

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ärikorralduse instituut

Ettevõtluse õppetool

Tõnis Teinema

**TALLINNA BÜROOHOONETE ARENDUSPROJEKTIDE
FINANTSEERIMINE JA SEOTUD MÕJURID**

Bakalaureusetöö

Juhendaja: emeriitprofessor Ene Kolbre

Tallinn 2014

Olen koostanud töö iseseisvalt.

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

Tõnis Teinmaa

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 112529

Üliõpilase e-posti aadress: tonis.teinmaa@tipikas.ee

Juhendaja emeriitprofessor Ene Kolbre:

Töö vastab bakalaureusetööle esitatud nõuetele

Ene Kolbre

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(ametikoht, nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

Abstrakt	4
Sissejuhatus	5
1. Teoreetilised alused	7
1.1. Kinnisvaraga seotud oluliseimad mõisted	7
1.2. Büroohoonete üldised liigitused	9
1.3. Büroohoonete klassifitseerimine ja kvaliteediklasside peamised erinevused.....	10
1.4. Büroohoonete klassifitseerimise olukord Eestis	13
1.5. Büroohoonete arendamisega seotud põhitõed	15
1.6. Hüpooteeklaenude põhilised mõjurid	16
2. Analüütiline ülevaade Tallinna büroohoonete turu mõjurite muutustest	19
2.1. Majanduskriisini valitsenud trendid.....	19
2.2. Turu arengud majanduse madalseisu kontekstis.....	20
2.3. Toimunud muutused 2012. aastast alates	22
2.4. Hetkeseis Tallinna büroohoonete turul	23
2.5. Empiirilises osas kasutatud meetodika	25
3. Empiirilise uuringu tulemused ja järeldused	28
3.1. Tallinna büroohoonete turuseisu jälgimine.....	28
3.2. Võõrkapitali kaasamine ja laenude põhitingimused	29
3.3. Üürnikega seotud oluliseimad näitajad.....	32
3.4. Hoonete tehnilised näitajad.....	34
3.5. Hoonete kvaliteet ja keskkonnasäästlikkus.....	36
3.6. Järeldused ja ettepanekud	37
Kokkuvõte	39

Viidatud allikad	41
Summary.....	44
Lisad	46
Lisa 1. Poolstruktureeritud büroohoonete arendusprojektide finantseerimise alase ekspertintervjuu tiitelleht.....	46
Lisa 2. Intervjuu küsimustik	47
Lisa 2. järg 1	48
Lisa 2. järg 2	49
Lisa 2. järg 3	50
Lisa 2. järg 4	51

ABSTRAKT

Antud bakalaureusetöö autorit huvitas teadmine mida peaks Tallinna büroohoonete arendusprojektide finantseerimise osas jälgima ning kuidas erinevad sellega tegelevad osapooled teemale lähenevad. Selle välja uurimiseks kaasati uuriti põhjalikult rahvusvahelisi seisukohti, siin tegutsevate ettevõtete turuülevaateid ning viidi läbi kuus ekspertintervjuud siinsete arendajate, investorite ja pankade esindajatega.

Pangad on finantseerimisel ettevaatlikud, mistõttu esitatavad nõuded on küllaltki konservatiivsed. Büroohoonete finantseerimisel on esmajärgus oluline hoone vastavus üürnike vajadustele ning võetavat laenukohustust katvate rahavoogude olemasolu. Parkimiskohtade olemasolu, hoone üüripinna efektiivsus ja kvaliteet ning teiste mõjurid on olulised, kuid need sõltuvad hoone asukohast. Äärelinna puhul võivad hoonetes kasutatavad materjalid olla odavamad, kuid jälgima peab parkimiskohtade hulka. Soovitav on 30 m² üüritava pinna kohta rajada vähemalt üks parkimiskoht. Kvaliteetsete arenduste tagamiseks jälgivad turuosaliselt pidevalt ka teiste tegevust. Hoonete soetamisel on kaval tehing ajastada konkurendiga samale ajale.

Bakalaureusetöö tulemustel on praktiline väärtus üliõpilastele ja praktikutele, kes huvituvad kinnisvarast ja pangandusest.

