

[www.1partner.ee](http://www.1partner.ee)



# Tallinna ja Harjumaa kinnisvaraturu ülevaade

Kevad 2009

**1Partner**  
KINNISVARA

## Hea lugeja!

Hoiad käes järjekordset 1Partner Kinnisvara poolt koostatud kinnisvaraturu ülevaadet. Sellesse oleme koondanud oma arvamused ja mõtted kinnisvaraturust ning teinud prognoose lähitulevikuks.

Kõik kinnisvarasektorid on tänaseks oma hoobid saanud. Drastiliselt on langenud tehingute arv ja kinnisvara hinnad. Arvame, et kinnisvaratehingute arvu põhi oli ära 2009. aasta I kvartalis. Erinevate riikide kogemusele tuginedes võtab hinnatasemete stabiliseerumine aega veel 6 kuud kuni aasta. Seni toimub stabiilne hindade langus.

Loodan, et leiad endale huvitavat lugemist ning soovime Sulle kasulikke otsuseid tulevikuks.



Lugupidamisega,

**Martin Vahter**  
1Partner Kinnisvara  
Juhatuse esimees



## Sisukord

Majandusindikaatorid . . . . .	4
Tallinna äärelinna korterid . . . . .	5
Tallinna kesklinna korterid . . . . .	6
Elamumaad . . . . .	7
Eramud, paarismajad, ridaelamud . . . . .	8
Äripinnad . . . . .	9
Kinnisvarainvesteeringud . . . . .	11
Ehitusturg . . . . .	12
Finantseerimisvõimalused . . . . .	13

# Majandusindikaatorid

Eesti majandus on koos ülejäänud maailmaga jõudnud languse faasi. Kui veel 2008. aasta kevadel tundus, et Eesti pääseb kerge dušiga, siis aasta teises pooles maailma finantsturgudel toimunud vastastikkuse usalduse kaotus ning nõudluse ja tarbimise vähenemine meie peamistel eksporditurgudel on meid asetanud paduvihma kätte. 2008. aasta keskmine majanduskasv oli -3,6%, sh IV kvartalis -9,4% võrreldes aastataguse ajaga. 2009. aasta I kvartali vastav näitaja oli kiirhinnangu kohaselt -15,6%. Eesti Panga 2009. aasta kevadprognoos pakub käesoleva aasta SKP languseks 12,3%. Rahandusministeeriumi kevadprognoos pakub 2009. aasta majanduslanguseks 8,5%. Järgmise aasta kohta prognoosivad samad asutused vastavalt 0,2% tõusu ja 2,5% langust. Majanduse uut tõusulainet on oodata 2011. aastal.

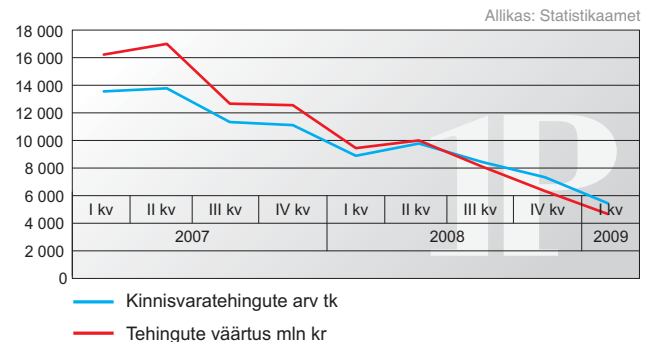
Tarbijahinnaindeksi (THI) kasv on 2009. aastal oluliselt pidurdunud. Kui 2008. aasta keskmine THI kasv oli 10,6%, siis käesoleva aasta esimese kvartali keskmine oli ca 3,2%. Eesti Panga ja Rahandusministeeriumi prognooside kohaselt jääb käesoleva aasta keskmine THI muutus 1% piirsesse ehk sisuliselt hinnad 2008. aastaga võrreldes ei muutu. 2010. aastaks prognoositakse THI langust kuni 3%.

2008. aasta keskmine palga kasv oli ca 14% ulatudes viimases kvartalis 13 117 kroonini. Oluline on siinjuures märkida, et reaalpalk, milles on arvestatud ka tarbijahinnaindeksi mõju, langes 2008. aasta IV kvartalis 1,3%. 2009. aastaks prognoosib Eesti Pank keskmise palga langust 5,2% ning 2010. aastal 5,8%. Rahandusministeeriumi prognoosi vastavad näitajad on 4,8% ja 1,7% langust.

Töötuse määr oli 2008. aastal keskmiselt 5,5%. 2009. aasta I kvartalis jätkus eelmise aasta teises pooles alanud töötuse kasv ning on tänaseks jõudnud eeldatavalt ca 8-9% tasemele. Sarnane näitaja on ka Euroopa Liidus keskmiselt (veebruari seisuga). Võrreldes teiste Baltimaadega, kus vastav näitaja on ca 14% on Eestil seni veel hästi läinud. Riiklike institutsioonide kevadise prognooside kohaselt jõuab töötus tänava ca 12-13% tasemele, 2010 aastal 14-16% tasemele. Viimati oli Eestis keskmine töötuse määr üle 10% perioodil 1999-2003 aasta ulatudes 2000. aastal 13,6%-ni.

Majandusosalusindeks, mis näitab tööstus-, ehitus- ja kaubandusettevõtete ning tarbijate kindlustunde indikaatorite keskmist, hakkas vähenema 2007. aasta teises pooles langes 2009. aasta märtsiks madalaimale tasemele peale

## Eesti kinnisvaratehingute arv (tk) ja tehingute väärtus (mln kr)



1992. aastat kui vastavat uuringut läbi viima hakati.

Langev reaalpalk, koondamised ja eeltoodetest tulenev tarbija kindlustunde vähenemine on osa teguritest, mis on mõjutanud inimesi vähem tarbima. 2008. aastal toimus jaekaubanduse mahu vähenemine 3,6% võrreldes eelneva aastaga. 2009. aasta esimeses kvartalis oli vastav näitaja -13,7%.

