

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

TALLINNA KOLLEDŽ

Majandusarvestus

Tõnu Roostalu

**TOOTMISMAA INVESTEERINGU TASUVUSE ANALÜÜS
(ELMALIN
KINNISVARA OÜ NÄITEL)**

Lõputöö

Juhendaja: Kristo Krumm, MBA

Tallinn 2015

SISUKORD

SISSEJUHATUS	3
1. ETTEVÕTTE TEGEVUS JA HINDAMINE	5
1.1. Ettevõtte kirjeldus.....	5
1.2. Ettevõtet mõjutavad keskkonnategurid.....	8
1.3. Kriitilised eduriskid	10
1.4. Keskkonnamõju hindamine.....	11
2. TOOTMISMAA MÜÜK JA ARENDAMINE	14
2.1. Tootmisküla mõiste ja küla muutumine tootmisküla.....	14
2.2. Tootmisküla arendamine ja planeerimine	16
2.3. Nõuded tootmisküla ehitistele	18
2.4. Tootmisküla müük ja saadud tulu investeerimine	19
2.5. Tootmisküla arendamine	27
2.6. Levinumad probleemid küla müügi ja arendamisega	34
2.7. Järeldused ja ettepanekud	40
KOKKUVÕTE	41
VIIDATUD KIRJANDUS	43
LISAD	44
Lisa 1. Vee-ja kanalisatsiooni liitumislepingu näidis.....	44
Lisa 2. Ettevõtte väliskeskkonna analüüs	47
Lisa 3. Kirjeldav kulude tabel	49
Lisa 4. Laohoonete amortisatsiooni arvutus lineaarsel meetodil	50
SUMMARY	51

SISSEJUHATUS

Pärast 2008. aasta majanduslangust ehk retsessiooni, mis tabas kogu Euroopat ning Balti riike, on järk-järgult majandus kasvanud. Majanduslanguse ajal oli suhteliselt raske müüa näiteks kinnisvara, kuna hinnad olid kõrged ja töötusemäär tõusis järsult ning inimestel oli tänu sellele finantsraskused. Inimesi koondati töölt ning vaesus kasvas märkimisväärselt.

Hetkel elame ajas, kus elu kvaliteet hakkab jälle tasapisi kasvama ning töötusemäär kahaneb, mis tähendab seda, et inimesed, kes soovivad luua oma äri, kodu ja peret, suudavad selle eest ka maksta. Enamus kinnisvarast, mis inimesed on soetanud, on võetud pangalaenuga mitmekümneteks aastateks.

Lõputöö eesmärk on hinnata tootmismaa arendamise või selle müügist saadava tulu reinvesteermise kasumlikkust Elmalin Kinnisvara OÜ näitel. Uuringu käigus tuuakse välja mitu erinevat kasumi saamise võimalust ehk tootmismaa müük või selle arendamine. Lisaks sellele on toodud välja autori poolt koostatud finantsnäitajad, kus on näha, mis makse peab maksma tootmismaa müügi puhul ning millised kulud on tootmismaa arendamisel. Autor otsib lahendust probleemidele, teeb omapoolseid ettepanekuid, mis peaks aitama ettevõtetel teha tulevikus õigeid otsuseid. Lisaks teistele variantidele proovib autor leida parima lahenduse raha investeerimisel, kui pärast ärimaa müümist on saadud raha kätte.

Eesmärgi täitmiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

1. Analüüsida ettevõtte investeerimiseesmärke;
2. Viia läbi uuritava ettevõtte SWOT-analüüs;
3. Analüüsida ärimaa tasuvust pärast selle arendamist ning leida parimad rahapaigutuse võimalused tootmismaa müügist saadavale tulule;
4. Analüüsida alternatiivseid investeerimisvõimalusi finantsinstrumentide näitel;
5. Teha järeldusi ja tuua ettepanekuid parima investeerimisvõimaluse leidmisel.

Töö koosneb kahest osast. Esimene osa on kirjeldav, mis seletab lahti, kuidas tootmismaa üldse tekib ning kõik, mis sellega kaasneb. Lisaks sellele seletab, mis tegurid võivad mõjutada keskkonda. Teises peatükis tuuakse välja ettevõtte tootmismaa arendamisel esialgsete kulude ja tulude tabel, ning seletatakse lahti, kuidas need tekivad. Autor toob näiteid igasugustest probleemidest, mis võivad esineda nii tootmismaa müügi kui ka selle arendamise puhul. Töö autor soovib investeerida müügist saadud raha 350 000 eurot hoiusele, väärtpaberitesse või siis korteritesse. Lisaks räägitakse ühest põhilisemast maksust ehk maamaksust ja selle määrast.

Töös on kasutatud SWOT-analüüsi ettevõtte kirjeldamiseks. Lisaks sellele toob autor välja esialgsed umbkaudsed kulud ja tulud. Autor koostas eelarvete rahavoogude tabeli, mis näitab, et koostatud ehitusprojekt tasuks ennast ära. Töö kirjutamisel on autor kasutanud kuute teost: M. Uno, „Majandusleksion I ja II“ Eesti Entsüklopeedia kirjastus; M. Asko; R. Lasse; T. Juhan, „Ettevõtlus II Äriideest, äriplaanist, ettevõtte rajamisest ja kasvust“. M. Melvin, „International Money and Finance“, Sixth Edition. M. Hill, „Corporate Finance Fundamentals“, Seventh Edition. „The Appraisal of Real Estate.“ (2001). Appraisal Institute. 12th ed. Chicago: Appraisal Institute. H. Kuhlbach, P. Prisk, A. Lauren, „Kinnisvaraturu regulatsioon peale Võlaõigusseaduse jõustumist“. Samuti on kasutatud kinnisvaraga seotud artikleid internetist.

1. ETTEVÕTTE TEGEVUS JA HINDAMINE

1.1. Ettevõtte kirjeldus

Elmalin Kinnisvara OÜ on elamukruntide kui ka tootmismaa müügiga ja arendamisega tegelev ettevõtte, kus on müügil hetkel kümme ära krundistatud krunti ning tootmismaa.

Ettevõttes on kokku kolm töötajat. Ettevõttel on üks juhatuse liige ehk ainuomanik ning elamispindade kinnisvaramaakler on vähemalt 10 aastat tegelenud selle alaga ning selles ettevõttes tegeleb ta kruntide müügi ja arendamisega ning lisaks temale töötab veel kinnisvarakonsultant, kes otsib ostjaid.

Missioniks on pakkuda võimalikult kvalikteetset ja hea hinnaga krunte klientidele.

Visiooniks on olla usaldusväärseim ja eelistatuim kinnisvaraga tegelev ettevõtte Eestis.

Põhiväärtused on usaldusväärne suhtumine, parim asukoht ja hind.

Ettevõtet iseloomustab:

Kompetentsus

- 1) Tunnevad oma valdkonda, on alati valmis teadmisi jagama ja kaasa mõtlema. Tahavad areneda ja teevad selle nimel tööd.
- 2) On põhjalikud, pühendunud ja sihikindlad, keskenduvad eesmärgile ja lahendusele.
- 3) Oskavad oma tegemistest ja lahendustest rääkida lihtsalt ja arusaadavalt.
- 4) Väärtustavad pikaajalist koostööd.

Usaldusväärsus

- 1) Julgevad võtta vastutuse, arvestavad oma tegevuste ja otsuste mõjuga.

- 2) On ausad, nende sõnad ja teod on kooskõlas.
- 3) Peavad kinni lubadustest, tähtaegadest ja kokkulepetest.
- 4) Tunnistavad oma vigu ja õpivad neist.

Hoolivus

- 1) On tegevustes avatud ja lugupidavad nii enda, kui teiste suhtes.
- 2) Aitavad ja toetavad üksteist, oskavad kuulata ja annavad tagasisidet.
- 3) On kannatlikud ja järjepidevad.

Tootmismaa asub Tallinna linna piiril, Viimsi vallas Laiakülas. Tallinna kesklinn on Laiakülast kümne minuti autosõidu kaugusel ehk selle asukoht on Eesti pealinna äärelinnas, mis on selle krundi jaoks sobivaim koht.

Ettevõttele kuulub üks suurem tootmismaa ning kümme väiksemat krunti, kus enamused on juba müüdüd ja majad on peale ehitatud.

Elamukrundi müügihind kajastab järgmist:

- 1) Elektriühenduse kulu;
- 2) Kulu liitumisel vee ja kanalisatsiooniga;
- 3) Kulu liitumisel gaasiga;
- 4) Kulu elurajoonisestest asfaltkattega teede rajamisele.

Elamutele on kavandatud lokaalne küte. Küttesüsteemi valikul tuleb lähtuda projekteeritava elamu suurusest, elanike majanduslikest võimalustest, soovidest ning isiklikest harjumustest. Lisaks sellele on seal kõrval kaks hektarit tootmismaad, mis kuulub samuti Elmalin kinnisvara OÜ-le.

Ettevõtte on tegutsenud juba aastast 2006 ning on olnud edukas elamukruntide müümisel. Hetkel on jäänud müüa veel üks krunt, millel on tehtud detailplaneering, kuhu kliendil on võimalik maja ehitada ning lisaks on olemas kaks hektarit tootmismaad. Aastal 2006 alustas ettevõtte tegutsemist ning lasi ära krundistada kõik 10 krunti. Lisaks sellele ehitati asfaltkattega tee ning paigaldati tänavavalgustus. Hetkel tootmismaaga pole veel selgunud, mis sellega edasi tehakse, aga arvatavasti kavatakse see müüa, kuid selleks pakub autor välja endapoolseid nõuandeid, kuidas oleks kõige õigem tegutseda.

Järgnevalt esitab autor Elmalin kinnisvara OÜ ettevõtte kohta SWOT-analüüsi (Tabel 1), mis näitab ettevõtte tugevusi ja nõrkusi, võimalusi ja ohtusid, mis võivad ettevõtet tulevikus mõjutada.

Tabel 1. Elmalin Kinnisvara OÜ SWOT-analüüs

<p style="text-align: center;">TUGEVUSED</p> <p>Õpitud oskused tegevuse käigus</p> <p>Teadmised kinnisvara alal</p> <p>Ettevõtte saavutused</p> <p>Hinnad on sobilikud</p>	<p style="text-align: center;">VÕIMALUSED</p> <p>Arendada tootmismaad ja elamurajooni</p> <p>Soetada kliendil oma kodu või luua oma äri</p>
<p style="text-align: center;">NÕRKUSED</p> <p>Majanduslangusest tingitud hindade kui ka nõudluse langus</p> <p>Laenu äraütlemine pangast</p> <p>Loa mittesaamine Viimsi Vallavalitsusest</p>	<p style="text-align: center;">OHUD</p> <p>Finantsseisu halvenemine</p> <p>Seaduse muudatused</p> <p>Konkurentide tegevused</p> <p>Poliitilised sündmused</p> <p>Majanduslangus</p>

Allikas: Autori koostatud.

Elmalin Kinnisvara OÜ ettevõtte on tänaseks juba 9 aastat tegutsenud ning autori tehtud SWOT-analüüs näitab täpsemalt, mis on selle ettevõtte tugevusteks, nõrkusteks, võimalusteks ja ohtudeks. Tugevusteks on õpitud oskused tegevuse käigus, teadmised kinnisvara alal, ettevõtte saavutused ning ettevõtte peab müügihindasid sobilikuks. Nõrkusteks peab ettevõtte majanduslangusest tingitud nõudluse langust, laenu äraütlemist pangast, ehitusloa mittesaamist

Viimsi Vallavalitsuselt. Võimalusteks on arendada tootmismaad ja elamurajooni ning ohtudeks peab ettevõtte finantsseisu halvenemist, seaduse muudatusi, konkurentide tegevust, poliitilisi sündmusi ja majanduslangust.

1.2. Ettevõtet mõjutavad keskkonnategurid

Poliitiline keskkond ja muutused, mida ettevõtted jälgivad ja analüüsivad, on seotud Eesti-sisese poliitilise olukorraga, kuulumisega rahvusvahelistesse organisatsioonidesse, eeskätt Euroopa Liitu. Toimub seaduste ja muude regulatsioonide muutmine. Olulist mõju võivad avaldada muudatused ettevõtet reguleerivates seadustes, maksuseadustes, töökeskkonna ja ohutuse nõuetes.

Majanduslik keskkond ja seal toimuvatest muudatustest, mida enim jälgitakse ja analüüsitakse, on seotud maailmamajanduse arengu tsüklitega, majanduskasvu ja majanduskriisidega eri riikides. Majanduskasv tugines suuresti ka odavamal laenurahal, mis on võimaldanud ettevõtetel rohkem investeerida ja eraisikutel rohkem tarbida. Paraku on koos palkade tõusu ja kiirenenud inflatsiooniga tõusnud ka tootmiskulud ning paljude ettevõtete konkurentsivõime on vähenenud. Tsükliline areng on majandusele lahutamatu omane ning tõusud vahelduvad mõõnadega.

Sotsiaalne keskkond ja selle muutused avalduvad paljude erinevate näitajate kaudu. Uuringud näitavad inimeste eelistusi, suhtumist, säästmist ja investeerimist. Töötusega kaasneb vaesus, kuritegevus, elukeskkonna halvenemine, paljude piirkondade tagasihoidlik areng.

Tehnoloogiline keskkond ja selle muutused toovad endaga kaasa toodete, teenuste, äriprotsesside, jaotuskanalite ja müügiviiside ning äritegevuse üles-ehituse muutused.

Juriidiline keskkond, kus ettevõtted peavad kursis olema nii kehtivate seadustega kui ka oodatavate seadusemuudatustega, et neid oma tegevuse kavandamisel arvestada. Seejuures tuleb arvestada nii siseriiklike seaduste kui ka rahvusvaheliste regulatsioonidega, mis tulenevad kuulumisest Euroopa Liitu ja teistesse rahvusvahelistesse organisatsioonidesse. Ettevõtete tegevust võivad kontrollida või mõjutada mitmed organid, nagu näiteks Tööinspeksioon, Tarbijakaitseamet, Konkurentsiamet.

Looduskeskkond, kus kogu maailmas pööratakse üha suurenevat tähelepanu looduskeskkonnaga seotud teguritele. Püüdakse vähendada keskkonna saastamist ja inimtegevuse mõju kliima muutustele. Sellega kaasnevad rangemad keskkonnakaitseõuded erinevate tegevusalade ettevõtetele.

Poliitiliste, majanduslike, sotsiaalsete, tehnoloogiliste, juriidiliste ja looduskeskkonnaga seotud muutuste analüüs, nendega kohanemine, nende ennetamine või nende ärakasutamine on iga ettevõtte strateegilise juhtimise protsessi lahutamatu osa.