Võtmesõnad: büroohooned, ärikinnisvara finantseerimine, kinnisvara arendamine, üüripinnad, kinnisvarainvesteeringud

SISSEJUHATUS

Viimane majanduskriis raputas korralikult kogu globaalset majandust ja eriti tugevalt Eesti kinnisvaraturgu. Eesti jaoks on majanduse taastumumine toimunud küllaltki kiirelt, kuid vägagi valdkondade põhiselt. Üheks märkimisväärseid muutuseid läbi elanud kinnisvaraturu valdkonnaks on büroohonete turg. Toimunud muutused on osaliselt vastavalt siin tegutsevate ettevõtete konkreetsetele huvidele erinevates turuülevaadetes kajastatud, kuid seni on puudunud büroohonete turul toimunud laiemalt vaatlev ja mitmete autorite seisukohti ühendav uurimus. Täiendavalt on büroohonete puhul oodatud tootluse saavutamisel reeglits aktiivne võõrkapitali kasutamine, mille väljastamisega seotud mõjurid on majanduskriisi vältel oluliselt muutunud. Seetõttu otsustas käesoleva lõputöö autor seniste õpingute käigus omandatud teadmiste ja varasemale ettevõtete finantseerimise alasele töökogemusele tuginedes oma bakalaureusetöös keskenduda just büroohonete turule seoses arendusprojektide finantseerimisega kaasnevatest aspektidest. Lähtudes Eesti turu omapärast, kus enamik büroooneid ja nende uusarendusi on Tallinnas, siis sai käesoleva töö fookus seatud just Tallinna büroohonete turule.

Bakalaureusetööl on 4 kesket uurimisküsimust:

- Millised on Tallinna büroohonete finantseerimisega kaasnevad oluliseimad aspektid ning kas ja kuidas need erinevad turuosaliste vaatenurgast lähtuvalt?
- Millised on turuosaliste jaoks atraktiivsete büroohonete puhul oluliseimad mõjurid ning kas ja kuidas neid jälgitakse finantseerimisel?
- Millised on olnud majanduskriisist alates Tallinna büroohonete turul toimunud muutused?
- Kuidas arvestatakse finantseerimisel büroohonete klassifitseerimise meetodikate erinevusi ning millist rolli nad mängivad?

Bakalaureusetöö eesmärgiks on eelnevalt püstitatud uurimisküsimustest lähtuvalt uurida, millised on Tallinna büroohonete arendusprojektide finantseerimisega seotud mõjurid ning millised neist on turuosaliste hinnangul määravad võõrfinantseeringu saamisel.

Bakalaureusetöö eesmärkide täitmiseks on töö olemusest lähtuvalt tutvutud varasemate valdkonda puudutavate uuringute ja teostega, arvamusiidrite teemakohaste seisukohtadega, erinevate kinnisvara valdkonnas tegutsevate ettevõtete turuülevaadetega ning praktilises osas viidi läbi 6 poolstruktureeritud ekspertintervjuud pankade, investorite ja büroohoonete arendajate esindajatega. Saadud andmeid kriitiliselt hinnates on autori ülesandeks eelnevalt nimetatud uurimisküsimustele vastused anda ning püstitatud eesmärgid täita.

Antud töö on jagatud kolmeks osaks. Töö esimeses peatükis antakse ülevaade teoreetilistest alustest. Käsitletakse kinnisvaraga seotud olulisemaid mõisteteid ja büroohoonete põhitõdedesid, vaadeldakse erinevaid büroohoonete klassifitseerimise meetodeid ning tutvustatakse kinnisvara tagatisega hüpoteeklaene.

Töö teises osas antakse analüütiline ülevaade Tallinna büroohoonete turgu mõjutavate tegurite muutustest viimase kaheksa aasta jooksul. Ülevaate andmiseks kaardistati erinevate ekspertide sõnavõttudest ja kinnisvarafirmade turuülevaadetest saadud teadmised ning neid kriitiliselt analüüsides pandi kokku loogiline tervik. Peatüki esimeses pooles antav ülevaade on loogiliseks eelduseks peatüki teises pooles toodud empiirilises osas kasutatud meetodika tutvustusele ning empiirilise uuringu läbiviimisele.

