, ei mõju hinnalangus sugugi turgutavalt. Pigem peaks väiksem üüriinvesteeringu tootlus viima üüriinvesteeringute vähenemisele. Vähenev uute investeeringute maht vähendaks pakkumist. See annab kaugemas perspektiivis võimaluse üürihindadel taas kerkida kinnisvara ostu-müügihindadega samas taktis, et pakuda investorile ihaldatud tootlust.

Seega peaks iga üürikorteri ostja tõsiselt mõtlema, mis on tema maailmanägemus. Üsna mõistlik oleks see nägemus arvutustabelisse panna, et veenduda, mis kauguses terendab. Äriplaani koostamisel tuleks välja selgitada, kui tähtis on konkreetse investeeringu puhul vara väärtuse kasv.

Vale on prognoosida üüriinvestorite turult kadumist. Alati on neid, kel kasumi teenimise kõrval on mõni muu kaalutlus, näiteks osta eluruum lapsele hilisemaks kasutamiseks, vanemale või vanavanemale, keda soovitakse endale lähemale kolida, kontrol seisev raha, mida tahetakse inflatsiooni eest kaitsta. Sellised kaalutlused võivad praeguselgi turul muuta üüriinvesteeringute sektorisse sisenemise mõistlikuks.

Julgen prognoosida, et kasvava konkurentsi, väheneva tootluse ja kerkiva riskitaseme tõttu on üüriinvestorite arv vähenemas, kuid siiski mitte kadumas. N-ö tavapärase suurusega ehk mikrokorteritest suuremate pindade kasumlikkus jääb endiselt suuresti sõltuma vara väärtuse kasvust. Vara turuväärtuse suhtes vähenev rahavoog paneb just suurema rõhu hinnatõusuootusele ja see kasvatab üürisektori riske 2017. aastal veelgi.

ÄRIPINDADE RENT JA MÜÜK !!!



“TREIALI ÄRIMAJAD” – uus kodu väikefirmadele!

- Stockoffice pinnad 120 ... 500 m²
- Minilaod 8 ... 25 m²
- Kontor ühendatult sooja laoga 30 ... 300 m²

Kas eluasemelaenude turu tõus jätkub ka tänavu?

Uute eluasemelaenude maht ehk eluasemelaenude käive ületas 2016. aastal taas üle pikkade aastate miljardi euro piiri. Möödunud aastal väljastasid Eesti pangad eluasemelaene 1,04 miljardi euro väärtuses. Seda on 10% varasemast aastast enam.

TÕNU TOOMPARK
Kinnisvarakool OÜ

Laenukäibe kasv viis laenujäägi ehk tagasimaksmisel olevate laenude summa 6,66 miljardi euroni. See on eelmise aasta näitajast 5,3% kõrgemal ja loodetavasti ei ole tegu pahaendelise numbri-ga. 2016. aasta lõpu seisuga oli teenindamisel olevaid eluasemelaene 170 000 ehk tunamullusest 3600 võrra rohkem.

Kokkuvõtlikult võib öelda, et 2016. aasta möödus kiire laenukäibe ja -jäägi märgatava kasvu tähe all. Suurenevad laenumahud tulenesid kerkinud kinnisvaretehingute arvust, samuti oli oma roll mängida elamis-pindade hinnakasvul.

Kui väliskeskkond tagasilööke ei põhjusta, võib 2017. aastalt oodata samade trendide jätku. Seda aga pisut rahulikumas tempos, sest niigi kõrge tehingute arv vaevalt, et kordub. See toob endaga kaasa tasasema laenu-nõudluse kasvu, mis võtab tänavustelt kasvunumbritelt hoo maha.

