



TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL  
INSENERITEADUSKOND

TTÜ Inseneriteaduskond

# ÄRIKINNISVARA HINNAKUJUNDUS JA SELLE SEOS VAHENDUSTEENUSEGA

COMMERCIAL REAL ESTATE PRICING AND ITS RELATION TO BROKERAGE  
SERVICES

DIPLOMITÖÖ

Üliõpilane: Erik Kallas

Üliõpilaskood: 154334BDRR

Juhendaja: Martin Kõiv, Keskkonnaministeerium,  
Riigivaraosakonna peaspetsialist

Tallinn 2019

## AUTORIDEKLARATSIOON

Olen koostanud lõputöö iseseisvalt.

Lõputöö alusel ei ole varem kutse- või teaduskraadi või inseneridiplomit taotletud. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, olulised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

27.mai 2019

Autor: .....

/ allkiri /

Töö vastab bakalaureusetöö/magistritööle esitatud nõuetele

“.....” ..... 201.....

Juhendaja: .....

/ allkiri /

Kaitsmisele lubatud

“.....” .....201....

Kaitsmiskomisjoni esimees .....

/ nimi ja allkiri /

**TTÜ Inseneriteaduskond**  
**LÕPUTÖÖ ÜLESANNE**

**Üliõpilane:** Erik Kallas (nimi, üliõpilaskood)  
**Õppekava, peeriala:** BDRR, Kinnisvara korrahoid  
**Juhendaja(d):** Martin Kõiv, Keskkonnaministeeriumi riigivaraosakonna peaspetsialist  
**Konsultandid:** Arne Poel, kutseline maakler, 1Partner Kommertsinnisvara, tel: + 372 527 0602, arne.poel@1partner.ee

**Lõputöö teema:**

(eesti keeles) ÄRIKINNISVARA HINNAKUJUNDUS JA SELLE SEOS VAHENDUSTEENUSEGA  
(inglise keeles) COMMERCIAL REAL ESTATE PRICING AND ITS RELATION TO BROKERAGE SERVICES

**Lõputöö põhieesmärgid:**

1. Leida põhjuseid, mis võib mõjutada ärikinnisvara pakkumishinna, eksperthinnangus leitud turuväärtuse ja tehinguhinna erinevusi.
2. Leida seos turu üldiste näitajate ja autori analüüsitud tehingute põhjal.
3. Pakkuda välja lahendusi, mis aitaks kiiremini realiseerida ärikinnisvara üüriturul.

**Lõputöö etapid ja ajakava:**

Nr	Ülesande kirjeldus	Tähtaeg
1.	Teoreetilise materjali kogumine ja läbitöötamine	04.04.2019
2.	Leida Harjumaal äripinnad, mis on olnud pakkumisel, eksperthinnangu saanud ja tehinguni jõudud	05.05.2019
3.	Kogutud andmete analüüs	26.05.2019

**Töö keel:** Eesti keel

**Lõputöö esitamise tähtaeg:** 27. mai 2019 a

**Üliõpilane:** Erik Kallas ..... 27.mai 2019 a  
/allkiri/

**Juhendaja:** Martin Kõiv ..... 27. mai 2019 a  
/allkiri

**Konsultant:** Arne Poel ..... 27. mai 2019 a  
/allkiri/

# SISUKORD

EESSÕNA .....	5
SISSEJUHATUS .....	6
1. KINNISVARATURU TEMAATIKA.....	7
1.1 Kinnisvaraturg ja selle toimimise eeldused .....	7
1.1.1 Turu valdkonnad .....	8
1.1.2 Büroo- ja kaubanduspinnad .....	9
1.1.3 Lao- ja tootmispinnad .....	10
1.1.4 Investeeringud.....	11
1.2 Turupiirkonnad Harjumaal.....	12
1.3 Turutsüklid.....	13
1.4 Kinnisvarainvesteering ja selle analüüs .....	14
1.4.1 Kinnisvarainvesteeringu olemus ja riskid.....	14
1.4.2 Kinnisvarainvesteeringu riskid .....	15
2. Ärikinnisvara mõiste ja selle tehinguhinna kujunemine.....	17
2.1 Ärikinnisvara mõiste ja tekkimine .....	17
2.2 Pakkumishinna, eksperthinnangus leitud turuväärtuse ja tehinguhinna olemus.....	19
3. Pakkumishinna, eksperthinnangus leitud turuväärtuse ja tehinguhinna erinevus.....	22
3.1 Harjumaa üldised ärikinnisvara näitajad.....	22
3.2 Uuringu meetod .....	25
3.3 Uurimiseks kasutatud andmed .....	26
3.4 Uurimisskeem .....	26
3.5 Analüüs ja tulemused.....	28
3.6 Järeldused.....	31
KOKKUVÕTE .....	32
SUMMARY .....	34
KASUTATUD KIRJANDUSE LOETELU .....	36
LISA 1. JUHTUMIUURINGUS KASUTATUD ANDMED .....	38

## EESSÕNA

Käesoleva rakenduskõrgharidusetöö eesmärgiks oli välja selgitada, mis võib mõjutada äripindade pakkumishinna, eksperthinnangus leitud turuväärtuse ja tehinguhinna erinevusi ja selle seost vahendusteenusega. Lõputöö teema valisin, sest töotan ise 1Partner Kommertsinnisvara maaklerina ja see teema huvitab mind.

Töös kasutatud eksperthinnangud on võetud 1Partner Kommertsinnisvara tehinguteregistrist. Ettevõtte poolt on lõputöö valmimisele kaasa aidanud büroo- ja äripindade tiimijuht Ruth Andresen ja eksperthinnangute tegijad kommertsinnisvara maaklerid: Arne Poel, Silver Ojamets, Olga Plitus, Leelo Ratas ja Kirill Vigul.

## SISSEJUHATUS

Kinnisvaraga puutume kokku igapäevaselt ja kõikjal. Kinnisvara on meie elu- ja töökeskkond ning me kasutame seda kas omanike või üürnikena. Ärikinnisvara uurimisega puutub keskmine inimene vähem kokku. Enamjaolt puutuvad ärikinnisvaraga kokku ettevõtte omanikud, kes vajavad vastavalt oma tegevusvaldkonnale selleks sobivaid äriruume.

Tähtsamaiks kinnisvara iseloomustavaks näitajaks on kindlasti hind, nii ka ärikinnisvara puhul. Töö autor räägib enamjaolt ärikinnisvara üürist, sest enamus tehinguid selles valdkonnas on üüritehingud, mitte müügitehingud. Lisaks sellele on üüritehingute maakleri vahendustasud avalikumad kui müügitehingute tasud.

Ärikinnisvara üürihind ei kujune ainult asukohast vaid kindlasti ka pakkumiste ja nõudluste vahekorras. Reeglina on üürile andja ja üürniku suhtumine hinda erinev. Kinnisvara omanike eesmärk on maksimaliseerida äripindade potentsiaali üürihinnas ja täituvuses. Omaniku eesmärk on teenida üüritulu ja samas üürniku huvi on tegevuskulusid kokku hoida. Siin tulevad appi kommerts-kinnisvara maaklerid, kelle ülesanne on mõlemaid kinnisvaratehingu osapooli viia kurssi turuseisuga ja leida kompromiss üürile andja ja üürniku vahel.

Antud teema osutus valituks, sest autor on selle alaga tihedalt seotud oma igapäevases töös.

Töös uurin 2018 aastal Harjumaa turul olnud 1Partner Kommerts-kinnisvara vahendatavaid äripindasid, nende üürihindade pakkumis-, turu- ja tehinguhindu ning seost vahendusteenusega. Teadmised, mis antud töös välja tulevad aitavad mõista maakleri tööst tulenevaid üüritehingute turuhindu, tehingute kestvust ja vahendustasusid.

Töö olen ülesehitanud järgnevalt. Töö koosneb kolmest suuremast peatükist, millest kaks esimest keskenduvad ärikinnisvara teoreetilisele ülevaatele. Esimeses peatükis räägib töö autor kinnisvaraturu temaatikast, mis on omakorda jaotatud neljaks alapeatükiks: kinnisvaraturg ja selle toimimise eeldused, turu piirkonnad Harjumaal, turu tsüklid ja kinnisvara investeeringud. Teises peatükis käsitleb autor ärikinnisvara mõistet ja selle tehinguhinna kujunemist. Kolmandas ja viimases peatükis annab ülevaate Harjumaa üldistest näitajatest, seejärel kirjeldab uurimusmeetodi olemust ja seletab lahti andmekogumisprotsesse.

Uurimiseks kasutatakse mitmese juhtumiuuringu meetodit, sest see võimaldab erinevaid juhtumeid kõrvutades leida juhtumite hulgas sarnasusi.

Töö koostamisel kasutab autor peamiselt temaatilist teaduskirjandust, erialakirjandust, 1Partner Kommerts-kinnisvara tehinguregistrit ning kinnisvaraportaali KV.ee.

# 1. KINNISVARATURU TEMAATIKA

## 1.1 Kinnisvaraturg ja selle toimimise eeldused

Kinnisvaraturg on koht, kus saavad kokku kinnisvaratehingutes osalejad ning teevad tehinguid. See on mõtteline keskkond, kus need tehingud tehakse. Turuna võib käsitleda pigem tegevust ja protsessi (Kaing 2011, 69)

Turu käivitajaks on ostujõuline nõudlus, mille tulemusel toovad kinnisvara pakkujad turule uusi objekte. Pakkumine iseenesest nõudlust ei loo. Nõudlus on kinnisvara kogus, mida ostujõuline ostja on nõus antud hinna juures turult ostma. Pakkumine on kinnisvarakogus, mida arendajad ja kinnisvara omanikud on antud hinna juures nõus müüma. Pakkumise ja nõudluse käigus omandab kinnisvara turuväärtuse. (Kaing 2011, 69)

Turuväärtus on hinnangul põhinev summa, mille eest vara peaks väärtuse kuupäeval minema üle tehingut sooritada soovival müüjalt tehingut sooritava ostjale sõltumatus ja võrdsetel alustel toimivas tehingus pärast kõigile nõudele vastavat müügitegevust, kusjuures osapooled on tegutsenud teadlikult, kaalutletult ning ilma sunduseta. (EVS 875-1:2015)

Kinnisvaraturu toimimise eelduseks on see, et turg on vaba st mitte monopolistlik. See eeldab eraomandit, ehk omaniku õigust vabalt vallata, kasutada ja käsutada oma vara. Turul peab olema piisav osalejate kogus, kus toimiks täelik konkurentsi turg, et pakkumise ja nõudluse mehhanismid tagaksid õige hinna ja piisava käibe. (Kaing 2011, 70)

Turu nõudlust mõjutavateks teguriteks loetakse: elanike ealist struktuuri nüüd ja tulevikus; sissetulekute taset ja selle muutusi; finantseerimise hinda ehk laenuintresside muutumist; omafinantseerimist; maksustamist, mis mõjutab kinnisvara käivet; elanikonna eelavamusi ehk prestíži, asukohta ja kinnisvara tüüpi; väärtuse tõusu ja inflatsiooni taset.