Bakalaureusetöö kolmandas osas tutvustatakse ja analüüsitakse poolstruktureeritud ekspertintervjuude käigus saadud tulemusi ning esitatakse olulisemad järeldused ning ettepanekud.

Tänu erinevate osapoolete seisukohtade pidevale võrdlusele ning käsitletud teema kaasaegsusele pakub bakalaureusetöö selle koostanud autori hinnangul põnevat lugemist kõigile büroohoonete turust huvitatutele.

Autor avaldab siirast tänu kõikidele töö valmimisele kaasa aidanud inimestele.

1. TEOREETILISED ALUSED

1.1. Kinnisvaraga seotud oluliseimad mõisted

Kinnisvara liigitus ja kasutatavad mõisted erinevad küll riigiti, kuid Brueggemani ja Fisheri rahvusvahelise liigituse järgi saab kinnisvara jaotada vastavalt kasutuse otstarbele elamispindadeks (*ingl. k. residential*) ja mitte-elamispindadeks (*ingl. k. non-residential*). Elamispindade või elamute hulka loetakse nii eramaju, kortermaju, paarismaju kui ka teisi pikaajaliseks elamiseks mõeldud hooneid, mille hulka ei loeta ajutist elamispinda pakkuvaid objekte, näiteks hotelle. Mitte-elamispinnad jagunevad eraldi kasutamise otstarbe järgi viieks alamkateooriaks: äripinnad (*ingl. k. commercial real estate*), tööstuspinnad (*ingl. k. industrial real estate*), hotellid ja motellid (*ingl. k. hotel/motel*), lõõgastumis- ehk vabaaja pinnad (*ingl. k. recreational*) ja ühiskondlikud hooned (*ingl. k. institutional real estate*). Antud juhul on inglise keelsele liigitusele töö autori poolt välja pakutud teatud vasted, kuid võib kasutada ka teisi eesti keelseid termineid. (Brueggeman, Fisher 2008, 246)

Meid huvitavad büroohooned ja nende osadeks olevad büroopinnad kuuluvad äripindade alla. Seejuures loetakse rahvusvaheliselt äripindade hulka ka kaubanduspindu. Sama hoone võib kuuluda ühel ja samal momendil mitme alamkateooria hulka. Näiteks on Marienthali Keskuses olemas nii kaubanduspinnad Marienthali Selveri ja mitmete väiksemate teenusepakkuja vormis, kui ka büroopinnad. Seetõttu tuleb eeltoodud loetelu puhul arvestada, et jaotamine on tinglik ning kasutusel eelkõige erinevat tüüpi hoonete uurimiseks ja omavaheliseks võrdluseks.

Kinnisvara ning eriti just äriotstarbelise kinnisvara puhul on oluline orienteeruda ka erinevates uurimisega seotud mõistetes. Enne Võlaõigusseaduse (VÕS) jõustumist 2002. aasta keskpaigas eristati oluliselt üüri- ja rendilepinguid ning vastavaid mõisteid. Nimelt reguleeris siis üürilepingut elamuseadus, mille kohaselt sai üürilepinguga reguleerida üksnes eluruumi kasutusele andmist. Muude esemete kasutusse andmine toimus rendilepinguga rendiseaduse alusel. Võlaõigusseaduses muudeti mõistete tähendusi oluliselt ning VÕS vastu võtmisest

alates võib üürilepinguga lisaks eluruumidele üürida välja ka kõiki teisi esemeid. Samuti on ka rendileping kasutatav eluruumide välja rentimisel. Oluline vahe tuleb sisse küsimuses kes saab endale tekkinud vilja. Üürilepingu järgi kuulub vili omanikule, rendilepingu puhul rentnikule. Kusjuures vilja all ei mõelda vaid põllumajanduslikku vilja, vaid igasugust hüve, mis on asja kasutamise tekkimise. Nii on viljaks ruumide edasise allkasutusse andmisega teenitud tulu, mida saab sooritada seaduse järgi vaid rendilepinguga. Samas ei ole teema igapäevaselt väga tõsine kuna seadusandja ei defineeri lepingut pealkirja, vaid lepingu sisu ja poolte tegeliku tahte järgi. Büroohoonete puhul võime erinevalt varasemast kasutada nii rentimise, kui ka üürimise mõistet, mistõttu erinevad autorid kasutavad sama sisu kohta kohati erinevaid mõisteid. Eesti keeles levinuim on siiski üürimine. (Ulst 2005)