Mõjutegurid, mis mõjutavad ettevõtte tegevust on näiteks turu suurus, mida võib iseloomustada läbimüügi rahaliste ja naturaalsete mõõtühikutega, tarbijate arvuga või turu territoriaalse ulatusega. Turu suuruse kõrval on oluline selle kasvutempo. Kasvaval turul on võimalik olukord, et olemasolevad ettevõtted laiendavad oma tegevuse ulatust ning samal ajal lisandub tegevusalale ka uusi ettevõtteid.

Konkureerimise ulatus ja selle konkurents võib olla lokaalne mõne vallapiires, regionaalne hõlmates näiteks Lääne-Eestit, rahvuslik ehk üleriigiline, rahvusvaheline või globaalne. Tegevusala tüüpilisest konkureerimisulatusest võib sõltuda näiteks väiksema ettevõtte väljavaade edu saavutada.

Tegevusala analüüsides ja ettevõtte väljavaateid hinnates on oluline pöörata tähelepanu muutuste tendentsile – kas tegevusalal toimub kontsentreerumine või püsib fragmenteeritus. Mõnikord on tegevusala lihtsalt nii uus, et ettevõtted pole veel jõudnud kasvada ega ressursse koguda haaramaks märkimisväärset turuosa. Esmapilgul võib see näida uutele väikeettevõtetele soodne. Kuid kui tegevusala küpsemise käigus toimub konsolideerumine, siis paljud väikeettevõtted peavad tegevuse lõpetama või teistega ühinema. Paljud tegevusalad jäävadki fragmenteerituks. Seda võivad tingida järgmised põhjused:

- 1) Mastaabiefekti puudumine või koguni negatiivne mastaabiefekt;
- 2) Madalad sisenemisbarjäärid;
- 3) Kõrged transpordikulud;
- 4) Tarbijad vajavad neile kohandatud tooteid väikestes kogustes;
- 5) Lokaalne turg, turutingimusi ja tarbijaid tundvate kohalike ettevõtete eelised;
- 6) Turunõudlus on suur ja mitmekesine;

7) Lokaalsed ettekirjutised, mis muudavad iga piirkonna unikaalseks.

See, et tegevusala on fragmenteeritud, võib küll pakkuda väikeettevõtetele võimalusi, kuid sageli on selle tagajärjeks hoopis terav konkurents. Madalad sisenemisbarjäärid teevad uutest sisenejatest püsiohu.

Kapitalivajadus ettevõtte rajamiseks või tema tegevuse laiendamiseks vajalike investeeringute maht sõltub suuresti tegevusalast. Suur kapitalivajadus muudab investeeringud väga vastutusrikkaks, nende ajastamine on väga oluline ning seetõttu tõusevad sisenemis- ja väljumisbarjäärid.

1.3. Kriitilised edutegurid

Kriitilised edutegurid, mida vahel on nimetatud ka edukuse võtmeteguriteks või kriitilisteks oskusteks on sellised tegurid ehk oskused, ressursid, mis olulisel määral panevad paika, kes mingil kindlal tegevusalal teenib kasumit, kes kahjumit. Seega määravad need suuresti edu või läbikukkumise. Tavaliselt on võimalik välja tuua 3-5 kriitilist omadust, millest omakorda 1-2 on sageli kaalukaimad, milleta konkreetsel turul on võimatu edu saavutada. Antud kontseptsiooni kasutamise mõte on selles, et kõigepealt tuleb välja selgitada, millised on need tegurid konkreetses tegevusalas, ja seejärel hinnata oma ettevõtet nende tegurite lõikes konkurentidega võrreldes. Kahtlemata on palju muid omadusi, millega võib konkurentidest eristuda ja ennast teatud määral unikaalseks kujundada, kuid kriitilised edutegurid on kõigi lähedaste konkurentide jaoks samad. Juhid, kes neid määrates eksivad, valivad nõrga strateegia ja taotlevad vähem tähtsaid sihte. Erinevatel tegevusaladel või ka sama tegevusala eri sektorites võivad kriitilised edutegurid olla erinevad. Samuti muutuvad edutegurid aja jooksul, sest on seotud tegevusala liikumapanevate jõudude ja konkurentsitingimuste muutustega. Kriitilised edutegurid võivad olla seotud tootmise paindlikkuse ja efektiivsusega, turundusoskustega, kliendile pakutava toega ja soodsa asukohaga.

Kes on ettevõtte lähemad potentsiaalsed konkurendid ja milline on nende konkurentsipositsioon? Et ennast kehtestada ja positsioneerida, oleks otstarbekas uurida oma lähimate konkurentide

tegevust ja kavatsusi. Kuidas läheb konkurentidel: kas läbimüük kasvab, kahaneb või on stabiilne? Millised on nende nõrgad ja tugevad küljed? Mille arvelt saab neid edestada?

1.4. Keskkonnamõju hindamine

Ei ole kahtlust, et ettevõtluse arendamine ja paljud muud ettevõtmised mõjutavad ning muudavad ümbritsevat. Sageli nimetatakse seda ümbritsevat keskkonnaks, sealjuures räägivad erinevate erialade inimesed looduskeskkonnast, majanduskeskkonnast, sotsiaalsest keskkonnast, kultuurikeskkonnast. Seetõttu tuleb arendamisel arvestada ümbritsevale keskkonnale tekitatava mõjuga, nii positiivse kui negatiivsega. Keskkonnamõju hindamine on protsess, mille eesmärgiks on selgitada välja, hinnata ja kirjeldada kavandatava tegevuse eeldatav mõju keskkonnale ning leida selle mõju vältimise või leevendamise võimalusi ja sobivaim lahendusvariant kavandatava tegevuse elluviimiseks.

Hindamine on alati seotud teadmatusega, ühtepidi on teadmatus seotud hinnatava varaga ning teistpidi hindamise mudeliga. Hindamismudelid põhinevad peaaugjalikult kvantitatiivsetele meetoditele, kuid mudeli sisendid jätavad piisavalt ruumi subjektiivsusele. Hindaja peab analüüsima kinnisvara väärtuse leidmisel väga palju kvantitatiivset informatsiooni, see informatsioon on sageli ebatäpne, mürarikas, ebatäielik ja ajas kiirelt muutuv.

Keskkonnamõju hindamise protseduur on välja kujunenud aastakümnete pikkuse töö tulemusel ja see on kogu maailmas suhteliselt ühesugune. Samal ajal on konkreetseid mõju hindamise võtteid/tehnikaid väidetavalt sadu. Seetõttu tuleb iga kavandatava tegevuse puhul lähtuda ühest küljest kindlatest protseduurireeglitest ning teisest küljest leida just hinnatava objekti jaoks sobivaim spetsiifilisi tingimusi kõige paremini arvestav ja tõepärasemat tulemust andev meetodiline lahendus.

Otsustaja on kohustatud igakordselt analüüsima ja vajaduse korral lugema keskkonnamõju oluliseks ning seepärast nõudma keskkonnamõju hindamise läbiviimist, lähtudes tegevuse eeldatava keskkonnamõju ulatusest, asukohast ja selle keskkonnatingimustest, tehnoloogilisest tasemest ja muudest aspektidest. Seega peab omavalitsus praktiliselt iga detailplaneeringu menetlemisel, vähemalt algatamisel ja kehtestamisel, ehitusloa väljastamisel ja keskkonnaloa

puhul kaaluma keskkonnamõjude olulisust ja otsustama, millises mahus ja viisil keskkonnaküsimustega tuleb arvestada. Kuna tihtipeale nõuab sellise otsuse tegemine erialaseid teadmisi ja kogemust, siis peaks oma arvamuse ütlema omavalitsuse keskkonnaspetsialist.

Kui keskkonnaküsimusega arvestamise vajadus on väljaselgitatud ja otsustatud, tuleb see korrektselt fikseerida ka lähteülesannetes, projekteerimistingimustes ja muudes omavalitsuse poolt väljastatavates konkreetset projekti/tegevust puudutavates dokumentides.

Arendajal tuleb meeles pidada, et otsustajale esitatud materjalide põhjal tehakse otsus ning valeinformatsiooni esitades võetakse risk, et info ebakorrektsuse selgumisel võidakse väljastatud load ja tehtud otsused tühistada, mis sisuliselt võib tähendada toimiva ettevõtte sulgemist.

Ettevõtjad-arendajad pööravad järjest suuremat tähelepanu kinnisvara väärtusele, mida ettevõtte bilansis kajastatakse. Investor ootab kinnisvarainvesteeringult kasumit ja läbi kinnisvaraarenduse kasvab ka üldjuhul kinnisvara turuväärtus. Bilansis peaks kinnisvara kajastuma vastavalt turuväärtusele. Praktika aga näitab, et sageli ettevõtted ei hinda ümber oma kinnisvara vastavalt turuväärtusele, vaid kajastavad seda bilansis soetatud vara väärtuses. Lisaks turuväärtuse mõistele on hindamisel kasutatavad mitmed väärtuse mõisted, mis on käsitletavad mitte-turuväärtustena. Mitteturuväärtus on näiteks investeeringuväärtus ja kasutusväärtus. Viimased mõisted on pigem seotud konkreetse kinnistu kasutuse korraga ja kasutaja või valdajaga. Kinnisvara investeeringuväärtuse leidmine on vajalik investeerimise alternatiivide võrdlemiseks ja kasutusväärtus näitab varade kasutuse efektiivsust.

Selleks, et anda hinnangut kinnisvara väärtuse kohta, peab hindaja andma kõigepealt hinnangu antud vara parimale kasutusele. Parim kasutus on vara kõige tõenäolisem kasutus, mis on füüsiliselt võimalik, vajalikult põhjendatud, juriidiliselt lubatav, finantsmajanduslikult teostatav ning mille tulemusena hinnatav vara omandab kõrgeima väärtuse. Parimaks kasutuseks võib olla kinnisvara olemasoleva kasutuse jätkamine või mõni alternatiivne kasutus.

Turu ja kinnisvaraturu erinevused

Arenenud majandussüsteemis esinevad alati tsüklid. Seetõttu on analüütikud üsna keerulise ülesande ees tuleviku prognoosimisel. Tüüpilised büroopindade tsükli sündmused on järgmised: nõudlus kasvab - viivitus – büroopindade defitsiit – rendid kasvavad – uute hoonete rajamine – spekulatsioon – büroohtonete valmimine – ülepakkumine – langevad rendid – vähe uusi arendusi ehk uusi büroohtoneid. Äripindade turu puhul saab välja tuua kolm peamist alamkategoriat tsüklite kohta:

- 1) Nõudlus äri-ja tööstuskinnisvara vastu on seotud eelkõige sektori ettevõtete otsuste, kas laiendada enda äri või pigem hoida;
- 2) Rendituru nõudlus on oluliselt seotud tarbija ostujõuga ja -kindlusega ning finantseerimistingimustega;
- 3) Investeeringute turg on seotud alternatiivsete varaklasside väärtustega (näiteks võlakirjad), inflatsiooniga, intressimääraga ja portfelli tasakaalustamisega.

Tabel. 2 Effektiivse turu ja kinnisvaraturu erinevused

Effektiivne turg	Kinnisvara turg
Varad on homogeensed ja asendatavad üksteisega	Varad on unikaalsed
Varad on suhteliselt madala hinnaga ja stabiilsed	Varad ei ole odavad
Suur turuosaliste arv moodustab konkurentsivõimelise vaba turu, ühelgi turuosalisel pole nii suurt jõudu, hinda mõjutada	Konkreetses vara (asukoht, vara tüüp, hind) vastu tunneb huvi vähe ostjaid-müüjaid, ostja või müüja võib mõjutada hinda
Isereguleeriv, vaba turg, vähe piiranguid	Kinnisvaraturud on sageli reguleeritud ja piirangutega
Nõudlus ja pakkumine on tasakaalus, konkurents tasakaalustab turu	Nõudlus ja pakkumine ei ole tasakaalus, hindade muutusele eelneb turu aktiivsuse muutus
Ostjad ja müüjad on teadlikud turuinformatsioonist, turuosaliste käitumisest, turu mineviku käitumisest, toote kvaliteedist.	Ostjad ja müüjad on üldjuhul väheinformeeritud
Varad on sageli kaubeldavad börsidel, kus ostjad ja müüjad kohtuvad	Ostjad, müüjad ei ole toodud formaalselt kokku
Varad on kiire tarneajaga ja hästi transporditavad	Kinnisvara võib olla investeeringuna vähelikviidne .

Allikas: (The Appraisal of...2001, lk 99)

2. TOOTMISMAA MÜÜK JA ARENDAMINE

Käesoleva lõputöö eesmärgiks on analüüsida kinnisvarainvesteeringu tootlust läbi erinevate kasutusvõimaluste. Ettevõtte juhtkond on püstitanud ülesande leida ettevõtte omandis olevale tootmismaale parim ja tulusaim kasutuslahendus. Ettevõttesisese analüüsi käigus leiti, et otstarbekas on kaaluda kahte stsenaariumi – tootmismaa hoonestamine ja püstitatud hoonete rent või maa kui kinnistu müük senisel kujul ning saadud tulu edasine investeering erinevatesse varaklassidesse. Seega viiakse antud peatükis läbi eelnimetatud stsenaariumite tasuvusanalüüs, kus näidatakse ja kirjeldatakse võimalusi, kuidas kasumit veelgi suurendada.

2.1. Tootmismaa mõiste ja ärimaa muutumine tootmismaaks

Tootmismaa on maa, mis on detailplaneeringuga tootmishoonete alune ja nende teenindamiseks vajalik maapind. Pikemalt on see siis tööstusettevõtete, sadamate, elektrijaamade ja neid teenindava abitootmise ning toodangu ladustamiseks ja transportimiseks ettenähtud ehitiste alune ja nende ehitiste teenindusmaa, muude tootmisettevõtete maa kohaliku omavalitsuse volikogu alusel.

Ärimaa sihtotstarbe muutmine tootmismaaks on võimalik enamasti vaid läbi detailplaneeringu. Selleks on vaja näiteks elektrit, vett, kanalisatsiooni, sõiduteed ning vajadusel ka tänavavalgustust. Maakatastriseaduse § 18 lõike 5 kohaselt määrab kohalik omavalitsus katastriüksuse sihtotstarbe või sihtotstarbed ehitusseaduse kohases ehitusloas või kirjalikus nõusolekus nimetatud ehitise kasutamise otstarbe või otstarvete alusel, kui ehitise või selle osa kasutamise otstarbe muutumisega kaasneb ehitamine, mis ei too kaasa detailplaneeringu koostamise kohustust. Enne, kui üldse krundist tootmismaad teha, tuleb saada kohaliku omavalitsuse käest luba, kelle vastused ja otsused tänapäeval kahjuks võtavad väga kaua aega.

Tootmismaa planeerimisel ja arendamisel on peamiseks arengusuunaks uute tööstuslike ettevõtete paigutamine linna äärealadele, millega välditakse tootmistegevuse ja transpordiga kaasnedes võivate häiringute kandumist elamu-, üldkasutatavatele- ja puhkealadele. Äärealadel juba esineb vastavaid ettevõtteid ning kehtivaid detailplaneeringuid, mis sellist arengut võimaldavad. Edaspidiseks arengusuunaks uute tootmismaade arendamisel on kergetööstus ja keskkonnasõbralike ettevõtete rajamine. Tootmistegevusega ei tohi kaasnedes negatiivset keskkonnamõju.