Positiivse määrgina saab välja tuua kuni oktoobrini 2008. kasvutendentsi näidanud Euribori pöördumise langusele. Oma tipust eelmise aasta oktoobris, kui 6 kuu Euribor oli 5,4%, on see langenud alla 1,5% taseme. See on madalam kui 2005-2006 kestnud buumi ajal. Erinevate spetsialistide hinnangul on oodata Euribori jätkuvat langemist. Selle tulemusena loodetakse elavdada praegu vinduvaid rahaturge ja maailmamajandust.

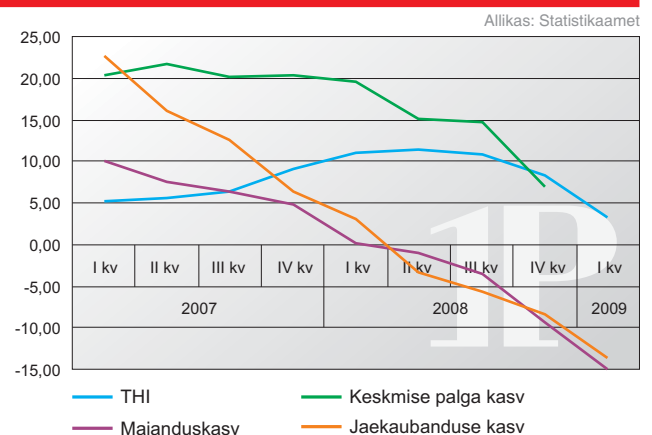
Langenud Euribor ja lõppintress ei ole siiski parandanud kinnisvaraturu üldist olukorda. Finantseerimisel kaaluvad laenu väljastamist krediidasutused senisest oluliselt põhjalikumalt ning nõutakse ka kõrgemat omafinantseeringut. Kinnisvaratehingute arv 2009. aasta I kvartalis oli viimase 12 aasta madalaim. Hinnatrend on endiselt langev.

Maa-ameti hinnastatistikat lähemalt vaadates selgub, et näiteks äripindade osas on suurenenud nende tehingute osakaal, kus tehing on toimunud omanike või juhatuse liikmete kaudu seotud isikute vahel ning mis ei ole seetõttu klassifitseeritavad turutehingutena. Siiski võib keskmise tehinguhinna ja tehingute arvu üldist liikumist lugeda turusituatsiooni kajastavaks.

## Majandusosalusindeks



## Majanduse põhinäitajad (%)



# Tallinna äärelinna korterid

- IP** Järelturu korterite müügihinnad on äärelinna piirkonnas võrreldes 2008. aasta sama ajaga langenud 30-40% ning jäävad vahemikku 9 000 – 15 000 kr/m<sup>2</sup>
- IP** Huvi on suur turuhinnast odavamate kiirmüügikorterite vastu
- IP** Suurenenud on ilma pangalaenu ostutehingute arv
- IP** Vahetusteenus on lahenduseks mitmete laenu hädasolijatele

Sundmüüki jõuab järjest rohkem kortereid. Parima hinna saavutamise võimalus on nendel, kes on koostööaldis suhtlemisel panga ja maakleriga. Tõrksate omanike korterite enam-pakkumishinda tuleb kohtutäituritel langetada turuhinnast madalamale tasemele, et korter ostetakse ära ka seda nägemata.

1Partner Kinnisvara prognoos on osutunud tõeks ning müügihinnad on jätkanud langust ka 2009. aastal. Uusi põhjasid teevad ja üldist hinnataset panevad paika nii kiirmüügiobjektid kui ka uusarenduste korterid. Oluline osa on ka ostjate tingimisoskusel. Äärelinnas on võimalik leida uusi kortereid hinnatasemel 11 000 – 16 000 kr/m<sup>2</sup>.

Nõudlus on suurim pakkumisel olevate odavamate korterite vastu. Soodsad ehitus- ja tööjõukulud teevad atraktiivseks remontimata korterid, kus on võimalus teha viimistlus enda maitse järgi.

Suurimaks takistuseks tehingute tegemisel on pankade kõrgendatud nõudmised kliendi sissetulekute-väljaminekute osas. See on suurendanud uue trendina ostutehingute toimumist omarahaga. Mitmed tehingud tehakse

ilma pangalaenu. Teise lahendusena kasutatakse vahetusvõimalust, kus mõlemad osapooled saavad sobiva lahenduse ilma pangalaenu. Vahe makstakse enamasti rahas, kuid nõustatakse ka vallasasjadega (autod, muu tehnika).

Paljud omanikud, kes ei soostu ja kellel ei ole sundi müüa oma korterit väga odavalt annavad korteri mõneks ajaks üürile. Seda võimalust on kasutanud paljud ning seega on kasvanud üüripakkumiste arv ja langenud on üürikorterite hinnad.

## PROGNOOS

1Partner Kinnisvara prognoosib äärelinna tüüpkorterite jätkuvat stabiilset hinnalangust. See on sektor, kus toimub kõige rohkem tehinguid ning sellesse sektorisse jõuavad märgid turu paranemisest esimesena. Majanduse ja tööturu olukorra paranemist ei ole aga oodata enne 2010. aastat.

Äärelinna korterite arendajad üritavad ära müüa kogu senise laoseisu enne kui alustatakse uute projektidega.



## Tallinna kesklinna korterid

- IP Nõudlus on heas seisukorras 2-3toaliste korterite vastu hinnaga 1-1,5 milj krooni**
- IP Kesklinna korterite hinnad jäävad vahemikku 20 000 – 32 000 kr/m<sup>2</sup>, vanalinna hinnad on langenud kuni 35 000 kr/m<sup>2</sup>-st**
- IP Üürikorterite hinnad on odavnenud ja üüriturg toimib hästi**

Kesklinna korterite turg on pärast vaikeset 2009. aasta algust muutunud aktiivsemaks. Aktiivselt tuntakse huvi kesklinna väiksemate ja odavamate korterite vastu hinnaklassis 1-1,5 miljonit krooni.

Paljud tehingud on seotud vana eluaseme müügiga ja sellest saadava rahaga. Seetõttu jäävad paljud tehingud ära, kuna potentsiaalsed ostjad ei saa vana eluaset soovitud hinnaga müüdnud. Paljudel juhtudel ületab laenujääk müügihinda, mistõttu omanikud ei saa hinda soovitud tasemeni alandada.