Pakkumist mõjutavateks teguriteks loetakse: uusehituse taset; ehitushinda ja ehituskulude struktuuri; vaba maa hulka ja selle kasutuselevõtmise kulusid; juurdepääsu ja ühistranspordi taset ja hinda ning piirkonna infrastruktuuri. (Kaing 2011, 70)

Ärikinnisvara turg käib käsikäes üldise majandusega ja 2018. aastal see suhe töötas endiselt. Peamiste investorite ja arendajate kapitaliseeritus on hea ja soov kapitali teenima panna tugev. Muretu tegutsemise peamine takistus saab olema piiratud nõudlus ning kasvanud ehitushind, mistõttu oletusliku riski võtmise edukus eeldab nii kogemust kui ka head vaistu. (Margus Tinno, 2019)

Paraku ei ole Eesti saavutanud ettevõtluse seisukohalt piireületavat regionaalset tähtsust, mis muudaks ka siinse kinnisvaraturu enamaks kui kohalikku nõudlust teenindav. Kindlasti tasub uskuda, et siin midagi lähitulevikus võib muutuda (nt uskudes meie IT valdkonna edulugu), kuid see eeldab enam kui tavapärast arengut. Näitena võib tuua Leedu riigi, kes on suutnud eri vahenditega meelitada riiki mitmeid suurfirmasid, mis tarbivad tuhandeid ruutmeetreid kontoripinda. (Margus Tinno, 2015)

### 1.1.1 Turu valdkonnad

Kinnisvaraturgu võib liigitada tehingute ja objektide iseloomu järgi. Tehingute järgi jagatakse kinnisvaraturg omandituruks või üüri- ja rendituruks. Objektide järgi saab jagada kaheks: elamispinnad ja mitteelupinnad ehk äripinnad.

Elamispinnad jagunevad eri tüüpi hooneteks. Enamlevinud on kortermajad, mille omandivormiks on korteriomand. Enamik seda tüüpi omandidest on valminud nõukogude perioodil aastatel 1960-1990. Väikeelamud jagunevad paikkonna, ehitusaja, kvaliteedi ja suuruse järgi.

**Tabel 1.1** Olulisemad erinevused omandituru ja üüri- või üürituru vahel

Omanditurg	Üüriturg
Turu objekt on omandiõigus	Turu objekt on kasutusõigus, omanik ei muutu
Hind makstakse enamasti kohe (harvem järelmaksuga)	Maksmine perioodiliselt, rendi suurust võib muuta
Vara eest vastutab (haldus jms.) uus omanik	Vara eest vastutab omanik, mitte üürnik
Omandit saab pantida	Rendilepingut pantida on raske
Omandi üleminek kinnistatakse ja registreeritakse (kinnistusraamat)	Rendilepingut reeglina ei kinnitata ega registreerita

Allikas: (Kaing 2011, 71)



Äri- ja tootmispindade turg jaguneb peamiselt kolme gruppi: büroopinnad, kaubanduspinnad ning tootmis- ja laopinnad. Kuna ise töötan ärikinnisvara konsultandina 1Partner Kommertskinnisvaras, siis ettevõtte siseselt liigitame enda meeskonda kas büroo- ja kaubanduspindade, tootmis- ja laopindade või investeringute maakleriks.

Kinnistute turgu saame liigitada asukoha, sihtotstarbe, planeeringu või infrastruktuuri järgi. Asukoht ja veel kord asukoht on kinnisvaraturul hinna kujunemisel suurimaks määravuseks, sest ülejäänud tegureid saab alati muuta. Sihtotstarbest sõltub ehitise liigitus, näiteks kas tegu on elamu, äri- või tootmishoonega. Planeeringust on määrava tähtsusega ehitusõigus, näiteks mida saab ehitada ja kui suures mahus. Infrastruktuurist sõltub maa müügihind ja ehitiste kasutuselevõtt.

### **1.1.2 Büroo- ja kaubanduspinnad**

Linnastumine on üleilmne trend. Inimesed koonduvad linnadesse töö leidmise eesmärgil ja sellega seoses muutub linnakeskkond pidevalt tihedamaks. Eelmise aasta seisuga oli Eestis aktiivseid ettevõtteid 131 650 (Statistikaamet, 2019). See on tekitanud järjest suurema nõudluse uute ja kaasaegsete kontoriruumide ja kaubanduspindade vastu. Kõige rohkem üüritehinguid tehaksegi just nendes kahes ärikinnisvara valdkonnas.

Eestis on nii kontori- kui ka kaubanduspindade olemasolev maht loodud valdavas osas viimase 10-15 aasta jooksul, st kvantitatiivne nõudlus täideti väga kiiresti ja edasine kasv on olnud pigem tagasihoidlik.

Bürooruumide maht Tallinnas eelmise aasta seisuga oli ca 500 000 ruutmeetrit. Järgneva paari aasta jooksul on oodata kokku ca 138 000 m<sup>2</sup> pinna lisandumist, millest üle 80% on spekulatiivne. See tähendab seda, et teoreetiliselt on võimalik selles mahus juurde ehitada ärikinnisvara, aga momendil nõudlus sellises mahus puudub.

Büroopindade turul näeme 2018. aastal stabiilsust. Nihked on endiselt pigem lokaalsed kui turuülesed. Uusarendusi kammitsevad ehitushindade kasv ja turupõhiste üürhindade paigalseis. Märkimata ei saa jätta ettevõtete käekäigu jälgimise vajadust- mida teevad ettevõtete kasumlikkused? Nõudluse poolel näeme ilmselt ka järgneval aastal mõne suurema üürniku liikumist

ning samuti mõne vanema hoone ümberprofileerumist. 2018 lisanduvaks büroopinna mahuks prognoositi kuni 10%. (Margus Tinno, 2018)

Tallinnas puudub paljudele teistele Euroopa linnadele omane ostutänav, seetõttu eelistasid veel mõnigi aeg tagasi enamuse inimestest sooritada sisseoste kaubanduskeskustest. See trend on järjest rohkem muutumas. Uusarenduste puhul on Tallinna linna planeerimisameti poolt kehtestatud nõue, et arendajad on kohustatud ehitama äripindu 10% mahus uutesse elukondlikesse hoonetesse, mis on andnud võimaluse äridel kolida tagasi tänavatele ning see on muutmas äride kaubanduskultuuri. Uute kaubanduspindade lisandudes satub löögi alla kaubanduskeskuste senine edukus ja ülimald vakantsus. See tähendab nii mõnegi kaubanduskeskuse küllastajate arvu ja poodide kasumite langust. Võib eeldada, et vastavalt mujal maailmas valitsevatele trendidele ootab ka Eesti kaubanduspindasid liikumine puhtalt kaubanduskeskusest nn elamuskesksuse poole. Ilmselt ei ole võimalik kopeerida üks-ühele asju mujalt maailmast, kuid näiteks toitlustuse ja meelelahutuse osakaalu lisandumist on juba selgelt märgata. Arendajale või investorile on see muidugi väljakutse, kuivõrd toit ja meelelahutus nõuavad tihti keskmisest kõrgemaid investeeringuid ja samas on nende üürimaksevõime pigem madalam. Tasakaalu ja sünergia leidmine kaubandusega on võtmeküsimus.

Kaubanduskeskuste pindade puhul on süütenöör juba süüdatud ja jääb üle vaid oodata kõrget vakantsi. Ootus võib kujuneda pikemaks, kuivõrd olulised mõjud ilmnevad kaubanduspindade turul viibega. Teatud trende saame juba jälgida- eelkõige küllastajate arvu, nende liikumise trajektoori ja viibimisaega keskustes ning jaekaubanduse üldist käivet. Tähelepanuta ei tohi jätta märkimisväärset kasvu e-kaubanduses. Üldine tasakaal on muutumas ning lähiaastate (kuni 2021) lisanduv ca 200 000 m<sup>2</sup> kaubanduspinda loob turul uue reaalsuse. Ilmselt näeme ka uusi ja huvitavaid tegijaid.

### **1.1.3 Lao- ja tootmispinnad**

Tootmis- ja laopinnad on selgelt juba spetsiifilisem grupp. Meie turul on 2/3 laopindadest omakasutuses ja need ei kajastu turul. Kuigi nende pindade maht on hinnanguliselt 1,3 miljonit ruutmeetrit, siis tegelikult seda turul ei tunnetata, sest tootmis- ja laopindu kasutatakse oma tarbeks ja enamik neist ei ole igapäevases pakkumises. Neis on ka palju spetsiifikat, investorid ei näe

nendele pindadele alternatiivkasutust juhuks, kui peaks tootmishoone üürniku kadumisel asendust otsima. (Margus Tinno, 2018)

Tootmis- ja laopindade turgu toetab eelkõige logistika ja laondus. Tootmispinnad rajatakse valdavalt omatarbeks või *built-to-suit* lahendusena. Antud sektor on olnud viimase üheksa aasta suurima juurdekasvuga, mistõttu on täiendava pinna lisandumine järjest enam survet avaldav. Tipu üürihinnad on püsinud stabiilsena aastaid ja nii ka aastal 2018. Jätkuvalt näeme soodsaid võimalusi 10-15 aastat vanades hoonetes, kus üürihinnad on kuni 25% tipust soodsamad. (Margus Tinno, 2018)

Vene transiidisektori pikaajalise languse tõttu on tolliladude täitumus madal ning pinnad ise üle aastate soodsalt saadaval. Näiteks Muuga sadamas, kuhu viib ka raudtee, on praegu paljud moodsad laopinnad odavalt rendiks või müügiks saadaval. Headel aegadel ehitati suurelt ja kvaliteetselt, mis on loonud soodsad võimalused kolimiseks uutele tootmispindadele logistikaga, moodulmajadega ja metalliga tegelevatele ettevõtetele. (Kirill Vigul, 2018)

#### **1.1.4 Investeeringud**

Kinnisvarasse investeerimine on läbi aja olnud üks stabiilsemaid ja turvalisemaid investeerimisviise ja seda eriti piirkondades nagu Eesti, kus kinnisvara hinnad on viimastel aastatel olnud ühtlases kasvutrendis. Investeerimine on aga keerukas tegevus ning edu võti seisneb informatsiooni juhtimises.

Investeeringute juhtimisteenuse grupp on spetsialiseerunud kinnisvara arendustegevusele ja klientide kinnisvaraportfelli juhtimisele.

Teenuse raames koostatakse kinnisvara investeerimispaketid ideest lahenduseni ning teenindatakse eksisteerivaid arendusprojekte. 1Partneri teenus algab ideest, millega kaasneb maatüki leidmine, äriprojekti koostamine, ehituse korraldamine, müügikorraldamine ning lõpeb ärikasumi saamisega.

