

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ärikorralduse instituut

Ettevõtluse õppetool

Mari-Liis Sepaste

**ELUASEME OSTMISEGA SEOTUD OTSUSTE TEGEMINE
Y-GENERATSIOONI NOORTE SEAS**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: emeriitprofessor Ene Kolbre

Tallinn 2016

Olen koostanud töö iseseisvalt.

Töö koostamisel kasutatud kõikidele teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele on viidatud.

Mari-Liis Sepaste

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 134394

Üliõpilase e-posti aadress: mariliissepaste@gmail.com

Juhendaja emeriitprofessor Ene Kolbre:

Töö vastab bakalaureusetööle esitatud nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(ametikoht, nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

ABSTRAKT	5
SISSEJUHATUS	6
1. TEOREETILINE MÄÄRATLUS	8
1.1. Y- generatsiooni määratlus	8
1.2. Y-generatsioon ja raha	10
1.3. Y-generatsioon ja kinnisvara	12
1.4. Kinnisvaraturg ja selle liigitus	14
1.5. Elamispinnaturg	15
1.6. Nõudlust ja pakkumist mõjutavad tegurid elamispinnaturul	17
1.6.1. Nõudlus	18
1.6.2. Pakkumine	18
2. METOODIKA	20
2.1. Kvantitatiivsed uurimismeetodid	20
2.2. Kvalitatiivsed uurimismeetodid	21
3. ELAMISPINNATURU ANALÜÜS	24
3.1. Majanduslikud ja demograafilised näitajad turul	24
3.2. Hinnadünaamika	25
3.3. Nõudlus ja pakkumine	27
3.4. Prognoos	29
4. KÜSITLUSE TULEMUSED	30
4.1. Vanematega koos elavad noored	32
4.2. Iseseisvalt elavad noored	33

4.2.1. Ühiselamus elavad noored.....	34
4.2.2. Eluaset omavad noored.....	35
4.2.3. Eluaset üürivad ja lähikondsete omanduses oleval eluasemel elavad noored	35
5. ARUTELU, JÄRELDUSED JA ETTEPANEKUD.....	37
5.1. Arutelu.....	37
5.2. Järeldused ja ettepanekud	39
KOKKUVÕTE.....	40
SUMMARY	42
VIIDATUD ALLIKATE LOETELU.....	44
LISAD	47
Lisa 1. Küsitluse ankeet.....	47
Lisa 2. Eramute tehingute arv ja keskmine m ² hind	53
Lisa 3. Korterite tehingute arv ja keskmine m ² hind	54
Lisa 4. Elamispindade P/E suhe	55
Lisa 5. Elamispindade pakkumiste arv	56
Lisa 6. Noorte hinnangud eluaseme omadustele	57
Lisa 7. Noorte elukohakorraldus	58
Lisa 8. Põhjused, miks noored vanematega elavad	59
Lisa 9. Noorte eluasemekulud koos.....	60

ABSTRAKT

Kuna kinnisvarahinnad on viimastel aastatel kiirelt kasvanud ja keskmine ruutmeetri hind ületab keskmist brutopalka, siis on noortel, kes alles iseseisvat elu alustavad, eluaseme soetamine raskendatud ja nad on sunnitud üürima või elama vanematega. Pidevalt tõusvate üürihindade ja muude rahaliste kohustuste tõttu võtab eluaseme ostmiseks raha kogumine aga liiga kaua aega ja noored ei saavuta rahalist vabadust aastakümneid.

Käesoleva bakalaureusetöö teemaks oli eluaseme ostmisega seotud otsuste tegemine Y-generatsiooni noorte seas. Eesmärgiks oli uurida milline on Y-generatsiooni noorte praegune elukoha korraldus ja millised on eluasemega seotud tulevikuväljavaated. Lisaks, kui suured on noorte igakuised eluasemekulud ning kas ja kui palju nad eluaseme soetamiseks raha igakuisest palgast kõrvale panevad.

Uurimiseesmärgi täitmiseks kasutati kvalitatiivseid uurimismeetodeid. Viidi läbi küsitlus 108 19-33-aastase Y-generatsiooni noore seas. Tulemustest selgus, et suurem osa noortest elab üüripinnal või lähikondsete omanduses oleval eluasemel, 25% elab veel koos vanematega. 8% küsitletutest omab juba kodu ja 43% tahaksid lähitulevikus eluaseme soetada. 90% neist kogub selle jaoks raha, kuid suurem osa spetsiaalselt kodu ostmiseks ei säästa. Eesti Y-generatsiooni noorte ootused kinnisvara suhtes on enamjaolt realistlikud. Nad teavad, mis elamispinnaturul toimub, palju kinnisvara maksab ja mis on oluline elamispinna valimisel.

Märksõnad: Y-generatsioon, kinnisvara, elamispinnaturg, säästmine

SISSEJUHATUS

Esimene tähtis samm täiskasvanud inimese elus on ema-isa juurest välja kolimine ja iseseisva elu alustamine. Paljud noored kolivad vanemate juurest välja kohe peale gümnaasiumi lõppu, mõned varemgi, kuid palju on ka neid noori, kellel võtab iseseisvumine pisut kauem aega. Noortel tuleb varakult mõistma hakata ka, kuidas kinnisvaraturg toimib ja millele peaks eluaseme valimisel tähelepanu osutama. Peab hakkama mõtlema säästmisele ja oma kodu soetamisele.

Y-generatsiooni definitsioone on erinevaid, kuid käesolevas töös uuritakse noori vanuses 19-33. Selle generatsiooni noored erinevad varasematest generatsioonidest peamiselt selle poolest, et on üles kasvanud koos interneti ja moodsa tehnoloogiaga ja informatsioon on neile alati olnud kättesaadav. Nad kasutavad info saamiseks pigem interneti kui professionaalide abi. Kuigi nad kolivad kodust välja ja abielluvad hiljem, on need noored on täiskasvanulikumad ja iseseisvamad kui varasemad generatsioonid.

Käesoleva bakalaureusetöö teemaks on eluaseme ostmisega seotud otsuste tegemine Y-generatsiooni noorte seas. See teema valiti uurimiseks, kuna autor samastub tugevalt uuritava vanusegrupiga ja tunneb ise, et probleem on tõsine. Autorit huvitab, kuidas äsja iseseisvat elu alustanud noored toime tulevad ja millised on nende tulevikuväljavaated. Kuigi välismaiseid uurimusi samal teemal on läbi viidud mitmeid, siis autorile teadaolevalt Eesti noori uuritud pole.

Uurimisprobleem on järgmine: kuna kinnisvarahinnad on viimastel aastatel kiirelt kasvanud ja keskmine ruutmeetri hind ületab keskmist brutopalka, siis on noortel, kes alles iseseisvat elu alustavad, eluaseme soetamine raskendatud ja nad on sunnitud üürima või elama vanematega. Pidevalt tõusvate üürihindade ja muude rahaliste kohustuste tõttu võtab eluaseme ostmiseks raha kogumine aga liiga kaua aega ja noored ei saavuta rahalist vabadust aastakümneid.

Probleemist lähtuvalt püstitati uurimiseesmärk, milleks on välja selgitada milline on Y-generatsiooni noorte praegune elukoha korraldus ja millised on eluasemega seotud tuleviku

väljavaated. Lisaks, kui suured on noorte igakuised eluasemekulud ning kas ja kui palju nad eluaseme soetamiseks raha igakuisest palgast kõrvale panevad.

Püstitati järgmised uurimisülesanded:

- Selgitada kirjanduse põhjal Y-generatsiooni olemust, selle generatsiooni noorte suhet raha ja kinnisvaraga.
- Anda kirjanduse põhjal teoreetiline ülevaade eluasemeturu toimimisest ja selle alaliikidest, selgitada nõudluse ja pakkumise eripärasid eluasemeturul.
- Anda ülevaade viimaste aastate eluasemeturu hinnadünaamikast, nõudlusest ja pakkumisest ning prognoosida, mis toimub Eesti elamispinnaturul lähitulevikus.
- Viia läbi küsitlus Eesti Y-generatsiooni noorte seas.
- Teha kokkuvõtte küsitluse tulemustest.
- Teha järeldusi küsitluse tulemustest ja viia need kokku teoreetilise osaga.

Esimeses peatükis tuuakse erinevate autorite esitatud teoreetilised seisukohad ning Kanadas ja USA-s läbiviidud uuringud Y-generatsiooni defineerimise ning selle generatsiooni noorte olemuse kohta. Samuti, kuidas noored rahaga ümber käivad ja milline on nende suhe kinnisvaraga. Kirjanduse põhjal selgitatakse ka kinnisvara olemust, selle liigitamist ning nõudlust ja pakkumist elamispinnaturul.

Järgmisena kirjeldatakse metoodika peatükis uuringu läbiviimise meetodeid. Kõigepealt selgitatakse, milliseid kvantitatiivseid meetodeid kasutati, et läbi viia turu analüüs. Seejärel selgitatakse, kuidas kasutati kvalitatiivseid meetodeid küsitluse läbiviimisel.

Kolmas peatükk keskendub kinnisvaraturu analüüsile, kus uuritakse eraldi kogu Eesti korteri- ja eramuturgu. Antakse ülevaade hinnadünaamikast, nõudlusest ja pakkumisest ning tehakse tulevikuprognos.

Järgmises peatükis tehakse kokkuvõtte küsitluse tulemustest, kus eraldi uuritakse nende noorte vastuseid, kes elavad veel vanematega ja nende vastuseid, kes on alustanud iseseisvat elu. Viiendas peatükis ühendatakse teooria küsitluse tulemustega ja analüüsitakse küsitluse tulemusi. Lisaks sellele esitatakse ettepanekuid kuidas noortele kodu soetamine atraktiivsemaks muuta ja neid suunata rohkem raha säästma.

1. TEOREETILINE MÄÄRATLUS

1.1. Y- generatsiooni määratlus

Inimese mõttemaailma ja käitumisharjumuste kujunemist põhjustab suuresti keskkond, mis ümbritseb meid lapsepõlve- ja teismeeas. Järelikult on loogiline, et grupil inimestel, kes on sündinud samal ajaperioodil, on sarnased isikuomadused, sest sotsiaalne, kultuuriline ja majanduslik olukord ning tehnoloogia olid nende kasvamise ajal samad. Seda perioodi, millal meid ümbritsev keskkond püsib küllaltki muutumatuna, nimetatakse generatsiooniks. (Sheahan 2005, 2)

Generatsioone defineeritakse vanuse, perioodi ja kohorti põhjal. Vanus on inimese vanus hetkel, kui aset leiavad tähtsad elusündmused ja muutused, periood on inimese eluaeg ja kohort on grupp inimesi, kes on lapsepõlves läbi elanud sarnaseid kogemusi ja sündmusi. Nende tegurite koosmõjul kasvavad üles sarnaste hoiakute ja käitumismustritega inimesed. (DeVaney 2015, 11)

Sotsiaalteadlaste väitel on Ameerika ühiskonnas neli generatsiooni: vaikne, beebibuumi, X- ja Y-generatsioon. Vaikse generatsiooni esindajad on sündinud vahemikus 1930-1945. Varajased sündmused nende elus olid Suur Depressioon ja Teine maailmasõda. Beebibuumi generatsiooni kuuluvad need inimesed, kes sündisid aastatel 1946-1964. Nende lapsepõlve mõjutasid majanduskasv ja äärelinna keskklassi areng. X-generatsioon sündis 1979.-1981. aastal ja kogesid lapsena Vietnami sõda ja enrgiakriisi. Y-generatsiooni sünniaastateks peetakse aastaid 1980-2000. Selle generatsiooni jaoks olid tähtsad sündmused globaliseerumine, 11. septembri terrorirünnakud ja internetiajastu. (Ibid.)

Beebibuumi generatsiooni defineerimine on kerge – sinna kuuluvad inimesed, kes sündisid aastatel 1946-1964, kui sündis erakordselt palju lapsi. Y-generatsiooni defineerimine on aga keerulisem, sest see ei ole kujunenud ainult demograafiliste, vaid ka sotsiaalsete ja

kultuuriliste sündmuste põhjal. Näiteks uue aastatuhande algus ja Y2K draama, 2001. aasta 11. septembri trauma ning digitaalne revolutsioon. See tõstatab küsimuse – kas generatsiooni peaks defineerima sündmuste järgi, mis toimusid inimeste sünni ajal või sel ajal, kui nad üles kasvasid? Kuigi sellele ei ole lihtsat vastust, on tavaliselt teismeeas kogetud sündmused need, mis defineerivad generatsiooni olemust kõige paremini. (Cutler 2015, 34)

Kuna sündmusi, mis võiksid olla Y-generatsiooni defineerijaks, on olnud palju, siis ei ole kokkulepet täpsete algus- ja lõpukuupäevade osas. Näiteks kasutatakse vahemikke 1982-2000 ja 1981-1996 ja rõhutatakse, et lõpp-punkt ei ole veel kindlalt paigas. (Ibid.)

Selleks, et võrrelda noori tänapäeval ja vanasti, uuriti 18-34-aastaste noori kahest erinevast generatsioonist. Uuringu andmed on toodud tabelis 1. 1980. aasta andmed on beebibuumi generatsiooni ja 2013. aasta andmed Y-generatsiooni noorte kohta. Võrreldes beebibuumi generatsiooniga, on Y-generatsiooni noortel raskem iseseisvat elu alustada. Kuigi nad on kõrgemalt haritud, on neil madalamad palgad ja suurem osa neist elab vaesuses. Osaliselt selle pärast elab suur osa Y-generatsiooni noortest vanematega ja ei alusta veel oma pere loomist. (Ibid.)