Võrreldes varasema perioodiga, kus vanalinna ostjaskonna moodustasid mittekodanikest ostjad, on ostuhuvilistena jäänud alles ainult üksikud. Põhilise huviliste hulga moodustuvad siiski kohalikud. Müügitehinguni jõutakse keskkinnas vahemikus 20 000 – 32 000 kr/m<sup>2</sup>-se müügihinnaga. Vanalinnas on müügihinnad langenud tasemeni 35 000 kr/m<sup>2</sup>-st.

1Partner Kinnisvara on täheldanud, et müügihinnad on langenud võrreldes 2008.

aasta sügisega täiendavalt 15-20%.

Üürikorterite turul on olukord sarnane müügituruga – otsitakse odavamaid kortereid. Ülepakkumise olukorras on üürihinnad langenud ja odavamad korterid leiavad üürilise kiiresti. Kõige aktiivsem huvi on 1-2toaliste vastu üüriga 2 500 – 4 500 kr/kuus. Uue trendina on aktiveerunud nn toa kaupa üürile andmine. Ühe toa keskmiseks üüriks võib pidada umbes 2 000 kr/kuus.

### LÄHIAJA PROGNOOS

Kesklinna korterite turg liigub ühes voolus muu kinnisvaraga. Jätkub hindade stabiilne langus. Samas on jätkuvalt kesklinna eluasemed kõige likviidsem kaup turul ning kesklinna korteri ostjad ja üürijaid leidub igal ajal. Ka tänasel päeval.



# Elamumaad

- IP Hoonestamata elamumaade hindade langus on olnud suurim**
- IP Põllupealsete kruntide hinnad on võrreldes 2008. aasta lõpuga langenud ca 30-40%**
- IP Kruntide ostuhuvilisi on väga vähe**

Kruntide müügituru kõige suuremaks konkurendiks on täna valmishitatud majad, mida pakutakse madalamal tasemel kui arvestada krundi ostuks ja isehitamiseks tehtavaid investeeringuid.

Üksikud tehingud toimuvad vaid juhul kui omanik on nõus aktsepteerima ostja pakkumist ja müüma krundi nn võileivahinnaga. Erandiks on eksklusiivkinnistud, mille huviliste ring on äärmiselt kitsas, kuid kellel on raha ja ootavad kuni turule saabub täpselt tema nõudmistele vastav kinnistu.

Selgeid müügiperioode ei ole tehingute vähesusest tulenevalt võimalik välja tuua. Kõik sõltub müügihinnast. Soodsa hinnaga müüki

tulenud krundiga tehakse tehing 1-2 kuu jooksul, kuid leidub ka kinnistuid, mis on seisnud müügis juba ca 2 aastat.

Uus trend on krundi vahetamine mõne muu kinnisvara (maja, suvila, korteri) vastu, vältimaks pankadest laenuvõtmist.

## PROGNOOS

Kuna enamus inimestel ei ole võimalik leida krundi ostuks 100% omavahendeid ei muutu kruntide turul enne midagi kui pangad hakkavad jälle liberaalsematel tingimustel laenu väljastama. Seni jätkavad kruntide pakkumishinnad stabiilset langust. Toimuvad üksikud tehingud.



## Eramud, paarismajad, ridaelamud

- IP** Suurim nõudlus elamutele on hinnaklassis 2,0 - 2,5 miljonit krooni ja ridaelamutele 1,3 – 1,8 miljonit krooni
- IP** Tehingute takistuseks on ebakindlus tuleviku suhtes ja kartus hindade edasisest langusest
- IP** Keskmine hinnalangus võrreldes 2008. aasta sügisega on sõltuvalt asukohast 20-40%

Ebakindlast majandussituatsioonist tulenevalt on elamute turg väheaktiivne. On küll soovi soetada elamu, kuid hirm hindade edasise languse ja töökoha kaotuse ees takistab paljusid ostuotsust tegemast.

Elamu ostuvalmidus on kõrge hinnatasemel 2,0-2,5 miljonit krooni, kuid enamus pakkumisi on

elamute edasisest hinnalangusest võetakse elamu aastaks-kaheks üürile. Lahenduseks on see ka omanikule, kes ei soovi müüa oma kodu alla nn omahinna.

Müügiperioodid sõltuvad oluliselt pakkumise hinnatasemest. 1Partner Kinnisvara praktikale tuginedes toimuvad nõudlusele vastava



siiski kõrgemal tasemel, kuna omanikud ei soovi müüa oma kodu alla nn omahinna. Laenumaksete tasumisega raskustesse sattunud omanikud on sunnitud müüma nõudlusele vastava hinnaga, mis annab kogu turule ette sobiva hinnataseme. Trendiks on saamas soov vahetada eramu odavamama korteri vastu.

Turule on tulemas ka Tallinna ja lähipiirkonna eliitrajoonides asuvaid kalleid eramuid, kuna paljud jõukad inimesed on samuti sunnitud vahetama oma kalli eramu odavamama vastu. 6-8 milj krooniste eramute vastu on huvi turul olemas vaid juhul kui elamul on heas asukohas, ja arhidektuurse lahendusega ning olemas on kõik projektid ja kasutusload ning kaasa saab kogu eksklusiivse sisustuse.

Aktiviseerunud on elamute üüriturg. Lootuses

hinnataseme juures tehingud 2-3 kuu jooksul. Samas on turul ülehinnatud pakkumisi, mis on seisnud müügis 1-2 aastat.

Täna võidavad need omanikud, kes „murravad” esimesena hinna ostjale soodsaks. Viimased 1-2 aastat pidevalt langenud hinnad on näidanud, et esialgu „liiga odavalt” müüdud maja muutub mõne kuu pärast „hästi saadud hinnaks”.

### PROGNOOS

Kuni 2009. aasta lõpuni on oodata hindade stabiilset langust. Üheskoos tekitavad lumepalliefekti pankade laenupoliitika, negatiivsed majandusuudised, koondamised, palgakärped, hindade langus. Populaarsust koguvad vahetustehingud korter maja vastu ja vastupidi.