Kinnisvara üürimise puhul on väga oluline vakantsuse mõiste. Vakantsus ehk väljaüürimata pindade osakaal kogu pinnast on indikaator, mis iseloomustab eelkõige üüriturul pakkumisel olevate pindade hulka ja selle vastavust üürniku nõudmistele. Kõrgem vakantsuse määr aeglustab arendustegevust ning madalam vakantsus kiirendab uute projektide alustamist. Tavapäraseks tasemeks, mis sunnib üürileandjaid tõstma pakkumisel oleva pinna kvaliteeti ja stabiliseerib renditasemed, on 3-5 protsenti. (Kuhlbach, Priske, Lauren 2002, 110)

Kiiresti arenevates linnades võib vakantsus ulatuda ka 10 protsendini. Üle poole aasta 20 protsenti ületanud vakantsuse viitab probleemsele hoonele. Põhjusteks võivad olla liigkõrgeid renditasud või on pinna kvaliteedi ja sisustusega tehtud olulisi möödalaskmisi. (Toompark 2003)

Vakantsus on kõrgem uute arendusprojektide puhul, kus hoone valmimise hetkeks ei pruugi olla kogu kasutatav pind välja üüritud. Üldjuhul üüritaksegi teatud büroopinnad eelkõige alusel välja enne projektiga alustamist, teatud pinnad ehituse ajal ning osade pindade üürimine jääb projekti valmimise faasi. Kui turg või objektiga seotud tingimused kiireid üürilepingute sõlmimisi ei soosi, siis võib juhtuda, et vakantsuse määr jääb loodetust kõrgemaks. Sellisel juhul on arendajal soovitatav teha vajalikud arvutused analüüsivaks vakantse pinna võimalikku üürimisega seotud ajakulu. Mida kauem on hoones vaba pinda, seda vähem üüritulu arendaja ka saab. Algusaastate kehvem üüritulu avaldab üldjuhul mõju ka projekti edasisele väärtusele, kuna projekti väärtuse hindamisel on senine rahavoog oluliseks sisendiks ning käivitamiskulud viitavad ka võimalikele ohumärkidele tulevikus. (Brueggeman, Fisher 2008, 255)

Üüritulude puhul on oluline vahet teha ka nominaalse- ja puhasüüri ehk netoüüri vahel. Nominaalne üürimäär võib sisaldada ruumide parendusi ja soodustusi, mis kõik vähendavad kätte saadavat efektiivset netoüüri. Erinevad nominaalset üürimäära alandavad kokkulepped on tänapäeval väga tavalised. Praktikas on üldjuhul avalikustatud nominaalse üürimäära näitajad, mis muudab turuolukorra analüüsimise keeruliseks ning mille mõjul hinnatakse üürimäärasid küllaltki tihti turu tegelikest tasemetest kõrgemateks. Maaklerid ja üürileandjad ei ole huvitatud soodustuste reklaamimisest avalikkusele, sest uued rentnikud ei pruugi soodustuste saamisest teadlikud olla ning nii jääb üürileandjale suurem vabadus. (Toompark 2003)

Netoüüriga on seotud ka kinnisvara rent ehk tegevustulu (*ingl. k. income return*), milleks on renditasu, mida rentnikud maksavad ruumide kasutamise eest omanikule/investorile. Tegevustulu leitakse, kui netoüürist ehk laekunud kogutulust lahutatakse maha tegevuskulud ehk kinnisvara opereerimisega seotud halduskulud. Renditulu on konkreetselt laekunud tulu, mida saab võrrelda aktsiate pealt laekuva dividendituluga. (Kuhlbach, Priske, Lauren 2002, 110)

1.2. Büroohoonete üldised liigitused

Erinevatest büroohoonetest ülevaate andmiseks on järgnevalt esitatud mõned büroohoonete liigitamise meetodid (Toompark 2003):

Hoonetüübi järgi saab büroohooneid eristada 1-3 korrusega madalateks hooneteks, 4-15 korrusega keskmisteks hooneteks, kõrghooneteks, mille puhul on tavaliselt üle 20 korruse, 1-5 korrusega märkimisväärse maastikukujundusega hooneteks, 1-5 korruseliseks uurimis- ja arendustegevusega tegelevateks laboratooriumitega hooneteks ning eelmistele sarnasteks tehnilisteks büroodeks.