Tabel 1. Beebibuumi generatsiooni ja Y-generatsiooni noorte võrdlus

Uuringu aasta	1980	2013
Sünniaasta	1946-1962	1979-1995
Populatsiooni suurus	67,1 miljonit	72,8 miljonit
Protsent kogu rahvastikust	29,6%	23,4%
Bakalaureuse kraad või kõrgem haridus	15,7%	22,3%
Mediaan aastasissetulek	\$35 845	\$33 883
Elab vaesuses	14,1%	19,7%
Elab vanematega	22,9%	30,3%
Pole kunagi abielus olnud	41,5%	65,9%

Allikas: (Cutler 2015, 35)

Louise Keeley, The Demand Institute-i president väidab, et Y-generatsiooni noortel on samad eesmärgid, mis vanematel generatsioonidel, aga noored erinevad oma vanematest just selle poolest, mis ajal nad neid eesmärke täitma hakkavad. Üllatav on ka see, kui optimistlikud noored on arvestades seda, et enamik neist said täiskasvanuks suure majanduskriisi ajal. (Study ... 2014, 14)

Y-generatsioon on keerulisele majanduslikule olukorrale mitut moodi vastanud. Üheks näiteks on sotsiaalne protest. Teiste näidete alla kuuluvad noorte tagasi vanemate juurde kolimine, abielu ja esimese kodu ostmise edasilükkamine ja oma ettevõtete alustamine. (DeVaney 2015,12)

Hoolimata kõrgest töötuse määrast ja suurest õppelaenust Y-generatsiooni noorte seas, on nad üks kõige kõrgemalt haritud generatsioone viimastel aastakümnetel (Shuster 2014, 49). Neljandik USA Y-generatsiooni noortest on lõpetanud ülikooli, kuid palju on veel neid, kelle haridustee on pooleli või alustamata. Uuringud näitavad, et kõrgharidusega inimestel on parem elukvaliteet. Neil on väiksem tõenäosus jääda töötuks või elatuma sotsiaalabist, neil on rohkem edu tööturul ja abikaasa leidmisel, teevad paremaid otsuseid oma tervise jaoks, neil on õnnelikumad abielud ja edukamad lapsed. (DeVaney 2015,12)

Läbi ajaloo on peremudel teinud läbi suuri muudatusi ja rohkem kui ükski varasem generatsioon on oma vanemate lahutuse tõttu pidanud kannatama just Y-generatsiooni noored. Ja need noored, kelle vanemad kokku jäid, on lapsena pidanud palju aega veetma omaette, kuna mõlemad vanemad käisid tööl. Sellised faktorid on sundinud neid noori varakult täiskasvanuks saama ja iseseisvalt toime tulema. (Sheahan 2005, 8)

Y-generatsiooni noored leiavad alati uusi võimalusi, et saada, mida nad tahavad ja teevad kõik selleks vajaliku. Nad on haritumad ja elutargemad kui varasemate generatsioonide esindajad. Tänapäeva noored ei ole naiivsed, nad teavad, mis on ettevõtete ja teiste organisatsioonide kavatsused. Selle põhjuseks on muidugi internet jmt mõjutajad. Arvatakse, et noored on püsimatud ja laisad, kui nad lahkuvad töölt või otsivad lihtsalt oma elus muutusi. Tegelikult on asi selles, et Y-generatsiooni noortele meeldib kui nende töö on väljakutsuv ja huvitav, nad ei taha teha tööd, mis on igav. Lisaks sellele otsivad nad pidevalt oma elus muutusi ja uusi väljakutseid ning neil hakkab kiirelt igav. (Ibid.)

1.2. Y-generatsioon ja raha

Y-generatsiooni noored kasvasid üles vanematega, kellel oli raha rohkem kui aega, seega on nad väga vastuvõtlikud tarbimisele juba varasest lapsepõlvest. Kuigi neil oli neli korda

rohkem mänguasju, kui lastel 20-30 aastat tagasi, on nad palju vastutustundlikumad, iseseisvamad ja täiskasvanulikumad, kui varasemad generatsioonid. (Kennedy 2001, 66)

Kui Y-generatsiooni peaks defineerima finantsilisest perspektiivist, siis võiks neid nimetada „Amazoni generatsiooniks“. Nad on internetikaubanduse põhiline demograafiline vanusegrupp, kes kulutab aastas rohkem raha internetiostude peale, kui ükski teine vanusegrupp, kuigi nende palgad on väiksemad, kui vanematel inimestel. (Cutler 2015, 36)

Suur osa nende sissetulekust kulub tehnoloogiale. Nad mitte ei taha, vaid vajavad nutitelefone, tahvel- ja sülearvuteid, mängukonsoole jms. See generatsioon erineb oma vanematest ja vanavanematest just selle poolest, et nad on oma igapäevases elus tehnikat kasutanud juba varasest east. Need noored on harjunud kiire ja piiramatu ligipääsuga kõigele. Tänu sellele eelistavad nad ja tunnevad end mugavalt kasutades elektroonilisi kanaleid ka oma finantside haldamiseks. (Zakett 2012, 72)

Nad tuginevad traditsioonilisele pangandusele palju vähem kui teised generatsioonid. Palju suurema tõenäosusega kasutavad nad uuemaid makseviise nagu ettemaksuga krediitkaardid ja nutiseadmed. Pea pooled noortest on kasutanud kalleid laenuteenuseid nagu kiirlaenu ja asjade pantimine. Paljud neist ei pruugi isegi teada, et saadaval on odavamaid variante. (Tan 2014, 12)

Y-generatsiooni noortel tuleb toime tulla finantsiliste väljakutsetega, mida varasemate generatsioonide noorusajal ei olnud. Näiteks tööpuudus ja suured õppelaenu. Sellepärast on ainult 40%-l noortest pensionikonto ja üks neljandik on nõus võtma riske, mis kaasnevad investeerimisega. Noorte finantsiline kirjaoskus ei ole kuigi heal tasemel. Näiteks ei mõista nad hüpoteeklaenu ideed, aga selle põhjuseks võib olla see, et neil ei ole tekkinud võimalust kodu soetamiseks. (Ibid.)

Kuigi Y-generatsiooni noored tahaksid raha säästa pensionipõlveks, siis sellest tähtsam on tegeleda teiste rahaliste kohustuste täitmisega nagu igapäevased finantskohustused, kodulaenu ja krediitkaardi võla teenindamine. Paljud noored küll kasutavad pensioni kogumiseks фонде, aga väga tihti võetakse see raha välja enneaegselt töökohtade vahetamisel. (Gen ... 2008, 9)

2013. aastal läbi viidud uuringust selgus, et 74% Y-generatsiooni noortest plaanivad kodu omada 35. eluaastaks, kuid ainult 11% säästab raha sellel eesmärgil. Kaks kolmandikku kavatses pensionile jääda kuuekümnendate eluaastate alguses või keskel, aga ainult 6% kogub raha pensio-

nipõlveks. 62% tahaksid alustada oma ettevõtet, aga ainult 4% on selle jaoks raha kõrvale pannud. (Todd 2014, 6)

Y-generatsioonil on võrreldes varasemate generatsioonidega suurem õppelaen, vaesus ja töötus ning väiksemad sissetulekud. Hiljutine majanduslik taastumine ei ole parandanud noorte finantsilist enesehinnangut. 2014. aastal läbi viidud Pew küsitlusega leiti, et ainult 42% Y-generatsiooni noortest identifitseerib ennast keskklassina, 2008. aastal oli see näitaja 53%. Ja 46% neist arvab ennast kuuluvat alam- või alam-keskklassi, 2008 oli neid 25%. (Cutler 2015, 35-36)

1.3. Y-generatsioon ja kinnisvara

Praegused 18-34-aastased soetavad oma esimese kodu hiljem, kui eelmised generatsioonid, ning on hiljuti turule sisenenud või teevad seda lähiaastatel. Peale 2008. aasta majanduse kokku kukkumist on paljud koduomanikud sunnitud edasi maksma laenu, mis on suurem, kui nende elukoha väärtus. Seetõttu peavad praegused esimese kodu soetajad leppima väikese valiku ja paisutatud hindadega. Pangad ei ole nii nõudlikud kui varem, kuid laenu taotleja peab tõestama, et ta on võimeline makseid tasuma. Aga kõigest sellest hoolimata ostsid USA-s 2013. ja 2014. aastal kõige rohkem kinnisvara just Y-generatsiooni esindajad. (The Real State ... 2016, 27-28)

Alates 2009. aastast on esimese kodu ostjate osakaal langenud 20%. Kui turul kodu ostjaid jääb vähemaks, siis kannatab kogu riigi makromajandus, sest elamispind moodustab umbes 18% USA sisemajanduse koguproduktist. (Walsh, 2012)

USA-s küsitletud 1573-st 18-34-aastasest on koduomanikud 26% ja 71% soovivad tulevikus kodu osta. Kodu ostmisel on motivatsiooniks privaatsus ja oma ruum ning kinnisvara omadused rikkuse kasvatamisel. Yale-i ülikooli majandusteadlane Robert Shiller mõistab rahuldust, mida pakub kodu omamine, kuid märgib, et tegemist pole lollikindla investeringuga igaihe jaoks ja pole seda kunagi olnud. Ta hoiatab esimese kodu ostjaid, et viimased ei loodaks, et nende elukoha väärtus ainult kasvab. (The Real State ... 2016, 28)

Rohkem kui kolmandik küsitlusele vastanutest ütles, et nad pole veel oma kodu ostnud, sest pole säästnud piisavalt raha laenu sissemaks jaoks. Põhjust selleks on lihtne leida. Harvardi ülikooli uurimus näitas, et peaaegu veerand 25-34-aastastest kulutab üle 50% oma sissetulekust üürile ja 41% tasuvad ka õppelaenu. (The Real State ... 2016, 28)

Louise Keeley, The Demand Institute-i presidendi, väitel kardavad noored, et nad ei saa laenu, kuna neil pole piisavalt raha sissemaks jaoks. Teine põhjus laenutaotluse tagasilükkamiseks võib olla nõrk krediidiskoor. (Study ... 2014, 14)

Mõnede teadlaste arvates on kõige hullem kinnisvaramulli tagajärg see, et see võib muuta terve generatsiooni mõttemaailma. See võib panna noored kartma eluaseme ostu ja muuta nad igavesteks üürijateks. Teised majandusteadlased ja kinnivaraekspertid arvavad, et noored potentsiaalsed kodu ostjad ei ole sellele veel käega löönud. Neid takistab kodu ostmisel suur õppelaenu jääk ja ebastabiilne tööturg. (Walsh, 2012)

Kuigi tänapäeval elavad paljud 20-ndates eluaastates noored üürikodudes või vanemate juures, siis tõenäoliselt püüdlevad nad 30-ndates siiski kodu omamise poole samamoodi nagu eelmised generatsioonid. USAs on keskmine koduostja vanus 34 ning hilisem koduostmine on seotud hiljem abiellumise ja laste saamisega. (Shuster 2014, 49)

Teine põhjus, miks võib arvata, et ka Y-generatsioon nagu varasemadki generatsioonid muutub eluaset omavaks ja mitte üürivaks generatsiooniks, on see, et kodu ostmine on keskmiselt 38% odavam kui üürimine. Selle aluseks on võetud ostmine 30-aastase pangalaenuga 20%-lise sissemaksega. Ja isegi 10%-lise sissemaksega on ostmine 35% odavam kui üürimine. (Ibid.)

Uuringust, mille viis USA-s läbi The Demand Institute tuhande 18-29-aastase seas, selgus, et 73% neist on arvamusel, et kodu omamine on hea investering. 75% nendest noortest oli arvamusel, et elukoha soetamine on oluline pikaajaline eesmärk. 24% küsitletutest olid juba koduomanikud ja 60% plaanivad eluaseme osta tulevikus. Aga noored on teadlikud, et kodulaenu taotlemine on keeruline protsess ja 44% arvavad, et neil on raske laenu saada. (Study ... 2014, 13)

2014. aasta Nielsen'i raport väidab, et 62% USA-s elavatest noortest, kes on sündinud aastatel 1980-2000, eelistavad elada jalutuskäigu kaugusel töökohast, restoranidest, poodidest ja ühistranspordi peatustest (Living ... 2015, 48). Y-generatsiooni jaoks on kõige olulisem omadus elukoha juures lähedus perele ja sõpradele, samuti töökoha kaugus ja teenuste kättesaadavus (The

Real State ... 2016, 28). Üllatavalt selgus, et noored ostaksid kodu pigem äärelinna kui linna keskele (Study ... 2014, 14).

1.4. Kinnisvaraturg ja selle liigitus

Kinnisvaraga puutume kokku igapäevaselt ja kõikjal. Meie elu- ja töökeskkonda võib nimetada kinnisvaraks; seda on ka maad ja metsad ning kõik seni veel hoonestamata piirkonnad. Kinnisvara kasutame kas omanike või üürnikena ning märkamatult oleme kokkupuutes kinnisvaraga kogu oma eluteel. (Kulbach et al 2007, 5)

Kinnisvara on maatükk koos selle oluliste osadega (sellega püsivalt ühendatud asjad, nagu ehitised, kasvav mets, muud taimed ja koristamata teravili, samuti maatükiga seotud asjaõigused). Kinnisvara põhiomadused on liikumatus, ainulaadsus, limiteeritud pakkumine, hävimatus ja kolmedimensioonilisus. (Kask 1997, 9-11)

Kinnisvaraturg on ärivaldkond, millega tavainimene puutub kokku ehk paar korda elus. Kinnisvara ost-müük, üürimine on tegevused, mis ilmselt tuttavamad. Turuks võibki nimetada hulka tehinguid kinnisvaraga, milles osalevad ostjad, müüjad, vahendajad, rahastajad ja veel teised osalised. (Kulbach et al 2007, 5)

Kinnisvaraturg omab teiste turgudega võrreldes mitmeid erisusi: (Kulbach et al 2002, 13-14)

- Iga kinnisvaraobjekt on unikaalne – ei ole olemas isegi kahte täpselt samasugust maja, korterit vms – kui muud omadused on sarnased, siis erineb asukoht;
- Kinnisvaraturg on lokaalne – kinnisvara on rangelt seotud oma asukohaga ja selle majandusega;
- Kinnisvaraturu jaoks ei ole tsentraliseeritud kauplemiskohti;
- Kinnisvara ost-müük on kallis ja keeruline – leping, kinnitamine ja registreerimine nõuab kvalifitseeritud abi ja on üsna kallis;
- Kinnisvaratehingu tegemine on aegavõttev – Eestis lubab seadus uut omanikku Kinnisturaamatusse kanda kuni kolm kuud;
- Kinnisvaraturu info levib aeglaselt ja ei ole tavaliselt kõigile lihtsalt kättesaadav;

- Kinnisvaraturg on väheefektiivne ja pakkumise ning nõudluse poolt paika pandav tasakaaluhind sõltub paljudest asjaoludest, mis tihti mängivad ostja-müüja kahjuks.