Ettevõtte Elmalin kinnisvara OÜ omab tootmismaad, mille suuruseks on kaks hektarit. Üks variantidest on see maatükk lihtsalt müüa. Tootmismaal on tehtud detailplaneering ning seal on olemas trasside liitumiskohad, kuid nendega liitumine on omakorda kulukas. Seega, kui müüa see krunt ära koos tehtud detailplaneeringuga, siis tuleb arvestada krundi praegune tegelik turuväärtus. Seda üritabki autor välja selgitada ja uurida, mis võimalused oleks suurema kasumi teenimiseks.

Enne, kui tootmismaad müüa, peab saama loa kohalikul omavalitsuselt. Konkreetselt selle tootmismaa müügiga, mis asub Viimsi vallas, on vaja luba Viimsi Vallavalitsuselt. Elu on aga näidanud, et kinnisvara asjade ajamine on aeganõudev, kulukas ning närvesööv protsess.

Müügi puhul koostab notar ostu-müügi lepingu, lepingu kohustuslikele punktidele lisaks tuleb notarit teavitada kõigist osapoolte endivahelistest kokkulepetest, näiteks müügihind, puuduste kõrvaldaja ja tähtaeg. Ostu-müügi lepingus tuleb fikseerida müüja kohustus maksmata arvete tasumiseks ja kinnisvaraga seotud teenuslepingute lõpetamiseks määratud kuupäevaks. Samuti on kohustus esitada ostja nõudmisel võlgnevuste puudumise ja lepingute lõpetamise tõestused. Olles jõudnud ostu-müügi lepingu allkirjastamiseni loeb notar lepingu punkthaaval mõlema osapoolle juuresolekul ette, küsib kas kõik on arusaadav ja nii nagu kokku lepiti ning siis ostu-müügi leping allkirjastatakse.

Notari tasu on notariaaltoimingu tegemise ning sellega seotud õiguslaste ja tehniliste teenuste osutamise eest notarile makstav tasu. Notariaaltoiminguks käsitatakse käesolevas seaduses notari ametitoiminguid. Notari tasu tuleb maksta tootmismaa müügi puhul.

Notari tasu määrad kehtestatakse kas notariaaltoimingu tehinguväärtusest sõltuvatena või sellest mittesõltuva summa või ajatasuna. Kui notari tasu on kehtestatud raammäärana, milles on ette nähtud ainult tasu alam- ja ülemmäär või üks nendest, arvestatakse notari tasu määramisel notariaaltoimingu või õiguslase ja tehnilise teenuse keerukust ning toimingu tegemisele või teenuse osutamisele kulutatud aega. Notaril on õigus võtta tasu ainult käesolevas seaduses sätestatud ulatuses ja korras. Notaril on keelatud sõlmida kokkuleppeid käesolevas seaduses sätestatud tasumäärade või tasu võtmise korra muutmiseks.

Tegelikult on kinnisvara puhul tegu üsna keerulise turuga, kus kahe poole ootused ei ole enamasti tasakaalus. Ostja loodab saada soovitud vara võimalikult soodsalt, müüja ootab isikliku vara müügist võimalikult suurt kasumit. Müüja tahab näidata oma vara võimalikult heas valguses ning ostja tahab teada, mida ta selle hinna eest päriselt saab.

2.2. Tootmismaa arendamine ja planeerimine

Selleks, et tootmismaad arendama hakata, on vaja samuti Vallavalitsuselt luba saada. Esialgu koostatakse üldplaneering kogu valla territooriumi või selle osa kohta. Seejärel määrab vald tihe- ja hajaasustuse piirid ning detailplaneeringu kohustusegaalad hajaasustuses, keskkonnaseisundist, territoriaalmajanduslikust ja sotsiaalsest olukorrast lähtuvad valla arengusuunad ja eesmärgid. Kõik üldplaneeringus esitatud elamumaa, äri- ja tootmismaa ning sotsiaalmaa tähistusega maa-alad on ühtlasi ka detailplaneeringu koostamise kohustusega alad.

Detailplaneeringu koostamisel tuleb jälgida, et oleks tagatud juurdepääs kõigile planeeritavatele maaüksustele ja ka maaüksustele, mis asuvad planeeritava ala ligiduses ning millele ei ole võimalik juurdepääsu rajada ilma planeeritavat ala läbimata. Minimaalne detailplaneeringuga planeeritava ala suurus on detailplaneeringu kohustusega alal kümme hektarit. Kui üldplaneeringus esitatud detailplaneeringu kohustusega maa-ala suurus on alla kümne hektari, siis tuleb korraga planeerida kogu esitatud maa-ala.

Juhul, kui tootmismaa arendamine võib endaga kaasa tuua hoonest või krundilt väljuvat negatiivset keskkonnamõju, tuleb detailplaneeringuga paralleelselt teostada keskkonnamõju

hindamine. Keskkonnamõju hindamise vajaduse üle otsustab juhtudel, mis ei ole õigusaktidega määratud, vallavalitsus.

Teedevõrgu planeerimisel tuleb arvestada, et läbi elamuala ei ole lubatud juurdepääsude viimine äri- ja tootmisalale ning parkimine tuleb lahendada krundisiseseelt.

Valla või selle osa üldplaneeringu, teemaplaneeringu, valla naabrusesse jäävate valdade territooriumile koostatava ühise üldplaneeringu ja detailplaneeringu algatamise vormikohane ettepanek esitatakse vallavalitsusele. Ettepaneku vorminõuded kinnitab vallavalitsus. Vallavalitsusel on planeeringu koostamise algatamise ettevalmistamiseks õigus taotleda planeeringu koostamisest huvitatud isikult täiendavaid planeeringu algatamisega seotud dokumente ehk planeeringu eskiislahendust. Eskiislahendusega tuleb näidata olemasolevate ja planeeritavate hoonete asukohad, liikluse ja parkimise lahendus ning haljastamise põhimõtted.

Lisaks sellele teatab Vallavalitsus planeeringu algatamise ettepaneku tegijale vallavalitsuse seisukoha planeeringu algatamise ja võimalike lähtetingimuste kohta ning annab ettepaneku tegijale mõistliku tähtaja oma seisukoha esitamiseks.

Planeeringu koostaja esitab kooskõlastatud planeeringu vallavalitsusele. Vallavalitsus esitab vallavolikogule haldusakti eelnõu vallavolikogu algatatud planeeringu vastuvõtmiseks ning avaliku väljapaneku aja ja koha määramiseks. Vallavalitsus teavitab vastuvõetud planeeringust ja lihtsustatud korras koostatava planeeringu menetlemisest vallavolikogu vastavat komisjoni.

Planeeringu avalik väljapanek korraldatakse valla kantseleis. Avaliku väljapaneku ajal on vallavalitsuse tööaja jooksul tagatud huvitatud isikute juurdepääs planeeringule ja kõigile planeeringuga seotud materjalidele. Valla või selle osa üldplaneeringu, teemaplaneeringu, valla naabrusesse jäävate valdade territooriumile koostatava ühise üldplaneeringu ja valla või selle osa üldplaneeringut muutva detailplaneeringu avaliku väljapaneku kestus on neli nädalat, muude avalikule väljapanekule suunatud detailplaneeringute avaliku väljapaneku kestus on kaks nädalat.

2.3. Nõuded tootmismaa ehitistele

Ehitis peab olema projekteeritud ja ehitatud hea ehitustava ja üldtunnustatud ehituslike põhimõtete järgi. Ehitis peab olema teostuselt heatasemeline ning ei tohi olla ohtlik inimestele, varale ja keskkonnale. Peab sobima ümbritsevasse keskkonda ja arvestama väljakujunenud arhitektuurset olukorda. Hoonestusala määramisel tuleb arvestada reaalse hoone suuruse ja kõrgusega, et teedel ja tänavatel tekiks ühtlane rütm, vajadusel kehtestab vallavalitsus kohustusliku ehitusjoone nõude. Ehitis peab olema projekteeritud ja ehitatud nii, et oleks tagatud vaba juurdepääs selle ning teiste vahetus naabruses asuvate ehitiste remondiks, hoolduseks ja tulekahjude ning muude avariide ja õnnetuste likvideerimiseks.

Ehitusprojekti koostamise aluseks on:

- 1) kehtiv detailplaneering;
- 2) miljööväertuslike hoonestusalade ehitamise põhimõtted ja nõuded;
- 3) ehitise arhitektuurset ja ehituslikud lisatingimused;
- 4) projekteerimistingimused detailplaneeringu koostamise kohustuse puudumise korral;
- 5) muinsuskaitse eritingimused;
- 6) projekteeritava ehitise asukoha maaüksuse ehitusgeoloogiliste- ja geodeetiliste tööde tulemused;
- 7) ehitusmäärus.

Ehitustööde ettevalmistamise käigus võib ehitusettevõtja enne ehitusplatsil töö alustamist koostada kirjaliku ehitustööde organiseerimise kava. Vajadusel võib ehitusettevõtjalt ehitustööde organiseerimise kava koostamist nõuda tellija. Ehitustööde organiseerimise kavas antakse juhised ehitusobjekti maa-ala ohutuks, majanduslikult efektiivseks ja säästlikuks kasutamiseks ning ehitustoodete ning seadmete ohutuks ja efektiivseks montaažiks lähtuvalt tegelikest võimalustest ja piirangutest ehitustööde läbiviimisel. Ehitustööde organiseerimise kava koostamise lähtealuseks on koostatud ehitusprojekt, tootejoonised, tööohutuse alased nõuded, kasutatavate ehitusmasinate ja seadmete tehnilised andmed ja paiknemisest tulenevad eritingimused ning ehitustööde kavandatav ajaline kestus ja ehitusplatsi logistika. Ehitustööde organiseerimise kavas antakse vastavalt vajadusele juhised ehitustoodete ja seadmete monteerimiseks nende ehitusplatsile jõudmisest kuni lõpliku ehitises fikseerimiseni. Vajadusel esitatakse ehitustööde organiseerimise kavas montaažiskeemid, kraanade paiknemine ja tõsted, ajutine toetus, ehitusaegne nõlvade toestamine, ajutised tehnosüsteemid ja tehnovõrgud,

tehnoloogilised võtted, juhised ehitustööde ohutuks teostamiseks ning kava koostaja hinnangul muud vajalikud juhised ehitustööde läbiviimiseks.

2.4. Tootmismaa müük ja saadud tulu investeerimine

Finantstulu tootmismaa müügist on lihtsam saada, kui selle arendamisest. Esiteks tootmismaa müügi puhul tuleb selle kuulutus näiteks interneti panna ning seejärel tuleb oodata klienti, kes soovib selle tootmismaa endale soetada ning seal ka midagi arendada. Hetkel on kahe hektari tootmismaa hinnaks 400 000 eurot, mis oleks reaalne hind selle maatüki eest. Vaadates turgu hetkel, oleks autori nõuanne vähendada müügihinda. See kiirendaks müüki ning seda kiiremini saab maaomanik oma raha. Autor vähendaks hinda kuni 50 000 ning uueks müügihinnaks oleks 350 000 eurot. Müügi puhul peab maaomanik maksma käibemaksu riigile ning ostu-müügi lepingu notaritasu.

Tootmismaal on tehtud detailplaneering, mis sisaldab vee- ja kanalisatsiooni, elektri, side ning gaasi liitumisvõimaluse, kuid kui nendega liituda, tuleb lisaks liitumistasusid maksta. Selleks, et teenida lisatulu, selleks peaks enne ehitama sinna mingi hoone, näiteks laohoone. Laohoone ehitamiseks on vaja saada ehitusluba Vallavalitsuselt ning ehitusprojekti tegemiseks peavad nõuded olema täidetud. Konkreetselt laohoone tegemiseks on vaja lisaks sellele parkimisplatsi, mis peab ära mahtuma selle kahe hektari sisse. Autor arvab, et kahe hektari peale mahuks vabalt isegi kaks laohoonet. See tõstaks loomulikult kulusid, kuid hiljem oleks kasum kahekordne. Lisaks sellele tuleb haljastada maapind hoone ümbert, et ärihoone oleks nõuetekohaselt ehitatud ning sulanduks ümbruskonnaga kokku. Kõik need lisakulud, mis ehitusprojekti koostamiseks vaja läheb, on suhteliselt suur summa, kuid autor uurib välja, kui pikas perspektiivis need laohooned tulevikus kasu hakkavad tootma. Seega tuuakse välja umbkaudsed kulud ehitusprojekti tegemiseks.

Kinnisvaramaakler on isik, kes on vahendajaks kinnisvara ostja ja müüja vahel ning tegeleb ostjate ja müüjate leidmisega. Maakler sõlmib isikuga maaklerilepingu, mille alusel on maakleril õigus isikut kolmanda isikuga tehingu tegemisel esindada või osutada kolmanda isikuga lepingu sõlmimise võimalusele. Kinnisvaramaakleriks on antud projekti puhul mees, kes tegeleb Elmalin kinnisvara OÜ ettevõttes elamukruntide kui ka tootmismaa müügiga ning arendamisega.

Üldiselt suurem osa tööajast kulub maakleril klientide nõustamiseks, kinnisvaraobjektide külastamiseks ja nende tutvustamiseks klientidele. Küllaltki aeganõudev on suhtlemine, mis kulub kinnisvaraobjektide kohta info hankimiseks ja klientidele edastamiseks.

Kinnisvaramaakler omab kõige paremat ülevaadet turusituatsioonist, hindadest, detail- ja üldplaneeringutest, asukoha perspektiividest ja prognoosidest. Tänu oma kogemusele teab ta, millised on kinnisvara hinnad, kas need on tõusmas või langemas, millised on kiiremini arenevad piirkonnad, kuhu tasub soetada endale kodu või siis büroo, missugune on kaubanduskeskuste hinnatase. Tänu sellele, et maaklerile on kinnisvara ostu-müügivahendus igapäevane töö, omab ta põhjalikke teadmisi kinnisvaraturul valitsevatest ohtudest ja probleemidest.

Kinnisvaramaakleri töö eeldab head suhtlemisoskust ning põhjalikku töösse süvenemist. Tänu oma igapäevasele praktikale oskab kinnisvaramaakler anda kõige adekvaatsema hinnangu müüdavale majale, korterile või siis äripinnale. Maaklerid osalevad pidevalt täiendkoolitustel ning peavad läbima oma tasemele vastavaid eksameid, seega on nad väga hästi kursis seadusandlusega ning seal toimunud muudatustega. Nad omavad põhjalikku teavet finantseerimistingimuste kohta, on kursis erinevate lepingutega, mis tagavad kõikide osapoolte kindluse ja turvalisuse ning tehingu korrektsuse. Tõsi see on, et tuleb ette maaklereid, kes ei täida oma kohustusi piisavalt hästi ja ei hiilga eelpool mainitud initsiatiivi ning teadmistega. Paljudel juhtudel võib selle probleemi taga olla kas siis kogemuse puudus, pealiskaudsus või ei ole maakleril endal huvi enesetäiendamise ja koolituste vastu ning paljudel vähenõudlikemal klientidel võib jääda mulje, et maakleritöös ei peitu midagi keerulist ning igaüks võib asutada kinnisvaraettevõtte.