# Äripinnad

## Bürood

- IP Uute büroohoonete pakkumised hakkavad tasemest 100 kr/m<sup>2</sup>**
- IP Vanemates büroohoonetes vakantsused on suurenenud**
- IP Karmistuva konkurentsi tingimustes püsib endiselt surve hindade langetamiseks**

Karm konkurents ning jahtuva majanduskeskkonna tõttu vähenenud nõudlus on sundinud arendajaid tegema olulisi soodustusi üüritingimuste osas. Võrreldes aastataguse ajaga on uute büroopindade pakkumiste üüritase langenud kuni 50%. Enamuse hoonete puhul jääb hinnalangus vahemikku 30-40%. Uute hoonete üüripakkumiste ametlik hinnatase hakkab 100 kr/m<sup>2</sup>, mis on kohati madalam kui vanemates büroohoonetes. Kui aasta tagasi oli pakkumiste keskmine üüritase ca 170-200 kr/m<sup>2</sup>, siis tänaseks on see langenud vahemikku 110-150 kr/m<sup>2</sup>.

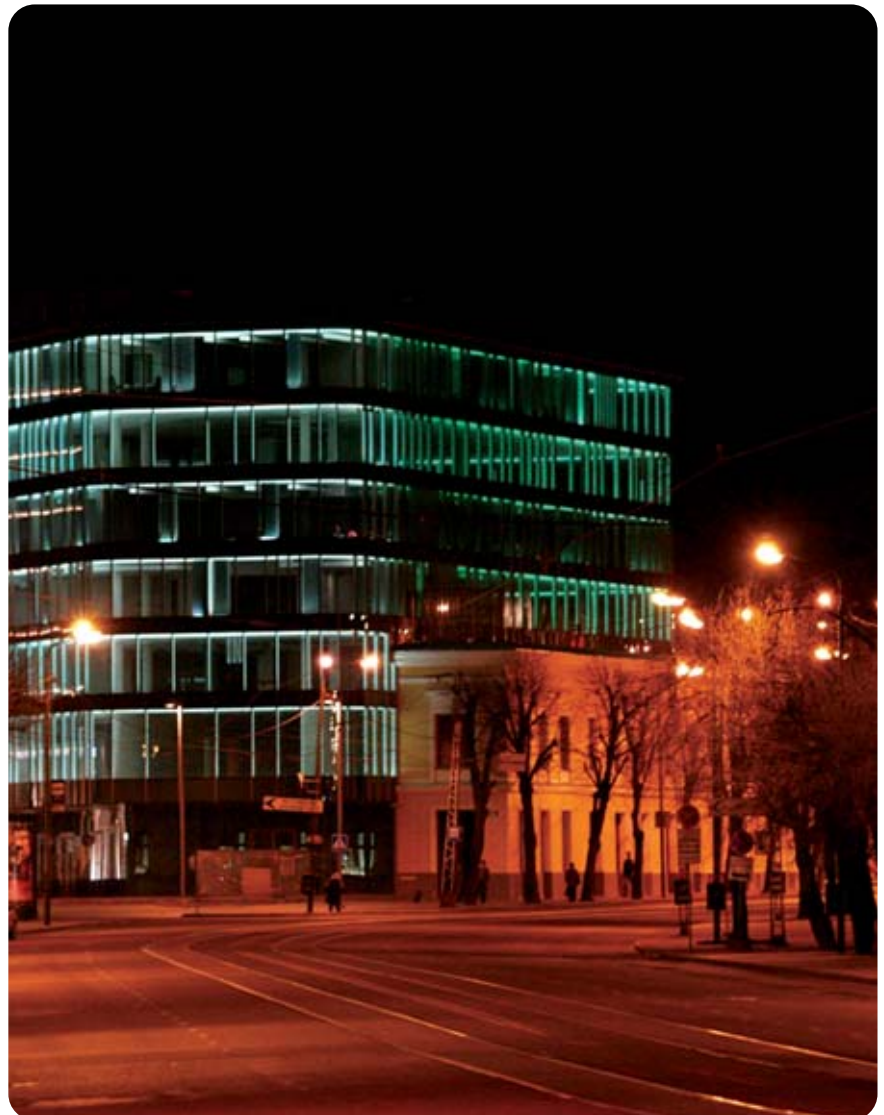
Keskmise üürimäära välja-toomine on raske, sest üüritingimused on väga erinevad. Omanikule olulise üürniku (nt toitlustaja, ankurüürnik) puhul tehakse sageli väga olulisi hinnaalandusi. Siiski võib pidada trendiks, et pikemate lepingute puhul tehakse üürnikele esimesel aastal-kahel olulisi soodustusi üüritasemetes osas. Vakantsused jäävad 2008. ja 2009. aastal valminud hoonete puhul valdavalt vahemikku 20-80%. Halvemas seisus on keskpärase asukoha, arhitektuuri ja tehnotasemetega hooned.

Uute büroopindade langenud hinnatase ja ettevõtete halvenenud majandustulemused on keerulisse olukorda seadnud ka vanemate büroohoonete omanikud. Vanemates büroohoonetes on alustavate ettevõtete osakaal suurem. Paljud neist on keerulises majandussituatsioonis oma tegevuse lõpetanud, elujõulisemad aga piiluvad uute büroode pindasid. Seetõttu on vakantsused suurenenud, langenud on ka pakkumiste hinnatase. Tallinna kesklinnas algavad rahuldavas seisukorras, kuid väga hea

vaatega büroopindade hinnapakkumised tasemelt 50 kr/m<sup>2</sup>.

### PROGNOOS

1Partner Kinnisvara hinnangul ei ole majandus-tsükli põhi veel paistma hakanud ning büroode osas langeb nõudlus edasi. Seetõttu võib eeldada vakantsuste suurenemist ning surve püsimit hindade langetamiseks. Majaomanikud ja arendajad on sunnitud leppima üürnike tehtavate üliodavate pakkumistega.



## Äri- ja tootmismaad ning -pinnad

- IP Müügi- ja üüripakkumiste arv kasvab, samas kui nõudlus pidevalt väheneb**
- IP Tehnoparkide arendajate raskused on viinud hoonestamata kruntide hinnad vabalangusesse**
- IP Pangad on ärikinnisvara finantseerimise sisuliselt lõpetanud**

Lao- ja tootmispindade müügipakkumiste arv on viimase poolaasta jooksul kasvanud. Samas müügitehinguid sisuliselt ei toimu. Suurem osa objekte pakutakse üheaegselt müügiks kui ka üürile. Märkimisväärselt on suurenenud vahe müüjate küsitava hinna ja ostjate ootuste vahel. Likviidsus on langenud eeskätt suuremate hoonete (alates 1 000 m<sup>2</sup>) puhul. Langenud on ka üüriturg, sest ettevõtjatel puudub vajadus laieneda. Turul on pakkumisel 0-hinnaga objekte, mis ootavad ostjate/üürnike pakkumisi. Sisuliselt määrab ostja/üürnik tehinguhinna.