Asukoha järgi on võimalik välja tuua keskses äripiirkonnas (CBD) asuvaid büroohooneid, kus asuvad valdav enamik suurimaid büroopindu. Teisena saab nimetada äärelinna büroohoonete piirkondi, mis asuvad valdavalt kiirteede ja äärelinna kaubanduskeskuste lähistel ning kus on valdavalt kasutatud madala või keskmise kõrgusega büroohooneid. Kolmandana saab asukoha järgi nimetada äriparkides asuvaid büroosid, mis tihti on keskmise suurusega või pigem isegi madalad ning mis on integreerituna osa äri- või tööstusparkidest. Viimasena on antud liigituse järgi võimalik välja tuua naabruskonna bürood,

mille puhul on tegemist äärelinnas asuvate väikeste büroohoonetega, mis on otseselt suunatud sealsete klientide teenindamisele.

Asukoht on büroode puhul otseselt seotud ka büroode kasutajatega, mistõttu on võimalik büroopindu ka kasutajate tõttu viieks suuremaks klassiks liigitada. Institutsionaalsete klientide nagu näiteks pankade jaoks on mõeldud suured projektid, kus parimal asukohal on kriitiline tähtsus. Meditsiinilised- ja hambaravi asutused soovivad olla suuremate haiglate läheduses ning eeldavad väga heade parkimisvõimaluste olemasolu. Kaubanduspindadega seotud bürood on müügile suunatud, mõeldud kaubanduse teenindamisele ning seetõttu on asukoht seotud vajadusega väga heale ligipääsetavusele. Tööstusettevõtetal on bürood tihti tootmishoonete lähistel tööstusparkides ning laopindadega seotud büroode puhul hinnatakse enim madalat maa ja üürihinda.

1.3. Büroohoonete klassifitseerimine ja kvaliteediklasside peamised erinevused

Nagu eelnevalt tutvusime, siis võivad bürood olla küllaltki erinevad. Erinevate büroode vahel vahe ning teatud üldistuste tegemiseks kasutatakse büroopindade klassifitseerimiseks üldiselt tähiseid A, B ja C. Lisaks on igal tähel kasutusel ka alamkategoriad (A+ ja A-) (Forton International s.a.). Antud märgistust kasutatakse enim erinevate hoonetüüpidega seotud andmete avaldamisel ja analüüsimisel. Siinkohal peab arvestama, et büroode klassifitseerimine ei ole rahvusvaheliselt ühtne ning liigitus erineb piirkonnast ja kinnisvaraturust. Seetõttu ei pruugi ühel turul A kategooria vääriline hoone teisel turul A kategooriasse kuuluda. Üldise kokkuleppe järgi eristatakse pindu suhtelise võrdluse teel, kus turu parimad objektid saavad tähise A ning ülejäänud büroohooneid võrreldakse antud A klassi hoonetega.

Eri riikides ning eri hindajate poolt kasutusel olevad meetodikad varieeruvad. Kuivõrd büroohoonete klassifikatsioon on oluline tegur nii investorite, kui ka finantseerijate jaoks, on tarvilik võrdlusena esitada ka veidi põhjalikum näide erinevatest rahvusvahelistest hindamise meetodikatest. Järgnevalt on võrreldud Silicon Valleys kasutusel olevat veidi üldsisemat A, B ja C võrdlust ning Forton International JSCo investeerimiskonsultantide meeskonna poolt Bulgaaria kohta loodud klassifikatsiooni. Bulgaaria klassifitseerimine põhines probleemil, et

kuigi mitmed maaklerid markeerivad oma poolt pakutavaid büroopindu A klassiga, siis ei arvesta antud tähis tihti hoone arhitektuuri ja tehnilisi tegureid. Arvestades Bulgaaria lähiajaloo sarnasusi Nõukogude mineviku ja kiire kinnisvaraturu arengu osas Eestiga, siis peab töö autor põhjendatuks Bulgaaria klassifikatsiooni näidiseks toomist. Fortoni meeskond võttis oma klassifikatsiooni koostamisel aluseks EL-i eri riikides tehtud kinnisvarastandardite uuringu, Washingtonis asuva Urban Land Institute-i andmebaasi ja Bulgaaria turu eripärad ning defineerisid Bulgaaria büroopindade turu jaoks 5 klassi: A+, A, B+, B ja C. (Forton International s.a.)