Töö autor räägib kinnisvara investeeringutest ja riskidest täpsemalt juba järgmistes peatükkides.

## 1.2 Turupiirkonnad Harjumaal

Kinnisvara turupiirkond on konkreetse kinnisvarasegmendi turg ehk ala, kus sarnased varad tulemuslikult konkureerivad võimalikult sarnaste ostjate ja kasutajate meeltes (Appraisal Institute 2008). Eesti kinnisvaraturg on selgelt Tallinna ja Harjumaal keskne, kuhu on koondunud ca 2/3 kogu kinnisvaraturu mahust (Maa-amet 2018). Kinnisvaraturgu ei ole võimalik jagada konkreetseteks ja stabiilseteks aladeks, vaid kinnisvaraturu piirkonnad kujunevad välja vastavalt turu segmendile, asukohale, hoonestusele jne.

Kinnisvara hinda kõige enam mõjutav tegur on asukoht ehk kindel turupiirkond ja turupiirkonnale vastav hinnatase. Kui elukondlikus kinnisvaras saab jagada turupiirkonnad linnaosade järgi, siis ärikinnisvaras on välja kujunenud aja jooksul erinevad äripiirkonnad. 1Partner Kommerts-kinnisvaras jagame need veel eraldi tsoonidesse: Kesklinn, Lasnamäe, Mustamäe, vanalinn jne. Need tsoonid on omakorda välja kujunenud eraldi gruppideks: ärilinnakud, äritänavad, teaduslinnakud ja tööstusrajoonid.

Suurenev linnastumine on pannud eelkõige tööstusettevõtteid otsima soodsamaid tegevuspiirkondi ja tooma oma äritegevuse kesklinnast välja. Nendele on järgnenud samuti ka logistika-, transpordi- ja kaubandusettevõtted. Moodsad tehn- ja teedevõrgustikud soosivad tehnoparkide loomist suurte teetrasside äärde eeslinnadesse. Hästi on ennast õigustanud linnade peamagistraalide juurde rajatud kaubandus- ja kergtööstuse segapargid. Nendes on oma koha leidnud müügisaalidega hulgi- ja teenindavad ettevõtted ning välisettevõtete esindused.

Suurimaks selliseks tööstuspargiks Harjumaal on välja kujunenud hea transpordiühenduse ja hea nähtavusega piirkond Tallinn-Tartu maantee ääres Rae vallas. Sinna on rajatud Eesti esimesed *stock-office* (äripind, mis koosneb müügi-, büroo- ja laopinnast) tüüpi arendused ja piirkond on olnud lao- ja tootmispindade arengu suunanäitaja Eestis. Lisaks on suured tööstuspargid Jüris ja Sael, kuhu enamjaolt on kogunenud metalli- ja puidutööstused.

Kui suurenev linnastumine on pannud tööstusettevõtteid kolima eeslinnadesse, siis teenidus- ja kaubanduspinnad soovivad olla piirkondades, kus on kõige rohkem liiklust. Nii on peamisteks äritänavateks Tallinnas kujunenud Pärnu maantee, Narva maantee ja Tartu maantee liiklussõlmed. Pärnu maantee ja Estonia puiestee ristist kuni viaduktini domineerivad teenindusele ja kaubandusele suunatud ettevõtted ning viaduktist linnast väljapoole kuni Järve Keskuseni on välja

kujunenud omamoodi sisustus- ja mööblipoodide tänav. Tartu maantee pigem teenindusele suunitletud äritänavat võiks piiritleda Rävola ristmikust kuni Tallinna Bussijaamani. Narva maantee äritänav algab meil Viru ristmikust kuni Tallinna Ülikoolini. Siin kohal on huvitav tähelepanek, et tänavasadamapoolsed ärid peavad kauem vastu kui need, mis on üle tee. See on hea näide sellest, kuidas inimesed on oma harjumuste ohvrid ja vastastänava ärisi külastama nii tihti ei satu. Lisaks on Tallinna südalinnas välja kujunenud kaubanduspindade butiiktänavad: Maakri, Roosikantsi ja Müürivahe tänav vanalinnas.

Suurimas mahus büroopindasid on Eestis Tallinna kesklinnas ning Mustamäel Liimi ja Laki tänaval. Tallinna kaks suurimat ärilinnakut Ülemiste City ja Fahle arendus Sikupillis annavad 1/3 Tallinna büroomahust. Mõlemas linnakus kokku on ca 250 tuhat ruutmeetrit büroopinda ja ca 20 tuhat töötajat. Baltimaade suurim teaduspark on Mustamäe Tehnopol. Tallinna Tehnikaülikooli kõrval asuv Teaduspark Tehnopol on nutika tehnoloogiaettevõtluse kodu, mis pakub viljakat pinnast nii alustavate kui ka juba pikemalt tegutsenud tehnoloogiaettevõtete arenemiseks. Tehnopol ei ole lihtsalt ärilinnak – see on teaduslinnak. Koht, kus lisaks bürooruumidele saab ettevõtte igakülgset tuge oma lennukate ideede arendamisel ja välisturgude vallutamisel. Teaduslinnakus töötab kokku 4000 inimest.

### **1.3 Turutsüklid**

Nii nagu majandus toimib tsükliliselt, kandub see ka üle kinnisvaraturule, kuid teatud ajalise nihkega. Majandustsükkel on tegeliku rahvamajanduse kogutoodangu (RKT) perioodiline kõikumine potsentsiaalse tootmismahu suhtes, positiivsete ja negatiivsete RKT lõhede vaheldumine. (Kaing 2011, 72). Majandusteadlased on uurinud nii tsüklite kordumist ajas, nende kestvust, tsüklite põhjuseid ja tagajärgi ning majanduspoliitika mõjusid. (Tamla, 2003, 85). Tsüklid on ajas korduvad, kuid avalduvad erinevatel aegadel ja erinevates riikides isemoodi. Ometi on neil mitmeid ühiseid sarnasusi aga siiski mitte identseid.

Üksiku riigi majanduse buum ja langus ei sõltu enam kaugeltki riigist endast vaid suuresti protsessidest maailmas. Seoses maailmamajanduse järjest suurema lõimumisega pööratakse järjest enam tähelepanu majandustsüklite ülekandumisele erinevate riikide ja majanduspiirkondade vahel (Tamla 2003: 13-14).

Kinnisvaratsükkel liigitatakse järgmiselt: kasv, langus, surutis ja taastumine (EVS 875-10:2013, 21). Kasvutsükli iseloomustab kinnisvara hindade ja üüritaseme tõus, see omakorda käivitab arendus- ja ehitustegevuse. Langutsükli iseloomustab majanduskasvu aeglustumine, kuna turu pakkumine ületab nõudluse ja ehitustegevus aeglustub. Surutistsükkel ehk masu toob kaasa järsu hindade alanemise ja ehitustegevus praktiliselt seiskub. Taastumistsükli iseloomustab see, kui majandus hakkab tasapisi kosuma ja ettevõtted hakkavad kasvama ning tekib ostujõuline klientuur.

Sellega seoses uuris töö koostaja oma kolleegidelt, kuidas oli turg majandussurutise ajal aastal 2008-2009. Elukondliku kinnisvara maaklerid olid pigem ühel arvamusel, et see aeg oli nende jaoks keeruline ning ainult tugevamad ja töökamad jäid ellu. Samas ärikinnisvara maakler Arne Poel ütles, et surutis tema tööd otseselt ei mõjutanud ja üüriturg oli aktiivne. Kogu kommertsinnisvaras turg muutus kliendi ehk üürniku põhiseks ja üürileandjad olid huvitatud koostööst maakleritega.

Ärikinnisvara turutsükli käivad tavaliselt käsikäes ka ettevõtete omanike ja juhatuselikemete töötamisega. Üldjuhul tehakse ärikinnisvara tehinguid kõige vähem just aasta lõpus või siis suvekuudel, kus inimesed puhkavad. Seetõttu on 1Partner Kommertsinnisvaral suviti ka kollektiivselt töövabad reeded.

## **1.4 Kinnisvarainvesteering ja selle analüüs**

### **1.4.1 Kinnisvarainvesteeringu olemus ja riskid**

Äritegevuseks on vaja ruume, kus osutada teenust või toota midagi teistele. Investeeringud taotleavad riskivaba investeeringut ja kapitali suurenemist aja jooksul. Investeeringute peamine eesmärk on teenida võimalikult kõrgeim tulukuse tase võimalikult väikese riskiga. Nõnda toimides maksimeerib investor oma võimalusi teenida tulu oma rahapaigutusest. Kinnisvarainvesteeringud on olemuselt pikaajaliselt, küllaltki keerulised ja seetõttu ka riskantsed. Kinnisvarasse investeerimise keerukuse põhjuseks on kinnisvaraturu ja kapitalituru ülitihedus. Kuigi investeeringud kinnisvarasse on üldjuhul rahaliselt äärmiselt finantsmahukad, on selle kapitalipaigutuse portfelli kaasamine hea võimalus hajutada investeeringute portfelli. (Kask 1997, 176)

Kinnisvarainvesteeringu atraktiivsuse põhjuseks on järgmised asjaolud:

- Kinnisvara on suhteliselt kõrge potentsiaalse tulumääraga investeering;
- Finantsvõimenduse kasutamise võimalus- laenatud fondid on alternatiivsetel investeerimisvõimalustel harva nii suure osatähtsusega;
- Kinnisvara väärtus tõuseb tavaliselt koos üldise hinnataseme tõusuga ning on seetõttu soodne investeering just inflatsiooni tingimustes;
- Kinnisvarainvesteeringuga kaasneb maksukilbi kasutamise võimalus.

Kinnisvarasse investeerimise muudavad ebasoodaks järgmised elemendid:

- Kinnisvarainvesteering on väga kapitalimahukas, seetõttu esialgsed väljaminekud on suhteliselt suured;
- Suur fintantsrisk;
- Madal likviidsus;
- Kõrged tehingukulud.

(Kask 1997, 176)

Kinnisvarainvestoreid saame jagada kaheks: aktiivsed ja passiivsed. Aktiivsed investoriid omandavad kinnisvara kas siis enda tarbeks või tulu saamiseks. Igal juhul on nad aktiivselt tegevad kinnisvara juhtimis- ja haldamistegevustes. Passiivsed investoriid paigutavad oma vahendeid kinnisvarasse kaudselt, ostes näiteks fondide aktsiaid või võlakirju, kes paigutavad oma vahendeid otse kinnisvarasse.

Kinnisvarainvestor saab oma tulu kolmel viisil: rahavoog tegevusest, tulumaksusoodustus ja kinnisvara väärtuse tõus. Kuigi kinnisvarast saadavad tulud on suhteliselt suured, saadakse need ka kõrgema riski hinnaga.