Kinnisvara nõudlust kujundab nii investeerimise kui ka tarbimise nõudlus. Traditsiooniliselt peetakse kinnisvara püsiva väärtusega suhteliselt riskivabaks investeeringuks. Mitmed uuringud on näidanud, et kinnisvara on hea investeering, sest see on kaitstud inflatsiooni ja teiste investeerimisega seotud riskide eest. (Chiang et al 2014, 175)

Kinnisvaraturud jaotatakse kategooriatesse varaliikide põhjal ja selle alusel, mil määral need turuosalistele huvi pakuvad. Eri kinnisvarakategooriate turud jagatakse omakorda segmentideks, mis vastavad ostjate ja müüjate eelistustele. Kinnisvaraturgude eristamine aitab neid uurida. (Kinnisvara... 2008, 47)

Levinuim on jagamine kaheks: rendipinnaturg ja kinnisomanditurg. Teised levinumad jaotusvariandid on: elamispinnaturg ja äripinnaturg, tulutoova kinnisvara turg ja omanditurg, pindade turg ja mittepindade turg. Eestis kasutatakse valdavalt kinnisvaraturu jaotamist elamis- ja äripinnaturuks. Ka allturge võib omakorda jagada. Näiteks elamispinnaturgu võib jagada vastavalt asukohale, hinnale ja mugavustele. (Kask 1997, 14-16)

1.5. Elamispinnaturg

Kinnisvaraturu kõige aktiivsema osa moodustavad tehingud elamispindadega, mis moodustavad üle 50% kogu kinnisvaraturu osast. (Kulbach et al 2007, 49) Elamispinna jaotusi on erinevaid. Kask jaotab elamispinna järgnevalt: korterid ja korterelamud, suvilad, garaažid, eramud, krundid. (1997, 15) Kulbach et al jaotavad turu aga ühepere- ja mitmepereelamuturuks. (2002, 12) Kuhlbach et al kinnisvaraõpikus on jaotus: korterid, eramud, suvilad ja talud. (2007, 48)

Elamispinnaturg on reeglina stabiilsem turukõikumiste suhtes võrreldes äripindade turuga. Kuna majad on kallimad kui korterid ja suvila ei ole mõeldud esmaste elamisvajaduste rahuldamiseks, tehakse majade ja suvilate turul tehinguid mõistagi vähem. Tallinnas on põhjuseks korterite suur osakaal – üle 80% pealinlastest elab kortermajas. Kindlasti mängib

olulist osa keskmine elatustase, mis arenguriikides keskmisel inimesel ei võimaldagi maja ostmist. (Kulbach et al 2002, 14-15)

Korteriturg on kõige aktiivsem turu alaliik. See on tingitud suhteliselt odavamatest hindadest (korter on odavam kui maja), ülemaailmsest linnastumisest viimase 100-200 aasta jooksul ning laenupoliitikast, mis soosib korterite ostmist. Alternatiivne üüriturg on vähemasti sama aktiivne, sest käive on veelgi kiirem. Arenenud kinnisvaraturuga riikides on üürikorterite osakaal 50% ja enamgi, mis veelgi soosib korteritehingute kiiremat käivet ja korterituru mobiilsust. (Ibid.)

Elamurajoonide väärtust mõjutavad järgmised tegurid: (Kinnisvara... 2008, 66)

- juurdepääs töökohtadele;
- transporditeenused;
- juurdepääs kaubanduskeskustele, kultuuriehitistele ja meelelahutusele;
- kohalike koolide kvaliteet;
- ala maine;
- elamurajooni miljöö ja välimus ning kaitse kaubandus- ja tööstusettevõtete soovimatu sissetungi eest;
- avatud ruumi, parkide, järvede, jõgede või muude looduslike objektide lähedus;
- arendatava vaba maa pakkumine võib muuta olemasolevad varad ihaldusväärsemaks või vähendada nende ihaldusväärust;
- eraõiguslikud maakasutuspiirangud (nt tingimused, lepingud ja piirangud);
- rentnike ja külaliste parkimisvõimalused;
- vakants ja rentnike vahetumine.

Elamispinnaturg erineb tavakaupade turust järgmiste omaduste poolest: (Leishman 2003, 114-115)

- Elamute puhul pole tegemist vaid tarbekaubaga, paljude jaoks on see vara, millesse investeerida tulu teenimise eesmärgil. See muudab nõudluse prognoosimise keeruliseks. Kuid kuna ka tavakasutaja jaoks on tegemist siiski investeeringuga, sest tõenäoliselt on

see kõige väärtuslikum vara, mida inimene oma elu jooksul omab, siis tuleb nõudluse prognoosimisel arvestada nii investeerimis- kui ka tarbimisnõudlust.

- Kuna elamud on pika elueaga ja vastupidavad, siis moodustab suure osa turupakkumisest mitte uued, vaid vanemad ehitised ehk nn *second-hand* kaup.
- Elamud on väga heterogeenne kaup. Erinevaid turul olevaid pindu on võimatu võrrelda, sest kõik on erinevad nii väljanägemise kui ka asukoha poolest. Ja kuigi elamispinna nõudlus tuleneb selle omaduste nõudlusest, siis omadusi eraldi pole võimalik müüa, need moodustavad terviktoote.

Elamispinna näol pole tegemist homogeensete kaupadega. Kodu soetamisel kaalutakse mitmeid faktoreid. Leibkondadel on võimalik valida mitmete erinevate omaduste ja asukohtade vahel. Elamute kvaliteet on erinev erinevates piirkondades ja erineval ajal, sest kõrgemate reaalpalkade ja jõukuse kasvu tõttu inimeste nõudmised ja eelistused muutuvad. (Krakstad, Oust 2015, 432)

1.6. Nõudlust ja pakkumist mõjutavad tegurid elamispinnaturul

Majandusteoorias tähendab pakkumise ja nõudluse põhimõte, et kauba hind ei pruugi olla otseses proportsionaalses seoses nõudlusega ega kaudses proportsionaalses seoses pakkumisega. Seega kipub asja pakkumise suurenemine või nõudluse vähenemine alandama tasakaaluhinda ja vastupidi. Pakkumise ja nõudluse suhe ei pruugi olla otseselt proportsionaalne, ent nende jõudude suhted on majandusteoorias fundamentaalsed. (Kinnisvara... 2008, 36)

Tavaliselt sõltub vara väärtus kaudselt pakkumise muutustest. Kui konkreetse kasutusotstarbega varasid tekib nõudlusega võrreldes rohkem, siis nende tasakaaluväärtus väheneb. Samal ajal kui varade nappus suureneb ja pakkumine nõudlusega võrreldes väheneb, kasvab vara tasakaaluhind. (Ibid.)

1.6.1. Nõudlus

Vastavalt piirkonna mainele, näiteks tõmbab ligi noori, immigrante või just lastega peresid, tuleks uurida rahvastiku vanuselist ja rassilist koosseisu ning populaarsemaid leibkondade tüüpe. Detailne sissetulekute andmestik ristatud rahvastiku vanuselise koosseisuga vm demograafilise indikaatoriga, annab analüüsijale võimaluse tuvastada täpse tarbija. (Brett, Schmitz 2009, 18)

Peamised muutujad, mis mõjutavad elamispindade nõudlust: (Krakstad, Oust 2015, 432)

- sissetulekud,
- töötuse määr,
- intressimäärad,
- SKP,
- inflatsiooni määr,
- tarbimine,
- migratsioon.

Uurida tuleks ka konkurentide pakutavat. Esiteks tuleks kindlaks teha sama kategooria elamute arv ja nende peamised omadused, näiteks vanus ja hetke hind või üüri maksumus. Suhteliselt uute elamutega piirkonnas ei pruugi nõudlus väga selgelt väljenduda, kuid üle 50-aastaste majadega piirkonna puhul on reegel, et iga aasta tuleks 1% elamupindadest välja vahetada. (Brett, Schmitz 2009, 72)

1.6.2. Pakkumine

Pakkumine muutub seda elastsemaks mida kauem objekt müügis on olnud. Pikemas perspektiivis mõjutavad pakkumist kõige enam ehituskulud. Kui nõudlus ja kinnisvara hinnad kasvavad, siis on ehitusfirmade jaoks kasumlik ehitada uusi elamuid. (Krakstad, Oust 2015, 432)

Pakkumise analüüsimiseks tuleb uusi ja vanu elamuid eraldi uurida. Selline lähenemine on vajalik sellepärast, et tarbija vaatleb neid erinevalt ja mõlema pakkumist mõjutavad erinevad

majanduslikud muutujad. (Carn et al 2001, 131) Analüüsimisel tuleks uurida ka veel töös olevaid projekte, mis suurendavad pakkumist lähitulevikus (Brett, Schmitz 2009, 18).

Uute elamute pakkumist mõjutavad järgmised muutujad: (Carn et al 2001, 131)

- ehitamise hind,
- ehitamise kiirus,
- turul tegutsevate ehitajate arv,
- ehitaja ootused elamu müümisel.

Edasimüügi turul määravad pakkumise järgmised majanduslikud ja demograafilised muutujad: (Ibid.)

- töötus,
- leibkonna ostujõu alanemine,
- leibkonna reaalsissetuleku elutsükel,
- geograafiline ümberpaiknemine,
- perekonna elutsükel,
- maitse ja eelistuste muutused,
- asustustiheduse eelistused,
- eelistus omada või üürida,
- mugavuste ja efektiivsuse eelistused,
- hooajalisus.

2. METOODIKA

2.1. Kvantitatiivsed uurimismeetodid

Kvantitatiivseid meetodeid kasutades viiakse antud töös läbi kinnisvaraturu analüüs. Selle eesmärgiks on anda ülevaade aastate 2010-2015 elamispiinaturu olukorrast. Alustuseks antakse ülevaade üldistest demograafilistest ja majanduslikest näitajatest. Välja tuuakse viimase kuue aasta 20-34-aastase rahvastiku arv, töötuse määr, sisemajanduse koguprodukti (SKP) väärtus jooksevhindades ja brutokuupalk.

Maa-ameti kinnisvaratehingute registrist koguti andmeid, et analüüsida eraldi eramu- ja korterituru tehingute arvu ja keskmist ruutmeetri hinda. Andmete analüüsimiseks kasutatakse aritmeetilist keskmist ja trende. Aritmeetiline keskmine on mahukeskmine. Need on sellised keskmised, mille arvuline väärtus reageerib eranditult igale muutusele statistilise rea mis tahes liikme väärtuses, s.o rea liikmete individuaalväärtuste summas ehk rea mahus (Aarma, Vensel 2005, 32-33).

Aritmeetilise keskmise valem on:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i f_i}{\sum f_i}$$

kus

x_i – variantide arväärtused,

f_i – nende kaalud ehk sagedused ja

$i = 1, 2, \dots, n$, kus n on variantide arv.

Lihtsat aritmeetilist keskmist saab kasutada järgmistel juhtudel: (Ibid.)

- kui on teada otse vaatlusega hangitud andmete rida, milles on vaatlusüksuste arvuga võrdne arv liikmeid – enamasti on sellised read väga pikad ja tülikad töödelda;

- kui on tegemist variatsioonreaga, milles kõikide variantide sagedused on võrdsed, ehkki ühest erinevad – selliseid ridu kohtab praktikas väga harva;
- kui on tegemist aegreaga, mille liikmete väärtused käivad võrdse pikkusega perioodide kohta.

Ainult keskmisest ruutmeetri hinnast analüüsiks ei piisa. Teinekord, kui hinnad tõusevad, aga palgatõus toimub samas tempos, ei mõjuta hinnatõus tarbimist. Selleks tuleb leida P/E ehk hinna ja palga suhe. Käesolevas töös kasutatakse suhtarvu arvutamiseks keskmist ruutmeetri hinda ja keskmist brutopalka.

Turu analüüsi viimane etapp on prognoos. Antakse hinnanguid sellele, mis võib kinnisvaramaastikul toimuda lähitulevikus. Milliseks kujunevad lähitulevikus nõudlus ja pakkumine ning kas ja kui palju prognoositakse hinnatõusu.

2.2. Kvalitatiivsed uurimismeetodid

Uurimiseesmärgist lähtuvalt oli vajalik läbi viia kvalitatiivne uurimus Eesti Y-generatsiooni noorte seas. Uuring viidi läbi küsitluse vormis. Küsitlus on üks levinumaid andmekogumise meetodeid nii kvalitatiivses kui ka kvantitatiivses uurimistöös. Küsitlemiseks kasutatakse küsimustikke, mis annavad kvantitatiivseid ja/või kvalitatiivseid andmeid. Küsimustik on uuritavatele küsimuste esitamise ja vastuste registreerimise vorm uurimisprobleemi lahendamise eesmärgil. (Õunapuu 2014, 160)

Küsimustik koosnes peamiselt suletud küsimustest (vt lisa 1). Selliseid küsimusi on kahte tüüpi: küsimused, millega kogutakse taustandmeid (nt sugu, vanus või sünniaasta, asulatüüp) ja küsimused, mis annavad vastajale ette valiku vastuseid, millest ta peab leidma ühe või mitu sobivat. Kui täielikult suletud küsimust ei soovita, siis muudetakse seda pisut avatumaks ning lisatakse vaba vastuse rida märkusega „muu“. (Ibid.) Küsitlus edastati vastajatele interneti teel, kus toimus ka vastamine. Küsimustele olid oodatud vastama ainult 19-33-aastased noored, kes kuuluvad uuritavasse vanusegruppi.

Vastavalt juba olemasolevale teooriale, mis põhineb peamiselt USA ja Kanada uurimustel, püstitati küsitluse läbiviimiseks järgmised uurimisküsimused:

- Mis vanuses Y-generatsiooni noored elavad veel vanematega ja mis vanuses välja kolitakse?
- Kas noored on eluaseme ostnud või üürivad?
- Millised on nende noorte tuleviku väljavaated, kes veel eluaset ostnud pole – kas nad plaanivad tulevikus eluaset osta ja kas nad säästavad selle jaoks raha?
- Miks elavad mõned noored mitmekesi?
- Millised on nende noorte ootused kodu ostmiseks või üürimiseks, kes elavad veel vanematega?
- Kui palju noored eluasemele kulutavad?
- Milliseid omadusi noored eluaseme juures oluliseks peavad?

Küsimustik jaotati osadeks nii, et iga sektsiooni viimane küsimus viis olenevalt vastusest vastaja järgmise sektsiooni juurde. Näiteks vastates esimesele küsimusele „Milline on Teie praegune elukoha korraldus?“ variandiga „Elan vanemate/hooldajaga“, jätkus küsitlus selle vastaja jaoks küsimusega „Mis põhjusel Te veel vanemate/hooldaja juurest välja pole kolinud“, kuid kui esimese küsimuse vastuseks oli „Üürin tuba korteris/majas“, läks vastamine edasi küsimusega „Kui suur on Teie eluaseme/toa üür kuus?“ jne.

Nagu juba mainitud koosnes küsitlus enamjaolt valikvastustega küsimustest. Seda sellel eesmärgil, et lihtsustada nii hilisemat analüüsimist kui ka vastamist, sest tihti ei ole inimesed valmis ise pikki vastuseid kirjutama ja seetõttu võib küsitletute arv liiga väikseks jääda. Mitme küsimuse juures oli ka variant „Muu“ ning võimalus lisada oma vastus, kuid seda kasutati harva ja tihti kattus see vastus juba antud vastusevariandiga.

Avatud küsimusi oli kolm, nendest kahes oli vaja kirjutada number (aasta- või tubade arv) ja kolmas avatud vastusega küsimus ei olnud vastamiseks kohustuslik. Selleks, et uurida, millised kriteeriumid on noorte jaoks eluaseme valimisel olulised, kasutati küsimust 5-pallise Likert skaalaga. Toodud oli viis eluaseme omadust: asukoht, hind, eluaseme vanus, seisukord ja interjäär. Vastaja pidi määrama 1-5 skaalal, kui oluline mingi kriteerium eluaseme valimisel tema jaoks on, 1- „ei ole eluaseme juures üldse oluline kriteerium“; 5- „on eluaseme juures väga oluline kriteerium“.