VÕRDLUS

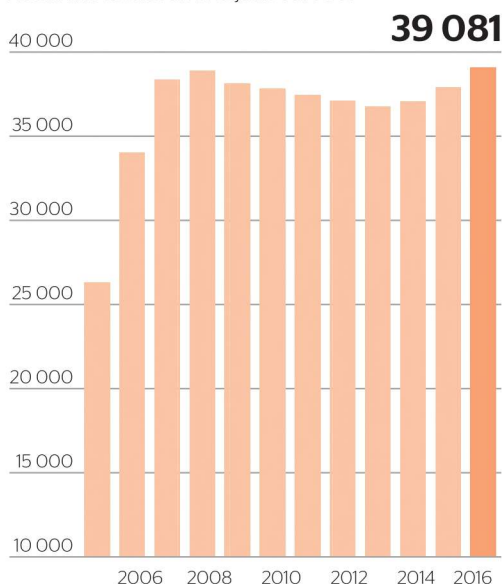
Laenukäive kuue aastaga 2,5 korda kasvanud

Eluasemelaenude käive mln eurodes ja jääk mld eurodes



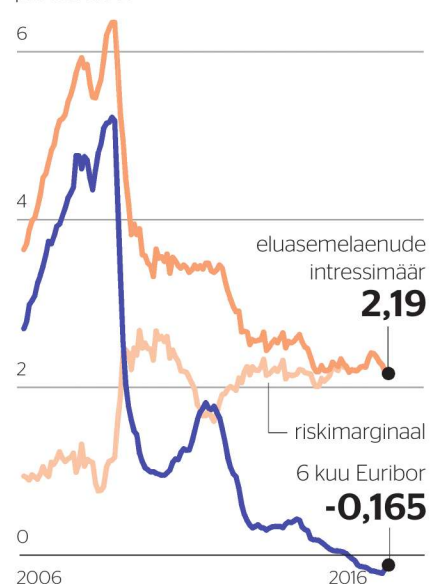
Laenatav summa kasvab visalt

Keskmine laenusumma jääk eurodes



Intress püsib madal

protsentides



ALLIKAS: EESTI PANK

TULE MEIEGA, OLEME MUUTUSTE TEEL!

Pindi Kinnisvara on suurim ja kõige terviklikumat kinnisvara esindus- ja nõustamisteenust pakkuv ettevõtte Eestis.

VAJAME OMA MEESKONDA KAHTA JUHTI, KELLE MOTO ON: „IDEEST LAHENDUSENI!”

KOMMERTSKINNISVARA ÄRISUUNA JUHT,

kes koordineerib igapäevaseid protsesse ja on inspireeriv liider.

ELURUUMIDE VAHENDUSE ÄRISUUNA JUHT,

kelle vastutusalaks on kogu Eesti müügimeeskonna tulemuslik juhtimine.

Peamised eesmärgid:

- töötada välja uusi ärimudeleid vastavalt turu muutustele
- kasvatada ärisuuna turuosa, kvaliteeti ja efektiivsust
- olla eestvedaja ja esindaja

Meiega liitujatelt ootame:

- potentsiaali kujuneda valdkonna arvamusiidriks
- oskust toime tulla erinevate isiksustega
- head eesti, inglise ja vene keele oskust
- head analüüsivõimet
- ambitsioonikust ja loovust
- müügitöö kogemust

Omalt poolt pakume:

- üle-eestilist professionaalset pikaajalise kogemusega meeskonda
- hea sisekliimaga kultuurset organisatsiooni
- isiklikku arengut ja tööalaseid väljakutseid
- konkurentsivõimelist tasu
- paindlikku töögraafikut, et elu oleks tasakaalus

Tööle asumise aeg: esimesel võimalusel
Lisainfo: Elari Udam, +372 513 3699
Ootame teie CV-sid ja motivatsioonikirju märksõnaga JUHT kuni 31. märts 2017
aadressile: meiega@pindi.ee



PINDI
KINNISVARA



HA·HO



Haldusteenus: 107 132 m²

Hooldusteenus: 110 000 m²

Korrashoiuteenus: 246 000 m²

HAHO osutab ärikinnisvara haldusteenuse terviklahendust Eestis. Meie klientideks on kinnisvarafondid ja äriettevõtted, kes on usaldanud meile oma kinnisvarakeskkonna juhtimise. Eesmärk on pakkuda kvaliteetset ja terviklikku haldusteenust, lähtudes Eesti Vabariigi standardist EVS 807:2010.

MEIE KLIENDID: lao- ja tootmispinnad, büroopinnad, kaubanduspinnad

HALDUSTEENUS

HOOLDUSTEENUS

KORRASHOIUTEENUS

UURI LÄHEMALT

tel +372 5649 0653
Kinnisvara Haldus ja Hooldus OÜ
www.haho.ee / info@haho.ee