Hoonestamata äri-/ tootmismaade turg on ärikinnisvara sektoris langenud enim. Põhjuseks suur "laoseis". Pakkumine on suur, kuid nõudlus

puudub. 2008 aastal alustatud või ehitusjärgus olnud arendusprojektid on "külmutatud". Keskmine kruntide hinnatase, mis oli veel 2007. aasta lõpus 700-900 kr/m<sup>2</sup> on langenud alla 400 kr/m<sup>2</sup>.

### PROGNOOS

Finantskriisist, langenud sisetarbimisest ja eksportturgude äralangemisest tingitult ei ole olulist elavnemist äripindade turul oodata enne 2011. aastat. Müügi- ja üürhindade dikteerijaks jäävad pikemaks ajaks ostja/üürnikud. Kruntide müügihinnad langevad veelgi, sest nõudluse kasvu lähiaastail oodata ei ole ja juba müügis olevate ning külmutatud projektide realiseerimine võtab aastaid.

## Kaubandus

- IP Suuremate kaubanduskeskuste üürimäärades olulisi muutusi ei ole**
- IP Väiksemate ja tugeva ankurüürnikuta keskustes kasvavad vakantsused ja vähenevad üürid**
- IP Väljaspool kaubanduskeskusi asetsevad pinnad on madala likviidsusega**
- IP Tarbijate kindlustunde ja jaekaubanduse käibe vähenemise tõttu võib oodata vakantsuse kasvu ja üürhindade alanemist**

Jaekaubandusettevõtete kaupade jaemüügi kasv võrreldes eelmise aasta sama ajaga on olnud negatiivne juba alates 2008. aasta maist. 2009 aasta esimestel kuudel jõudis vähenemine kahekohaliste numbriteni. See on kaasa toonud ka kaubanduskeskuste käibe vähenemise.

Endiselt on parema külastatavusega kaubanduskeskuste pinnad ligi 100%-liselt välja üüritud. Siiski mönavad keskuste juhid ja omanikud, et huviliste hulk on vähenenud. Keeruline on olukord väiksema külastatavuse ja tugeva ankurüürnikuta kaubanduskeskustes, kus vakantsused on oluliselt kasvanud. Palju potentsiaalset kaubanduspinda nii keskustes kui ka eraldi asetsevate pindade näol on lisandunud näiteks suletud kasiinode arvelt.

Väljaspool keskusi asetsevate kaubandus- ja teeninduspindade vakantsused on võrreldes aastataguse ajaga oluliselt suurenenud ning üüri- ja müügipakkumiste hinnatase langenud. Tihtipeale tegutsesid sellistel pindadel mööbli või sisustuskaupmehed ning luksuskaupade müüjad,

kelle kaubale ei leidu aga täna piisavalt ostjaid. Müügitehingud on langenud hinnatasemest hoolimata väga harvad. Ka üüritehingute aktiivsus on loid. Tihtipeale nõuavad sellised pinnad olulisi investeringuid näiteks müügipinnast toitlustuspinnaks muutmiseks või vastupidi. Seda ei soovi aga teha ei üürikud ega omanikud.

### PROGNOOS

Perspektiivis võib oodata jaekaubanduse käibenumbrite vähenemistendentsi jätkumist, mis seab löögi alla ennekõike luksus- ning sisutus- ja ehituskaupade müüjad. Seega võib endiselt oodata üürnike senisest kiiremat vahetumist. Hinnatasemete osas suuremates kaubanduskeskustes langustrendi ette näha ei ole. Uut pinda lisandub erinevate kaubanduskettide laiendamisega (nt Selver, Maxima, Rimi), kuid see on käsitletav ennekõike endatarbeks ehitamisega. Kesklinna piirkonda lisandub märkimisväärses mahus kaubanduspinda Solarise meelelahutuskeskuse valmimisega sügisel 2009.

# Kinnisvarainvesteeringud

- IP Pankadest kinnisvarainvesteeringuteks raha saada on väga keeruline**
- IP Vähesed tehingud tehakse vaid omakapitali abil**
- IP Keskmised tootlused jäävad vahemikku 10-13%**

Kõige suurema languse on kinnisvarainvesteeringute puhul läbi teinud arenduseks sobilike kruntide turg. Kunagisest väärtusest, mis küündis kümnete miljonite kroonideni on tänaseks järel mõned miljonid. Kuna ostjatele pangad laenu raha ei väljasta, siis omakapitali toel tehakse ostutehinguid vaid nn võileivahinnaga võrreldaval tasemel.

Keeruline on raha kaasamine ka rahavooge tootvatesse objektidesse. Täna sed hea tootlusega tehingud ei pruugi samaks jääda ka tulevikus, kuna on surve üüride alanemiseks, tõusevad vakantsid ning uusi üürikke leidub oluliselt odavamal tasemel kui senine üüritase.

Vaba rahaga turul opereerijaid on ka tänasel päeval. Seni osturallit ei korraldata kuni majanduse seis paraneb ning tunnetatakse kinnisvaraturu

põhja. 1Partner Kinnisvara praktika kohaselt ollakse nõus sundseisus müüjate varasid ostma vaid tühiste summade eest.

Pankade hapude laenude portfelli jäänud maatükid, mille tagatisel on antud suuri laenusummasid, ei pruugi turule jõuda, sest pankadel ei ole mõtet nii suuri kahjumeid sisse võtta. Krundid jäetakse pankade bilanssi paremaid aegu ootama ja enne müüki viiakse vajadusel lõpuni detailplaneeringud.

## PROGNOOS

Ostjate huvi puudumisel ja kehvast majandusolukorrast tulenevalt jätkavad arendusprojektide hinnad langemist. Paljud projektid jäävad aastateks pankade bilanssi väärtust koguma.