Kinnisvaraarendaja pole olla kerge. Esiteks kinnisvaraturul on tekkinud ja tekkimas asukohapõhine defitsiit, mis on tihedalt seotud teatud piirkondade kiire majandusliku arenguga. Näiteks Ülemiste järve piirkonnas, kus Tehnopolise kiire areng lõi aastaks 2014 ligikaudu 6000 uut töökohta. Arendaja on võtnud eesmärgiks väga rikkaks saada. Kinnisvaraarendaja on enda arust üks tähtsamaid mehi riigis, võib-olla kogu maailmas. Kõik ehitajad, arhitektid, disainibürood, vallavalitsused, linnaametnikud peaksid olema õnnelikud, et saavad temaga koostööd teha. Kinnisvaraarendaja teab, et tema poolt loodavad elamud või kontorihooned on palju paremad kui kõikide teiste poolt pakutav. Kuigi tegelikult on tema poolt pakutav täpselt samasugune kui teiste poolt pakutav. Kinnisvarakrahhi saabudes ei tunnista ta endale probleemi,

sest raskused jälitavad ainult neid, kes ei oska mõelda ja näha uusi võimalusi, aga tema oskab. Tema huvi kinnisvara vastu kaob õige pea, sest kui raha ei liigu, siis pole mõtet ka äri tegeleda. Ta jagab kõigile oma visiitkaarte, sest ei või kunagi teada, kust on võimalik raha teenida.

Raha investeerimine korterite ostu

Autori arvates on üks võimalus tootmismaa müügi puhul see, kui selle müügi eest saadud raha investeerida näiteks Eestis müüdavatele korteritele. Väiksemad ühe-kahe toaliste korterite hinnad jäävad Tallinnas kuskil 60 000 - 80 000 euro kanti. Saades tootmismaa müügilt raha, on võimalik osta kokku ligi 3 korterit. Ostes kolm korterit, on võimalus anda need üürile ning saadud üüri summad jäävad 300 - 400 euro kanti kuus. Sellega on võimalus teenida kuus lausa 1 050 eurot ning aastas ligi 21 000 eurot. Pikas perspektiivis tooks see kasumit alles kuskil 16 aasta ja 7 kuu pärast. Nominaalne arvutus: 350 000/21 000 on 16 aastat ja 7 kuud. See oleks üks äriidee, kuidas oleks võimalik raha teenida, kuid kasumi saamine võtaks kaua aega.

Tabel 3. Raha investeerimine korterite ostu

Müük	Hind (eurot)	Kogus	Aeg (aastad)
Tootmismaa	350 000		
Investeering			
Korterid	70 000	5	
Tulu			
Üüritulu aastas (eurot)	21 000		
Ühe korteri üür kuus keskmiselt (eurot)	350		
Kasum (alates sellest aastast) (eurot)			16,7

Allikas: Autori koostatud.

Juhul, kui raha on korteritesse investeeritud, siis tuleb ettevõttel hinnata bilansis oleva kinnisvara väärtust. Parimaks indikaatoriks kinnisvara õiglasest väärtusest on tema turuväärtus, kuid aktiivse turu puudumisel on praktikas õiglasest väärtuse hindamisel kõige enam kasutusel diskonteeritud rahavoogude meetod. Nimetatud meetodi aluseks on põhimõte, et ostja ei ole kinnisvara eest nõus maksma rohkem, kui on oodatavad rahavood sellelt kinnisvaralt kogu tema kasutusea jooksul. Kinnisvara väärtus on määratud tulevikus saadava puhastuluga ja kinnisvara müümisest saadava tulu tänase väärtusega. Hindamine diskonteeritud rahavoogude alusel toimub

kinnisvaralt kasutusea jooksul laekuvate maksueelsete rahavoogude praeguse väärtuse kindlaksmääramises.

Tabel 4. Diskonteeritud rahavoo nüüdispuhasväärtus pärast korteritesse investeerimist

Periood	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Üüritulu aastas (eurot)	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000
Alginvesteering (eurot)	-350 000									
Diskonto määr	10%									
NPV (eurot)	6 363									

Allikas: Autori koostatud.

Diskonteeritud rahavoo nüüdispuhasväärtuse tabelist on näha, et iga-aastane üüritulu on 21 000 eurot. Diskontomääraks on võetud 10%, kuna see on omaniku poolt seatud tulunorm ehk omakapitali hind ning investeeringu suuruseks on 350 000 eurot. Nüüdispuhasväärtuseks on saadud NPV 6 363 eurot ehk alates kümnendast aastast alates on võimalik saada kasumit.

Raha paigutamine tähtajalisele hoiusele

Teiseks võimaluseks oleks panna raha kasvama ka näiteks hoiuse näol. Üks variantidest oleks investeerida see 350 000 eurot tähtajalisse hoiusesse. Tähtajaline hoius on üks riskivabamaid lisaraha teenimise võimalusi. Paigutatud raha säilib üldjuhul saja protsendi ulatuses ning teenib intressi. Tulu sõltub hoiustatud summa suurusest, hoiustamise ajast ning intressimäärast. Pangahoiusel on suuremat rahasummat kasulikum hoida kui arvelduskontol, sest teenitav intress on mitu korda suurem. Tähtajaline hoius on kindel võimalus panna olemasolev raha kindlaks ajaperioodiks intresse teenima. Tähtajalise hoiuse puhul saab hoiustada pangas oma raha kuni kindlaksmääratud tähtajani. Selle eest saadavad intressid on tagatud vaid lepingust kinnipidamisel. Raha väljavõtmisega enne kindlaksmääratud tähtaega kaasneb üldjuhul intressidest sootuks ilma jäämine. Tähtajaliste hoiuste intressimäär jääb keskmiselt 1% lähedale, erinevatel aegadel on intressimäär olnud Eestis ka 4%. Erinevad pangad pakuvad lisaks sellele ka boonustintresse, mida on võimalik teenida näiteks vormistades hoiust internetis või soovitades hoiustamist ka tuttavatele. Tähtajaliste hoiuste intresse makstakse välja kas hoiuperioodi lõpus,

iga-aastaselt või igakuiselt. Nominaalset kasu hoiuse pealt on võimalik saada 17 500 eurot 5 aasta pärast. (Tabel 5)

Tabel 5. Raha investeerimine LHV hoiusele

Raha investeerimine LHV hoiusele (eurot)	350 000
Intress	1%
Aeg (aastates)	5
Kokku (eurot)	367 500

Allikas: Autori koostatud.

Tähtajaline hoius sobib hoiustamiseks inimestele, kes ei soovi investeerimisel võtta riske. Tähtajalise hoiuse intress on tagatud panga poolt ning selleks on loodud hoiuste tagatisfond. Eesti pankade poolt pakutavate hoiustega ei kaasne teenustasusid ja lepingu sõlmimine on tasuta. Seega on tähtajalise hoiuse puhul võimatu raha kaotada. Raha paigutamine tähtajalisse hoiusesse oleks autori arvates üks riskivabamaid ja turvalisemaid raha kasvatamise variante, kuid konkreetselt LHV hoiusele raha panek tooks nüüdispuhasväärtuse arvutamisel hoopis kahjumit 5 aasta pärast.

Tabel 6. Nüüdisväärtuse leidmine raha investeerimisel LHV hoiusele.

Periood	1	2	3	4	5
Tulu aastas (eurot)	3500	3500	3500	3500	3500
Investeering (eurot)	350 000				
Intress	1%				
Investeeringu tulevikuväärtus (eurot)	346 703				

Allikas: Autori koostatud.

Nüüdisväärtuse leidmisel on saadud NPV arvutamisel kahjumiks 5 aasta möödudes -3 297 eurot ehk 346 703 eurot. Nominaalseks tuluks aastas on 3 500 eurot. See tähendab seda, et hoiusele raha investeerimine oleks raha kaotamine ajas. Intress hoiuse puhul on 1% ning investeeringu suuruseks on 350 000.

Antud tabelis on näha, et LHV pank pakub kõige kõrgemat intressi tähtajalise hoiuse näol (Tabel 7). Kõige madalam on intress SEB-l, milleks on 0% ehk sinna panga hoiusele raha panek ei

teeniks üldse kasumit. Danske Bank ja Swedbank on suhteliselt võrdsed intressi määrade poolest, kuid jäävad alla LHV-le. Seega, kui valida nende viie panga vahel, siis autor otsustaks investeerida raha LHV tähtajalisele hoiusele.

Tabel 7. Erinevate pankade tähtajaliste hoiuste intressimäärade erinevused.

	LHV	Swedbank	SEB	Danske Bank	Nordea
1 kuu	0,10%	0,01%	0,00%	0,01%	0,02%
3 kuud	0,20%	0,01%	0,00%	0,01%	0,02%
6 kuud	0,50%	0,01%	0,00%	0,01%	0,05%
1 aasta	1,00%	0,10%	0,00%	0,05%	0,20%

Allikas: LHV kodulehekül (15)

Äripinna müük koos laohoonetega

Kolmas võimalus pärast laohoonete valmis ehitamist oleks võimalik tootmismaa koos laohoonetega maha müüa. See oleks samuti ühekordne tasu, kuid kasum oleks mitu korda suurem, kui niisama äripind maha müüa ilma laohoonete ehituseta. (Tabel 8) näitab, et äripinna müügist oleks võimalik teenida 1,68 miljonit eurot. Ruutmeetri hind on 280 eurot, mis on hetkel turuga võrreldes suhteliselt madal. Turul müüakse isegi kallima hinnaga, kuid autori plaan on tootmismaa võimalikult kiirelt rahaks muuta või suuremat kasumit teenida võimalikult lühikese aja jooksul.

Tabel 8. Äripinna müük koos laohoonetega

Müük	Hind/m²	Üldpind m²	Kokku (eurot)
Äripinna müük	280	6 000	1 680 000
Krundi suurus		20 000	

Allikas: Autori koostatud.

Ettevõtte majandustegevuse tulemuslikkust iseloomustavad finantsnäitajad pakuvad huvi ettevõtte omanikele, juhtkonnale ja töötajatele laiemalt. Samade näitajate vastu võivad huvi tunda ka konkurendid, finantseerijad, näiteks pangad, teised võlausaldajad, aga ka näiteks maksu- ja tolliamet või statistikaamet. Müügi puhul on kolm etappi, kus kõige pealt tutvutakse objektiga ja müügieelduste väljaselgitamisega, siis mõeldakse läbi ja valmistatakse ette objekti

turustusplaan, jõudakse eeldatava ostja väljaselgitamiseni. Erinevad ostjad kasutavad erinevaid infokanaleid ja seetõttu on selle müügietaapi põhjalikkus müügikulude optimeerimisel tähtsaim. Kolmanda müügietaapi käigus toimub otsene müügitöö, mille juures on tulemuslikkuse saavutamise võtmesõnadeks – aktiivsus, varjatud agressiivsus ja läbimõeldud tegutsemine. (15, lk 342)

Raha investeerimine väärtpaberitesse

Neljandaks oleks müügist saadud raha investeerida väärtpaberitesse, kuna tänapäeval on võimalus aktsiaturgu jälgida näiteks nutitelefoniga kaudu kui ka arvuti kaudu. See annab kiire ülevaate aktsiatest, nende tõusudest kui ka langemistest. Vaadates aktsiaturgu, siis hetkel on väga palju erinevaid väärtpabereid, mida on võimalus osta kui ka müüa. Selleks, et teha õigeid otsuseid väärtpaberiturul, peaks investor tundma aktsiaturgu. Iga investor, kes tegeleb aktsiaturul, loodab saada kasumit, kuid see on küllaltki keeruline ja riskantne. Investor peab jälgima peamiselt uudiseid kogu maailmast, kuna tavaliselt on uudised just aktsiate hinna kõikumise põhjuseks. Seega investor peab jälgima, mis võib mõjutada tema ostetud aktsiate hinda. Hea ülevaate annab aktsiaturust NASDAQ ehk *National Association of Securities Dealers Automated Quotations*, mis on Ameerika väärtpaberibörs. Ta on suurim elektroonilisel kauplemisel põhinev börs USA-s. Börsil on noteeritud 3200 ettevõtet, mille kauplemise käive päevas on maailma väärtpaberibörsidest suurim.

Väärtpaber on dokument, mis demonstreerib omandiõigust või õigust omandada. Ajalooliselt on need dokumendid olnud paberkuju ja sealt ka väljend väärtpaber. Kaasajal on need dokumendid digitaalsel kujul. Tuntuimad väärtpaberite kategooriad on aktsia ehk mõtteline osa äriühingust, mis jaguneb omakorda lihtaktsiaks, mis annab selle omanikule hääleõiguse ettevõtte juhatuse valimisel ning millele makstakse dividendi, juhul kui juhatus on otsustanud seda teha. Eelisaktsia on aktsia, mille puhul on dividendi suurus määratud, kuid ei anna hääleõigust juhatuse valimisel ning võlakiri on vahetusvõlakiri või muu emiteeritud ja kaubeldav võlakohustus. (12, lk 89)

Kui raha investeerida aktsiatesse siis töö autor otsustas paigutada selle 350 000 eurot Tesla Motorsi aktsiatesse. Kuna aktsiahinna indeks on hetkel 249,06 eurot aktsia kohta ehk 1 405 aktsiat ning vaadates aktsia hinna muutust, siis investeerimistulemusel näeb autor, et on võimalus teenida kasumit. Näiteks, kui 2016. aastaks on aktsiahinna indeks tõusnud 10 euro

võrra, on võimalus kasumit teenida 350 000 pealt 14 052 eurot aastaga. Kuigi tuleviku aktsiaturu hindade muutust ei saa keegi ette näha, peab olema piisavalt õnne ja teadma, kuhu raha täpselt paigutada. (Joonis 1) Väärtpaberi muutust vaadates, on näha, et aastate jooksul on läinud Tesla Motors`il edukalt. Autori arvates on Teslal suur tulevik, kuna ettevõtte areneb vägagi kiirelt, tootes väga vähesel ajaga masstoodanguna nelja eri mudelit sõiduautoot ning hetkel arendab ettevõtte akusid, mis annaksid voolu majadele. Autori arvates on sellesse investeerimine hea otsus.