Küsitlus loodi Google Forms platvormil, kus toimus ka vastamine. Küsitletutele anti küsitlusest teada läbi sotsiaalmeedia, kus kutsuti üles kõiki uuritava vanusegrupi esindajaid vastama. Google Forms väljastas andmed automaatselt Exceli tabelisse, kus analüüsimiseks kasutati Exceli Pivot Table funktsiooni. Uuriti nii iga üksiku küsimuse vastuseid kui ka erinevate küsimuste vastuste omavahelist seost.

Uuritavaks demograafiliseks grupiks valiti noored vanuses 19-33, sest nad kuuluvad Y-generatsiooni määratluse alla, milleks on noored, kes on sündinud vahemikus 1980-2000. Uuritav vanusevahe valiti põhjusel, et see on piisavalt suur, et uurida nii 20-ndate eluaastate alguses olevaid noori kui ka neid, kes on juba 30-ndates. Samas on see vanusevahe piisavalt väike, et need inimesed on lapsepõlves kogenud samu sündmusi.

Valimi suuruseks oli 108 noort vanuses 19-33, nendest suurem osa vanuses 19-24. 85% oli naisi ja ainult 15% mehi. Vanused jaotusid järgmiselt: 52% oli 19-21-aastaseid, 39% 22-24-aastaseid, 6% vastajatest olid 25-27-aasta vanused, 28-30-aastaseid oli 2% ja 1% 31-33-aastaseid. Pooled küsitletutest olid tudengid, 34% keskharidusega ja 12% on omandanud kõrghariduse. 3% oli keskeriharidusega vastajaid ja 1% alg- või põhiharidusega.

3. ELAMISPINNATURU ANALÜÜS

3.1. Majanduslikud ja demograafilised näitajad turul

Kinnisvaraturgude analüüsimiseks on esmatähtis mõista turu spetsiifikat. Selleks tuuakse kõigepealt välja peamised demograafilised ja majanduslikud näitajad uuritavas piirkonnas. Kuna suurem osa analüüsist viiakse läbi aastate 2010-2015 andmete põhjal, siis on ka tabelis 2 esitatud andmed samade aastate kohta.

Tabelist näeme, et nii rahvastiku arv, sisemajanduse koguprodukt (SKP) kui ka keskmine brutopalk on nendel aastatel olnud tõusvas trendis. Töötuse määr ja 20-34-aastaste arv rahvastikus on vähenenud. 20-34-aastase rahvastiku vähenemise üheks põhjuseks on kindlasti noorte suur väljaränne. Palju on neid, kes lähevad teise riiki õppima ja naasevad hiljem kodumaale, kuid ka neid, kes leiavad peale kooli välisriigis töö ja loovad seal pere.

Tabel 2. Majanduslikud ja demograafilised näitajad

	2010. a	2011. a	2012. a	2013. a	2014. a	2015. a
Rahvastiku arv, vanuses 20-34	288 620	287 210	283 318	279 626	274 844	269 531
Töötuse määr, %	17,4	12,8	10,4	9	7,7	6,4
SKP väärtus jooksevhindades, miljonit eurot	14 718,5	16 667,6	18 006,0	19 014,8	19 962,7	20 460,9
Keskmine brutokuupalk, eurot	792	839	887	949	1 005	1 065

Allikas: (Statistikaameti statistika andmebaas)

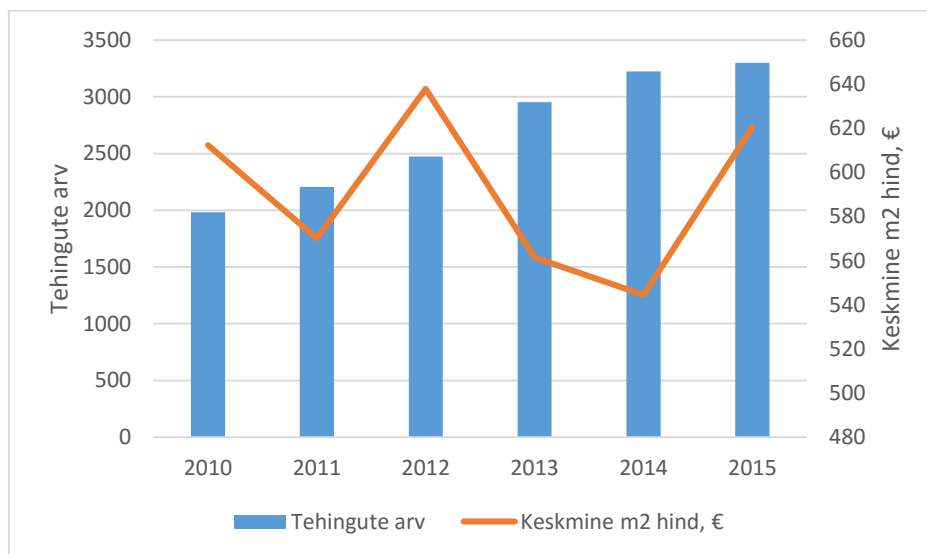
Turu analüüs viiakse läbi kogu Eesti kohta, sest küsitletud noored ei ela ühes piirkonnas. Kuigi noored kolivad tavaliselt pigem maakonnakeskustesse, on ka neid, kes ostavad kinnisvara

mujal. Kindlasti tuleb arvestada ka seda, et vanemaks saades, kasvab noortel tõenäoliselt ka palk ja pere muutub suuremaks. Sellepärast hakatakse linnas oleva korteri asemele tavaliselt maja otsima kas siis äärelinnas või pisut linnast väljas.

3.2. Hinnadünaamika

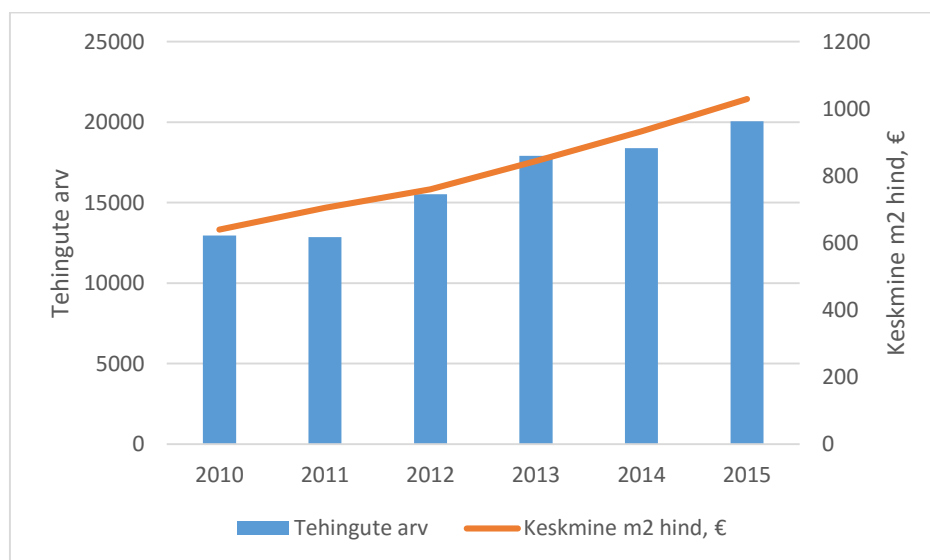
Esiteks uuritakse eramute turgu, mille andmed on toodud joonisel 1. Tehingute arv on jõudsalt kasvanud ja erinevus 2010. ja 2015. aasta numbrite vahel on 60%. Ruutmeetri hind seevastu on olnud hüppeline. Kõige kõrgem oli hind 2012. aastal, ulatudes 638 euroni ja kõige madalam 2014. aastal, kui see oli 544 eurot. Kuigi hinnavahe on ainult pisut alla saja euro, on tegemist pea 15%-lise hinnalangusega. 2015. aastal hind taas tõusis ja jõudis 621 euroni.

Kuna eramute hinnad on üldiselt viimastel aastatel stabiilsena püsinud, siis statistilise hinnatõusu põhjuseks on tavaliselt kõrgema hinnaga majade müük. Kõige rohkem tehakse eramutega tehinguid Harju, Tartu ja Pärnu maakonnas linnade vahetus läheduses, seal on ka hinnad kõige kõrgemad.



Joonis 1. Eramute tehingute arv ja keskmine m² hind
Allikas: (Lisa 2)

Joonisel 2 on toodud tehingute arv ja keskmine m² hind korterite puhul. Kortrite tehingute arv on samuti tõusnud, kuid mitte nii jõudsalt kui eramute puhul. Kasv alates 2010. aastast on olnud umbes 35%. Hinnad on kasvanud enam-vähem samas tempos ja väga sirgjooneliselt. Viimase kuue aasta jooksul on keskmise ruutmeetri hinna kasv olnud 38%. Statistilise hinnatõusu põhjustajaks on Tallinna, Tartu ja Pärnu uusarenduste kõrged hinnad. Teistes linnades nii aktiivselt uute kortermajade ehitamisega ei tegeleta ja seal on hinnad püsinud pigem stabiilsena. Linnast väljas on kortereid vähe, sest seal on nõudlus suurem majade vastu.

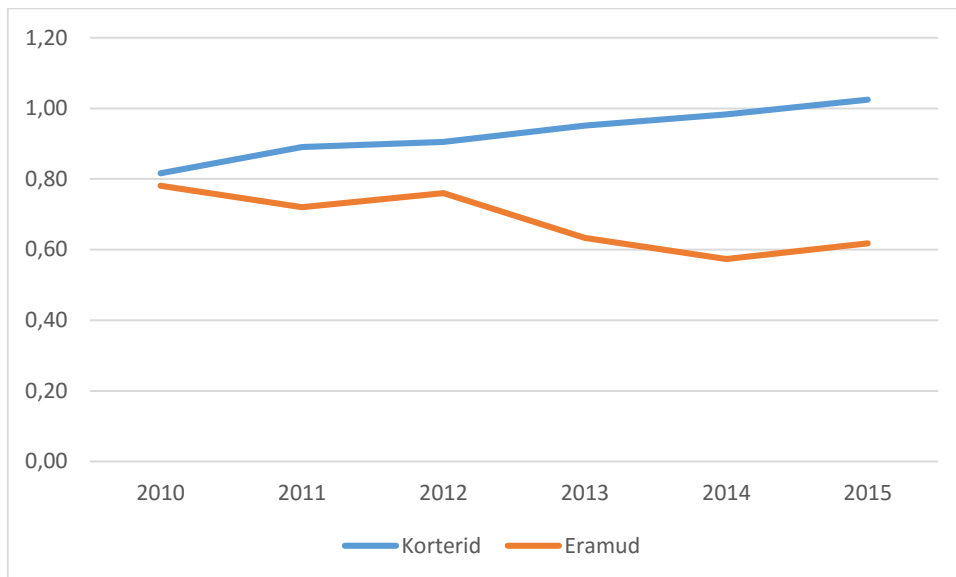


Joonis 2. Kortrite tehingute arv ja keskmine m² hind
Allikas: (Lisa 3)

Kui kortrite ja eramute turgu võrrelda, siis selgub, et kortritega tehakse aastas üle kuue korra rohkem tehinguid kui eramajadega. Kortrite alla kuuluvad ka ridaelamu- ja paarismajaboksid. Kortrite keskmine ruutmeetri hind on eramute hinnast 40% kõrgem. Kuna hindade kujunemisel mängib suurt rolli asukoht, siis võib kortrite hind nii palju kõrgem olla seetõttu, et kortermajad asuvad tavaliselt linnades, eramud võivad asuda aga ka kaugel muust asustusest. Eramajad, mis asuvad linnas, võivad ruutmeetri hinna poolest olla kallimad või isegi samal tasemel kortrite hindadega.

Joonisel 3 on toodud autori poolt arvatud P/E ehk kinnisvara keskmise ruutmeetri hinna ja keskmise brutopalga suhe. 2010. aastal oli see näitaja mõlema elamispinna tüübi puhul

ligilähedane, kuid korterite puhul hakkas siis tõusma ja eramute puhul langema. See tähendab, et keskmise palga eest saab täna osta väiksema korteri, aga suurema eramu kui 2010. aastal.



Joonis 3. Elamispindade P/E suhe
Allikas: (Lisa 4)

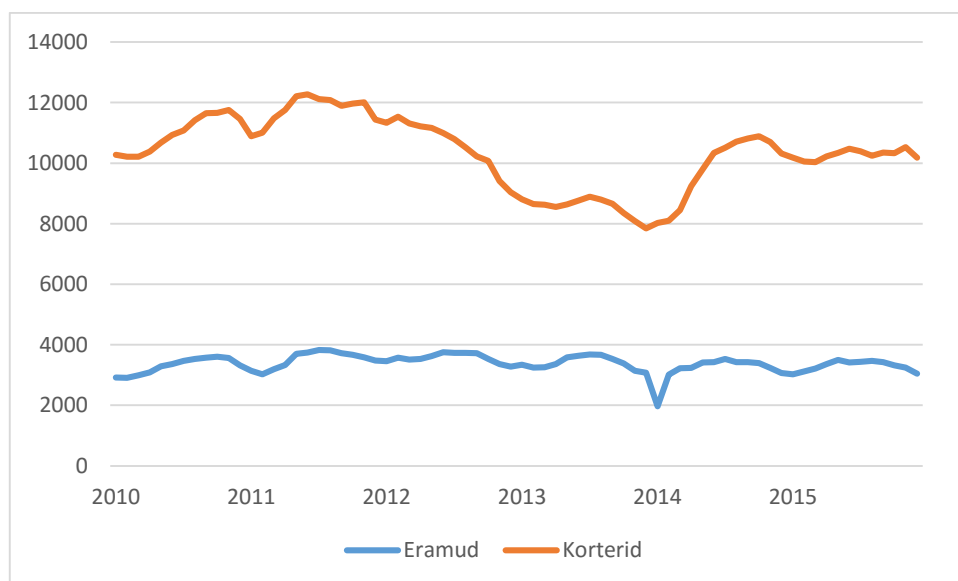
Korteriturg on Eestis viimased kuus aastat näidanud ainult tõusvat trendi. Tõusnud on nii keskmine ruutmeetri hind kui ka tehingute arv. Eramute puhul on tehingute arv küll kasvanud, kuid ruutmeetri hind kõigub pidevalt. Hinnad olenevad kindlasti piirkonnast, sest üldjuhul on linnades ja nende lähiümbruses hinnad korteritega võrreldavad. Korteri puhul sai 2015. aasta lõpus ühe keskmise palga eest vähem kui ühe, majas aga pea kaks ruutmeetrit pinda.