# Ehitusturg

- IP** Euroraha kasutuselevõtt on ehitajatele eluliselt tähtis
- IP** Enamus ehitusraha kulutatakse infrastruktuuri rajamisele
- IP** Konkurentsi tihenedes suureneb kohtuvaidluste arv
- IP** Jätkub ehitustöötajate koondamine

Ehituse tellimiseks on praegu parim aeg. Tänaused ehituskonkursite pakkumishinnad tunduvad ka kogenud ehitusspetsialistidele uskumatult madalad. Ehitajad teevad suuri allapakkumisi, et töö endale saada. See võib aga tellijale tähendada hilisemaid probleeme ehituskvaliteedis või jagelemist juristidega, kes nõuavad tellijalt lisatööde eest raha juurde.

Päevakorda on tõusnud riigihangete seaduse muutmise, kuna mitmed suurhanked on kaotajate poolt vaidlustatud, mis takistavad miljarditesse ulatuva euroraha kasutuselevõttu.

Enamus rahadest suunatakse infrastruktuuri arendusse. Odavate ehitushindadega saavad

valmis mitmed riiklikult ja kohalikele omavalitsustele tähtsad suurprojektid (uus Tartu mnt, uued sillad, mitmetasandilised ristmikud jne). Suuremaid elamuarendusi ei võeta ette enne 2010. aasta lõppu.

Ehitusettevõtetes jätkub säästurežiimile üleminek. Tööd leidub vaid kogemustega ja vastava kvalifikatsiooniga ehitajatele.

## PROGNOOS

Eurorahad on Eesti ehitussektori päästerõngas tulevaseks pooleks aastaks ja aastaks. Oluline roll on riigi poolt tehtavatel sammudel ja otsustel, mis võimaldavad euroraha kasutusele võtta.



# Finantseerimisvõimalused

- IP** Laenuotluste hulk on vähenenud, positiivsete laenuotsuste osakaal pigem suurenenud
- IP** Finantseerimistingimused on mõnevõrra paranenud
- IP** Tõusnud on üle tähtaja läinud laenude osakaal, raskuste ilmnemisel soovitatakse koheselt krediidasutusega ühendust võtta
- IP** Uusi laene kinnisvara arendamise finantseerimiseks sisuliselt ei väljastata
- IP** Ärikinnisvara osas on lootus laenu saada vaid tugeva üürnikuga rahavooprojektidel

## ELUASEMELAENUD

*SEB, Triin Messimas, Äriarendusjuht*

*Swedbank, Eneli Veerema, Eluaseemelaenude osakonna juhataja*

*DnB NOR Pank, Jaan Liitmäe, Ärioperatsioonide juht*

Uute eluaseemelaenude maht on endiselt vähenemas. Ennekõike on see tingitud taotluste hulga vähenemisest. Positiivsete laenuotsuste osakaal on jäänud samaks või pigem isegi suurenenud. „Inimesed hindavad oma võimalusi vägagi realistlikult võrreldes varasemaga ning sildfinantseerimise tüüpi tehinguid, kus olemasolev kinnisvara müüakse alles peale uue kodu soetamist, püütakse vältida,“ kommenteerib Jaan Liitmäe. Turul tegutsevate ostjate peamiseks huviobjektiks täna pigem korterid – kallimate elukondlike objektide turg on väga loid.

Laenuitingimused on võrreldes 2008. aasta sügisega mõnevõrra paranenud. Omafinantseeringu ja miinimum netosissetuleku osas muutusi ei ole, küll aga on Euribori langusest tulenevalt langenud intressimäär. „Kuna ka kinnisvarahinnad on langenud, võib väita, et perede keskmine laenuvõime on tegelikult isegi parem kui 2008. aastal,“ ütleb Triin Messimas.

Kinnisvaraturg on üsna väheaktiivne ning laenu andmisel pööratakse suurt tähelepanu tagatisvara likviidsusele. Ehitusjärgus eramut või krunti võib olla suhteliselt raske, kui mitte võimatu müüa. Seetõttu tuleb enamikul juhtudel ehituslaenudele juurde pakkuda likviidne lisatagatis. Tagatiseks pakutavate varade puhul jälgitakse senisest enam ka ehitus- ja kasutuslubade olemasolu. Lisaks muudele aspektidele tuleb kliendil koostöös pangaga ära hinnata ka ehitusriskid. Viimasesse suhtutakse täna oluliselt suurema tähelepanuga - kes on ehitaja ning milliseid garantiisid suudetakse tellijale pakkuda. Kindlasti on keerulisem leida finantseerimist ka madala likviidsusega piirkondade elukondlikule kinnisvarale, kuna on keeruline hinnata tagatise õiglast väärtust tänasel hetkel.

Võlglaste maht on pankade koondportfellis 2009.

aasta alguses kasvanud ning siin pole ilmselt trendimuutust lähiaegadel oodata. Ennekõike seovad pangad võlgnevuste kasvu suureneva töötusega.

Kõik küsitletud soovitavad makseraskuste tekkimise ohu korral pöörduda oma laenuandja panga poole. Analüüsides koos laenuandjaga olukorda võib suure tõenäosusega leida võimalusi maksekoormuse lühemaks või pikemaks perioodiks alandamiseks. Võimalused on seda suuremad, mida varem lahenduste otsimist alustatakse. Kui pangad on sunnitud klientidega võlgnevuste pärast ise ühendust võtma, on sobivaimate lahenduste leidmine hulga keerulisem. Igal juhul soovitatakse vältida laenukoormuse kasvu kiiralaenude jmt näol. Triin Messimas: „Kindlasti ei tohi oodata võlgnevusse jäämist. Ei maksa karta, et ise panga poole pöördumine toob tingimata kaasa laenuitingimuste karmistamise, nagu on mõnikord ekslikult arvatud.“ Jaan Liitmäe lisab, et raskuste tekkimisel üritatakse lahendusena leida ennekõike võimalusi kuumakse alandamiseks – makse ja/või intressipuhkus, tagasimaksegraafiku pikendamine, tagatiste realiseerimine laenusumma vähendamise eesmärgil. „Kliendid soovivad täna arusaadavalt kinni hoida heade aegade marginaalidest, kuid pigem peaks tähelepanu pöörama asjaolule, kuidas kuumaksed saada vastavusse vähenenud sissetulekutega“.