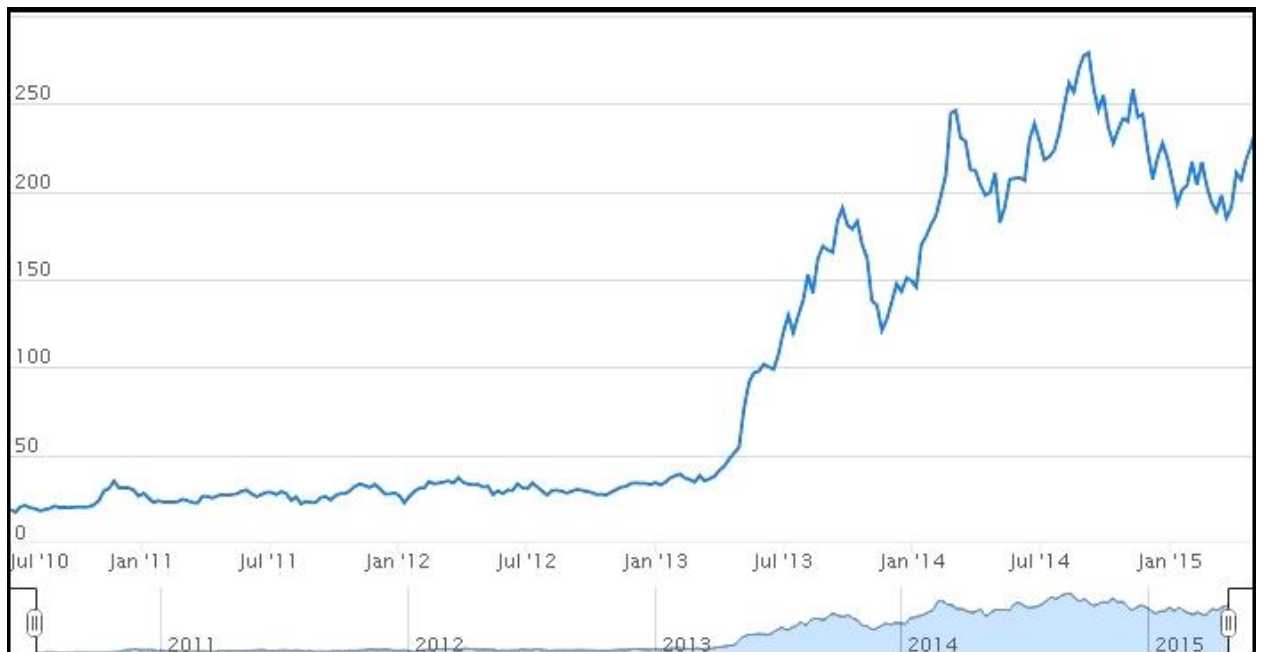
Tabel 9. Raha investeerimine Tesla Motors`i aktsiatesse leides nüüdispuhasväärtuse

Periood	1	2	3	4	5
Tulu aastas (eurot)	5 621	5 621	5 621	5 621	5 621
Investeering (eurot)	350 000				
Intress	1%				
NPV (eurot)	356 998				

Allikas: Autori koostatud.

Investeerimisel Tesla aktsiatesse on leitud nüüdispuhasväärtuseks 5 aasta jooksul 356 998 eurot ehk 6 998 eurot kasumit. Nominaalne kasum on 5 621 eurot aastas ning see on leitud lihtsa arvutuse tegemisel ehk esialgu on arvutatud välja, kui suure kasumiga need 1 405 aktsiat on võimalik maha müüa 5 aasta pärast, kui aktsia hinnaks oleks 269,06 eurot. Kasumiks on saadud arvutamisel 28 105,68 eurot ning see on jagatud 5 aastaga ehk $28\,105,86/5 = 5\,621$ eurot aastas keskmiselt on oodatav kasum. (Tabel 9)

Joonis 1. Tesla Motors'i Väärtpaberi hinna muutus viimase 5 aasta jooksul.



Allikas: NASDAQ kodulehekülj (7)

Valuuta risk võib investeerimisel ilmnedu majandusliku valuutakursi muutuste tagajärjel. Seega tuleks jälgida, mis toimub välismaa riigi majanduses enne, kui hakata investeerima välismaa ettevõttesse. (13, lk 111)

2.5. Tootmismaa arendamine

Autori ettepanek on ehitada tootmismaaale kaks viilkatusega laohoonet, mille ühe suurus on 3000 m². Kindlasti on vaja sinna juurde ehitada asfalteeritud parkimisplats kui ka juurdepääsutee ning loomulikult on vaja teha ka haljastus. Lisaks sellele on olemas trassid, millega on võimalus liituda, kuid liitumispuhul tuleb Viimsi vallale selle eest maksta liitumistasusid (Tabel 10).

Tabel 10. Tootmismaa arendamise esialgsed kulud

KULUD		Hind	Käibemaks
1 Laohoone 3 000 m ²	192 000	64	
2 Laohoone 3 000 m ²	192 000	64	
Asfalteeritud parkimisplats 5000 m ²	48 000	8	1,6
Asfalteeritud juurdepääsutee 500 m ²	4 800	8	1,6
Haljastus 2500 m ²	6 900	2,3	0,46
Liitumistasud			
Elekter	5 000		
Side	5 000		
Vee- ja kanalisatsioon	15 000		
Gaas	10 000		
KOKKU	478 700		

Allikas: Autori koostatud.

Täpsemalt laohoonete ehitamiseks läheb vaja madalvundamenti, kahe lööviga teraskarkass, katus – fermidel ehk katusesõrestikul kandev profiilplekk, seinakonstruktsioonide kirjeldus – kergpaneel. Laohoonete ehitamise maksumuseks kulub esialgu 384 000 eurot. Sellele lisandub asfalteeritud parkimisplatsi kui ka juurdepääsu tee ehitamine, mille suuruseks oleks kokku 5500 m². Asfalteerimisteenust pakub Merilyn Grupp AS ja ühe kihi koos asfaltbetooni maksumusega oleks ligi 10 eurot m². Lisaks sellele tuleb haljastada laohoonete ja parkimisplatsi ümbert ning selle suuruseks oleks 2500 m². Haljastust pakub Õismäe Haljastus OÜ, kes pakub teenust 2,8 eurot m² eest. Kuludele lisanduvad veel ühekordsed liitumistasud, mille kogu maksumuseks oleks 35 000 eurot. Liitumistasud uuris autor välja maaomaniku käest, kes on nende asjade kohta uurinud. Hindadele on arvestatud käibemaksud. Kulude kirjeldus tabelis (Tabel 10) on näha, et kogu esialgsed kulud on selle projekti puhul 478 700 eurot.

Kolm suuremat ettevõtte finantsjuhtimist, mis on tähtsamad on:

- 1) Kapitali eelarvestamine;
- 2) Kapitali struktuur;
- 3) Käibekapitali juhtimine.

Need kolm on laiemad ettevõtte või mõne muu äri kategooriad. Seega selleks, et üldse äri hakata tegema, tulekski enne mõelda läbi need kolm aspekti ja otsustada, kas see üldse toimiks. (14, lk 2)

Tabel 11. Tootmismaa arendamise esialgsed tulud

Kirjed	Tulud	Hind	Käibemaks
1 Laopinna üürihind, eurodes	18 000	5	1
2 Laopinna üürihind, eurodes	18 000	5	1
Kauba hoiustamine/umbes 2000 laokohta/1 kuu	600	0,25	0,05
Kauba maha- või pealeladimine laadimissillal/alus	360	0,6	0,12
Kauba käsitlemine laos/laokoht	1 560	0,65	0,13
KOKKU AASTAS EURODES	462 240		

Allikas: Autori koostatud.

Esialgsete tulude tabel, kus on näidatud laopindade üürihinnad ning kauba hoiustamisel kui ka käsitlemisel saadud tulud. Autor uuris laopindade üürihindade kohta, kes tegeleb laohaldusega. Hinnad on reaalsed ja täpselt järgi uuritud (Tabel 11).

Kindlasti on tootmismaa arendamise juures rohkem tuluallikaid, kuid hetkel tõi autor välja just põhilisemad, mis käivad laohalduse juurde.

Lisaks sellele koostas autor veel tabeli (Lisa 6) kapitali eelarvestamise tabeli, kus on näha, kas see projekt tasub end ära või mitte. Antud tabelist leiame ka WACC-i, mis on selle projekti tegemise jaoks oluline.

Vaadates autori poolt koostatud kolme tabelit, on näha, et tootmismaa arendamine on suhteliselt kulukas ja aeganõudev protsess. Selleks, et üldse midagi sinna ehitada, peab olema selleks ka raha, mille üks osa tuleks laenata pangalt kuna arendaja sõnul investeeriks ta sellesse projekti 40 % omakapitaliga ning 60 % võõrkapitaliga. Laenu võtmisega tuleks teha vahet nominaalsel ja reaalsel intressimääral. Reaalne intressimäär on nominaalne intressimäär, mis on kohandatud hinna inflatsiooniga raha laenamisel ja selle maksmisel. (16, lk 152)

Tabel 12. Projekti tasuvuse tabel

Kirje	0. aasta	1. aasta	2. aasta	3. aasta
Müügikäive		462 240	462 240	462 240
Muutuvkulud		69 336	69 336	69 336
Püsikulud		50 000	50 000	50 000
EBITDA		342 904	342 904	342 904
Amort		30 720	30 720	30 720
EBIT		312 184	312 184	312 184
Intressikulu		41 602	41 602	41 602
EBT		270 582	270 582	270 582
Tulumaks		-	-	-
NI		270 582	270 582	270 582
FCF	- 462 240	301 302	301 302	301 302
Omakapitali hind	15%			
PV-d		262 002	262 002	262 002
Puhasrentaablus		58,54%	58,54%	58,54%
Kumulatiivne PV	786 006			
NPV	323 766	Sobib	NPV>0	
Pi	1,70	Sobib	Pi>1	
IRR	43%	Sobib	IRR>WACC	
Diskonteerimata	1,53			
Diskonteeritud	1,76			
NOPAT	246 625			
EVA	177 289			
WACC	15%			

Allikas: Autori koostatud.

Esialgu kogu investeerimise maksumuseks läheb umbkaudselt FCFE – vaba rahavood 462 240 eurot, mis sisaldab hoonete ehitamist, asfalteerimist, haljastust kui ka liitumistasusid. Liitumistasudeks on gaas, vesi- ja kanalisatsioon, side ning elekter. Kõige suurem liitumiskulu on vee- ja kanalisatsioonil ning see tuleb kinnistu omanikul maksta kinnistu veevärgi ühendamiseks (Tabel 10).

Kõige väiksemad kulud oleks asfalteeritud juurdepääsutee tegemisel, mille ala suuruseks on umbes 500 m². Väiksemad liitumiskulud on elektri- ja side trassidega ühendamisel, milleks on kokku 10 000 eurot (Tabel 10).

Autori poolt koostatud umbkaudsete tulude tabelist (Tabel 11) näeme, et keskmine laopinna üür on 5 euri ühe laokoha eest ning kokku toob see 18 000 euri kuus kasumit ühest laost. Ladusid ehitatakse kaks, seega on topelt tulu. Tabelis on tulud märgitud kuu põhiselt, kuid kokku tulud on arvestatud aastas, milleks on ligi 462 240 eurot. See on suhteliselt positiivne, kuna kulud jäävad suhteliselt madalaks ja tänu sellele on võimalik teenida kasumit juba mõne aastaga, makstes ära pangalaenu ning teenides tagasi omakapitali 40 %, kui kõik läheb plaanipäraselt. Loomulikult lisandub ka hindadele käibemaks 20 %, mis on tulude tabelis välja toodud.

Projekti tasuvuse tabelist (Tabel 12) näeme, et iga-aastane müügikäive jääb alla poole miljoni euro. Muutuvkuludeks läheb käibest 15% ehk 69 336 eurot ning püsikuludesse 50 000. Muutuvkuludeks on tööjõukulu. Püsikulud on suhteliselt madalad sellepärast, et laos on vaja põhimõtteliselt kauba käsitlemiseks roklaid ja tõstukeid ning paraku need kuuluvad ning vajadusel tuleb teha neile hooldust. Püsikuludeks on tõstukiremont, laohoonete soojendamise ehk küte, elekter, vesi. Uurides tõstukite hindasid, siis vähe kasutatud töökorras tõstukid maksavad ligi 10 000 eurot. Intressikulu on võetud kogu käibest 60 %, milleks on 277 344 eurot, mida makstakse pangale tagasi 41 602 eurot aastas, mille aasta protsent on 15 %.

Märkimisväärne on puhasrentaablus, milleks on 58,54 %, mis on üllatavalt positiivne tulemus, kuna WACC-i ehk kapitali kaalutud keskmise tulemus on 15 %, seega puhasrentaablus on kõrgem, kui WACC, võime väita, et käesolev projekt tasub end ära. Samuti on näha (Tabel 12), et NPV on suurem, kui 0 ning Pi on suurem, kui 1, mis on väga positiivne. NPV ehk nüüdispuhasväärtus teeb kindlaks, kas projekt teenib soovitud tasuvusest (nn tasuvuslävest) rohkem või vähem. Samuti aitab see meetod määratleda, kas projekt tuleb eeldatavalt kasumlik või mitte. IRR ehk sisemise tasuvuslävi tulemuseks on 43 %, mis ületab WACC-i peaaegu kolmekordselt, mis näitab, et see projekt tasuks end ära.

Laohoonete amortisatsiooni arvestamise puhul kasutas autor (Lisa 4) lineaarset meetodit. Arvutamisel kanti põhivara soetusmaksumus kuluks proportsionaalselt kasutuseale ehk igal aastal kantakse kuluks võrdne osa netomaksumusest. Kasutusaastate jooksul akumulieeritud kulum suureneb ja põhivara jääkmaksumus väheneb. Pärast kasuliku tööea lõppu on jääkmaksumus võrdne lõpetamismaksumusega. Autor arvutas amortisatsiooni 20 aasta kohta ehk aasta amortisatsiooniks on 5 %. Lõpetamismaksumuseks määrati 19 200 eurot.

Kulumi arvestus lineaarsel meetodil:

$$\text{Netomaksumus} = 384\,000 - 19\,200 = 364\,800$$

$$\text{Mahaarvestis aastas} = 364\,800/20 = 18\,240$$

Ettevõtte, mis on loodud selleks, et toota mingit toodet või osutada teenust, vajab oma protsesside toimimiseks erinevaid ressursse. Ressursid eksisteerivad paljudes vormides: inimressurss, mis väljendub töötajate oskustes ja teadmistes; materiaalseid ressursse iseloomustavad kasutatavad hooned, seadmed, materjalid ja tehnoloogiad ning tähtsal kohal on ka finantsressursid. See, kuidas määratletakse ettevõtte poliitika ressursside kasutamisel ja kuidas ressursse juhitakse, avaldab ettevõtte toimimise tõhususele olulist mõju.