3.3. Nõudlus ja pakkumine

Järgnevalt uuritakse elamispindade nõudlust ja pakkumist aastatel 2010-2015. Joonisel 4 on toodud andmed aktiivsete kuulutuste kohta KV.ee kinnisvaraportaalis. Näeme, et eramajade puhul kõigub kuulutuste arv tunduvalt vähem, kui korterite puhul. Kuid mõlema elamispinna tüübi puhul on pakkumise kõikumised siiski omavahel seotud – kui langeb korterite pakkumine, siis toimub sama eramute pakkumisega.

Kõige suurem oli pakkumine 2011. aasta keskpaigas, peale mida hakkas see just korterite puhul kiirelt langema ja saavutas oma madalpunkti 2014. aasta alguses. Ka eramute pakkumine langes siis korraks väga madalale tasemele. Pakkumiste arv on alates 2014. aastast palju kasvanud ja stabiliseerus 2015. aastal. Kasvu põhjuseks võib olla suur uusarenduste arv. Nimelt on viimastel aastatel väga tugevalt hakatud tegelema nii kortermajade kui ka eramute uusarendusega ja nende pakkumine viib pakkumiste arvu lakke.

Graafikult näeme, et aasta alguses tavaliselt pakkumiste arv langeb ja hakkab siis kevade paiku jälle tõusma. Selle põhjuseks tõenäoliselt sesoonsus, sest kõige rohkem ostetakse eluasemeid just aasta keskel.



Joonis 4. Elamispindade pakkumine
Allikas: (Lisa 5)

Ilmselt on suuremates linnades ja nende ümbruses nõudlus suurem kui maakohtades. Paljud noored kolivad maalt linna, et asuda õppima või tööle ja tavaliselt üüritakse kõigepealt korter. Seega eriti just ülikoolilinnades on kõige suurem nõudlus üürikorteritele suvel ja sügise alguses. Kui igakuine sissetulek on piisavalt suur, et eluset osta, siis tavaliselt otsitakse kahe- või kolmetoalist korterit. Ning pere kasvades kas suuremat korterit või maja äärelinnas.

Kuigi hinnad on viimastel aastatel tugevalt tõusnud ja keskmine palk küll kasvab, aga tunduvalt aeglasemini, on siiski elamispindade ostmisele suur nõudlus. Peamiselt otsitakse heas

seisukorras või uusi kahe- kuni kolmetoalisi kortereid. Kuid kuna paljudes piirkondades on uute korterite ruutmeetrihinnad kõrgemad kui majade puhul, siis paljud, kes muidu tahaksid korterit osta, kaaluvad nüüd ka eramu ostu. Enamasti otsitakse kas väga heas korras või uusi maju väljakujunenud infrastruktuuriga piirkondades. Justkui eraldi turg on tekkinud ka vanadele halva seisukorraga eluasemetele. Neid ostetakse peamiselt kas edasimüügi või üürimise jaoks.

3.4. Prognoos

2016. aastaks prognoositi majanduskasvu umbes 3%, seega peaks rahvas olema jätkuvalt ostuvõimeline ja nõudlus elamispindade turul langeda ei tohiks. Küll aga võib tõusta pakkumine, sest väga palju tegeletakse praegu eluaseme arendusprojektidega. Inimestele lisab kindlasti enesekindlust palkade pidev kasv ja töötuse vähenemine ning ollakse rohkem nõus suhteliselt kallist kinnisvara soetama. Antud töös vaadeldava demograafilise vanusegrupi, 19-33-aastaste noorte, puhul kasvab kindlasti nõudlus suurema elamispinna järele, mida vanemaks noored saavad. Siis hakatakse üürimise asemel tihti kaaluma ka eluaseme ostu.

2015. aastal olid tehingute arvu, pakkumise ja hinnatõusu taga peamiselt uusarenduste aktiivne müük. Vanade elamispindade hinnad püsisid stabiilsena. Seetõttu võib oletada, et kui aasta või paari jooksul kõik praegu töös olevad uusarendused valmis saadakse ja ära müüakse, siis peale seda peaks tehingute arv, pakkumine ja hindade tase stabiliseeruma. Samas võib ka juhtuda, et arenduste hinnad määratakse liiga kõrged või neid ei suudeta müüa mõnel muul põhjusel. Siis võivad hoopis kõik, ka vanade pindade, hinnad langeda. Üldiselt prognoositakse maksimaalselt hinnatõusu 5%, seega lähiaastatel peaksid hinnad muutuma stabiilsemaks.

Tõenäoliselt jääb eluaseme nõudlus linnades samaks nii kaua, kuni uute elamispindade maht ei ületa elanike arvu. Selle juhtumise oht on eriti linnades, kus uusarendusi on väga palju. Kuid kuna üha enam noori kolib maalt linna, siis see nõudluse vähenemine ei ole eriti tõenäoline.

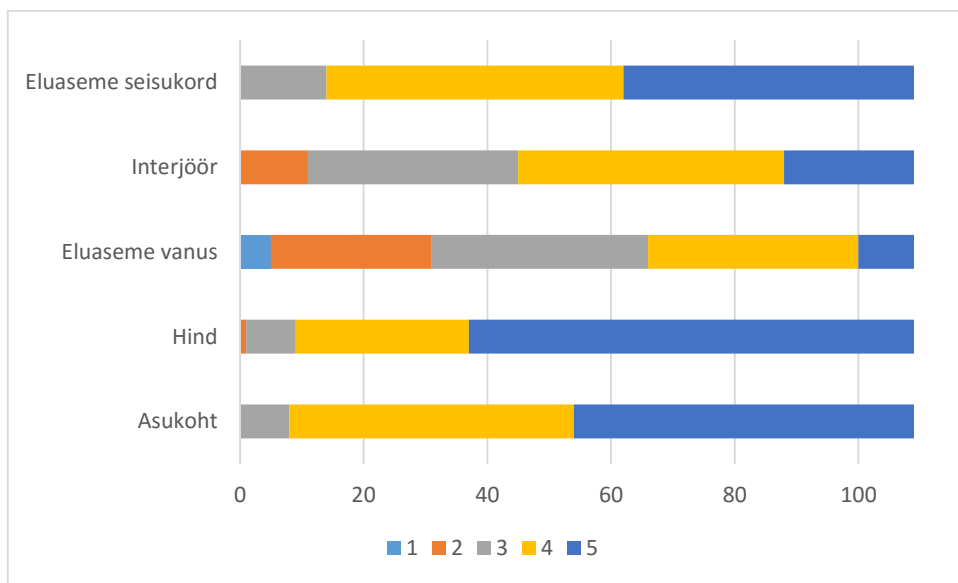
Kuna korterite ruutmeetrihinnad aina kasvavad ja tihtipeale on keeruline leida maja, mis vastaks ostjate spetsiifilistele nõudmistele, siis paljud inimesed kaaluvad valmis elamispinna ostmise asemel ka eramu ehitamist. Selle tõttu võib lähiaastatel pisut kasvada nõudlus hoonestamata elumumaadele. Sealjuures ei tohiks kruntide hind liialt tõusta. (Kinnisvaraturu ülevaade, 19)

4. KÜSITLUSE TULEMUSED

Üks osa küsitluse eesmärgist oli uurida, milliseid omadusi noored eluaseme valikul oluliseks peavad. Joonisel 5 on toodud vastajate hinnangud etteantud eluaseme omadustele viie palli skaalal, kus väärtus „1“ tähendab, et see ei ole eluaseme juures üldse oluline kriteerium ja „5“, et see on eluaseme juures väga oluline kriteerium.

Vastavalt antud hinnetele ja nende osakaaludele võiks eluaseme valimisel olulisuse järjekorras seada eluaseme omadused järgmiselt:

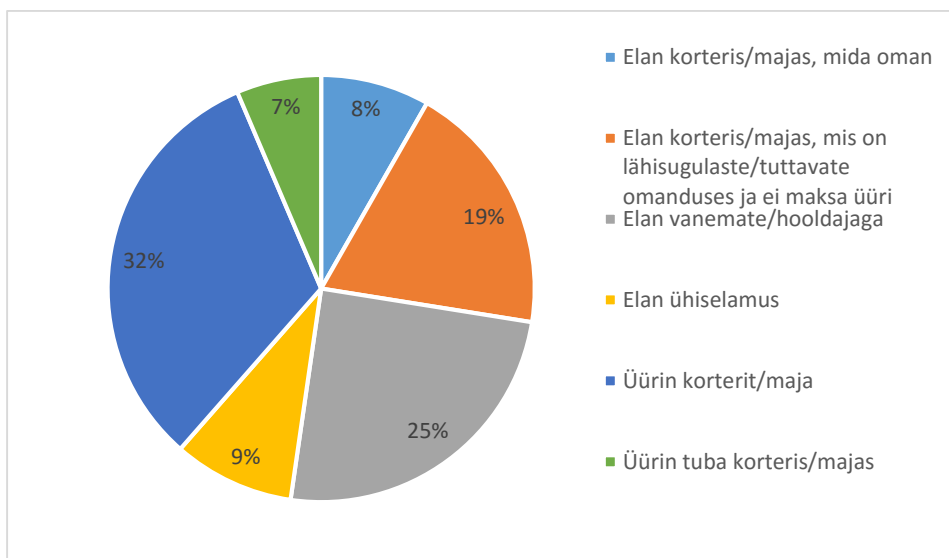
- 1) hind,
- 2) asukoht,
- 3) eluaseme seisukord,
- 4) interjööri ja
- 5) eluaseme vanus.



Joonis 5. Noorte hinnangud eluaseme omadustele
Allikas: (Lisa 6)

Lisaks etteantud omadustele oli võimalus lisada mõni kriteerium, mis on eluaseme valimisel väga oluline. Kõige enam vastati, et tähtis on kommunaalkulude suurus ja küttesüsteem, lisaks peab naabruskond olema vaikne ja tahetakse teada, millised on naabrid. Samuti peab olema näiteks lemmikloomade pidamise võimalus ning korralik vannituba ja köök. Üksikute vastuste seas olid näiteks, korteri suurus, korrus, parkimiskorraldus ning hinna ja kvaliteedi vastavus.

Joonisel 6 on toodud graafiliselt küsitluse esimese küsimuse vastuste jaotuvus. On näha, et vanemate või hooldaja juures elab veel 25% noortest. Pea kolmandik noortest üürib elamispinda ja küllaltki suur osa, elab korteris või majas, mis on nende lähisugulaste või tuttavate omanduses.



Joonis 6. Noorte elukohakorraldus
Allikas: (Lisa 7)

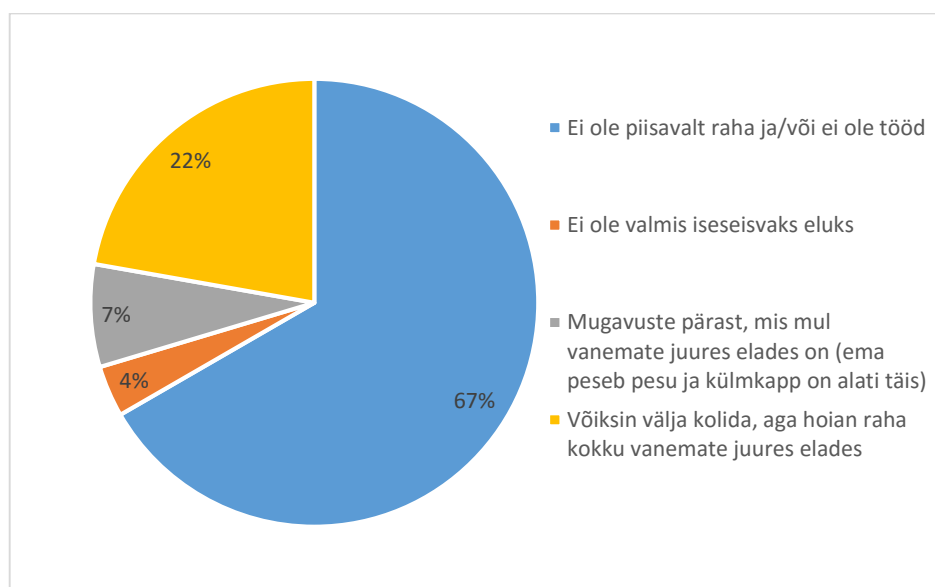
Vastavalt esimese küsimuse vastusele uuritakse edaspidi eraldi seda gruppi, kes elab veel vanemate juures ja neid noori, kes on kodust juba välja kolinud.

4.1. Vanematega koos elavad noored

Noored, kes veel vanemate juures elavad jäävad vanusesse 19-24. 67% neist, kes veel vanematega elavad, ei ole välja kolunud, sest neil pole tööd või selleks piisavalt raha. 78% neist aga plaanib järgneva 1-2 aasta jooksul välja kolida. Enamus kavatseb hakata üürima, vähemad plaanivad ka ostu. Need kes tahavad välja kolida hiljem – kas siis 3-5 aasta jooksul või enam kui 5 aasta jooksul, kavatsevad üürima hakata.

Joonisel 7 on toodud põhjused, miks noored veel vanemate juures elavad. 22% usuvad, et nad oleksid valmis alustama iseseisvat elu, aga tahavad vanemate juures elamisega raha säästa. Ka nemad planeerivad siiski 1-2 aasta jooksul välja kolimist. Need noored on valmis kas ostma või üürima ja on mõni üksik, kellel on võimalik elada üürivabalt lähituttavate või sugulaste elamispinnal.

7% vanematega koos elavatest noortest elab ema-isaga koos ainult mugavuste pärast, mis kodus on. Ema peseb, triigib, koristab ja külmkapp on alati täis. Kuid isegi nemad kavatsevad järgmise 1-2 aasta jooksul vanemate juurest lahkumist ja plaanivad siis kas ostmist või üürimist. 4% vastanutest ei usu, et nad on iseseisvaks eluks valmis ja plaanib alles 3-5 aasta pärast välja kolida ja oma elamist üürima hakata.



Joonis 7. Põhjuste, miks noored vanematega elavad.

Allikas: (Lisa 8)

85% noortest, kes on otsustanud lähitulevikus eluaseme osta, säästavad raha oma igakuisest palgast. Ülejäänud panevad raha kõrvale ainult siis, kui jääb üle või tekib lississetulek. Võrdne osakaal vastanutest on eluaseme ostmise eelarveks seadnud 50 000-70 000 ja 70 000-90 001 eurot. Üksikud on planeerinud osta ka väiksema (30 000-50 000 eurot) või suurema summa (üle 110 000 euro) eest.

Pea pooled nendest, kes kavatsevad hakata eluaset üürima, tahaksid maksta 201-300 eurot kuus. 16% sooviks leida elukoha, mille üür jääks vahemikku 301-400 eurot kuus ja sama paljud küsitletutest ei ole veel eelarvet paika pannud. Väike osa vastajatest on eelarveks määranud alla 200 euro kuus.