### **1.4.2 Kinnisvarainvesteeringu riskid**

Kinnisvarainvesteeringu riskidest ja ohtudest rääkides peab esmajärjekorras nimetama investeeringu madalat likviidsustaset. Praktiliselt iga objekt on teistest erinev ning müügiperiood tunduvalt pikem kui näiteks väärtpaberitel.

- Äririsk- majandusliku aktiivsuse kõikumisest tulenev risk, mis põhjustab kinnisvarast saadava tulu muutlikkust. Majandustingimuste muutused mõjutavad ühtesid kinnisvarasid rohkem kui teisi, sõltuvalt tüübist, asukohast ja rendilepingutest.
- Finantsrisk- laenukapitaliga fintantseerimine suurendab äririski. Fintantsrisk suureneb, kui suureneb kinnisvara investeeeringusse kaasatud laenukapital. Riski ulatus sõltub ka võõrkapitali hinnast ja struktuurist.
- Likviidsusrisk- kinnisvaral on suhteliselt kõrge likviidsusrisk. Risk ilmneb siis, kui puudub aktiivne turg paljude ostjate ja müüjatega ning sagedaste tehingutega. Mida raskem on investeeeringut realiseerida, seda suurem on risk, et ostjatele tehakse hinnamööndusi selleks, et müüja saaks investeeeringut kiiresti realiseerida.
- Inflatsioonirisk- ootamatu inflatsioon võib vähendada investori tulumäära, kui investeeeringust saadav tulu ei suurene piisavalt selleks, et korvata inflatsiooni mõju, vähenedes seega investeeeringu reaalselt väärtust.
- Juhtimisrisk- enamus kinnisvarainvesteeeringutest vajab teadliku juhtimist, et oleks tagatud pindade välja üürimine ja investeeeringu väärtuse säilmine. Tulumäär, mille investor teenib, sõltub vägagi juhtkonna kompetentsusest. See riskitüüp põhineb juhtimisvõimel: suutlikkusel teha uunedusi, vastutada konkurentsivõimeliste tingimuste eest ja efektiivsel äritegevusel.
- Intressimäära risk- intressimäärade muutused mõjutavad kõikide väärtpaperite ja investeeeringute hinda.
- Seadusandlik risk- kinnisvara käsitletakse paljudes erinevates seadustes. Seadusandlik risk tuleneb eelkõige sellest, et seaduste muutused võivad mõjutada investeeeringute tulusust.
- Keskkonnarisk- Kinnisvara väärtust mõjutavad sageli muutused keskkonnas või äkiline ilmsikstulek, et olemasolev keskkond on potentsiaalselt ohtlik. Keskkonnarisk võib põhjustada suuremat kahju kui kõik eespool mainitu, sest investori kanda jäävad kõik keskkonnast tulenevad kulud, mis võivad ületada kinnisvara enda väärtuse.



## 2. Ärikinnisvara mõiste ja selle tehinguhinna kujunemine

### 2.1 Ärikinnisvara mõiste ja tekkimine

Kinnisvara on kõnekeelne väljend, mille all mõeldakse korterit, maja, suvilat või lihtsalt maatükki (Punamäe 2017, 10). Kui rääkida kinnisvarast, siis see on individualiseeritud ja dokumenteeritud paljudest komponentidest (asjadest ja asjaõigustest) koosnev kompleksvara, mille peamiseks komponendiks on maa (Aasmäe 1999, 134).

Korteri mõiste võiks sisustada korteriomandi- ja korteriühistu seaduses sätestatud korteriomandi mõistega, arvestades ka seda, et korteriomandi esemeks võib olla nii eluruum kui ka mitteeluruum (KrtS 2018, § 2 lg 1). See tähendab seda, et ka ärikinnisvara (mitteeluruum) on seaduse mõistes korteriomand. (<https://www.riigiteataja.ee/akt/109052017014>)

Kinnisasi on maapinna piiritletud osa (maatükk), mille olulisteks osadeks on maatükiga püsivalt ühendatud ehitised, kasvav mets, taimed, koristamata vili, jne. Ehitiste olulisteks osadeks on asjad, millest on hoone või rajatis ehitatud, püsivalt ühendatud ja mida ei saa eraldada ehitist kahjustamata loetakse. Õiguslikud alused on reguleeritud ehitus-, metsa-, vee-, ja maaparandusseadustega (Kaing 2011, 11). Tavaliselt kui räägitakse kinnisvara müügist, peetakse silmas eelkõige kinnisasjade müüki, sest maatükil asuvaid hooneid müüakse ainult koos maaga.

Kinnisomand on täielik õigus omada kinnisasja. Olulisteks osadeks on kinnisasjad ning sellega kaasas käivad õigused ja kohustused. Kinnisomand tekib alles siis, kui see on kantud kinnistusraamatusse. Ostja ei saa kinnisasja omanikuks mitte müügilepingut sõlmides, vaid siis, kui kinnisasi on kantud kinnistusraamatusse (Notarite koda 2019). Omanikule, kellele kuulub kinnisomand on õigus asja vallata, kasutada ja käsutada ning nõuda kõigilt teistelt isikutelt nende õiguste rikkumise vältimist ja rikkumise tagajärgede kõrvaldamist. Omand võib olla ühe inimese ainuomandis või kuuluda samal ajal mitmele isikule (Kaing 2011, 13-14).

Mitmele isikule kuuluv omand jaguneb kaasomandiks ja ühisomandiks. Kaasomand on kahele või enamale isikule mõttelistes osades ühises asjas kuuluv omand. Tavaliselt jagatakse seda murdosadena ning kasutuskorra alusel. Ühisomand on kahele või enamale isikule kindlaksmääramata osades ühises asjas kuuluv omand, mis on kasutusel eelkõige perekondlikes suhetes (Kaing 2011, 13).

Kinnistu on vara, mis on kinnistusraamatusse iseseisva üksusena kantud:

- kinnisasi (maatükk);
- hoonestusõigus;
- korteriomand;
- korterihoonestusõigus (Notarite koda 2019).

Korteriomand on eriomand hoone reaalosa üle, mis on ühendatud mõttelise osaga kinnisasja kaasomandist, mille juurde eriomand kuulub (KrtS 2018, § 1 lg 1). Kaasomand esemeks on maatükk, ehitise osad ja seadmed, mis ei kuulu ühegi korteriomandi reaalosa hulka, ega ole kolmanda isiku omandis (Kaing 2011, 13). Korteriomandi eseme reaalosa ja kaasomandi mõttelist osa ei saa teineteisest eraldi müüa, koormata ega pärandada. Korteriomandid peavad olema ühe kinnisasja piirides. Korteriomandid tekivad notariaalselt tõestatud kinnistamisavalduse alusel kinnistusraamatusse kandmisega. Korteriomandis lõpevad kinnistusraamatu kande kustutamisega või korteriomandi registriosade sulgemisega (Kuhlbach jt 2001, 39-40).

Kinnisvaral on mitmeid alamliike ja ka kinnisvaraturul on mitmeid alamliike. Kinnisvaraturu liigitustest on kõige levinum liigitus kasutuse järgi (EVS 875, 8):

- 1) eluotstarbeline kinnisvara (elamu, korter jne),
- 2) äriotstarbeline kinnisvara (kontor, kaubandus, majutus jne),
- 3) tootmisotstarbeline kinnisvara (tehas, vabrik jne)
- 4) põllu- ja metsamajanduslik kinnisvara (põllumaa, mets, rohumaa, talu jne),
- 5) muu kinnisvara (kool, haigla, kalmistu, golfiväljak).

Ärikinnisvara, mille hulka kuuluvad nii büroo-, kaubandus, tööstushooned ja hotellid moodustavad väga suure hulga kogu nn kinnisvara investeeringutest. Ärikinnisvara väärtus tuleneb ennekõike üürivoost, mis peegeldab hinda, mida üürnik on valmis selle konkreetse üüriteenuse eest maksma. Kuigi kinnisvara üürilepinguid sõlmitakse peaaegu lõpmatutes variatsioonides, saab need enamasti taandada fundamentaalsete finantsmajanduse põhilistele alustaladele. Näiteks on need lepingud suhteliselt analoogsed finantslepingutega. Nagu on olemas intressimäär on olemas ka üürimäär. Ujuvad ja fikseeritud intressid on sarnased ka püsija indekseeritud üürile jne. Kinnisvara üürileping on lihtsalt öeldes kinnisvara kasutusõiguse müük mingiks perioodiks, kus üürnik saab kasu vara kasutamisest ja üürileandja saab väärtusena üürimaksud. Kuigi lepingustruktuur ja olemus võib olla

päris keeruline, siis valemis üürimaksete väärtus peab võrduma kasutatava vara väärtusega. (Grenadier 2005, 1173-1174)

## **2.2 Pakkumishinna, eksperthinnangus leitud turuväärtuse ja tehinguhinna olemus**

Kinnisvara väärtus on oluline paljude elualade esindajatele. Iga kinnisvara omanik on huvitatud, kui suur on tema kinnisvara väärtus. Vara väärtuse tõusust ehk kapitalitulust huvitatud investorid määravad varade turuväärtust 1-2 korda aastas. On neli peamist põhjust, miks väärtust teada on vaja:

- Võõrandamistehingud- info on vajalik ostjate, müüjate ja vahendajate jaoks. Samuti juhtudel, kui kinnistuid jagatakse või ühendatakse.
- Finantseerimine, investeerimine või arendamine- laenu andja alati teada, mis on tagatisvara turuväärtus.
- Hüvitamine või sundvõõrandamine- kinnisvara hävimisel või kahjustada saamisel on kindlustusandjatel oluline teada, mis on vara turuväärtus. Sundvõõrandamisel näeb seadus ette vara kohese ja õiglase hüvitamise.
- Maksustamine- kinnisvaramaksud tuginevad kas täielikult või osaliselt vara väärtusele. Eestis on maksu aluseks maa maksustamisväärtus, mis põhineb turuväärtusel.

(Kuhlbach jt, 2001)

Pakkumishind on hind, millega omanik oma vara võimalikule ostjale või üürnikule pakub. See on hind, mille kinnisvara omanik on avaldanud näiteks kinnisvaraportaalis, ajalehes või sotsiaalmeedias. Tähtis on pakutavale äripinnale anda õige hind, mida ostja või üürnik oleks ka nõus maksma. Tihti peale omanike hinnainfo põhineb kinnisvaraportalide informatsioonil, mis peegeldavad eelkõige omanike soove, mitte reaalseid tehinguhindu (Hindpere 2014, 104-105)

Kõige täpsema pakkumishinna saab määrata eksperthinnanguga, mille koostab kutseline hindaja, kes tihtipeale konsulteerib ka kommerts-kinnisvara maakleritega. Eksperthinnangus on määratud vara turuväärtus, mis on turusituatsioonis kõige õigem hind. Kutselistel hindajatel ja maakleritel on ligipääs Maa-ameti detailsele tehinguregistrile, mistõttu nende info on kõige adekvaatsem ja

täpsem. Siin kohal tuleb mainida, et maa-ametis on ainult müügitehingud. Üüritehinguid see register ei kajasta.