Ettevõtete finantsressursside käsitlemise juures on oluline osa eelarvestamisel. Eelarve on finantsplaan, mis väljendab eeloleva perioodi tulude ja kulude arvestust ehk prognoosi. Nii nagu riigieelarve korral, on ka ettevõtete puhul oluline lähtuda tasakaaluprintsiibist ehk tulude ja kulude võrdsusest. Tasakaaluprintsiibil on lihtsad alused:

- 1) Kui tulud ei kata kulutusi, siis tuleb kulutustele leida täiendavaid kätteallikaid. Toodete ja teenuste täiendava müügi kõrval võivad nendeks olla laenud, omanike investeeringud, riigi- või omavalitsustepoolsed ettevõtlustoetused.
- 2) Kui tulud ei kata kulusid, tuleb sageli kulud kriitiliselt üle vaadata ja neid kärpida.
- 3) Maamaksu iseloomustus ning maksumäär

Maamaks on maa maksustamishinnast lähtuv maks ning seda arvutatakse kohalikest omavalitsusest saadud andmete põhjal. Maamaksu näol on tegu riikliku maksuga, kuid mis laekub täielikult maaomandi asukohajärgse kohaliku omavalitsuse eelarvesse. Maamaksu maksab maa omanik või maa kasutaja ehk hoonestaja või kasutusvaldaja ning maamaks laekub omavalitsusüksuse eelarvesse.

Maamaksu sätestab ja maa maksustamist reguleerib maamaksuseadus. Maamaksuseaduse § 4 annab ammendava loetelu maaüksustest, millelt maamaksu ei maksta. Nimetatud loetellu kuulub selline maa, mis oma olemuselt ei osale või ei saa osaleda tsiviilkaibes, näiteks kalmistute maa, pühakodade alune maa, avalikud pargid, diplomaatiliste esinduste alune maa.

Maamaksumäär on 0,1 kuni 2,5 protsenti maa maksustamishinnast aastas, väljaarvatud põllumajandussaaduste tootmiseks kasutusel olev haritav maa ja looduslik rohumaa, mille maamaksumääraks on 0,1 kuni 2,0 protsenti. Maksumäära kehtestab kohaliku omavalitsusüksuse volikogu. Kohalikule omavalitsusele on antud diskretsiooniõigus teha teatavaid soodustusi maamaksu subjektidele ning nii võib kohalik omavalitsus vabastada maamaksust riikliku pensioni saaja tema kasutuses olevalt elamumaalt linnas kuni 0,1 hektarit või vallas kuni ühe hektari ulatuses. Samas võib maksuvabastust anda tingimusel, et maksuvabastuse taotleja ei saa maa kasutusõiguse alusel rendi- või üüritulu. Juhul kui maatükk on linnas suurem kui 0,1 hektar, ehk 1 000 m² või vallas suurem kui üks hektar ehk 10 000 m², maksuvabastust ei kohaldata ning tuleb tasuda täismääras. Lisaks võib kohalik omavalitsus vabastada täielikult maamaksust represseritu ja represserituga võrdsustatud isiku.

Maa maksustamishind sünnib maa korralise hindamise tulemusena, mida korraldab riik. Korralisel hindamisel leitakse maa väärtus tsoonide ja sihtotstarvete või kõlvikute kaupa ning selle põhjal vormistatakse hinnatsoonide kaartidena ja maa väärtuste loeteluna hinnatsoonide ja sihtotstarvete kaupa. Maa sihtotstarbe, hinnatsoonide, neile rakendavate erinevate maksumäärade ja maatüki suuruse ristkorrumtamise tulemusena sünnib igale konkreetsele maatükile maamaks, mis kajastub Maksu- ja Tolliameti poolt maamaksu maksjale edastatavas maamaksuteates.

Maamaks tasutakse vähemalt 1/3 suuruste osadena 15. aprilliks, 15. juuliks ja 15. oktoobriks. Maksu- ja Tolliamet väljastab maksumaksjale maksuteate tasumisele kuuluva maamaksu summa kohta hiljemalt 30 kalendripäeva enne maksu tasumise tähtpäeva. Maamaksuteade on haldusakt, millele rakendatakse maksukorralduse seaduses maksuotsuse kohta sätestatud, kui seaduses ei ole sätestatud teisiti ning maksuteadet ei pea allkirjastama.

Nüüdispuhasväärtuse alusel projektide analüüsi tulemused ja hinnangud

- 1) Korterite ost ja üürile andmine – Nüüdispuhasväärtuse alusel on võimalik teenida kasumit 10 aasta möödudes 6 363,04 eurot.
- 2) LHV hoius – Nüüdispuhasväärtuse alusel on 5 aastat hoiumisele investeeritud raha pealt teenitud summaks 346 703 eurot ehk kahjumit -3 297 eurot.
- 3) Väärtpaberid – Töö autori arvates on Tesla Motorsi aktsia tõusu prognoos 5 aasta pärast 249,06 euro pealt aktsia kohta tõusnud 269,06 euro peale. Seega, kui investeerida täna

350 000 eurot Tesla aktsiatesse ostes kokku 1 405 aktsiat, siis selle nüüdispuhasväärtuseks saame 356 998 eurot ehk 6 998 eurot kasumit.

Seega, üks võimalus oleks aktsiatesse investeerida ja need 5 aasta pärast maha müüa ning teine võimalus osta 5 korterit ja anda need üürile. See sõltub omaniku riski võtmisest ja tahtest, millise otsuse ta valib.

2.6. Levinumad probleemid maa müügi ja arendamisega

Kinnisvara ostu-müügitehingutega puutub inimene elu jooksul kokku üldjuhul üks kuni paar korda, kuid samas on tegemist keerukate ning aega ja teadmisi nõudvate toimingutega, mille puhul tasub kindlasti oma ala spetsialistide ehk maaklerite ning kinnisvara hindajate abi paluda. Samas ei tohi unustada, et nii tähtsate toimingute puhul tuleb valida partneriks usaldusväärne spetsialist.

Seoses vahepealsete buumi aastatega tekkis turule rida uusi maaklereid, kellest tänasel päeval on kujunenud petturid, kes üürivahenduse puhul kasseerivad klientidelt ettemaksu, kuid kaovad koos rahaga nelja tuule poole ja kontaktandmed enam ei vasta või müügilepingu katkestamise puhul nõuavad klientidelt suuri leppetrahve.

Kliendil tuleb leping alati korralikult läbi lugeda, vajadusel konsulteerida enne allkirjastamist ja küsida spetsialistidelt nõu. Eriti tähelepanelikult tuleb lepingut lugeda, kui sõlmitakse leping tundmatu bürooga. Tuntud büroodele on ettevõtte usaldusväärne maine oluline ning nende lepingutesse ei ole niiõelda konkse sisse kirjutatud.

Üks levinumaid probleeme maa müügi puhul on see, et ostjale, kes soovib maatükki või tootmismaad endale soetada, ei anta panga poolt laenu. Pangas annavad laenuandjad kergemini laenu juhul, kui näiteks maatüki peal on juba mõni hoone olemas. Seetõttu on ka mõnevõrra krundiostjate jaoks huvipakkuvamad vanemates suvilakoperatiivides olevad maatükid, millel väiksemad aiamajad või suvilad juba peal. Plaan on selliste kinnistute puhul enamasti olemasolevad ehitised, kas lammutada või siis rekonstrueerimise sildi all kapitaalselt ümber ehitada. Müügi puhul ongi peamine leida investeerija ehk ostja, kes oleks asjast huvitatud ning

oleks nõus selle ära ostma. Hetkel aga on ostjat suhteliselt raske leida ning müüja plaanipärased ootused ei lähe nii nagu müüja seda tahaks. Need üksikud ostjad, kellel oleks huvi seda teha, on nõus maksma kõige väiksemat summat, mida üldse küsida saab, seega ongi raske jõuda kokkuleppele ostja ja müüja vahel.

Kindlasti üheks suureks probleemiks on maa müügi puhul hind, mis mängib suurt rolli selles, kui kiirelt või kui aeglaselt saab müüja oma maatüki maha müüa. Õige hinna määramine on üks keerukamaid tegevusi müügiprotsessis. Levinud on arusaam, et omanik peaks algul määrama hinna märkimisväärse varuga ning huviliste puudumisel seda aeg-ajalt alandama. Küsides liiga kõrget hinda, tekitab see trotsi konkreetse pakkumise vastu ning isegi kui hinda pidevalt alandada, jõudakse ka niiöelda „õige hinnani“, võib ostjate huvi olla juba kadunud. Hetkel on turul üpriski kõrged hinnad ning majandus alles kasvujärgus pärast majanduslangust, seega tuleks turuväärtuse hinnast natuke hinda alandada, mis aitaks müügile kaasa. Statistikaameti andmetel, on näha, et Eesti majandus on kasvanud võrreldes eelmise aastaga 2,2 protsenti, mis on positiivne. See tähendab seda, et inimeste elukvaliteet tõuseb selle arvelt ja vaesus ning töötus väheneb.

Maa müügi puhul on probleemiks see, et klientidele tihtipeale ei informeerita piisavalt maapinna struktuurist. Hiljem peale maatüki ostu avastatakse, et maapind on kas väga pehme või väga kivine, mis toob kaasa lisakulusid.

Kinnisvara müües oleks hea, et on lisatud pildid, mis on mõjusamad, kui sõnad, seetõttu otsustatakse edasise vaatamise või helistamise osas peamiselt neile tuginedes. Samal põhjusel peaks võimalusel lisama ka põhiplaani – paljudel ostjatel on oma kindlad ootused ning plaan aitab neil pakkumistes paremini orienteeruda.

Eestis on elu küllaltki raske ja turg on liialt väike ning suure äri tegemiseks on siin suhteliselt rasked tingimused. Kinnisvaraarendus nõuab suuri summasid investeringute rahastamiseks. Finantsvahendite planeerimine on seega eduka kinnisvarapoliitika oluline osa. Uurides Eesti turgu, on autor aru saanud, et arendajaid, kes investeeriks tootmismaa ostule ning selle arendamisele, on Eestis suhteliselt vähe. Seega koht peab olema sobiv ning keskkond samuti. Autor uuris maaomanikult kui ka arendajalt ning Elmalin Kinnisvara OÜ kinnisvaramaaklerilt, et mis probleemid võivad tekkida üldse tootmismaa arendamisega. Elmalin Kinnisvara OÜ

omaniku sõnul on probleeme palju, esiteks tuleb minna Viimsi Vallavalitsusse ja esitada detailplaneering. Teiseks, kui pole võimalik trassidega liituda, kuna need on liialt kaugel maatükist, kulub nende ehitamiseks kuni krundini rohkem raha. Selleks, et saada vesi- ja kanalisatsioon, tuleb konkreetselt selle tootmismaa jaoks rääkida Viimsi Veega.

Tootmismaa asukoht on Eesti pealinna lähedal ja see asub eemal elamurajoonist ning keskkond laohoonete ehitamiseks on soodne, kuna kõrval asub juba üks laohoone, kus valmistatakse mööblit. Juba see annaks tootmismaa laohoonete keskkonnale ilmet juurde, kui ümberringi on samuti ärihooned. Kuid kas seda arvavad ka tulevased kliendid? On võimalus teada saada vaid seljuhul, kui alustada tootmismaa arendamisega.

Kindlasti üheks probleemiks oleks laohoonete ehitamine, kuna tänapäeval on ehitusvaldkonnas kõige rohkem „mustalt töötajaid“ ehk ümbrikupalgaga töötajaid, kes ei tööta töölepingu alusel, mis kohustaks nii tööandjatel maksta palka tehtud töö eest kui ka töötajatel teha tööd saadud töötasu eest. Palju on olnud selliseid juhtumisi, kus tööandja maksab töötasu ette ning töötajad panevad koos rahaga jooksu ning ei anna endast enam märku.

Kinnisvaraga seotud käibemaksuprobleemid on keerulised ja mõjutavad turgu palju enam kui tavakäibe probleemid. Põhjuseks on see, et kinnisvara kasutusiga on pikk ja selle käigus võib algne kasutusotstarve ning sellega seotud käibemaksuõiguslik staatus muutuda. Sellest ka kõikvõimalikud ümberarvutused ja üleminekusätted. Kuna kinnisvara on kallid, siis mõjutavad käibemaksu lisakulud või kokkuhoid hinda oluliselt.

Eesti probleem on paljuski selles, et keerulisi asju püüdatakse lihtsalt lahendada, süvenemata probleemi sisusse ja tegemata endale selgeks kogu probleemi süsteemselt ja tervikuna. Sellest lähtuvalt on Eesti käibemaksuseaduste kinnisvaraalased sätted olnud puudulikud ja tekitanud kumulatsiooni ning maksuvabasid auke.

Arendusprojekti raames krundi ostja peaks arvestama, et uute kruntide puhul võivad olla krundisisesed teed ja trassid kohalikule omavalitsuse üle andmata. Seda tehakse enamasti siis kui kogu piirkond on vastavalt planeeringule ja projektidele väljaehitatud. Ostes sellises elamurajoonis krundi, kus teed ja trassid kuuluvad arendajale ning kui seda piirkonda peaks tabama varguste või rüüstamiste laine, siis võib tänases majanduse olukorras tõenäoliselt juhtuda

see, et arendaja ei pruugi oma ülesandeid täita. Arendusprojekti omanikul lihtsalt pole sellist raha, et taastada kiiresti lõhutatud tänavavalgustus või paigaldada uued kaevuluugid, kuigi see on sellisel puhul tema ülesanne. Kui on tegemist omavalitsuse omanduses olevate teede ja trassidega, on tõenäosus leida probleemile lahendus kiiremini. Sellisel juhul on tavaliselt trassid üle antud mõnele vee- ja kanalisatsiooniteenusega tegelevale ettevõttele, kelle ülesanne on tagada trasside korrashoid.

Üldjuhul on müümisel probleemiks just pangalaen, mida maaomanik kulutab krundistamiseks. Selleks, et krunti krundistada, tuleb teha detailplaneering ning maksta tuleb trasside ehituse ja liitumiste eest. Kui maaomanik ei suuda ise sellesse investeerida, peab ta võtma sel juhul pangalaenu. Pangalaen tuleb maksta pangale tagasi, seega maaomanik loodab müüa krundi võimalikult kiirelt maha, saades sellest kasumit, kuid alati ei leita koheselt ostjat, sellisel juhul tekib omanikul kulu.

Üheks suureks probleemiks võib olla tootmismaa arendamisel selle ehitus ehk selle tekitatud heli, mis võib lähedal olevaid elanikke häirida. Sellisel juhul tuleks arendajal anda märku neile, keda see ehitusest tingitud heli segab ning jõuda kompromissini. Konkreetselt see Laiaküla tootmismaa asub natukene eemal elamurajoonist, mis on positiivne, kuna siis jõuab vähem heli seal lähedal elavatele elanikele ning arendaja võib ilma neid segamata ehitada.

Lisaks võib olla veel mitu põhjust, mis võivad tekitada probleeme selle projekti arendamisega. Näiteks, ilmastikuolud võivad häirida tugevalt ehitusprotsessi ning selle tõttu võib see tekitada kulusid juurde. Maastik on suureks probleemiks ehitamisel siis, kui see on pehme või soine ning selle tulemusel tõstaks see protsess veelgi kulusid pinnase tugevdamisel.