Eneli Veerema paneb inimestele südamele koondamisrahade kulutamise planeerimist. „On olnud juhuseid, kus minnakse reisile või tehakse muid mittevajalikke ostuotsuseid, mille tulemusena süvenevad makseraskused veelgi.“ Lisaks soovitab ta klientidel, kelle sissetulek on vähenenud või hoopis ajutiselt kadunud, vaadata üle oma pere-eelarve. Tähtis on teha mõistlikke kulutusi ning läbi mõelda, kuidas muutunud rahalises olukorras võimalikult

hästi hakkama saada. "Abiks võib kasutada näiteks www.minuraha.ee kodulehel olevat pere-eelarve vormi. Kui vormi täites tundub, et kuidagi pole võimalik olemasolevate sissetulekutega hakkama saada, tasub pöörduda panga spetsialistide poole. Võttes kaasa sellise hea eeltöö, saame kiiremini täieliku ülevaate probleemide ulatusest ja üheskoos asuda olukorda leevendavaid lahendusi otsima."

### PROGNOOS

„Eraisikute laenu turul elavneb pangandusturul selgelt esimesena, kuna jätkuvalt peetakse eraisikutele koduostuks laenamist kõige

turvalisemaks laenu liigiks pikaajaliselt. Lisaks on juba märtsi-aprilli jooksul olnud täheldatav pankade kasvav soov stabiilse sissetuleku ning korraliku omafinantseeringuga klientide eest võidelda,“ ütleb Jaan Liitmäe. Elavnemise märke näevad ka teised küsitlused. Samas tuuakse välja, et tõenäoliselt suureneb käesoleval aastal ka probleemsete laenude maht töötuse kasvu tõttu.

Arvestades kinnisvara hindade taset ning pankade laenu tingimusi kujuneb laenukoormus madalamaks kui see oli 2007 ja 2008 aastal. Samas jääb uusi tehinguid takistama ennekõike klientide ebakindlus.

## ÄRILAENUD

**Swedbank, Tauno Vanaselja, Ettevõtete finantseerimise divisjoni direktor  
DnB NORD Pank, Jaan Liitmäe, Ärioperatsioonide juht**

Ärikinnisvara finantseerimise osas on uute laenu taotluste maht oluliselt vähenenud. Samas on ka pangad oma tegevusaktiivsust vähendanud ning sisuliselt tegeletakse vaid olemasolevate projektidega ning uusi taotlusi ei menetleta, kuna kinnisvarasektoris tervikuna riske tõsta keegi ei soovi.

Finantseerimist on võimalik leida ennekõike olemasoleva rahavoo projektidele, mida müüakse koos eksisteerivate tugevate rentnikega. Põhjuseks asjaolu, et projekti on võimalik lihtsamalt analüüsida ning prognoosimisel on võimalikult vähem täiendavaid negatiivseid tegureid – valmimisrisk arendatava objekti puhul, ankurrentniku finantseerimise olulise halvenemise risk arendusperioodi jooksul jne. Määrav ongi just eelkõige rahavoo kvaliteet millest laenu teenindatakse, mitte tagatise väärtus. "Puhtalt tagatise vastu laenu sisuliselt ei anta," ütleb Tauno Vanaselja. "Täna saavad laenu ettevõtjad, kes ise enda projekti usuvad, kellel on kindlad (lepingutega kaetud) positiivsed rahavood tulevikus ja kes on ka ise valmis projekti senisest rohkem panustama senisest suurema omafinantseeringu ja ka näiteks isikliku käendusega."

Jaan Liitmäe prognoosib, et elukondliku kinnisvara arendustegevuse finantseerimise mingitki taastumist on oodata alles peale olemasoleva „laoseisu“ sisulist realiseerimist ning see algab sarnaselt 10 aasta taguse perioodiga kesklinna

katusealuste väljaehitamistest või väiksema mahulistest projektidest väga hinnatud piirkondades. Suuremamahulised projektid saavad alustatud tugevate ehitusfirmade poolt, kui nad leiavad selle finantseerimiseks ressursse kas oma ematettevõtelt või välismaistelt finantseerijatelt. Ilmselt kehtib sama loogika ka jämedalt büroopindade kohta, kus tänaseks pole lõplik „laoseis“ veel selgunud ning seetõttu on ka oluliselt tänamatu turuliikumise prognoosida.

Suur osa rahavoota projekte ehk ennekõike hoonestamata maatükke on tänaseks kas juba pankade poolt vaates mittetöötavad või väga keerulises seisus. Antud juhtudel häid lahendusi ei ole ning iga kaasusega töötatakse eraldi lahendusteid välja. Paljudel juhtudel lõpetab pank valiku ees, kas võtta omand üle või realiseerida kinnistu väga suure kahjumiga. Rahavooga projektide puhul, on ainus lahendus muuta vastavalt rahavoogude vähenemisele ka maksekoormust, kus reeglina pank ning klient töötavad selgelt ühe eesmärgi nimel – keerulised ajad koos üle elada.

### PROGNOOS

Prognoose on antud ajahetkel äärmiselt keeruline teha just ettearvamatute arengute tõttu maailmaturgudel üldisemalt. Jaan Liitmäe arvab, et ärikinnisvara finantseerimise turg viibib ilmselt nii 2009 kui ka 2010 aastal sisuliselt varjusurmas ning olulist elavnemist näha ei ole.

# Kinnisvaraturu analüüsi koostasid:



**Kaur-Kaspar Kulli**  
Hindamisgrupi juht  
Atesteeritud hindaja

Mobiil (+372) 52 36 396  
kaur-kaspar.kulli@1partner.ee



**Timo Tammaru**  
Äripindade grupijuht  
Atesteeritud hindaja

Mobiil (+372) 53 426 224  
timo.tammaru@1partner.ee

## Kaasa aitas kogu meeskond:



**Martin Vahter**  
Tegevdirektor  
Mobiil (+372) 51 32 543  
martin.vahter@1partner.ee



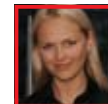
**Tanel Tarum**  
Partner  
Mobiil (+372) 50 58 648  
tanel.tarum@1partner.ee



**Kristina Kopõltsova**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler  
Mobiil (+372) 50 54 401  
kristina.kopõltsova@1partner.ee



**Allan Vanatoa**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler  
Mobiil (+372) 52 07 288  
allan.vanatoa@1partner.ee