Küsimusele, mitme toaga korterisse või majja noored kolida plaanivad, vastas 61% ühe või kahe toaga ja 39% otsivad eluaset, millel oleks kaks või kolm tuba. 52% vastanutest plaanib välja kolides elama hakata kaaslastega. 83% neist kolib kokku partneriga, et alustada pere loomist, 8% kavatseb elada teistega koos seltskonna pärast. Mõningate vastajate jaoks on määravad mitu faktorit, näiteks üks vastaja tahaks kaaslastega elada nii rahalistel põhjustel kui ka seltskonna pärast. 39% tahaksid kindlasti elama asuda üksinda.

4.2. Iseseisvalt elavad noored

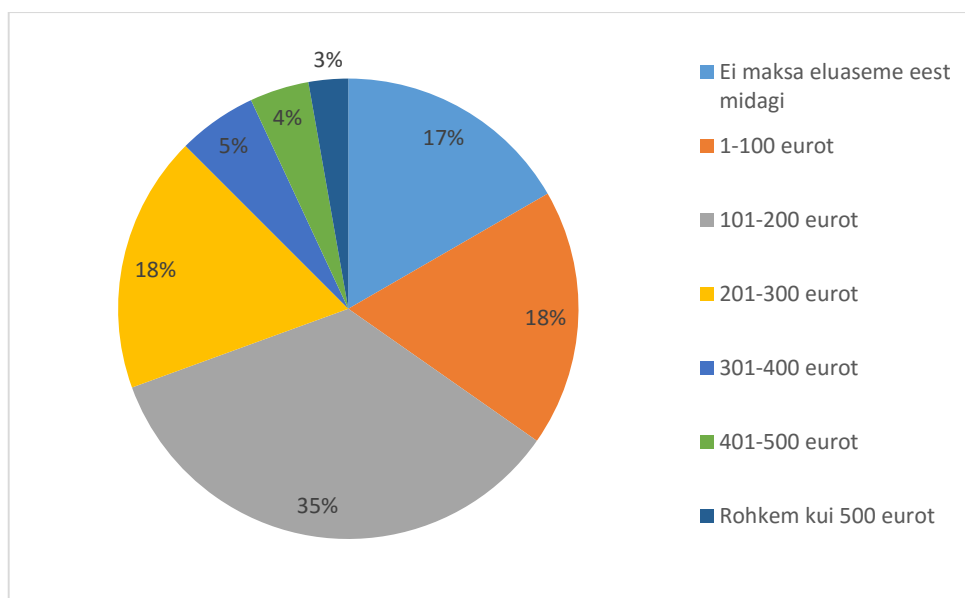
56% noortest kolis vanemate juurest välja 19-21-aastaselt, 37% vanuses 16-18, võrdselt 3% koliti välja kas 22-24 või 25-27 aasta vanuselt, 1% lõpetas vanemate juures elamise juba 13-15-aastaselt.

Küsitletutest 79% elab koos kaaslastega ja ainult 21% üksi. Rohkem kui pooled nendest, kes elavad kellegagi koos, teevad seda pere loomise eesmärgil, 21% elavad kaaslastega, et raha kokku hoida. 15% elavad mitmekesi seltskonna pärast. Üks vastaja, kes elab sugulaste või tuttavate omanduses olevas neljatoalisel elamispinnal, valis variandi „muu“ ja kirjutas juurde: „ei vaja üksi nii palju ruumi“.

Ligi pooled noortest elavad kahetoalises korteris või majas, 31% elab kolme- ja 15% ühetoalises. Üksikud näited on need, kus elatakse rohkem kui nelja toaga elamispinnal. Ainult

ühetoalises elatakse üldiselt üksi, kui tube on juba rohkem, siis elatakse pigem kellegagi koos. Ning kui on neid, kes ka kahe- või kolmetoalises üksi elavad, siis nelja või rohkema toaga korteris või majas elatakse koos kaaslastega.

Andmed noorte eluasemekulude kohta on joonisel 8. Selgus, et pisut üle kolmandiku küsitletutest kulutavad eluaseme peale kuus 101-200 eurot. See summa sisaldab nii üüri, kommunaalkulusid ja kui ostmiseks on võetud laenu, siis ka igakuiseid laenumakseid.



Joonis 8. Noorte eluasemekulud kuus
Allikas: (Lisa 9)

Selleks, et saada parem pilt sellest, kuidas noored oma rahaasjadega toime tulevad, uuriti sissetuleku ja eluasemekulude suhet. Küsitletutest ligikaudu 17% kulutab eluasemele üle poole oma igakuisest sissetulekust. Keskmiselt on eluasemekulud noortel 27% sissetulekust.

4.2.1. Ühiselamus elavad noored

Küsitletutest 9% elab kooli ühiselamus. Neist 60% kavatseb peale ühiselamust välja kolimist üürida korteri või maja, 30% neist ei tea veel, kuhu pärast kolivad ja 10% kolib lähisugulaste või tuttavate omanduses olevale elamispiinnale.

Pooled ühiselamus elavatest noortest, kes kavatsevad peale ühiselamust välja kolimist elamispinda üürima hakata, tahaksid elamispinda üürida 200-300 euro eest kuus. Kaks kolmandikku vastajatest on eesmärgiks seadnud kuus üüri maksta 401-500 eurot ja ülejäänud vastajad tahaksid leida odavamalt pinda, mille üür jääks alla 200 euro kuus.

43% vastanutest, tahaksid kolida ühe- või kahetoalisse korterisse või majja, 29% tahaks suuremat – kahe või kolme toaga. Ülejäänud noored tahaksid leida korteri või maja, kus oleks rohkem kui kolm tuba ja nad on selle eest nõus ka rohkem raha välja käima.

86% noortest, kes on otsustanud kuhu nad peale ühiselamust välja kolimist elama asuvad, tahaksid elama hakata kaaslastega. Pooled neist koliksid kokku partneriga pere alustamise eesmärgil ja võrdne arv vastajaid teeksid seda seltskonna pärast või rahalistel põhjustel. Sama palju vastati ka, et kõigil eelnimetatud põhjustel ehk siis nii pere loomise eesmärgil, rahalistel põhjustel kui ka seltskonna pärast.

4.2.2. Eluaset omavad noored

8% küsitletutest Y-generatsiooni noortest on juba koduomanikud. Kui võiks arvata, et nad lähenevad juba 30-ndatele või teenivad väga hästi, siis tegelikult on nad vanuses 22-33 ja sissetulekud on seinast seina. On neid, kes teenivad kuus alla miinimumpalka, kui ka neid, kes teenivad üle 1600 euro kuus palka. Keskmine vanus elamispinna ostmise ajal oli 22.

Ligi 70% neist on eluaseme soetamiseks kasutanud pangalaenu, 22% said rahalist abi sugulastelt ja teised said elamispinna päranduseks või kingituseks. 45% küsitletutest, kes omab maja või korterit maksis selle eest 30 001-50 000 eurot, 22% vastajatest käisid välja alla 30 000 euro. Võrdne arv vastajaid märkis oma elamispinna ostuhinnaks 50 001-70 000, 70 001-90 000 ja 90 001-110 000 eurot. Pangalaenuga finantseeriti iga hinnaga kortereid või maju, teisi finantseerimismeetodeid kasutati odavamate eluasemete ostmiseks.

4.2.3. Eluaset üürivad ja lähikondsete omanduses oleval eluasemel elavad noored

19% küsitletud noortest elab korteris või majas, mida omab nende lähisugulane või tuttav. Nad ei pea maksma üüri või laenumakseid, seega on neil keskmiselt kõige väiksemad eluaseme-

kulud. 48% neist maksab kuus 1-100, 14% 101-200 eurot ja tervelt 38%-l neist ei ole üldse eluasemega seotud kulutusi.

Kõige suurem osa küsitletud Y-generatsiooni noortest, ligi 40%, elab üüripinnal. Üüritakse ainult ühte tuba kui ka tervet maja või korterit. 41% neist maksab igakuiselt üüri 201-300, 26% 301-400, 21% 101-200 ja 12% tasub iga kuu 1-100 eurot üüri.

Pea pooled üüriivatest noortest kavatsevad kindlalt lähitulevikus kodu soetada. 43% ei plaani seda ja 9% ei ole selle peale üldse mõelnud. Suurem osa kavatseb eluaseme osta järgneva 1-2 aasta jooksul, 25% 3-5 aasta jooksul ja ülejäänud enam kui viie aasta jooksul.

35% neist noortest, kes kavatsevad tulevikus kodu osta, ei ole veel eelarve peale mõelnud, kuid sama paljud neist on eesmärgiks seadnud leida kodu hinnaga 70 001-90 000 eurot. 15% vastanutest on tahaksid osta 50 001-70 000 eurot maksva eluaseme. Neid, kes on planeerinud kulutada alla 30 000, 90 001-110 000 või üle 110 000, on võrdne arv.

Kõige suurem osa noori tahaks korterit või maja, millel oleks kaks kuni kolm tuba. Vähem populaarsed on ühe- kuni kahe- ja kolme- kuni neljatoalised elamispinnad. Üksikud unistavad rohkem kui nelja toaga elamispinna ostmisest. Enamus neist, kes elavad kaaslastega üüripinnal, kavatsevad kaaslastega elada ka ostetavas kodus. Ainult üks hetkel kaaslastega elav vastaja tahaks ostetavasse kodusse kolida üksi.

Pooled nendest noortest, kes tahavad kindlasti koduomanikuks saada, säästavad küll raha, aga mitte konkreetselt eluaseme soetamise jaoks. 15% paneb igakuiselt eluaseme ostmiseks kõrvale 201-300, 10% 101-200 eurot kuus ja sama paljud säästavad raha ainult siis kui tekib ülejääk või lisaissetulek. Võrdselt 5% küsitletutest paneb kõrvale 1-100 või 401-500 eurot kuus ja sama paljud noored ei säästa üldse.

5. ARUTELU, JÄRELDUSED JA ETTEPANEKUD

5.1. Arutelu

Y-generatsiooni noorte jaoks on kõige olulisem eluaseme valimisel hind. See on arusaadav, sest iseseisvat elu alustades saavad esialgu noored vähem palka kui need, kes on ennast tööturul juba tõestanud. Aga kuna noortele ei tehta selle pärast mingeid allahindlusi, peavad nad tihtipeale valima odavama elamispinna. Teisel kohal on asukoht. Ka USA-s läbiviidud uuringutest selgus, et noored eelistavad elada töökoha, poodide, meelelahutusasutuste jm teenuste läheduses. Eluaseme seisukord ei ole küll kõige tähtsam, aga on siiski oluline elukoha valikul. Tahetakse pinda, mida ei peaks remontima ja kus oleks mugav kohe elama hakata, eriti kui kavatsetakse üürida.

Suurem osa Y-generatsiooni noortest kolis vanemate juurest välja peale gümnaasiumi lõppu ja enamasti asutakse siis edasi õppima või minnakse tööle teise linna. Vanemate juurde jäävad tavaliselt elama need noored, kes asuvad õppima või leiavad töö kodulinna või kodule väga lähedal, kuid on ka erandeid.

8% küsitletud noortest on juba koduomanikud ja 43% kavatseb lähitulevikus oma kodu soetada. 70% koduomanikest soetas kodu pangalaenuga ja enamasti maksis eluase 50 001-90 000 eurot. Suurem osa noortest, kes hetkel eluaset üürivad ja tahaksid lähitulevikus kodu osta, on selle eest nõus välja käima 70 001-90 000 eurot. Nendest 95% panevad igakuisest palgast raha kõrvale, ülejäänud ei säästa üldse.

Alla 20% küsitletud Y-generatsiooni noortest elab vanemate juures. Enamik neist on veel üliõpilased ja ei saa tööle asuda või pole mingil muul põhjusel piisavalt raha välja kolimiseks. Järelikult tahavad eesti noored küllaltki varakult iseseisvaks saada, aga paljudel puudub lihtsalt

see võimalus. Ja kui ollakse juba kord välja kolitud kas või kooli ühiselamusse, siis tagasi vanemate juurde elama ei minda.

Vanematega elavatel noortel on eluaseme ostmiseks seatud küllaltki realistlikud eelarved. Enamik neist tahaks osta hinnaga 50 000-90 000 eurot. Täna turul saab linnas selle eest väikese remonti vajava maja, kolmetoalise korteri paneelmajas või väikese, ühe- kuni kahe-toalise, korteri uues majas. Suur osa noortest paneb eluaseme ostmiseks raha kõrvale, kuid muret tekitavad need noored, kes üldse raha ei säästa. Neil on suurem risk sattuda kiirraenude ohvriks, kui juhtub midagi ootamatut, mis nõuab suuremat väljaminekut.

Pea pooled vanemate juures elavad noored, kes kavatsevad tulevikus hakata üürima, tahaksid leida eluaseme, mille igakuine üür jääks vahemikku 201-300 eurot. Kuna 41% neist noortest, kes juba üürivad, maksavad kuus üüri 201-300 eurot, siis on noorte ootused realistlikud ja nad on piisavalt kursis turul toimuvaga.

79% noortest elab koos kaaslastega ja 52% neist, kes elab koos vanematega, kavatseb välja kolides elama hakata koos kaaslastega. Kõige rohkem elatakse koos pere loomise eesmärgil. 21% neist elab kellegagi koos ainult raha säästmise jaoks. Kuigi pere alustamine on oluline samm inimese elus, siis tihti kolitakse partneriga kokku ikkagi rahalistel põhjustel, sest siis saab kõik kulud pooleks teha.

Ligi pooled noortest elavad kahetoalises korteris või majas ja need, kes elavad veel vanematega või ühiselamus, tahaksid kolida ühe- või kahetoalisse. Seega eelistavad noored väiksemat eluaset, sest nad oskavad hinnata oma vajadusi. Suurem osa neist väga kaugel tuleviku peale ei mõtle. Isegi kui asutakse elama koos romantilise partneriga, siis ei kolita igaks juhuks suuremale pinnale, kui neil hetkel vaja on. Nad vahetavad väiksema eluaseme suurema vastu, kui selleks tekib vajadus.

Keskmiselt kulutavad noored sissetulekust eluasemekuludele 27%, kuid on ka neid, kelle kulud eluasemele moodustavad üle poole nende sissetulekust. Kui eluasemekulud kasvavad üle pea, siis kaob võimalus säästa ootamatuteks olukordadeks või tuleviku jaoks. Paljud noored ei taha kinnisvara osta, sest kardavad, et see on väga kallis ettevõtmine. Noored pelgavad üksi laenu võtmist ja tihti ei olda päris kindlad paarisuhte püsijäämises, et midagi ühiselt soetada. Kindlasti on ka neid, kes ei soovi end siduda ühe asukohaga. Nad jätavad endale võimaluse kolida, kui nad tahavad ja üürimine võimaldab neile seda.