A+ klassi kuuluvate hoonete puhul on tegemist piirkonna väljapaistvaimate hoonetega, mille unikaalne arhitektuur, silmapaistev kvaliteet ning suurepärane asukoht linna keskuses või keskses äripiirkonnas (*CBD, ingl. k. Central Business District*) on põhjuseks, miks tegemist on kalleimate büroopindadega, kuhu omanik saab vaid talle sobivaid rentnikke valida. Lisaks täidavad A+ klassi büroohooned kõik A klassi hoonetele sätestatud nõuded. Kusjuures huvitav on, et Fortoni enda hinnangul 7 miljoni elanikuga Bulgaarias mitte ühtegi vastavat hoonet. (Ibid.)

A kategooria büroohooned esindavad Silicon Valley kinnisvaraturul leiduvat parimat kvaliteeti: Tegemist on parimas asukohas asuvate suhteliselt uute, kõrge ehituskvaliteediga, heade ligipääsudega ja professionaalse haldusteenusega hoonetega. Tänu kõrgele kvaliteedile ning heale asukohale on tegemist atraktiivsete pindadega, kus on omanikel kõrge nõudluse tõttu võimalik valida hoonesse parimaid üürikohti ning küsida ka vastavalt kõrgeimat renti. (Square Feet ... 2008) Bulgaaria klassifikatsiooni puhul on A kategooriasse pääsemiseks kirjeldatud 22 põhjalikku tegurit, mille täitmisel on võimalik hoonel vastav kvaliteediklass pälvida (Forton International s.a.).

B klassi puhul on tegemist enim vaidlusi põhjustava kvaliteediklassiga, kuna tingimuste osas kaasneb alati subjektiivne hindamine. Bulgaaria näitel on hooned osaliselt vastavad A klassile, kuid esineb puudujääke, mistõttu A kategooria hulka need ei mahu. Üldiselt on tegemist hiljuti ehitatud või rekonstrueeritud heas asukohas olevate hoonetega, kus on kasutatud kvaliteetseid ehitusmaterjale ning mida hooldatakse regulaarselt. B kategooria hulka mahuvad ka väga hea asukohaga veidi vanemad hooned, mis on ehitatud siiski peale 1989 aastat ning mida on väga hästi hooldatud. B+ klassi kuulumiseks peab hoone puhul olema tegemist hiljuti ehitatud väga hea disaini ja tehnilise lahendusega hoonega, mis ei vasta küll kõigile A klassi tingimustele, kuid mille puhul on täidetud üle 12 A klassile

sätetatud kohustusliku nõude. Väga tihti on tegemist ehituse kvaliteedilt A klassi kuuluvate hoonetega, mille puhul on ainukeseks puudujäägiks asukoht. (Forton International s.a.)

Silicon Valley puhul on B kategooria tingimused veidi leebemad ning on tegemist A kategooria hoonetest veidi vanemate, kuid siiski korraliku kvaliteediga ja asukohaga hoonete, kus tegutsevad konkurentsivõimelised üürnikud. Üldjuhul on antud hoonete puhul tegemist ka väärtust otsivate investorite lemmikpindadega, kuna hooned asuvad peamiste kesklinnas või liiklussõlmede kõrval ning renoveerimisega on võimalik vastavad hooned uuesti A klassi tasemele viia. (Square Feet ... 2008)