Üks tõsisemaid probleeme tekiks siis, kui mingil põhjusel peaks näiteks üks ehitatud laohoone maha põlema. Sellisel juhul peaks olema kindlustus, mis korvab vähemalt osa laohoonest või kaubast. Sellega kaasneksid lisakulud, et ehitada uus laohoone asemele. See oleks suur tulu kaotus ja ohuks ettevõtte arendusele.

Tootmismaa müügi ja arendamisega seotud probleemide lahendused

Kinnisvara müügiga seotud asjad on olnud alati keerulised, aeganõudvad protsessid. Eriti veel siis, kui tegemist on mõne suurema kinnisvaraga, mille hind on kordades suurem, kui mõnel uuel autol. Eesti turul on paraku kinnisvara müük aeglane, kuna pole turul ostjaid, kes suudaks investeerida suuri summasid. Inimestel lihtsalt pole raha selleks, et teha oma unistused teoks, ostes näiteks omale maja, krundi või mõne tootmismaa, kus saaks toota kasumit. Esiteks, mida autor soovitaks, on see, et langetada neid utoopilisi hindasid Eesti turul üleüldiselt, kuna see tõstaks hetkega nõudlust kogu riigis ning müügi puhul saaks müüja kiiremini oma kaubast või varast lahti. Üks asi, mis aitaks sellele protsessile kaasa, oleks reklaam ehk siis televisioonis, ajalehes, internetis või plakatil, mis aitaks inimestel näha informaatsiooni teatud asjade kohta, millest nad veel kuulnud polnud. „Ainus allikas, kust ettevõtja kasumid pärinevad, on tema võimekus teistest inimestest paremini ette aimata tarbijate tulevast nõudlust.“

Eesti riik vajab ausaid ja õiglasi inimesi, kes suudaksidata majandusel heaolu tõsta. Alati ei ole elus kõige tähtsam raha, kuid paljude jaoks on see ikkagi peamine. Öeldakse, et „rahaga ei saa osta õnne“, kuid paljud just seda õnne rahas näevadki.

Hetkel, pärast 2008. aasta majanduslangust on paljudele firmadele ja töötajatele mõjunud see kriis kohutavalt. Töötajaid koondati suurel määral oma pikaajalisel töökohal olemisest ning mitmed ettevõtted läksid pankrotti ning osa neist oli ka pankroti äärel, kuid suudsid siiski püsima jääda. Praeguseks 2014 aasta lõpuks on majandus juba tõusnud ja inimesed on saanud oma elu paremaks muuta, leides näiteks uue töökoha. Paljud ettevõtted on pankrotist välja rabelenud ning asi liigub paremuse poole.

Autor arvab, et kinnisvara müügi puhul tuleks kuulutused panna naaberriikidesse, näiteks Soome. Esiteks Soome turg on mitu korda suurem kui Eesti turg ja sealseid ettevõtteid, kui ka eraisikuid on rohkem, kes tahaksid näiteks tootmismaad kokku osta või enda firmat laiendada, et tulevikus rohkem kasumit toota.

Arendamisega seotud probleemide lahendused

Nagu teada, on kulud kinnisvara arendamisel väga suured ja kogu see protsess on pikaajaline. Arendaja arvates on peamine teada saada, kui pikas perspektiivis tema rajatud ehitised hakkavad kasumit tooma, mis on ehitatud tootmismaaale. Eks iga inimene loodab saada võimalikult kiirelt ning rohkem kasumit sellest, kuhu ta on investeerinud oma enda vara või võõrkapitali.

Konkreetselt seotud tootmismaa arendamisega algavad probleemid esmalt ehitusloa taotlemisega Vallavalitsuselt. Sellega seoses võiks selle loa taotlemine käia kiiremini kui muidu. Sealsed inimesed viivitavad kinnisvara tehingute ja lubade andmistega ning see takistab arendajate tööd.

Teiseks probleemiks arendamise puhul on trasside liitumised krundiga. Nimelt peab maatüki omanik konkreetse tootmismaa puhul minema esiteks Viimsi Vesi ettevõttesse, et saaks ühineda Viimsi veega. Iga liigutus maksab palju seoses kinnisvara arendamisega. Selle asemel, et võtta suured rahasummad arendajatelt, takistab see pigem ehitust ja selle arengut Eestis, mitte ei aita sel kasvada.

Kolmandaks on see, et ehitustöölisele ei tohiks maksta tervet töötasu niiõelda ettemaksuks kohe välja, vaid tuleks teha leping ning maksta näiteks osade kaupa iga kuu. See hõlbustaks töötajatel teha oma tööd ning tööandja saab seda, mille eest ta on maksnud.

Selleks, et ehituskäigus tekkinud heli ei segaks lähedal elavaid inimesi, ei saa kahjuks selle vastu midagi ette võtta. Ainus, mida teha saaks, on kinni pidada kellaegadest, mis ajast-ajani tööd tehakse. Loomulikult saab inimestele öelda, et olla viisakas, paraku on inimesi, kes tõstavad selle peale kisa ja neile see ei sobi.

Ehitama tuleks hakata peale külma talve perioodi, kuna see hetk on kõige tõhusam ja efektiivsem, kui ilmad lähevad soojemaks. Sel juhul on aega kuni järgmise talveni ehitusprojektiga tegeleda ning kindlasti on näiteks maastiku lihtsam töödelda, kuna maapind on siis pehmem.

2.7. Järeldused ja ettepanekud

Töö autor lisas NPV kriteeriumiga arvatud summad, palju omanik võib teenida investeerides raha näiteks korteritesse, LHV hoiusele või väärtpaperitesse pärast raha väärtuse muutust ajas. Lisaks on toodud nominaalarvud, mis näitavad reaalselt summat, mida on võimalik teenida.

Seega autori ettepanek oleks investeerida raha pärast tootmismaa müüki korteritesse, kuna norminaalne raha summa on 210 000 eurot. NPV-d arvutades on see 6 363,04 eurot, mis näitab, et pikas perspektiivis on võimalik korteritega kasumit teenida. Hiljem on võimalus korterid omanikul ka maha müüa, kuid tuleviku korterite turuhinda ennustada kahjuks pole võimalik.

Tabel. 13. Järeldused ja ettepanekud tootmismaa müügist saadud raha investeerimisel

NPV Kriteerium	Nominaal
1. Korterite ost – Tulu ootus pärast 10 aasta möödumist on 6 363,04 eurot.	1. Korterite ost – Tulu ootus pärast 10 aasta möödumist on 210 000 eurot.
2. LHV hoius – Tulu ootus pärast 5 aasta möödumist kahjumiga on -3 297 eurot.	2. LHV hoius – Tulu ootus pärast 5 aasta möödumist on 17 500 eurot.
3. Aktsia – Tulu ootus 5 aasta möödumist on 6 998 eurot.	3. Aktsia – Tulu ootus pärast 5 aasta möödumist on 5 621 eurot aastas keskmiselt.

Allikas: Autori koostatud.

KOKKUVÕTE

Lõputöö eesmärk oli hinnata tootmismaa arendamise või selle müügist saadava tulu reinvesteeringu kasumlikkust Elmalin Kinnisvara OÜ näitel. Uuringu läbiviimiseks kirjeldati tootmismaa tekkimist, müügist saadud raha investeerimist erinevatesse kohtadesse, probleeme ning lahendusi, koostati finantstabeleid, kus on näha, kas tootmismaa arendamisest on võimalik kasumit teenida ja kui pikas perspektiivis.

Esimeses peatükis kirjeldati ettevõtet, tootmismaa olemust, ja selle tekkimist ning lisaks sellele koostas autor SWOT-analüüsi, mis iseloomustab ettevõtte väärtusi. Teises peatükis tõi autor välja kaks võimalust, mida võiks teha selle tootmismaaga. Esimene võimalus on müüa see maatükk ilma arendamata lihtsalt kellegile, kes on võimeline investeerima sinna summasid, millega on arendaja suuteline ehitama sinna näiteks mõne ärihoone. See oleks ühekordne tulu tootmismaa omanikule, kuid sellega asi piirduks. Teine võimalus oleks arendada ettevõtet ise seda maatükki, ehitades sinna näiteks kaks laohoonet, mis autori arvamisel tooks kasumit juba pärast esimest aastat ehk 462 240 eurot tulu, kui kogu ehitus läheks plaanipäraselt ning kui on olemas juba kliendid, kelle tooteid on võimalik laos hoida. Kindlasti üks tähtis asi oleks ka see, et ehitamisel oleks täidetud kõik ehitusnõuded, mida on autor töös kirjeldanud ning et üldse ehitada, peab olema saadud selleks luba vallavalitsuselt. Lisaks sellele toodi välja ettevõtet mõjutavad tegurid eri keskkondade näitel, mis näitas seda, et keskkond võib mõjutada suurel määral ettevõtet ja selle arendamist.

Lõputöö teise peatüki osas koostas autor tabelid, kus on näha umbkaudseid kulusid ja tulusid tootmismaa arendusprojekti kohta. Projekti tasuvuse (FCFE) tabelist leidis autor, et pärast kulutuste tegemist ja tulude saamist oleks tootmismaa arendamine hea plaan ning see projekt tasuks ennast ära. Seega mõistlik oleks sellel ettevõttel arendada tootmismaad selle asemel, et see müüa, kuna see tooks tulevikus rohkem kasumit, kuigi esialgu oleks investering suur ehk 478 70 eurot. Võimalik oleks ka ärimaa müügist saadud raha paigutada näiteks LHV hoiumajade või siis osta kokku näiteks 5 korterit, mis oleks mõeldud üürimisele ning need tooksid pikas

perspektiivis kasumit. Lisaks sellele on variant investeerida näiteks müügist saadud raha Tesla Motorsi aktsiatesse, kuna autor eeldab saada aastaga nominaalset kasumit 350 000 eurot ligi 14 000 eurot. Räägiti täpsemalt finantstuludest, mida saadakse tootmismaa müügist ja arendamisest. Selgitatakse probleeme, mis võivad tekkida tootmismaa müügi ja arendamisega. Kirjeldatud oli probleeme, mis leidsid aset Elmalin kinnisvara OÜ ettevõttel. Autor tõi välja mõningate probleemide lahendused ning andis nõu, kuidas oleks kõige mõistlikum probleemi korral tegutseda. Lisaks toodi välja maa puhul üks tähtsamaid makse ehk maamaks ja seletati maksumäärast ning selle tekkest. Töö autori arvates võiks ettevõtte Elmalin Kinnisvara OÜ omanik ikkagi investeerida sellesse ärimaa pinnale ning ehitada need kaks ladu. Kuigi riskid võivad olla suured seoses kasumi saamisega, näeb siiski töö autor, et kui kogu ehitus ja klientide leidmine läheb plaanipäraselt, siis on võimalus teenida juba teisel aastal kasumit.

Kui ärimaa omanik valib teise valiku ehk selle müügi, siis müügist saadud raha paigutaks töö autor kindlasti Tesla Motorsi aktsiatesse, kuna autor näeb Teslas potentsiaali tõsta aktsiahinda veelgi kõrgemale, teenides märkimisväärset kasumit. Miks? Kuna hetkel Tesla on ehitamas suurimat tehast Ameerikas, kus hakatakse tegema masstoodangut elektriautode näol ja lühikese ajaga on see ettevõtte suutnud juba areneda kiirelt. See on Elmalin Kinnisvara OÜ omaniku enda otsus, kas riskida ja investeerida aktsiatesse või teine variant, osta 5 korterit ja anda need üürile saades kasumit, millel oleks väiksem risk raha kaotada.

Kokkuvõtteks võib öelda, et elame pidevalt muutuvast ühiskonnast, kus iga aasta muutuvad kinnisvaraga seotud seadused ja sellega ka maksustamised. Eestis Vabariigi kinnisvara investorid ja arendajad peaksid olema rohkem aktiivsemad, kuna see aitaks kaasa Eesti majandustõusule ning tekitaks juurde uusi töökohti.

VIIDATUD KIRJANDUS

1. <http://www.elmalinkinnisvara.ee/> 05.11.2014
2. http://www.kinnisvaraturg.ee/?c=infokeskus&t=kasulikud_lingid&ct=109 10.11.2014
3. „The Appraisal of Real Estate.“ (2001). Appraisal Institute. 12th ed. Chicago: Appraisal Institute.
4. http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Mis%20toimub%20ettev%C3%B5ttes_Ettev%C3%B5tte%20hindamine%20ja%20arendamine.pdf 14.11.2014
5. <https://www.riigiteataja.ee/index.html> 15.11.2014
6. <http://www.adaur.ee/kinnisvaraturg/> 16.11.2014
7. <http://www.plus500.ee/Instruments/TSLA>
8. <http://www.maksumaksjad.ee/modules/smartsection/item.php?itemid=167> 18.11.2014
9. <https://www.riigiteataja.ee/akt/403102012027> 20.11.2014
10. M. Uno, „Majandusleksion I ja II“ Eesti Entsüklopeedia kirjastus.
11. M. Asko; R. Lasse; T. Juhan, „Ettevõtlus II Äriideest, äriplaanist, ettevõtte rajamisest ja kasvust“.
12. H. Kuhlbach, P. Prisk, A. Lauren, „Kinnisvaraturu regulatsioon peale Võlaõigusseaduse jõustumist“.
13. M. Melvin, „International Money and Finance“, Sixth Edition.
14. M. Hill, „Corporate Finance Fundamentals“, Seventh Edition.
15. <https://www.lhv.ee/pangateenused/hoiused/> 25.05.2015
16. Gaylon E. Greer, „Investment Analysis“, For Real Estate Decisions, Fourth Edition.
17. http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Mis%20toimub%20ettev%C3%B5ttes_Ettev%C3%B5tte%20hindamine%20ja%20arendamine.pdf 26.05.2015

LISAD

Lisa 1. Vee-ja kanalisatsiooni liitumislepingu näidis

LIITUMISLEPING NR

2014.a

Ühisveevärgi ja -kanalisatsiooni omanik, valdaja või vee-ettevõtja (edaspidi ÜVK omanik)

OÜ Strantum

Registrikood: 10731164

Postiaadress: Kooli 2a, Tabasalu 76901

Kontaktisik: Indrek Oja

Telefon 6026480

E-post strantum@strantum.ee

Veebileht www.strantum.ee

ja

Liituja

Nimi:

Isikukood/registrikood:

Aadress:

Kontaktisik:

Telefon:

E-post

keda nimetatakse edaspidi ka eraldi Pool või koos Poolteks, sõlmisid käesoleva liitumislepingu (edaspidi Leping) alljärgnevatel tingimustel:

1. Liituva kinnistu (krundi) üldandmed

1.1. Katastritunnus:

1.2. Aadress:

1.3. Sihtotstarve:

1.4. Omanik:

1.5. Kinnistu pindala:

2. Lepingu reguleerimisala

2.1. Liitumine veevarustusega: jah

2.1.1. Olmevesi:

- tagatud ööpäevane tarbimine 0,3 m³/d

- tagatud tarbimine 1 l/s

2.2. Liitumine reovee kanalisatsiooniga: jah

- tagatud ööpäevane ärajuhtimine: 0,3 m³/d

- tagatud ärajuhtimine: 1 l/s

- kanaliseeritava reovee reostus: olmereovesi, vastavalt Harku valla ühisveevärgi ja ühiskanalisatsiooni kasutamise eeskirja § 18 ja 19.