5.2. Järeldused ja ettepanekud

Käesolevas töös läbiviidud uurimuse põhjal võib järeldada, et Eesti Y-generatsiooni noored ei erine väga palju muu maailma noortest, aga antud juhul teooria ja küsitluse tulemused pisut erinevad. Eesti noored on enamasti iseseisvamad, suur osa neist kolib kohe peale gümnaasiumi lõppu vanemate juurest välja ja ei koli mitte mingi hinna eest tagasi. Väga vähesed elavad kooli ühiselamus ja ka nemad tahavad pärast ise eluaset üürima hakata. Vanematega elatakse tavaliselt koolis käimise ajal.

Kuigi suurem osa noori säästab raha oma igakuisest sissetulekust, siis ikka on neid, kes seda ei tee või panevad raha kõrvale ainult siis kui üle jääb. Eriti kui noortel on eesmärk lähitulevikus kodu osta, peaksid nad selle jaoks raha säästma. Nagu ka USA-s läbiviidud uuringust selgus, siis soovivad noored tulevikus kodu omada, kuid ainult 11% kogub raha sellel eesmärgil. Sama on Eesti noorte puhul – neil on küll ambitsioonikad eesmärgid, kuid nad ei tee alati seda mida vaja nende täitmiseks.

Autori ettepanekud on järgmised: noortele tuleks kinnisvara soetamine atraktiivsemaks muuta, tutvustada erinevaid kodu soetamise finantseerimise võimalusi ja selgitada, et laenu maksmine on tavaliselt odavam, kui üürimine, mida tõestati USA-s läbiviidud uuringuga. Neile tuleks tutvustada alternatiivseid finantseerimisvõimalusi nagu näiteks KredEx eluasemelaenu käendus.

Samuti peaks noored mõistma, kui oluline on oma igakuisest palgast raha kõrvale panna ootamatuteks juhtumiteks. Selleks tuleks juba põhikoolis õpetada oma rahaasjadega toimetulemist. Kuid oluline on raha säästmine, kui kavatakse tulevikus teha suuri väljaminekuid või alustada pere loomist. Eriti peaksid sellest teadlikud olema noored, kes elasid läbi suure majanduskriisi ja nägid, mis juhtus nende vanematega. Paljud kaotasid ootamatult töö ja kõigil tuli teha kulude kärpimisi, elati tagasihoidlikumalt. Nüüd võib see aeg hakata inimestel meelest minema ja on näha, et paljud inimesed on taas hakanud elama üle oma võimete.

Antud uurimust saavad kasutada kinnisvaraarendajad, investorid jt turu osalised, kellele võib huvi pakkuda Eesti noorte arvamus kinnisvara ostmisest, sellest, mis omadusi nad kodu valimisel tähtsaks peavad ja mitme toaga elamispinnal elada tahaksid. Küsitlusest saadud infot võiks kasutada noortele suunatud arendusprojektide alustamisel.

KOKKUVÕTE

Vanemate juurest välja kolimine on oluline samm noore inimese elus. Noorel inimesel, kes alles alustab iseseisvat elu, pole tavaliselt kohe vahendeid eluaseme soetamiseks. Tihti aitavad esialgu rahaliselt toime tulla vanemad ning valitakse elamiseks soodsam variant, näiteks üürikorteri näol. Mida vanemaks aga noored saavad, seda enam hakkavad nad igatsema täielikku sõltumatust. Paljud neist tahaksid kinnisvara omada ja oma tulevikku kindlustada.

Selleks, et kinnisvara osta, peab kindlasti raha säästma. Kuna noored ei saa tavaliselt sama palju palka kui vanemad generatsioonid, siis on neil keeruline kõigi oma kulude kõrvalt veel mõelda ka raha kõrvale panemisele. Sellegipoolest on äärmiselt oluline kindlustada end ootamatute olukordade eest ja mõelda ka tuleviku peale.

Käesoleva bakalaureusetöö teemaks oli eluaseme ostmisega seotud otsuste tegemine Y-generatsiooni noorte seas. Eesmärgiks oli uurida milline on Y-generatsiooni noorte praegune elukoha korraldus ja millised on eluasemega seotud tuleviku väljavaated. Lisaks kui suured on noorte igakuised eluasemekulud ning kas ja kui palju nad eluaseme soetamiseks raha igakuisest palgast kõrvale panevad.

Y-generatsiooni noored on sündinud aastatel 1980-2000, nende lapsepõlve mõjutasid globaliseerumine, 11. septembri terrorirünnakud ja internetiajastu. Nad abielluvad ja alustavad pere loomist hiljem kui varasemad generatsioonid ja elavad kauem vanemate juures. Nad kulutavad suure osa oma palgast internetist tehnikavidinate ostmisele ja nende prioriteediks ei ole raha säästmine. Kuigi selle generatsiooni esindajad on kodu ostmist edasi lükanud, arvavad nad ikkagi, et tegemist on väärt investeeringuga ja paljud kavatsesvad tulevikus eluaseme soetada.

Kinnisvaraturg on kinnisvara ja kinnisvarateenustega kauplemise koht. See erineb tavakaupade turust, sest iga kinnisvaraobjekt on unikaalne ning sellega kauplemine on kallid ja aeganõudev. Elamispinnaturg on kõige aktiivsem kinnisvaraturu allturg, kus omakorda kõige rohkem tehakse tehingud korteritega. Elamispind on lisaks tarbekaubale ka investeering.

Uurimuse läbiviimiseks kasutati nii kvantitatiivseid kui ka kvalitatiivseid meetodeid. Kvantitatiivsete meetodite abil viidi läbi Eesti elamispinna turuanalüüs, milleks kasutati näiteks aritmeetilist keskmist ja P/E suhet. Kvalitatiivsete meetoditega uuriti Eesti Y-generatsiooni noorte suhet kinnisvara ja raha säästmisega. Internetis viidi läbi küsitlus, millele vastas 108 noort vanuses 19-33. 85% küsitletutest oli naisi, üle 90% vanuses 19-24.

Turu analüüsist selgus, et korterite keskmine ruutmeetri hind on kõrgem kui eramutel. Eramajade puhul on hinnad viimase kuue aasta jooksul tugevalt kõikunud, kuid korterite hinnad ainult tõusnud. P/E suhe oli 2010. aastal mõlema eluaseme tüübi puhul peaaegu samas punktis, kuid peale seda hakkas eramute puhul suhtarv langema ja korterite puhul tõusma. 2015 oli nende vahe pea kahekordne. Pakkumine on aastate jooksul kõikunud ning oli 2015. aasta lõpus samal tasemel kui 2010. aasta alguses. Nõudlus on viimastel aastatel samaks jäänud ning peaks säilitama sama taseme ka lähitulevikus. Pakkumine tõuseb lühiajaliselt ja siis langeb tagasi eelmisele tasemele. Hinnatõusu prognoositakse maksimaalselt 5%.

Küsitlusest selgus, et kõige olulisemad omadused elamispinna valimisel on Y-generatsiooni noorte jaoks hind ja asukoht. Lisaks on olulised kommunaalkulude suurus ja naabruskond. Enamik noori elab iseseisvalt kas üüripinnal või lähikondsete omanduses oleval eluasemel. Ainult 25% elab veel vanematega, põhjuseks tavaliselt koolis käimine ja seega raha- või tööpuudus. Suurem osa neist plaanib ühe- kuni kahe aasta jooksul välja kolida. 8% küsitletud noortest on juba eluaseme omanikud ja 43% sooviksid lähitulevikus kodu soetada. 90% neist paneb oma sissetulekust raha kõrvale, kuid suurem osa mitte konkreetselt eluaseme ostuks.

Suurem osa noortest ei ela üksi. Mõned elavad kaaslastega seltskonna pärast või rahalistel põhjustel. Enamus elab koos partneriga pere loomise eesmärgil, kuid väga tihti kolitakse ikkagi kokku, et kulud oleksid väiksemad. USA noortega võrreldes on Eesti Y-generatsiooni noored iseseisvamad. Nad teavad palju kinnisvara maksab ja nende ootused on reaalsed. Keskmiselt moodustavad eluasemekulud sissetulekust 27%. Paljud neist säästavad oma igakuisest sissetulekust, kuid need, kes lähitulevikus kodu osta kavatsevad, peaksid seda aktiivsemalt tegema.

Noored kolivad vanemate juurest küllaltki varakult välja ja kuigi nad tahaksid tulevikus kodu osta, ei säästa nad selleks piisavalt raha. Neile peaks kinnisvara ostmise atraktiivsemaks muutma ja neile selgitama, et kodu omamine on üldjuhul soodsam kui üürimine. Samuti peaks noored rohkem mõtlema raha säästmisele, eriti kui tulevikus on plaanis suuri väljaminekuid teha.

SUMMARY

GENERATION Y'S DECISION MAKING FOR BUYING A HOME

Mari-Liis Sepaste

The first important step in an adult's life is moving out from their parent's home. Many youngsters move away right after high school, some even earlier, but there are lots of young people who need time to become independent. Young adults have to understand how the real estate market works and start saving money. They should also consider buying a home and find options to finance that.

The thesis in hand is written about Estonian Y-generation and their relationship to real estate. The subject was selected because the author relates well to the studied age group and feels that there is a problem that needs further research. Although similar studies have been carried out in other countries, then to the authors knowledge this has not been researched in Estonia.

The problem of research is as follows: since real estate prices have grown tremendously during recent years and average income isn't growing nearly as fast, then it's difficult for young adults to purchase real estate. They are forced to either live with their parents or rent a place. Saving enough money to buy a home takes a long time and these young adults cannot become financially free for decades.

The aim of this thesis was to study the current situation of generation Y's living arrangement and what are their real estate related future prospects. Also how do these young adults plan their finances and savings.

Generation Y is most commonly defined as people born between the years of 1980-2000. Their childhood was affected by globalisation, terrorism attacks of 9/11 and the era of internet. They usually get married and start a family later than previous generations and they live longer with their parents. These youngsters spend a great share of their income on purchases made

online buying technology and they don't think it's a priority to save money. Even though generation Y has postponed buying a home, they still think it's a good investment.

The author used both, quantitative and qualitative research methods. Quantitative methods, such as average and price to earnings (P/E) ratio, were used to carry out a market research. Qualitative methods were used to study Estonian Generation Y's relationship with real estate and saving. A survey was carried out among 108 young adults in the age of 19-33.

The market research revealed that apartment's prices have increased in the last six years, while the prices of houses have been more fluctuating. In 2010 the price to earnings ratio was at the same point for both dwellings but then the ratio of apartments started growing and that of houses decreased. Finally, in 2015 they reached the point where the difference was nearly double. Demand should stay the same in the near future. Supply will probably go up for a short period of time and then fall back to its previous level. Maximum price growth to expect is 5%.

According to the results of the survey carried out by the author, the most important things that young adults of generation Y keep in mind while looking for a home, are price and location. Most youngsters live by themselves in a rented place. Only 25% still live with their parents and usually because they're going to school and therefore don't have a job or enough money to move out. But most of them plan to move out in one or two years. 8% of the of the young people surveyed are already home owners and 43% aspire to own in the future. 90% of them are saving money from their monthly income but most don't save specifically for buying a home.

The survey also showed, that majority of people of generation Y live with a romantic partner. Some live with companions for the company or because it is financially more reasonable. When comparing Estonian generation Y'ers to ones of the USA it turns out that Estonians are more independent and their expectations are realistic. These young adults have been keeping their housing costs to an average 27% of their income. Most put some money aside, but the ones who want to purchase a home in the near future should be more active saving for that specifically.

Young adults move out from their parents' home quite early but they don't save enough money to buy housing. Buying real estate should be made more attractive to them and it should be explained that buying is usually cheaper than renting. These youngsters should also start thinking about saving more money, especially when they are planning to make huge investments in the future.

VIIDATUD ALLIKATE LOETELU

- Aarma, A., Vensel, V. (2005) Statistika teooria põhikursus. 2. tr. Tallinn: Külim.
- Brett, D. L., Schmitz, A. (2009) Real Estate Market Analysis: Methods and Case Studies. 2nd ed. Washington, D.C.: Urban Land Institute
- Carn, N., Rabianski, J., Racster, R., Seldin, M. (2001) Real Estate Market Analysis: Techniques and Applications. s.l. South-Western Thomson Learning
- Chiang, M.-C., Chen, M.-C., Tsai, I.-C. (2014) The Asymmetric Price Adjustment in the Real Estate Spot and Forward Markets. – *Journal of Real Estate Literature*. Vol 22, issue 2, pp. 175-185
- Cutler, N. E. (2015) Millennials and Finance: The „Amazon Generation“. – *Journal of Financial Service Professionals*. Vol. 69, issue 6, pp 33-39.
- DeVaney, S. A. (2015) Understanding the Millennial Generation. – *Journal of Financial Service Professionals*. Vol. 69, issue 6, pp 11-14.
- Gen X and Y in Conflict Over Savings Intentions and Actions. (2008) – *Managing 401(k) Plans*. Vol. 2008, issue 10, pp 9.
- Kask, K. (1997) Kinnisvara rahandus. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
- Kennedy, L. (2001) The Up & Coming Generation – *Retail Merchandiser*. Vol. 41, issue 8, pp 66.
- Kinnisvara hindamine. (2008). /Appraisal Institute. 13. tr. Chicago: Appraisal Institute
- Kinnisvaraturu ülevaade 2015 II poolaasta – Domus kinnisvara

- Krakstad, S.O., Oust, A. (2015) Long Run Movements in House Prices. – *International Real Estate Review*. Vol 18, no.4, pp. 429- 454.
- Kuhlbach, H., Nermann, R., Sorga, M. (2007) Kinnisvaraõpik II. Tallinn: Kinnisvarakool.
- Kuhlbach, H., Prisk, P., Lauren, A. (2002) Kinnisvaraõpik: Kinnisvaraturu regulatsioon peale Võlaõigusseaduse jõustumist. Tallinn: Agitaator OÜ.
- KV.ee hinnastatistika –
<http://kinnisvaraportaal-kv-ee.postimees.ee/?act=statsAvgPrice.main> (15.04.2016)
- Living Above the Store. (2015) – *Shopping Centers Today*. Vol. 36, issue 4, pp 44-48.
- Leishman, C. (2003) Real Estate Market Research and Analysis. New York: Palgrave Macmillan
- Maa-ameti kinnisvaratehingute andmebaas –
<http://www.maaamet.ee/kinnisvara/htraru/FilterUI.aspx> (14.04.2016)
- Sheahan, P. (2005) Generation Y: thriving (and surviving) with Generation Y at work. Prahan: Hardie Grant Books
- Shuster, B. (2014) Millennials and Homeownership – *Mortgage Banking*. Vol 75, issue 3, pp 46-51.
- Statistikaameti statistika andmebaas –
<http://pub.stat.ee/px-web.2001/dialog/statfile2.asp> (14.04.2016)
- Study finds millennials still aspire to own. (2014) – *Mortgage Banking*. Vol. 75, issue 2, pp 13-14.
- Todd, S. (2014) Millennial Debt, Savings Behaviour Varies According to Age: Survey. – *American Banker*. Vol. 179, issue 5, pp 6.
- Tan, A. (2014) Millennials Face Financial Hurdles – *Kiplinger's Personal Finance*. Vol. 68, issue 6, pp 12.
- The Real State of Real Estate. (2016) – *Consumer Reports*. Vol. 81, issue 3, pp 26-29.