C kategooria puhul on tegemist antud büroopindade liigituse madalaima astmega. Seetõttu kuuluvad siia mõlema klassifikatsiooni järgi kõik ülejäänud hooned, mis A ja B tähist ei vääri. Mõlemal juhul on tegemist üldjuhul vanemate, 20-25 aasta vanade hoonetega, mis asuvad vähem atraktiivsetes piirkondades ja/või vajavad olulises mahus renoveerimist. Seetõttu vastavad need ka üksnes osadele B klassile esitatud tingimustest ning ei ole vajaliku funktsionaalsusega ega ehitatud kaasaegsetest materjalidest. Hoone esialgne otstarve võis tihti olla ka administratiivne kasutus ning arhitektuuriliselt on tegemist vähem ihaldusväärse välimusega hoonetega ning ka hoone infrastruktuur ja tehnilised lahendused on aegunud. Fortoni klassifikatsiooni järgi kuuluvad C klassi ka büroopinnad, mis pole üksnes büroohooneks ehitatud ning kus büroopinnad jagavad hoonet näiteks kaubandus või elamispindadega. Eelneva tõttu on C klassi büroopindadel madalaimad üüritasemed ning üürnike vahetus võtab teistest klassidest vaatamata madalamale renditasemele rohkem aega.

Erinevates piirkondades on büroopindade liigitus erinev, kuid üldised põhimõtted on küllaltki sarnased. Siiski on hoone klassi täpne määramine tihti erinev ning hoone omaniku, kinnisvaramaakleri või mõne teise seotud osapoole võimuses. Rahvusvaheliste põhimõtete erinevuse näitena eeldaks Houstoni kesklinna puhul A kategooriasse pääsemine hoonelt 250 000 m² üüripinda või enam. Väiksemates piirkondades asuvaid 5 000 kuni 25 000 m² suuruseid A kategooria tingimustele vastavaid büroohooneid loetakse USA puhul ka teistes piirkondades tihti üksnes suuruse tõttu B kategooria või isegi C kategooria vääriliseks. (Davidson 2009) Rahvusvaheliste büroohonete klassifitseerimise standardite puudumine on tugevalt seotud ka erinevate piirkondade erisuste tõttu.

1.4. Büroohoonete klassifitseerimise olukord Eestis

Arvestades asjaolu, et ühtset rahvusvahelist klassifitseerimist ei eksisteeri, seadusandja poolt kohustuslikke tingimusi pole määratletud ja Eesti kinnisvaraturg on peale Nõukogude liidu lagunemist teinud läbi väga kiire arengu, siis pole ka väga üllatuslik, et ka Eestis on büroopindade klassifitseerimine olnud klassi määraja isikust sõltuv. Üldiselt on üle võetud A, B ja C klasside olemasolu, kuid kasutatakse ka A+ ja mitmeid teisi vahetähiseid. Selgitusi antakse tihti oma objekti kontekstis ning vastavalt enda huvidele. Kesklinnas asuvate büroohoonete puhul reklaamitakse head asukohta, keslinna lähistel olevate kõrge kvaliteediga hoonete puhul nende kvaliteeti ning mõlemal juhul väidetakse end tihti just antud asjaoludele tuginedes kuuluvat A klassi parimate büroohoonete hulka.

Vahelduva eduga on erinevad kinnisvara sektori töötavad isikud proovinud avalikkuse ees esinedes turgu ühtsemalt mõistetavaks ja selgemaks muuta. Uus Maa analüütik Risto Vähi on 2012. aastal teatud defineerimise teinud, kus kasutas ka + ja - hinnanguid. Tema hinnangul kuuluvad A+ kvaliteediklassi südalinna uued büroohooned, mis on ehitatud 1990ndate teisel poolel või hiljem ning mis üldiselt täidavad eelmises osas toodud rahvusvahelised A kategooria tingimused. Vähi jaoks on A kvaliteediklassi puhul tegemist mõnevõrra madalama kvaliteeditaseme ja asukohaga, kui A+ büroopindadel. A klassi loeb ta ka mõned äärelinna bürood, mis tehniliselt jäävad A klassi, kuid asukoha tõttu on nad pigem B. B klassi jäävad Vähil peamiselt keslinna ja äärelinna nõukogudeaegsed renoveeritud administratiivhooned, mis tänapäeva nõuetele ei vasta ning äärelinna renoveeritud ja uued büroopinnad. (Tosso 2012)

Vähi definitsioonide võrdlemisel eelmises peatükis toodud Silicon Vally üldise klassifikatsiooniga näeme, et erisusi on küllalt mitmeid. Toodud B kategooria on pigem vastavuses eelneva C kategooriaga ning mitmed A pinnad kuuluvad B kategooriasse. Sarnasele probleemile on viidanud Ober-Hausi turuülevaates ka Soraineni juristid, kelle hinnangul on tihti välisinvestoritel ja kohalikel müüjatel väga erinev arusaam büroopindade klassifitseerimisest ning mida ikkagi lugeda A ja mida B klassi hooneteks (Ober-Haus 2014, 76).