**Saale Holstein**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler  
Mobiil (+372) 50 70 079  
saale.holstein@1partner.ee



**Andrus Emerson**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler  
Mobiil (+372) 56 482 161  
andrus.emerson@1partner.ee



**Monika Murumets**  
Äärelinna korterite grupijuht/Maakler  
Mobiil (+372) 56 691 060  
monika.murumets@1partner.ee



**Mihhail Voronin**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler/Hindaja  
Mobiil (+372) 56 682 241  
mihhail.voronin@1partner.ee



**Kaido Harjak**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler  
Mobiil (+372) 55 645 949  
kaido.harjak@1partner.ee



**Alexandra Eller**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler  
Mobiil (+372) 55 573 391  
alexandra.eller@1partner.ee



**Toomas Tikerpuu**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler  
Mobiil (+372) 50 12 417  
toomas.tikerpuu@1partner.ee



**Marilyn Talberg-Ainsam**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler  
Mobiil (+372) 56 210 829  
marilyn@1partner.ee



**Ville Värk**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler  
Mobiil (+372) 51 32 422  
ville.vark@1partner.ee



**Kaili Tamm**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler  
Mobiil (+372) 56 268 258  
kaili.tamm@1partner.ee



**Angela Virak**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler  
Mobiil (+372) 56 640 991  
angela.virak@1partner.ee



**Olmer Õigus**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler  
Mobiil (+372) 56 560 460  
olmer.õigus@1partner.ee



**Vallo Pank**  
Äripindade grupijuht/Maakler  
Mobiil (+372) 53 310 007  
vallo.pank@1partner.ee



**Jaan Haas**  
Kinnisvarakonsultant/Maakler  
Mobiil (+372) 56 642 383  
jaan.haas@1partner.ee



**Rait Riim**  
Kinnisvarakonsultant/Hindaja  
Mobiil (+372) 56 215 105  
rait.riim@1partner.ee



**Katrina Pajus**  
Kinnisvarakonsultant/Hindaja  
Mobiil (+372) 55 533 744  
katrina.pajus@1partner.ee



**Kristjan Timuska**  
Kinnisvarakonsultant/Hindaja  
Mobiil (+372) 51 22 219  
kristjan.timuska@1partner.ee



**Priit Rauk**  
Kinnisvarakonsultant/Hindaja  
Mobiil (+372) 52 22 075  
priit.rauk@1partner.ee



**Koit Uus**  
Kinnisvarakonsultant/Hindaja  
Mobiil (+372) 50 74 514  
koit.uus@1partner.ee



**Merilin Kütt**  
Kinnisvarakonsultant/Atest. hindaja  
Mobiil (+372) 52 32 268  
merilin.kytt@1partner.ee



**Üllar Hinno**  
Investeeringute juht  
Mobiil (+372) 50 24 388  
yllar.hinno@1partner.ee



**Aivo Ehala**  
Projektijuht  
Mobiil (+372) 53 406 560  
aivo.ehala@1partner.ee

---

Käesolev ülevaade on koostatud 1Partner Kinnisvara poolt. Edastatud informatsioon väljendab meie nägemust kinnisvaraturu trendidest. Ülevaates kasutatud materjalide ja informatsiooni esitamisel oleme tuginenud avalikele allikatele ning 1Partner Kinnisvara teadaolevatele andmetel. Arvandmete ümardamisel võib esineda inim- ja ajafaktorist tulenevaid ebatäpsusi.

1Partner Kinnisvara ei vastuta käesoleva ülevaate kasutamisel tekkivate otsese või kaudsete kahjude eest.

Antud ülevaade on kaitstud autoriõigustega. Materjali levitamine on lubatud vaid 1Partner Kinnisvara kirjalikul loal.

**1Partner Kinnisvara on kinnisvara kompleks-teenust pakkuv ettevõtte. Meie kogenud konsultandid pakuvad vahendus-, hindamis-, ehitus- ja investeringute juhtimise teenust.**

- IP Lahenduse saab nii era- kui ka äriklient.**
- IP Meid iseloomustavad kiirus, kvaliteet ja mõõdukas hind.**
- IP Meie missiooniks on pakkuda kinnisvaraalast kompleksteenust ületades klientide ootusi.**

### **VAHENDAMINE – OST, MÜÜK, ÜÜR, VAHETUS**

Meie abiga saab kinnisvara müüa või anda üürile kiirelt ja kasumlikult. Samuti aitame kliendil leida sobivat objekti nii ostmiseks kui üürimiseks. Kasutame efektiivseid turundusstrateegiaid ja –kanaleid.

### **HINDAMINE**

Juhul kui soovite oma varale hindamisteenust laenu tagamiseks, ettevõtte varade hindamisel või mõnel muul juhul, aitavad Teid meie kogenud spetsialistid. Meid aktsepteerivad kõik kommerts-pangad ning meie atesteeritud hindajad on kantud riiklikku kohtuekspertide nimekirja.

### **INVESTEERINGUTE JUHTIMINE**

Investeeringute juhtimisteenuse grupp on spetsialiseerunud kinnisvara arendustegevusele

ja klientide kinnisvaraportfelli juhtimisele.

Teenuse raames koostatakse kinnisvara investeerimispaketid ideest lahenduseni ning teenindatakse eksisteerivaid arendusprojekte (teenus algab ideest, millega kaasneb maatüki leidmine, äriprojekti koostamine, ehituse korraldamine, müügikorraldusest jmt ning lõpeb kasumi saamisega).

Meie juhitavate investeringute kogumaht ületas 2007. aasta seisuga 1,2 miljardit krooni.

### **EHITAMINE**

1Partner Ehitus on projektijuhtimisfirma. Lahendame kõik Tellija soovid alates projekterimisest ja ehitamisest kuni hoonete halduse korraldamiseni. Vastutame kõikide töövõtuga seotud kohustuste täitmise eest ning korraldame tööd vastavalt Teie vajadusele tellija esindajana, projektijuhina või peatöövõtjana.



Rävala pst 3 / Kuke tn 2, III korrus 10143 Tallinn  
Telefon: (+372) 668 4700 | Faks: (+372) 668 4701 | GSM: (+372) 504 6190

[www.1partner.ee](http://www.1partner.ee)