Eksperthinnang on hindamisaruande põhivorm, mis lähtuvad reguleeritud Eesti standarditest (EVS 875-1:2015, 8). Eksperthinnangu koostab kutseline kinnisvara hindaja. Teatud määral hindavad kinnisvara ka pangatöötajad krediidi andmisel.

Lähtudes finantsaruandluse ja tagatise hindamisest on prioriteetseks väärtuse liigiks turuväärtus. See on põhiline ja kõige levinum väärtuse liik, mida hindamisel kasutatakse (Ilsjan 2003, 20).

Turuväärtust saab käsitleda, kui kõige tõenäolisemat hinda, mida väärtuse kuupäeval oleks võimalik kooskõlas turuväärtuse definitsiooniga turult saada. Sellisel juhul on tõenäoliselt müüja poolt saavutatud parim hind ja ostja poole pealt soodsaim hind, millest tulenevalt on mõlemad osapooled rahul ning tehinguga ei tohiks probleemi tekkida. Hindaja annab hinnangu konkreetse kuupäevaga, mis tähendab seda, et kui kinnisvaraturg peaks muutuma, siis leitud turuväärtus peegeldab just selle ajahetke turuseisu (Lõhmus 2016, 21).

Eksperthinnangus leitud turuväärtus on hinnangul põhinev summa, mille eest vara peaks väärtuse kuupäeval minema üle tehingut sooritada soovivalt müüjalt tehingut soovivale ostjale sõltumatus ja võrdsetel alustel toimivas tehingus pärast kõikidele nõuetele vastavat müügitegevust, kusjuures osapooled on tegutsenud teadlikult, kaalutletult ja ilma sunduseta (EVS 25875-1:2015, 9).

Ärikinnisvara hinnakujunemine käib enamjaolt läbi üürivoo arvutamise. See tähendab seda, et äripinna aastane puhas üüritulo jagatakse turul sarnaseid objekte iseloomustava tootlusnäitajaga ja saadakse müügihind. Mida suurem on risk, seda suurema on ka tootluse protsent. Näiteks Rävalla tänava büroohoone tootlus võiks jääda 6-7 % juurde, aga Sael olevasse puidutootmishalli on juba keerulisem uut üürniku leida ja see tõttu on risk suurem ning tootlus võiks jääda 10-12% juurde.

$$V = \frac{NOI}{R}$$

NOI- tegevuse puhastulu; V- Kinnisvara väärtus; R- Turu kaudu tuletatud üldine kapitalisatsioonmäär

Hoonestamata kinnistu väärtuse arvutamine käib tagasiarvutatuna toote lõpphinnast. Arvutuskäigu jaoks läheb esmalt vaja teada kinnistu asukohta, sihtotstarvet, ehitusmahtu ning kas kinnistul on kommunaalid olemas. Seejärel on eriti oluline tunda selle piirkonna nõudlust ja pakkumist. Nii on

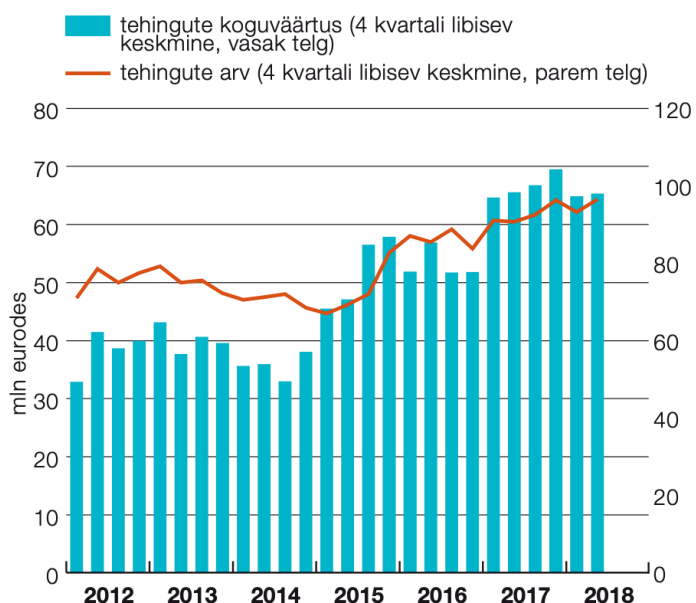
võimalik arvutada mis on eeldatav üüritulu sellise ehitusmahu pealt, mis on võimalik ehitada ning palju hoone ehitus maksma läheb. Seeläbi on võimalik arvutada hoonestamata kinnistu väärtus. Tehinguhind on hind, millega vara tegelikkuses müüakse. Tehingu lõplik hind kujuneb kinnisvara omaniku ning ostja või üürniku kokkuleppel.

### 3. Pakkumishinna, eksperthinnangus leitud turuväärtuse ja tehinguhinna erinevus

Selles peatükis teeb autor ülevaate Tallinna ja Harjumaa äripindade üldistest näitajatest, seejärel kirjeldab uurimismeetodi olemust ning selgitab lahti andmekogumisprotsessi. Lõpetuseks teostab juhtumiuuringu ning analüüsib saadud tulemusi.

#### 3.1 Harjumaa üldised ärikinnisvara näitajad

Ärikinnisvaraturg püsis 2018. aastal aktiivne. Hoonestatud ärimaaga tehti 2018. aasta esimesel poolel ligikaudu sama palju tehinguid kui aasta tagasi (vt joonis 3.1). Tehingute koguväärtus oli aastatagusest ligi 10% väiksem.

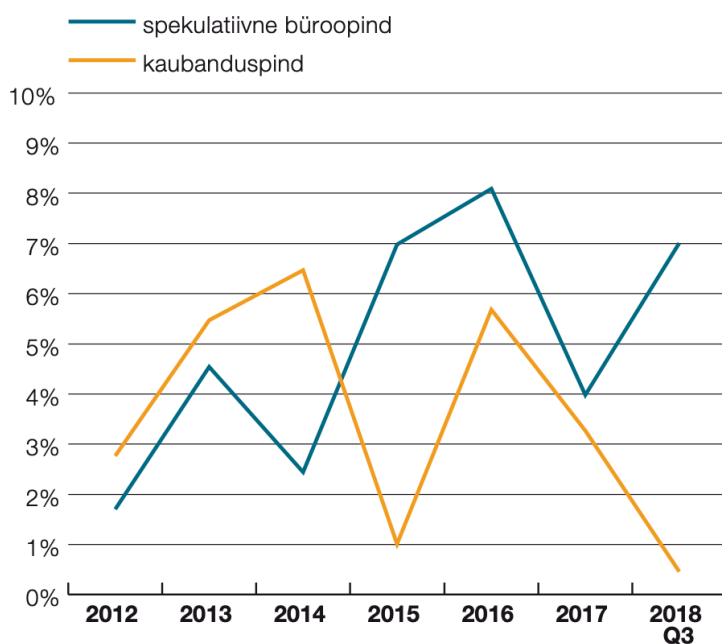


Joonis 3.1 Hoonestatud ärimaaga tehtud tehingute koguväärtus ja arv

Allikas: maa-amet.

Ärikinnisvara turule on viimastel aastatel lisandunud üsna palju uut kinnisvara. 2011. aastast alates on oletusliku bürookinnisvara pind Tallinnas suurenenud ligi 40%. Kaubanduskeskuste pind on suurenenud ligi 30%. 2018. aasta esimese kolme kvartali jooksul on oletusliku bürookinnisvara

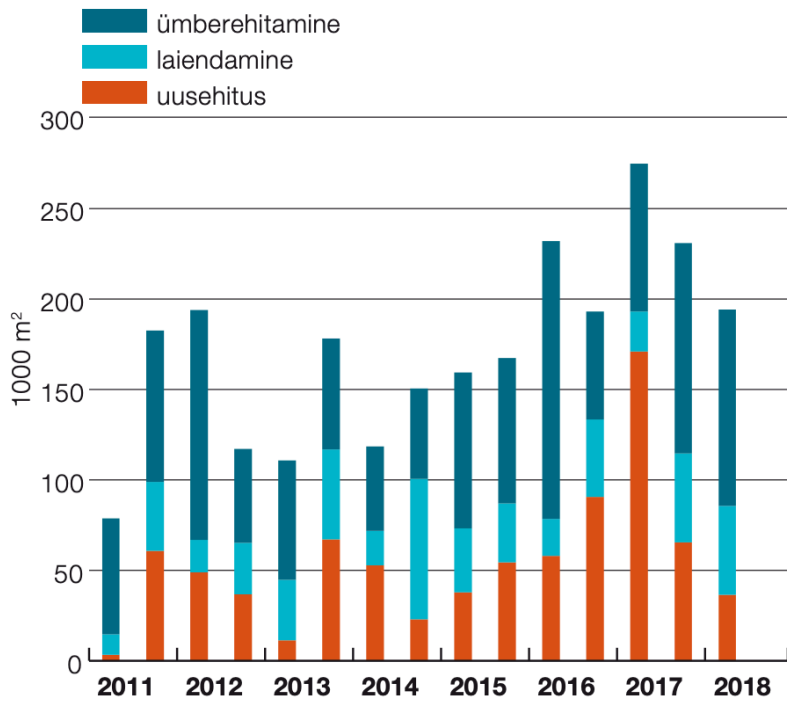
pindala kasvanud 2017. aasta lõpuga võrreldes ligi 7% (vt joonis 3.2). Lähiajal on oodata veel üsna suures mahus büroo- ja kaubanduspindade lisandumist.



**Joonis 3.2** Büroo- ja kaubanduspinna hulga muutus Tallinnas eelmise aastaga võrreldes

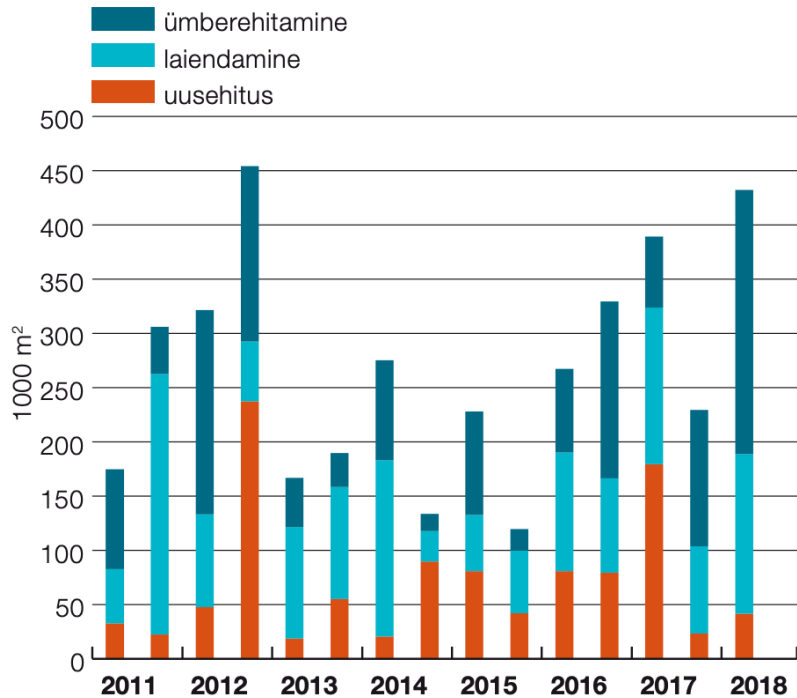
Allikas: Colliers International, Eesti Panga arvutused.