2.3. Liitumine sademevee kanalisatsiooniga:

- maksimaalne ööpäevane ärajuhtimine: - m³/d

- maksimaalne ärajuhtimine: - l/s

3. Ühisveevärk- ja kanalisatsioon

Lisa 1. Järg

3.1. Vee-ettevõtja: OÜ Strantum

4. Liitumispunkt

Asukoht: vastavalt väljastatud tehnilistele tingimustele.

5. Liitumistähtaeg

Kohe peale ÜVK torustike valmimist.

6. Liitumistasu

6.1. Liitumistasu suurus: 384 €, sealhulgas:

6.1.1. veevarustusega liitumise eest: 192 €;

6.1.2. reovee kanalisatsiooniga liitumise eest: 192 €;

6.1.3. sademevee kanalisatsiooniga liitumise eest: - €.

Punktis 6 toodud summad sisaldavad käibemaksu.

7. Liitumistasu tasumise kord:

Liituja tasub liitumistasu pärast kinnistutorustike valmimist ja enne teenuslepingu sõlmimist.

Liitumistasu tasumine toimub vastavalt ÜVK omaniku poolt esitatavale arvele.

8. Liitumislepingu lahutamatu osa on Üldtingimused ning Liituja kinnitab, et tal oli võimalus nende sisust teada saada ja ta on nendega tutvunud.

9. Täpsustavad/muud tingimused

Pärast liitumistasu tasumist tekib Liitujal õigus veevarustuse ja/või reovee

ärajuhtimise teenuslepingu (edaspidi Teenusleping) sõlmimiseks. Veevarustuse

ja/või reovee ärajuhtimise teenuseid saab Liituja hakata tarbima üksnes

pärast Teenuslepingu sõlmimist

10. Liituja

ÜVK omanik

Nimi:

OÜ Strantum

Isikukood:

Registrinumber: 10731164

Aadress:

Kooli 2a Tabasalu Harku vald 76901

Telefon: 60 26 480

Telefon:

Raamatupidamine: 60 26 488

E-post:

Kliendihaldur: 60 26 497

E-post: strantum@strantum.ee

ÜLDTINGIMUSED

1. Lepingu objekt

Lepingu objektiks on Lepingus nimetatud Kinnistu veevärgi ja/või kanalisatsiooni liitumine

ÜVK omaniku valduses oleva ühisveevärgi ja -kanalisatsiooniga.

2. ÜVK omaniku kohustused

ÜVK omanik on kohustatud:

2.1. looma liitumispunktis võimaluse Kinnistu veega varustamiseks ühisveevärgist ja/või

Kinnistult reovee ärajuhtimiseks ühiskanalisatsiooni vastavalt Lepingu põhiosas sätestatule ning lõpetama kõik sellega seonduvad ehitustööd hiljemalt Lepingus kokkulepitud

Liitumistähtajaks;

2.2. tagama kõikide Lepingu täitmiseks vajalike haldusaktide ja piiratud asjaõiguste olemasolu;

2.3. andma Liituja nõudmisel üle dokumendid, mis sisaldavad teavet ühisveevärgi ja ühiskanalisatsiooni ning Liitumispunkti tehniliste andmete ning kasutatud materjalide

kvaliteedi ja tehnilistele normidele vastavuse kohta.

3. Liituja kohustused

Liituja on kohustatud:

Lisa 1. Järg

4. Vastutus

4.1. Lepingujärgsetest maksetähtaegadest mittekinnipidamise korral maksab Liituja viivist 0,07% päevas tähtjaks tasumata Liitumistasult.

4.2. Lepingujärgsetest ehitustähtaegadest (sh Liitumistähtajast) mittekinnipidamise korral maksab ÜVK omanik Liitujale leppetrahvi summas 0,07%.

5. Lepingu muutmine

5.1. Kõik Lepingu muudatused jõustuvad pärast nende allkirjastamist kõikide Poolte poolt või Poolte kirjalikult määratud tähtajal.

5.2. ÜVK omanikul on õigus nõuda ehitustähtaegade (sh Liitumistähtaja) pikendamist:

5.2.1. vääramatu jõu asjaolude ilmnemisel;

5.2.2. kui muudatuste tegemise vajadus tuleneb õigus- või haldusaktist;

5.2.3. kui muudetakse käesoleva Lepingu tingimusi (sh Liitumispunkti asukohta).

5.3. Enne Lepingu tingimuste muutmist peab valla ühisveevärgi ja -kanalisatsiooni omanik selgitama muudatuste mõju ehitustähtaegadele (sh Liitumistähtajale) ja Liitumistasule ning tegema Liitujale vastava kulude ümberarvestuse. Liituja poolt aktsepteeritud arvestus loetakse kokkuleppeks Lepingu muutmiseks.

6. Muud sätted

6.1. Pooled juhitud käesoleva Lepingu täitmisel muuhulgas alljärgnevatest dokumentidest:

6.1.1. Harku Vallavolikogu 28.08.2008.a. määrusega nr 21 kinnitatud Harku valla ühisveevärgi ja -kanalisatsiooniga liitumise eeskiri;

6.1.2. Harku Vallavolikogu 28.08.2008.a. määrusega nr 20 kinnitatud Harku valla ühisveevärgi ja -kanalisatsiooni kasutamise eeskiri;

6.1.3. Harku Vallavolikogu poolt kinnitatud Harku valla ühisveevärgi ja -kanalisatsiooni arengukava;

6.1.4. Liitumistingimused;

6.1.5. Liitumisprojekt;

6.1.6. Tehnovõrkude tööprojekt;

6.2. Leping (sh käesolevad üldtingimused) on koostatud eesti keeles kahes identses võrdset juriidilist jõudu omavas eksemplaris, millest kumbki Pool saab ühe eksemplari.

Poolte rekvisiidid

Poolte allkirjad

Lisa 2. Ettevõtte väliskeskkonna analüüs

Tegevusala iseloomustavate omaduste strateegiline tähtsus

Tegur/turu omadus	Strateegiline tähtsus
Turu suurus	Väike turg ei ahvatle uusi/suuri konkurente. Suur turg võib olla ahvatlev suurettevõtetele, kes võivad oma tegevust laiendada või teisi ettevõtteid ära osta.
Turu kasvutempo	Kiire kasv meelitab kohale uusi sisenejaid, kasvu pidurdumine suurendab konkurentsi ja tõrjub nõrgemad välja.
Mastaabiefekt	Suurendab tootmismahu ja turuosa, mis on vajalik selleks, et olla konkurentsivõimeline.
Kapitalivajadus	Suur kapitalivajadus muudab investeeringud väga vastutusrikkaks, ajastamine on oluline, sisenemis- ja väljumisbarjäärid tõusevad.
Vertikaalne integratsioon	Tõstab kapitalivajadust ja tekitab sageli konkurentsipositsiooni ja kulude erinevuse vertikaalset integratsiooni kasutavate ja ülejäänud ettevõtete vahel.
Kiired tehnoloogilised muudatused	Muudatused suurendavad riski. Investeeringud tehnoloogiasse/sisseseadesse võivad muutuda kasutuks enne, kui end ära tasuvad.
Kiire toodete innovatsioon	Lühendab toodete elutsükleid. Suureneb risk, et konkurendid mööduvad parema tootearenduse abil (uue põlvkonna toodetega).
Standardiseeritud tooted	Ostjate mõjujõud on suurem, kuna on lihtne lülituda ühelt tarnijalt teisele.
Võimsuste üle- või puudujääk	Ülejääk surub hinnad ja kasumid alla, puudujääk toimib vastupidi.

Lisa 2. Järg

Tegevusala keskmine rentaablus	Kõrged kasumid julgustavad sisenema uusi ettevõtteid, vastupidine olukord stimuleerib väljumist.
Sisenemis- ja väljumisbarjäärid	Kõrged sisenemisbarjäärid kaitsevad olemasolevate ettevõtete positsioone ja kasumeid, madalad barjäärid teevad nad haavatavaks uute sisenejate poolt. Kõrged väljumisbarjäärid muudavad tegevusala riskantsemaks.
Toode on ostjatele oluline kulu	Rohkem ostjaid otsib odavamalt hinda.

Allikas: Innove kodulehekülg (17)

Lisa 3. Kirjeldav kulude tabel

KULUDE KIRJELDUS	Hind
Laohooned 6 000 m2 sisaldab:	
Vundamendi kirjeldus: madalvundament	60 000
Karkassi kirjeldus: kahe lööviga teraskarkass	140 000
Katusekandjate kirjeldus: fermidel kandev profiilplekk	120 000
Seinakonstruktsioonide kirjeldus: kergpaneel (AS Maru Ehitus)	64 000
KOKKU EURODES (koos käibemaksuga)	384 000
Asfalteeritud parkimisplats 5 500 m2 (1 kiht koos asfaltbetooni maksumusega Merylyn Grupp AS) 9,6 Eur/m ²	52 800
Haljastus 2500 m2 (Õismäe Haljastus OÜ) 2,8 Eur/m ²	6 900
KOKKU EURODES (koos käibemaksuga)	59 700
Liitumistasud:	
Elekter	5 000
Side	5 000
Vee-ja kanalisatsioon	15 000
Gaas	10 000
LIITUMISTASUD KOKKU EURODES (koos käibemaksuga)	35 000
KULUD KOKKU EURODES	478 700

Allikas: Autori koostatud.

Lisa 4. Laohoonete amortisatsiooni arvestus lineaarsel meetodil

	Soetusmaksumus	Arvestatud kulum	Akumuleeritud kulum	Jääkmaksumus
1. aasta	384 000	18 240	18 240	365 760
2. aasta	384 000	18 240	36 480	347 520
3. aasta	384 000	18 240	54 720	329 280
4. aasta	384 000	18 240	72 960	311 040
5. aasta	384 000	18 240	91 200	292 800
6. aasta	384 000	18 240	109 440	274 560
7. aasta	384 000	18 240	127 680	256 320
8. aasta	384 000	18 240	145 920	238 080
9. aasta	384 000	18 240	164 160	219 840
10. aasta	384 000	18 240	182 400	201 600
11. aasta	384 000	18 240	200 640	183 360
12. aasta	384 000	18 240	218 880	165 120
13. aasta	384 000	18 240	237 120	146 880
14. aasta	384 000	18 240	255 360	128 640
15. aasta	384 000	18 240	273 600	110 400
16. aasta	384 000	18 240	291 840	92 160
17. aasta	384 000	18 240	310 080	73 920
18. aasta	384 000	18 240	328 320	55 680
19. aasta	384 000	18 240	346 560	37 440
20. aasta	384 000	18 240	364 800	19 200

Allikas: Autori koostatud.

SUMMARY

INDUSTRIAL LAND RETURN ON INVESTMENT ANALYSIS (ELMALIN KINNISVARA OÜ EXAMPLE)

The aim of this thesis was to analyze how Elmalin Real Estate OÜ is able to utilize two-hectares of industrial land in most efficient way to earn the highest profit. For the purpose of the study the process of formation of industrial land was described, related problems and solutions; financial tables were drafted, which show whether it is possible to earn profit from the development of industrial land and the long-term perspective.

The first chapter of the thesis describes the real estate company, defines the characteristics of industrial land and its formation process. Furthermore, the author made a SWOT analyses, which defines the core values of the company. In the second chapter the author brought out two possibilities, what can be done with this particular piece of industrial land. The first option is to sell the undeveloped plot of land to someone, who has the relevant resources to invest in the amount that for example commercial building can be built there. This would only be a one-time gain for the land owner. Another option would be that the real estate company itself develops this piece of land, for example by building two warehouses there, which according to author's opinion would give a return on investment already after the first year, assuming that the whole building process goes as planned and potential customers, whose goods can be stored there, already exist. It is essential that all the requirements for construction are met as described by the author in the thesis and a permission for construction is obtained from the municipality government beforehand. In addition, factors affecting the company were described in case of different environments, which showed that the environment may affect the company and its development significantly.

In the second chapter of the thesis the author prepared analysis that show the approximate costs and revenues of the industrial land development project. Free cash flow to equity (FCFE) analysis shows that after the expenditure made and revenue received the development of industrial land project is profitable. Thus, the real estate company should invest in the development of the land instead of selling it, because the return on revenue is higher, although the initial investment is significant. The revenues from the sale of industrial land could be used for example to purchase five apartments for the purposes to rent them out or to make a deposit to LHV Bank to earn long-term profit. Another option would be to invest the revenues from the sale of industrial land for example to Tesla Motors' shares, because the author expects to earn profits approximately 14,000 euros from the investment of 350,000 euros. The thesis describes in more detail financial revenues gained from the development and sale of industrial land. Problems that may arise during the development and sale of industrial land are described. Also problems occurred to Elmalin Real Estate OÜ are described. The author pointed out solutions to some of the problems and gave recommendations how to act upon a problem. Furthermore, the thesis describes the most important tax concerning the land – property tax; the characteristics and tax rates are explained. Although the risks concerning earning the expected revenue are high, the author finds that if the whole construction process and potential customers are found according to the initial plan, it is possible to earn profits already in the second year.

If the owner of the industrial land chooses the second option – to sell the industrial land, the author then recommends to invest to Tesla Motors' shares, because the author assumes that the price of Tesla's share will rise and there is a potential to earn significant profit. Why? Because Tesla Motors is building the biggest factory in America at the moment in order to speed up the mass production of electric cars and the company is developing rapidly. The owner of Elmalin Real Estate OÜ should decide whether to take the risk and invest in shares or to buy the five apartments for rent, where the risk on investment is lower.

In conclusion, we are living in a society that is constantly changing, also the tax and real estate regulations change each year. Investors and real estate developers in the Republic of Estonia should be more active, because it would have a positive effect on economic growth in Estonia and it would create new jobs.

Deklareerin, et käesolev lõputöö, mis on minu iseseisva töö tulemus, on esitatud Tallinna Tehnikaülikooli diplomi taotlemiseks ning selle alusel ei ole varem taotletud akadeemilist kraadi ega diplomit.

Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjanduslikest allikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

Autor:
(Tõnu Roostalu, 2. juuni 2015)

Üliõpilaskood:

Töö vastab kehtivatele nõuetele.

Juhendaja:
(Kristo Krumm, 2. juuni 2015)

Kaitsmisele lubatud: ”.....” 2015

TTÜ TK kaitsmiskomisjoni esimees:

.....
(nimi, allkiri)