Walsh, M. (2012) „Lost Generation“ of Homeowners May Just Be on Hold. – *Bloomberg.com*

Zakett, M. (2012) Gen Y: Helpful Harbinger of Change – *Mortgage Banking*.
Vol. 73, issue 1, pp 70-76

Õunapuu, L. (2014) Kvalitatiivne ja kvantitatiivne uurimisviis sotsiaalteadustes.
Tartu: Tartu Ülikool

LISAD

Lisa 1. Küsitluse ankeet

1. Milline on Teie praegune elukohta korraldus?
 - a. Elan vanemate/hooldajaga. (jätkub 18. küsimusega)
 - b. Elan ühiselamus. (jätkub 27. küsimusega)
 - c. Üürin tuba korteris/majas. (jätkub 5. küsimusega)
 - d. Üürin korterit/maja. (jätkub 5. küsimusega)
 - e. Elan korteris/majas, mida oman. (jätkub 2. küsimusega)
 - f. Elan korteris/majas, mis on lähisugulaste/tuttavate omanduses ja ei maksa üüri. (jätkub 13. küsimusega)
2. Kuidas finantseerisite eluaseme ostu?
 - a. Pangalaenuga.
 - b. Sugulaste abiga.
 - c. Kogusin raha ise.
 - d. Sain korteri/maja päranduseks/kingituseks.
 - e. Muu...
3. Kui palju Teie eluase maksis?
 - a. Alla 30 000 euro
 - b. 30 001-50 000 eurot
 - c. 50 001-70 000 eurot
 - d. 70 001-90 000 eurot
 - e. 90 001-110 000 eurot
 - f. Üle 110 000 euro
4. Mis aastal Te eluaseme soetasite?
..... (järgneb 13. küsimus)
5. Kui suur on Teie eluaseme/toa üür kuus?
 - a. 1-100 eurot
 - b. 101-200 eurot
 - c. 201-300 eurot
 - d. 301-400 eurot
 - e. 401-500 eurot
 - f. rohkem kui 501 eurot
6. Kas plaanite lähitulevikus eluaset osta?
 - a. Jah. (jätkub 7. küsimusega)
 - b. Ei.
 - c. Ei ole selle peale mõelnud (b ja c vastuse puhul jätkub 13. küsimusega)

Lisa 1 järg

7. Kui palju säästate raha igakuiselt eluaseme ostmiseks?
 - a. 1-100 eurot
 - b. 101-200 eurot
 - c. 201-300 eurot
 - d. 301-400 eurot
 - e. 401-500 eurot
 - f. Üle 500 euro
 - g. Panen raha kõrvale ainult siis kui üle jääb või tekib lisasissetulek.
 - h. Säästan raha, aga mitte konkreetselt eluaseme ostmiseks
 - i. Ei säästa üldse raha.
8. Millal plaanite eluaset osta?
 - a. 1-2 aasta jooksul.
 - b. 3-5 aasta jooksul.
 - c. Enam kui 5 aasta jooksul
9. Kui suur on Teie eelarve ostmiseks?
 - a. Alla 30 000 euro
 - b. 30 001-50 000 eurot
 - c. 50 001-70 000 eurot
 - d. 70 001-90 000 eurot
 - e. 90 001-110 000 eurot
 - f. Üle 110 000 euro
 - g. Ei ole veel eelarvet paika pannud
10. Mitme toaga korterisse/majja kolida plaanite?
 - a. 1-2 toaga
 - b. 2-3 toaga
 - c. 3-4 toaga
 - d. Rohkem kui 4 toaga.
11. Kas plaanite elama asuda...
 - a. ...üksi?
 - b. ...kaaslas(t)ega? (jätkub 12. küsimusega)
 - c. Ei ole veel otsustanud.
(a ja c vastuse puhul jätkub 13. küsimusega)
12. Mis põhjusel plaanite elama asuda kaaslas(t)ega?
 - a. Rahalistel põhjustel
 - b. Seltskonna pärast (üksinda on igav)
 - c. Pere loomise eesmärgil.
 - d. Muu...

Lisa 1 järg

13. Mis vanuses vanemate/hooldaja juurest välja kolisite?
- 13-15
 - 16-18
 - 19-21
 - 22-24
 - 25-27
 - 28-30
 - 31-33
14. Mitu tuba on korteris/majas, kus Te elate?
.....
15. Kui suured on Teie eluasemekulud kuus (s.h. laenumaksed, üür, kommunaalkulud jms)?
Kui elate kaaslas(t)ega, siis kui palju Te isiklikult eluasemele kulutate.
- Ei maksa eluaseme eest midagi.
 - 1-100 eurot
 - 101-200 eurot
 - 201-300 eurot
 - 301-400 eurot
 - 401-500 eurot
 - rohkem kui 501 eurot
16. Kas elate...
- ...üksi? (jätkub 28. küsimusega)
 - ...kaaslas(t)ega? (jätkub 17. küsimusega)
17. Mis põhjusel elate kaaslas(t)ega?
- Rahalistel põhjustel
 - Seltskonna pärast (üksinda on igav)
 - Pere loomise eesmärgil.
 - Muu...
(jätkub 28. küsimusega)
18. Mis põhjusel Te veel vanemate/hooldaja juurest välja pole kolinud?
- Ei ole valmis iseseisvaks eluks.
 - Ei ole piisavalt raha või ei ole tööd.
 - Võiksin välja kolida, aga hoian raha kokku vanemate juures elades.
 - Mugavuste pärast, mis mul vanemate juures elades on (ema peseb mu pesu ja külmkapp on alati täis).
 - Muu ...
19. Mis aja jooksul plaanite vanemate/hooldaja juurest välja kolimist?
- 1-2 aasta jooksul.
 - 3-5 aasta jooksul.
 - Enam kui 5 aasta jooksul (a, b ja c vastuse puhul jätkub 20. küsimusega)
 - Ei mõtle veel välja kolimise peale. (jätkub 28. küsimusega)

Lisa 1 järg

20. Kuhu plaanite kolida peale vanemate/hooldaja juurest välja kolimist?
- Üürin korteri/maja.
 - Üürin toa korteris/majas. (a ja b vastuse puhul jätkub 21. küsimusega)
 - Ostan korteri/maja. (jätkub 22. küsimusega)
 - Kolin korterisse/majja, mis on lähisugulaste/tuttavate omanduses ja ei pea üüri maksma.
 - Kolin korterisse/majja, mille sain päranduseks/kingituseks. (d ja e jätkub 24. küsimusega)
 - Ühiselamusse. (jätkub 27. küsimusega)
 - Ei ole veel otsustanud. (f ja g vastuse puhul jätkub 28. küsimusega)
21. Kui suur on Teie eelarve üürimiseks?
- Alla 200 euro
 - 200-300 eurot
 - 301-400 eurot
 - 401-500 eurot
 - Üle 501 euro
 - Ei ole veel eelarvet paika pannud
(jätkub 24. küsimusega)
22. Kui palju säästate raha igakuiselt eluaseme ostmiseks?
- 1-100 eurot
 - 101-200 eurot
 - 201-300 eurot
 - 301-400 eurot
 - 401-500 eurot
 - Üle 500 euro
 - Panem raha kõrvale ainult siis kui üle jääb või tekib lisasissetulek.
 - Säästan raha, aga mitte konkreetselt eluaseme ostmiseks
 - Ei säästa üldse raha.
23. Kui suur on Teie eelarve ostmiseks?
- Alla 30 000 euro
 - 30 000-50 000 eurot
 - 50 001-70 000 eurot
 - 70 001-90 000 eurot
 - 90 001-110 000 eurot
 - Üle 110 000 euro
 - Ei ole veel eelarvet paika pannud

Lisa 1 järg

24. Mitme toaga korterisse/majja kolida plaanite?
- 1-2 toaga
 - 2-3 toaga
 - 3-4 toaga
 - Rohkem kui 4 toaga.
25. Kas plaanite elama asuda...
- ...üksi?
 - ...kaaslas(t)ega? (jätkub 26. küsimusega)
 - Ei tea.
(a ja c vastuse puhul jätkub 28. küsimusega)
26. Mis põhjusel plaanite elama asuda kaaslas(t)ega?
- Rahalistel põhjustel
 - Seltskonna pärast (üksinda on igav)
 - Pere loomise eesmärgil.
 - Muu...
(jätkub 28. küsimusega)
27. Kuhu plaanite kolida ühiselamust välja kolides?
- Üürin korteri/maja.
 - Üürin toa korteris/majas. (a ja b vastuse puhul jätkub 21. küsimusega)
 - Ostan korteri/maja. (jätkub 22. küsimusega)
 - Kolin korterisse/majja, mis on lähisugulaste omanduses ja ei pea üüri maksma.
 - Kolin korterisse/majja, mille sain päranduseks/kingituseks. (d ja e jätkub 24. küsimusega)
 - Vanemate/hooldaja juurde tagasi.
 - Ei ole veel otsustanud. (f ja g vastuse puhul jätkub 28. küsimusega)
28. Palun hinnake järgmisi kriteeriume selle järgi, kui olulised need eluaseme juures Teie jaoks on. (1-ei ole eluaseme juures üldse oluline kriteerium; 5- on eluaseme juures väga oluline kriteerium)
- | | | | | | |
|-----------------------|---|---|---|---|---|
| a. Asukoht | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b. Hind | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| c. Eluaseme vanus | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| d. Interjöör | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| e. Eluaseme seisukord | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
29. Kui Teie jaoks on eluaseme valimisel väga oluline veel mõni kriteerium, siis palun lisage see siia (ei ole kohustuslik vastata)
-

Lisa 1 järg

Üldised andmed vastaja kohta

Sugu

- a. Mees
- b. Naine

Vanus

- a. 19-21
- b. 22-24
- c. 25-27
- d. 28-30
- e. 31-33

Haridus

- a. Alg- või põhiharidus
- b. Keskkharidus
- c. Keskeriharidus
- d. Kõrgharidus
- e. Keskeri- või kõrgharidus lõpetamisel

Brutosissetulek kuus (koos maksudega)

- a. Alla 430 euro
- b. 431-600 eurot
- c. 601-800 eurot
- d. 800-1000 eurot
- e. 1001-1200 eurot
- f. 1201-1400 eurot
- g. 1401-1600 eurot
- h. Üle 1600 euro

Allikas: (autori koostatud)

Lisa 2. Eramute tehingute arv ja keskmine m² hind

	2010. a	2011. a	2012. a	2013. a	2014. a	2015. a
Tehingute arv	1984	2206	2473	2954	3223	3 300
Keskmine m ² hind, €	612	570	638	561	544	621

Allikas: (Maa-ameti kinnisvaratehingute andmebaas)

Lisa 3. Korterite tehingute arv ja keskmine m² hind

	2010. a	2011. a	2012. a	2013. a	2014. a	2015. a
Tehingute arv	12958	12856	15534	17901	18392	20050
Keskmine m2 hind, €	640	705	760	844	933	1029

Allikas: (Maa-ameti kinnisvaratehingute andmebaas)

Lisa 4. Elamispindade P/E suhe

	2010. a	2011. a	2012. a	2013. a	2014. a	2015. a
Korterid	0,82	0,89	0,91	0,95	0,98	1,02
Eramud	0,78	0,72	0,76	0,63	0,57	0,62

Allikas: (autori koostatud)

Lisa 5. Elamispindade pakkumiste arv

	Eramud	Korterid
2010	2918	10281
	2909	10208
	2993	10218
	3089	10378
	3292	10680
	3368	10936
	3471	11075
	3531	11414
	3576	11652
	3610	11660
	3560	11760
	3323	11464
2011	3138	10890
	3024	11006
	3196	11485
	3334	11761
	3700	12213
	3749	12276
	3828	12117
	3820	12080
	3727	11891
	3674	11967
	3583	12012
	3483	11438
2012	3456	11338
	3572	11539
	3508	11311
	3534	11220
	3632	11167
	3753	10999
	3738	10798
	3729	10525
	3720	10219
	3529	10072
	3366	9415
	3281	9035

	Eramud	Korterid
2013	3339	8806
	3242	8649
	3258	8623
	3359	8556
	3589	8643
	3641	8764
	3682	8893
	3672	8801
	3533	8661
	3384	8354
	3146	8084
	3082	7846
2014	1968	8023
	3015	8100
	3223	8448
	3235	9241
	3411	9805
	3425	10338
	3537	10513
	3423	10709
	3425	10818
	3397	10890
	3241	10703
	3070	10314
2015	3030	10181
	3115	10058
	3219	10030
	3365	10222
	3500	10338
	3412	10478
	3439	10390
	3471	10250
	3431	10355
	3321	10330
	3250	10533
	3044	10183

Allikas: (KV.ee hinnastatistika)

Lisa 6. Noorte hinnangud eluaseme omadustele

		Hinne				
		1	2	3	4	5
Asukoht	Vastajate arv	0	0	8	46	55
Hind		0	1	8	28	72
Eluaseme vanus		5	26	35	34	9
Interjäär		0	11	34	43	21
Eluaseme seisukord		0	0	14	48	47

Allikas: (autori koostatud küsitluse vastuste põhjal)

Lisa 7. Noorte elukohakorraldus

Milline on Teie praegune elukohta korraldus?	Vastuste arv
Elan korteris/majas, mida oman	9
Elan korteris/majas, mis on lähisugulaste/tuttavate omanduses ja ei maksa üüri	21
Elan vanemate/hooldajaga	27
Elan ühiselamus	10
Üürin korterit/maja	35
Üürin tuba korteris/majas	7

Allikas: (autori koostatud küsitluse vastuste põhjal)

Lisa 8. Põhjused, miks noored vanematega elavad

Mis põhjusel Te veel vanemate/hooldaja juurest välja pole kolinud?	Vastuste arv
Ei ole piisavalt raha ja/või ei ole tööd	18
Ei ole valmis iseseisvaks eluks	1
Mugavuste pärast, mis mul vanemate juures elades on (ema peseb pesu ja külmkapp on alati täis)	2
Võiksin välja kolida, aga hoian raha kokku vanemate juures elades	6

Allikas: (autori koostatud küsitluse vastuste põhjal)

Lisa 9. Noorte eluasemekulud kuus

Kui suured on Teie eluasemekulud kuus (s.h laenumaksed, üür, kommunaalkulud jms)?	Vastuste arv
Ei maksa eluaseme eest midagi	12
1-100 eurot	13
101-200 eurot	25
201-300 eurot	13
301-400 eurot	4
401-500 eurot	3
Rohkem kui 500 eurot	2

Allikas: (autori koostatud küsitluse vastuste põhjal)