2018. aasta esimesel poolel oli ehituslube uute ärihoonete ehitamiseks antud tagasihoidlikumalt. Ehituslube uute büroohoonete ehituseks anti Eestis kokku pinna järgi ligi 80% vähem ja kaubandushoonete ehituseks ligi 75% vähem kui 2017. aasta esimesel poolel (vt joonised 3.3 ja 3.4). Samas anti aastatagusest oluliselt rohkem ehituslube büroohoonete laiendamiseks ning kaubandushoonete ümberehitamiseks, mis võib olla märk soovist kohandada olemasolevaid ärihooneid paindlikumaks turunõudlusega.



**Joonis 1.3** Büroohoonete ehituseks antud load

Allikas: Statistikaamet



**Joonis 3.4** Kaubandushoonete ehituseks antud load

Allikas: Statistikaamet



Büroohoonete vakantsus 2018. aasta esimese kolme kvartali jooksul pisut suurenes, kuna lisandus esmaklassilist (kõrge kvaliteedi ja suurepärase asukohaga) kinnisvara. Üürihinnad 2017. aastaga võrreldes eriti ei muutunud. Tallinna kaubanduskeskuste vakantsuse määr püsis madal, alla 1%, ja üürihinnad on olnud paari aasta jooksul enamvähem samad. Büroo- ja kaubanduskinnisvara hinnanguline väärtus Tallinnas, mis võtab arvesse üürihindu, vakantsust, halduskulusid ja tootlusmäärasid, on viimastel aastatel kasvanud. Võrreldes 2011. aastaga, on kõrgeima kvaliteediga ja parima asukohaga bürookinnisvara hinnanguline väärtus ruutmeetri kohta suurenenud ligi 60%.

Ärikinnisvara turul püsib risk, et suureneva hulga ärihoonete jaoks ei jätku piisavalt nõudlust. Seni on riski leevendanud majanduse elavnemine, mis on ärihoonete nõudlust suurendanud. Ettevaates majanduskasv aga aeglustub ning tõenäoliselt teeb seda ka nõudlus ärikinnisvara turul. Pealegi reageerib ärikinnisvarasektor majandustsüklile tavaliselt tundlikumalt kui paljud teised sektorid.

### **3.2 Uuringu meetod**

Käesolevas diplomitöös pakkumishinna, turuväärtuse ja tehinguhinna võrdlemiseks on kasutatud juhtumiuuringut (case study). Autor valis selle uurimusmeetodi, sest see võimaldab erinevaid juhtumeid kõrvutades leida juhtumite hulgast sarnasusi. Juhtumianalüüsi meetodit vaadeldakse ka kui uurimisstrateegiat, mille puhul kogutakse nii kvantitatiivseid kui kvalitatiivseid andmeid. (Yin 2012, 10-11).

Täpsemalt on antud töös kasutatud mitmese juhtumiuuringu (multiple case study) meetodit, mis võimaldab erinevaid juhtumeid kõrvutades ning võrreldes suurendada uurimise asjakohasust ning usutavust (Yin 2012, 11-13).

Vajalik on paika panna järgnevad tegevused:

- Eesmärkide seadmine
- Teooria kogumine
- Andmebaasi loomine
- Juhtumite valik
- Järelduste tegemine

### 3.3 Uurimiseks kasutatud andmed

Autor analüüsib 1Partner Kommerts-kinnisvara eksperthinnanguid Harjumaal pakkumisel olnud äripindade osas, eksperthinnangu tellinud ja tehinguni jõudnud objektide hindu. Analüüsiks on autor kasutanud andmeid 1Partner Kommerts-kinnisvara tehinguteregistrist, kinnisvaramaakleritelt, eksperthinnangute hindajatelt ja kinnisvaraportalidest.

Perioodil 2017-2018 kogus autor kokku kolmkümmend kaks tehingut, mis on olnud pakkumisel ja millel hinna kujundamisel on olnud abiks 1Partneri kollektiivne hinnaarvamus. [Lisa 1].

Kolmekümne kahest tehingust valis uurimuse koostaja välja kolm objekti, mille hinnad olid võrdlemisi erinevad. Välja valitud juhtumite kohta on tehtud mitmene juhtumiuuring.

### 3.4 Uurimisskeem

Uurimisskeemis näitab töö autor maakleri positsiooni tehingute vahendamisel. Maakler on nii kliendi nõustaja, harija kui ka kompromisside leidja omaniku ja ostja/ üürniku vahel.

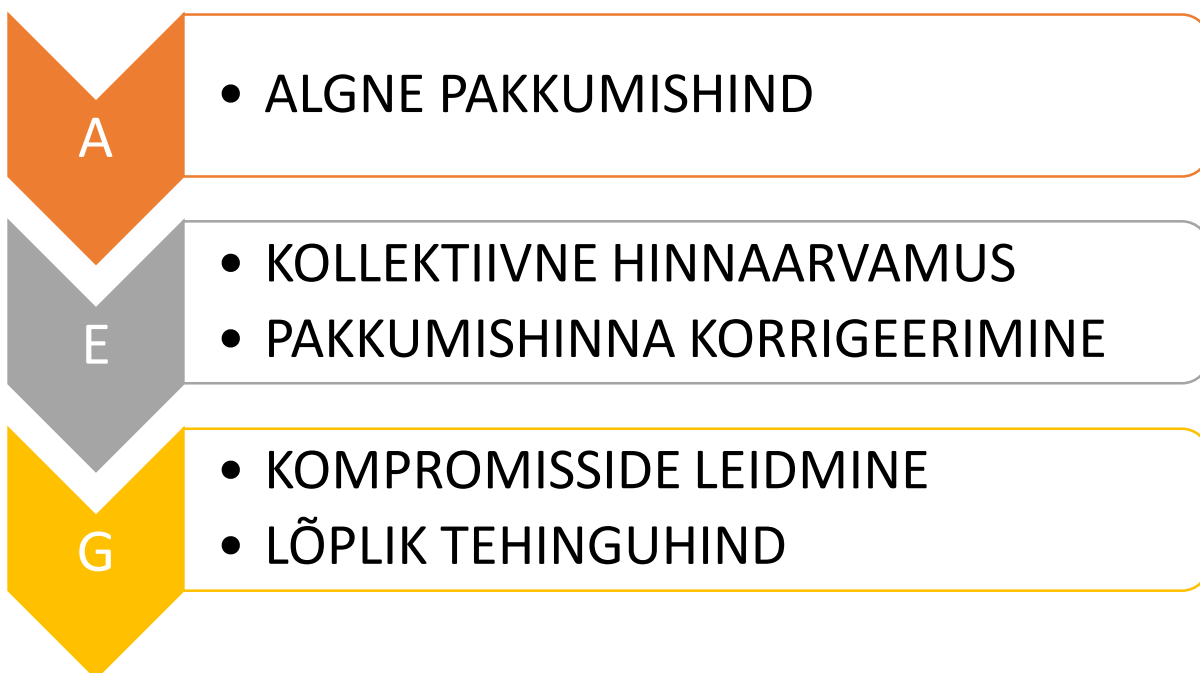
(Joonis 5)



**Joonis 3.5** Uurimiskeem

Allikas: Autori koostatud (omalooming)

Alloleva tabeli (joonis 6) mõtte on näidata, et kui alghind ühtib 1Partner Kommertskinnisvara kollektiivse hinnaarvamusega, siis kompromisside leidmine ja lõplik tehing toimub kiiremini.



**Joonis 3.6** Juhtumiuuringu teostamine YIn'i mudeli järgi

Allikas: (Yin 2003), autori koostatud

### 3.5 Analüüs ja tulemused

Selles diplomitöös uurib autor juhtumiuuringu abil kaheksa tehingu pakkumishinda, turuväärtust, tegelikku tehinguhinda ning selle seost vahendusteenusega. Eesmärgiks on välja selgitada, millest tulevad hinnaerinevused.

Autor kasutab kaalutlevat meetodit, mille abil püüab arutlemise käigus tekkinud sarnasuste põhjal hinnata lõplike tehingute hinna erinevuste suurenemist ja vähenemist.

Uuritavateks juhtumiteks oli seitsme äripinna üüritehinguni jõudmine. Juhtumiuuringus kasutatud andmed pärinevad 1Partner Kommerts-kinnisvara tehingute registrist, kinnisvaramaakleritest kolleegidelt ja kinnisvara portaalidest.

**Tabel 3.7** Seitsme äripinna tehinguprotsessi ajal muutunud hinnad (andmed 1Partneri tehinguregister, eksperthinnangud ja KV.ee)

Objekti aadress	Turuväärtus/hinna arvamus	Algne pakkumishind	Tehinguhind	Tehinguhinna ja turuväärtuse erinevusprotsent	Tehinguhinna ja pakkumishinna erinevusprotsent
Looga 2, Haabersti	2500 €	2500 €	2500 €	0,0%	0,0%
Rävala 6, Kesklinn	1358 €	1552 €	1300 €	-4,3%	-16,2%
Liimi 4, Kristiine	10875 €	10875 €	12267 €	12,8%	12,8%
Veerenni 38b, Kesklinn	2782 €	3133 €	2782 €	0,0%	-11,2%
Randvere tee 9, Haabneeme	21000 €	23350 €	21000 €	0,0%	-10,1%
Narva mnt 5, Kesklinn	3000 €	3416 €	2928 €	-2,4%	-14,3%
Lao 18, Maardu	16000 €	16800 €	15960 €	-0,3%	-5,0%

Tabelist on näha, et lõplikud tehinguhinnad on üldiselt samas skaalas, milline on olnud 1Partneri kollektiivne hinnaarvamus. Kinnisvaramaaklerid tunnevad hästi nõudlust turul ja turuhinda. Liimi 4 objekti puhul on näha, et tehinguhind on ligi 13% kõrgem kui hinnaarvamus. See tulenes sellest, et üürniku jaoks oli tarvis teha lisainvesteeringuid, mis jaotati üüriperioodile laiali ning see tõstis ühe

kuu üürihinda ja seoses sellega ka maakleri teenustasu. Selliseid nüansse me numbrite taga tabelis ei näe, kuid need mõjutavad tehingute lõpphinda ning vahendustasu.

**Tabel 3.8** Kaheksa äripinna pakkumishinna muutumine ja tehinguni jõudmine ajas (andmed 1Partneri tehinguregister, eksperthinnangud ja KV.ee)

Objekti aadress	Äripinna töösse võtu kuupäev	Pakkumishinna muutumine	Ekspert hinnangu kuupäev	Tehingu kuupäev
Looga 2, Haabersti	02.12.2018	02.11.2018- 2500€	02.11.2018	17.11.2018
Paadi tee 3, Haabneeme	05.04.2018	05.04.2018- 2000€ 26.04.2018- 1840€ 15.05.2018- 1600€	05.04.2018	02.07.2018
Sõpruse tee 9, Haabneme	01.06.2018	01.06.2018- 10200€ 15.07.2018- 8500€ 27.08.2018- 7650€ 12.09.2018- 8600€ 10.10.2018- 5950€	01.06.2018	05.12.2018
Pärnu 106, Kesklinn	07.09.2018	08.09.2018- 450€ 10.10.2018- 350€	08.09.2018	10.10.2018
Jakobsoni 7, Kesklinn	15.11.2018	17.11.2018- 1680€ 20.12.2018- 1440€	15.11.2018	20.12.2018
Narva mnt 5, Kesklinn	20.04.2018	21.04.2018- 3416€ 15.06.2018- 3100€ 07.07.2018- 2928€	21.04.2018	07.07.2018
Roosikantsi 2, Kesklinn	10.03.2018	11.04.2018- 3250€ 11.05.2018- 3000€ 29.05.2018- 2750€	11.04.2018	29.05.2018

Tabelist on näha, et objekti Sõpruse tee 9 hind on enim muutunud. Omaniku soov oli alustada turuhinnast ligi kaks korda kõrgemalt, kuid 6 kuu jooksul sai omanik aru, et selle kaubanduspinna õige turuhind on väiksem- 7€/m<sup>2</sup> ning selle hinnaga leidsime ka üsna kohe üürniku. Siit võib järeldada, et mida kauem üüripind tühjana seisab, seda rohkem kaotab raha üürileandja. Iga kuuga suureneb saamata jäänud üüritulu ja kommunaalkulude summa.

Üldjuhul kõik ärikinnisvara omanikud konsulteerivad enne koostöö alustamist kinnisvara vahendava ettevõttega turuhinnas ja vahendustasus.

Reeglina viie aastase lepingu puhul on vahendustasu suuruseks äripinna kahe kuu üür.

**Tabel 3.9** Seitsme äripinna tehinguhind ja üürilepingupikkus aastates (andmed 1Partneri tehinguregister, eksperthinnangud ja KV.ee)

Objekti aadress	Tehinguhind	Ruutmeetrid	Lepingu pikkus aastates	Vahendustasu
Paadi tee 3, Viimsi	1600 €	160	1	1 600 €
Pirni 5, Kristiine	1300 €	110	3	1 300 €
Veerenni 38b, kesklinn	2782 €	241	3	2 782 €
Rävala 6, Kesklinn	1300 €	96	3	1 300 €
Jõe tn 4, Kesklinn	7420 €	540	3	7 420 €
Looga 2, Haabersti	2500 €	311	5	5 000 €
Tähnase tee 1, Rae	2736 €	311	5	5 472 €

Tabelist on näha, et üürilepingute puhul, mis on sõlmitud vähemalt viieks aastaks, on vahendustasu vähemalt 2 kordne kuu üür. Tihtipeale büroo üürnikud, kes kasvavad jõudsalt, ei ole valmis tegema viieaastast üürilepingut, sest neil võib tulevikus olla vajadus kolida suuremale üüripinnale. Samas auto remontijad aadressil Looga 2, nende jaoks on oluline 5 aastane leping ja kindel asukoht. Mida suurem on üürniku investering ruumidesse, seda pikem üürileping sõlmitakse. Näiteks suurte kaubanduskeskuste ankurüürnikud sõlmivad üürilepingu miinimum kümneks aastaks.

**Tabel 4.** Kolme äripinna turuväärtus, algne pakkumishind ja müügitehingu hind (andmed 1Partneri tehinguregister, eksperthinnangud ja KV.ee)

Objekti aadress	Turuväärtus/hinnaarvamus	Algne pakkumishind	Tehinguhind	Tehinguhinna ja turuväärtuse erinevusprotsent	Tehinguhinna ja pakkumishinna erinevusprotsent
Jakobsoni 7, Kesklinn	230000 €	250000 €	220000 €	-4,3%	-12,0%
Sõpruse pst 153, Kristiine	1000000 €	1200000 €	4000000 €	300,0%	233,3%
Lootsi 3a, Kesklinn	300000 €	310000 €	295000 €	-1,7%	-4,8%

Üldiselt on ärikinnisvaras on nii, et kõik tehingud, mille müügitehingu väärtus jääb alla ühe miljoni euro, on vahendustasu ca 3-5% ja kõik üle miljoni eurosed tehingud on alla 3%. Tabelist on näha,

et Jakobsoni 7 ja Lootsi 3a turuväärtus ja tehinguhind erineb üsna vähe. Numbrid jäävad 5% sisse. Siit võib järeldada, et eksperdid on õiglaselt turuhinna paika pannud ja omanikud alustavad äripindade müüki natuke kõrgema hinnaga. Sõpruse pst 153 tehinguhind erineb turuhinnast 3 kordselt. See on eripärane juhus, sest hoone asus atraktiivses kohas ja ostjaks oli suur välismaine kaubanduskett, kelle eesmärgiks on Eesti turgu vallutada. Kahjuks töö autor ei saa avaldada müügitehingute vahendustasusid, sest see on konfidentsiaalne.

### **3.6 Järeldused**

Ärikinnisvara turg on 2018. aastal olnud väga aktiivne. Äripindadega tehtud tehingute arv oli ligi samas mahus kui 2017. aastal. Lisandunud on turule palju uusi äripindasid, mis suurendab ettevõtete valikuvõimalusi üüripinna otsingul. Tehingute arvu on suuresti mõjutanud ettevõtete vajadus kolida seoses ruumipuudusega, kõrgete kommunaalkuludega, probleemsete ruumidega või ei jõutud kompromissile uue üürilepingu pikendamisel.

Keskmiised tehinguhinnad on viimased aastad püsinud samal tasemel. Hindade erinevus tuleneb investeringute suurustest ja omanike soovidest alustada pakkumist turuhinnast kõrgemalt.

Uuringuandmetest võib järeldada, et vahendustasu suurus sõltub paljuski äripinna segmendist ja lepingu pikkusest. Üldjuhul lao- ja tootmispindadele sõlmitakse miinimum 5 aastane üürileping ja vahendus tasu on kahe kordne. Büroo- ja kaubanduspindadel sõlmitakse tavaliselt miinimum 3 aastane üürileping ja seetõttu on ka vahendustasu ühe kuu üüri ulatuses.

Kiire üürnike leidmine äripindadele on eriti oluline uusarendustes. Arendajad soovivad näidata, et nende objekt on atraktiivne ja kõik tahavad seal olla. Sinna panustatakse ka kõige rohkem maaklerite müügitööd ja vahendustasud on keskmisest rohkem motiveerivad. Samuti on oluline, et kliendid teeksid pikemad üürilepingud ning oleksid positiivse majandusliku taustaga. See annab võimaluse lihtsamini müüa hoone edasi tootlusena maha.

## KOKKUVÕTE

Kinnisvaratehing on üpris nüansirohke tegevus, aga paratamatult enamus ettevõtteid, kes vajavad äritegevuseks pinda, peavad puutama sellega kokku. Siin tulevad appi kommertsinnisvara maaklerid, kes aitavad leida ettevõtete jaoks sobivaid äripindasid. Käesoleva rakenduskõrgharidustöö eesmärgiks oli välja selgitada, kuidas kujuneb ärikinnisvara tehinguhind ja kuidas on see seotud maaklerite vahendustasuga.

Eesmärgi saavutamiseks käsitles töö autor teoreetilises osas kinnisvaraturu mõistet ja selle toimimise eeldusi, turu valdkondi, erinevaid ärikinnisvara segmente, turupiirkondi, turutsükleid, kinnisvara investeringuid ning pakkumishinna, eksperthinnangus leitud turuväärtuse ja tehinguhinna olemust. Töö empiirilises osas anti ülevaade Harjumaa ärikinnisvara turust. Pakkumishinna, eksperthinnangus leitud turuväärtuse ja tehinguhinna erinevuste väljaselgitamiseks kasutati juhtumiuuringu meetodit.

Uuringus selgus, et ärikinnisvara turg püsis 2018. aastal aktiivne. Hoonestatud ärimaaga tehti aasta esimesel poolel ligikaudu sama palju tehinguid kui aasta tagasi. Tehingute koguväärtus oli aastatagusest ligi 10% väiksem. Kõige suurema kasvu protsentuaalselt tegi kaubandus- ja büroopindade arv. See tähendab seda, et ehituses oli veel 2018 aasta aktiivne ja turule tuli üsna palju uut kiinnisvara. Eelmisel aastal anti ehituslube uute ärihoonete ehitamiseks oluliselt vähem kui 2017 aastal. Ehituslube uute büroohonete ehituseks anti Eestis kokku pinna järgi ligi 80% vähem ja kaubandushoonete ehituseks ligi 75% vähem kui 2017 aasta esimesel poolel. See võib tähendada seda, et pakkumine on vaikselt ületamas nõudlust ja juba märgata kuidas kaubanduskeskustes on palju vabu üüripindu. Samas anti aasta tagasi oluliselt rohkem ehituslube büroohonete laiendamiseks ning kaubandushoonete ümberehitamiseks, mis võib olla märk soovist kohandada olemasolevaid ärihooneid paindlikumaks turunõudlusega.

Juhtumisuuringus tuli välja, et kõige keerulisem on leida üürniku äripindadele, kus omanik soovib turuhinnast kõrgemat hinda. Tihtipeale õige hinna paika loksutamine võib võtta mitu kuud ja nii äripinna omanik kui ka kinnisvara vahendajad kaotavad kokkuvõttes rahas. Hetke turuseisus tasuks just kinnisvara omanikel olla paindlikum ja hea taustaga üürihuvilistele rohkem vastu tulla. Pikas perspektiivis on tähtis leida maksejõuline üürnik mõistliku üürihinnaga, kui turuhinnast kallima üürihinnaga üürnik, kes ei pruugi ellu jääda kõrgete üüritasude juures. Samuti tuli välja, et kui pakkumishind kujunes ekspertide hinnaarvamuse toel, oli uue üürniku leidmine efektiivsem.



Spetsialistidel on teadmised hetke turu olukorrast ja ülevaade nii aktiivsetest kui ka passiivsetest üüris või müügis olevatest objektidest.

Lõpetuseks võib öelda, et äripinna pakkumishinna, eksperthinnangus leitud turuväärtuse ja pakkumishinna erinevuste vähendamiseks peavad kinnisvara vahendavad ettevõtted rohkem harima oma kliente turuhindade ja -nõudlusega ning siis on ka üürniku leidmine kiirem.

## SUMMARY

Language: Estonian

Figures: 5

Pages: 38

Tables: 5

References: 27

Appendixes: 1

Keywords: real estate market, asking price, market value, transaction price, diploma theses

A real estate deals have their burdensome nuances that companies, who need real estate for businesses, come in contact with. Therefore commercial brokers tend to help companies to find suitable properties for their businesses. The aim of the thesis is to research how is the price of the realty transaction correlated with the commission fee of the brokers.

Theoretical part of the thesis is disserted about the definition of the real estate market and its prerequisites for functioning, including different market sectors, cycles and areas. Different segments about commercial real estate, where the expert opinion based and market value price are analysed. An experienced overview is given of Harjumaa commercial real estate market and case studies are used to find out bid price, expert opinion market value and transaction price differences.

Research showed that real estate market was active in the year 2018. With housed commercial land there were almost the same amount of transaction in the first quarter of the year then the year before. Total value of transactions was 10% less than the year before. Percentage wise the largest growth was in commerce and office real estate. This means in the construction sector 2018 was still an active year and a lot of new real estate came to the market. Less construction licenses were given out in 2018 than in 2017, for office buildings it was 80% and for commerce construction 75% less than in the first quarter of 2017. This could indicate that slowly supply is higher than demand and we can observe this in malls and supermarkets where spaces are up for rent. Although in 2017 they gave more construction licenses for expanding offices and reconstruction of commerce buildings, what could also be a sign to adjust buildings for market demand.

Case studies proved that the most difficult was finding a tenant for commercial real estate, where the owner wanted a higher price than the market value indicated. Often it could take months for the right price to be agreed upon, thus making the owner and broker lose income during that time. Concerning the current market state, it would be beneficial for the real estate owners to be more

flexible if the tenant has a good background. It is more reasonable to find a long-term tenant than someone who is willing to pay the higher price but will move out soon because not being able to pay that price for a long term. Studies also showed that if the bid price was done with the help of expert opinions, it was more effective to find a tenant. Experts have the knowledge about the current market state and an overview about the active and passive real estates for rent or sell.

In conclusion the commercial real estate bid price and the expert opinion market price differences can be solved by real estate broker companies, who can educate the client about the market price and supply-demand in the market, then it would be more efficient and faster to find tenants.

## KASUTATUD KIRJANDUSE LOETELU

1. Kaing, M. (2011) Kinnisvara alused. Tartu: AS Atlex
2. Tinno, M. Eesti. Ärikinnisvaraturg. [WWW]  
<https://www.kinnisvarauudised.ee/arvamused/2019/02/22/colliers-arikinnisvara-karavan-ei-peatu> (2018)
3. Tinno, M. Eesti. Ärikinnisvaraturg. [WWW]  
<https://www.kinnisvarauudised.ee/arvamused/2015/03/10/arikinnisvaras-enam-vanamoodi-ei-saa> (2015)
4. Statistikaamet (ER025). MAJANDUSLIKULT AKTIIVSED ETTEVÕTTED TÖÖTAJATE ARVU JÄRGI --- Aasta, tegevusala (EMTAK 2008) ning töötajate arv. [WWW] <https://www.stat.ee/68771> (24.01.2019)
5. Tinno, M. Eesti. Ärikinnisvaraturg. [WWW]  
<https://www.kinnisvarauudised.ee/uudised/2018/02/01/arikinnisvara-turg-pisaraid-ei-usu> (2018)
6. Tinno, M. Investor eelistab kaubandus- ja büroopinda. [WWW]  
<https://www.kinnisvarauudised.ee/uudised/2018/08/06/kolm-tahtsat-omadust-mida-laheb-vaaja-arikinnisvarasse-investeerimisel> (2018)
7. Appraisal Institute (2008). Kinnisvara hindamine. Chicago
8. Vigul, K. Kinnisvaraekspert: transiidisektor on mõõnas ning tollilaod müügis. [WWW]  
<https://www.adaur.ee/kinnisvaraekspert-transiidisektor-on-moonas-ning-tollilaod-muugis/> (2018)
9. Maa-amet. Tehingud maakondade kaupa Eesti ajavahemikul 1.01.2018 kuni 31.12.2018. [WWW] <http://www.maaamet.ee/kinnisvara/htraru/FilterUI.aspx> (25.05.2019)
10. Tamla, K. (2003). Majandustsükli ja nende olemus siirderiikides. – Kroon ja majandus.
11. EVS 875-10:2013. Vara hindamine: Andmete kogumine ja analüüs, vara ülevaatus (Kolbre, E., Iisjan, T., Tiits, T., Tomson, A) Eesti, Tallinn: Eesti Standardikeskus
12. Kask, K. Kinnisvara rahandus. (1997). Tartu Ülikooli Kirjastus
13. Punamäe, H. (2017) Kinnisvara alused igapäevale. [WWW]  
<https://view.joomag.com/koolitusmaterjal-kiinisvara/0598055001478504005?page=10>
14. Aasmäe, V. (1999) Kinnisvara omaniku ABC. Tallinn: Eesti Entsüklopeediakirjastu
15. Korteriomandi- ja korteriühistuseadus Riigi Teataja I 13. 03. 2014, 3
16. Notar. Mida silmas pidada enne korteri müügilepingu sõlmimist? [WWW]  
<https://www.notar.ee/525?print=1> (03.01.2019)
17. Kuhlbach, H., Prisk, P., Lauren, A. (2001) Kinnisvaraõpik. Tallinn: Agitaator OÜ
18. EVS 875-1:2015. Vara hindamine: Hindamise mõisted ja põhimõtted (Elbrecht, E., Kolbre, E., Iisjan, V., Redi, T., Tiits, T., Tomson, A) Eesti, Tallinn: Eesti Standardikeskus
19. Grenadier, R. G. (2005) „An Equilibrium Analysis of Real Estate Leases.“ Journal of Business Chicago: The University of Chicago
20. Statistikaamet (EH044 ). EHITUSLOA SAANUD JA KASUTUSSE LUBATUD MITTEELAMUD ---

- Aasta, Kvartal, Loa/teatise liik, Maakond, Ehituse liik, Hoone tüüp ning Näitaja. [WWW] <http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/Saveshow.asp> (17.04.2019 )
21. Eesti Pank. Finantsstabiilsuse Ülevaade 2/2018. [WWW] <https://www.eestipank.ee/publikatsioon/finantsstabiilsuse-ulevaade/2018/finantsstabiilsuse-ulevaade-22018> (2018)
  22. Statistikaamet (EH044) : EHITUSLOA SAANUD JA KASUTUSSE LUBATUD --- Aasta, Kvartal,
  23. Uusehitus, Juurdeehitus, Laiendus. [WWW] <http://andmebaas.stat.ee/index.aspx> (25.05.2019)
  24. Yin, R. K. (2003) Case Study Research. Thousand Oaks, CA: Sage
  25. KV.ee. Hinnastatistika. [WWW] <https://www.kv.ee/?act=statsAvgPrice.main> (2018)
  26. Iisjan, V. (2003) Kinnisvara turuväärtus. Tallinn: Infotrükk
  27. Lõhmus, K. (2016) Parim võimalik kasutus kui kinnisvara hinda mõjutav tegur. Magistritöö, Tartu: Eesti Maaülikool

## LISA 1. JUHTUMIUURINGUS KASUTATUD ANDMED

Asukoht	Objekti aadress	Turuväärtus/hinnas/hinnaravamus	Algne pakkumishind	Tehinguhind	Tehinguhinna ja turuväärtuse erinevusprotsent	Tehinguhinna ja pakkumishinna erinevusprotsent
Kesklinn	Veerenni 38b	2782	3133	2782	0,0%	-11,2%
Viimsi	Sõpruse tee 9	4250	10200	5950	40,0%	-41,7%
Kristiine	Pirni 5	1300	1364	1300	0,0%	-4,7%
Viimsi	Randvere tee 9	21000	23350	21000	0,0%	-10,1%
Viimsi	Paadi tee 3	1600	2000	1600	0,0%	-20,0%
Kristiine	Madara 25	1000	1200	1100	10,0%	-8,3%
Lasnamäe	Betooni 14	11757	11757	11757	0,0%	0,0%
Lasnamäe	Peterburi tee 49	7500	7500	7500	0,0%	0,0%
Rae	Tähnase tee 1	2736	2736	2736	0,0%	0,0%
Haabersti	Looga 2	2500	2500	2500	0,0%	0,0%
Kritiine	Värvi 14	5500	5500	5500	0,0%	0,0%
Kristiine	Liimi 4	10875	10875	12267	12,8%	12,8%
Lasnamäe	Vikerlase 23	5200	5200	5200	0,0%	0,0%
Põhja-Tallinn	Vana-Kalamaja 10	2565	3340	3000	17,0%	-10,2%
Kesklinn	Roosikantsi 2	3000	3250	2750	-8,3%	-15,4%
Haabersti	Vabaõhu muuseumi tee	3253	3500	3253	0,0%	-7,1%
Kesklinn	Pärnu mnt 123a	1100	1344	950	-13,6%	-29,3%
Kesklinn	Pärnu 18	2100	2240	2240	6,7%	0,0%
Keklinn	Rävala 6	1358	1552	1300	-4,3%	-16,2%
Kesklinn	Narva mnt 5	3000	3416	2928	-2,4%	-14,3%
Kesklinn	Tõnismägi 16a	750	1500	750	0,0%	-50,0%
Kadriorg	Jakobsoni 7	1440	1680	1400	-2,8%	-16,7%
Kesklinn	Jõe tn 4	6890	7420	7420	7,7%	0,0%
Kesklinn	Narva mnt 7b	6400	6750	6210	-3,0%	-8,0%
Kesklinn	Pärnu 106	400	450	350	-12,5%	-22,2%
Rae	Sära tee 4	8400	8400	8400	0,0%	0,0%
Maardu	Lao 18	16000	16800	15960	-0,3%	-5,0%
Peetri	Kõrtsi tee 7	20700	20700	20700	0,0%	0,0%
Jüri	Aruküla tee 65	7350	7350	7200	-2,0%	-2,0%
Kadriorg	Jakobsoni 7	230000	250000	220000	-4,3%	-12,0%
Kristiine	Sõpruse pst 153	1000000	1200000	4000000	300,0%	233,3%
Kesklinn	Lootsi 3a	300000	310000	295000	-1,7%	-4,8%