Erimeelsuste lahendamiseks ning klassifikatsioonide ühtlustamiseks on Eesti Kinnisvarafirmade Liidu juhatuse liikme Ardi Roosimaa juhtimisel juba 2009. aastast koos käinud töörühm, kelle eesmärgiks on olnud omavahel kokkuleppele jõuda ühtsetes

klassifitseerimistingimustes ning välja anda „lihtne abimees, et mõne kriteeriumi alusel aru saada, millisesse kvaliteediklassi ja piirkonda hoone kuulub“ (Roosimaa 2014). Ühtsete põhimõtete vajalikkusest on ta Äripäevale öelnud: „Siiani oli see igapäevane otsustada, milleks ta hoonet peab, ja kuna üldine teadlikkus kinnisvara alal on erinevalt laialt kujunenud arvamusest tegelikult väike, siis tihti võis see tekitada eksiarvamusi ja seetõttu ka investeerimiskavade täitumata jäämist.“ Nüüdseks ollakse klassifikaatoriga lõpusirgel ning lähiajal on oodata klassifikaatori kasutuselevõttu kinnisvarafirmade liitu kuuluvate ettevõtete poolt. (Roosimaa 2014)

Kinnisvarafirmade liidu liigitus põhineb kvaliteeditunnuste ja asukoha eristamises eraldi tähistega. Võrreldes eelnevate A, B ja C liigitustega on antud juhul kasutusel kaks eraldi tähte. Üks vastavalt kvaliteedi ja teine piirkonna jaoks. Nii saavad varasemalt Tallinna kesklinnas asunud uued A või Vähi A+ klassifikatsiooni saanud hooned edaspidi AA tähise ning kesklinnast kaugemal asuvad kõrge ehituskvaliteediga hooned näiteks BA tähise.

Sarnaselt Eesti Kinnisvarafirmade Liidule on büroohonete parema võrreldavuse ja üldistatavuse jaoks oma klassifikatsiooni juba välja töötanud ka Eesti Kinnisvara Hindajate Ühing (EKHÜ), kelle klassifikatsioon on Eesti Standardikeskusega koostöös ka EVS standardisarjaks vormistatud. Seejuures on üldine loogika sarnane Roosimaa klassifikatsioonile ning + ning – asemel lähtutakse üksnes A, B ja C tähistest. Vara hindamisel vaadeldakse eraldi nii asukohta, hoone kvaliteeti, kui ka kinnisvara juhtimist. Tulemustes tuuakse koondhinnang välja kolmeosalise kombinatsioonina. Nii võib parima Tallinna kesklinnas paiknev kõrge kvaliteediga hästi juhitud büroohoone saada AAA kvaliteediklassi. Veidi kehvema asukohaga, kuid samuti kõrge kvaliteediga hästi juhitud hoone aga BAA. (EVS 875-10:2013)

Vaatamata erinevatele olemasolevatele klassifitseerimise meetoditele esineb Tallinnas ja laiemalt kogu Eestis olukord, kus lähtutakse küllaltki erinevatest klassifitseerimise põhimõtetest, mis seetõttu tekitab üksteise mõistmisel ja hoonete võrdlusel probleeme. Võib loota, et aja jooksul hakatakse olemasolevaid standardeid rohkem kasutama, kuid tänase seisuga kasutavad erinevad suuremad turuosalised eelpool tutvustatud mudeleid organisatsioonidesse kuulumisest või turuosalise enda põhimõtetest ja vajadustest lähtuvalt.

1.5. Büroohoonete arendamisega seotud põhitõed

Büroohoonete arendamine on kinnisvara arendustegevuse puhul üks kõige keerukamaid ja konkurentsitihedamaid segmente. Kinnisvaraarendused on valdkonnaks, kus üksiku ettevõtja visioonil on märkimisväärne roll. Üldjuhul on suhteliselt vähe kinnisvaraarendusi tehtud puhtalt statistikale ja analüüsidele keskendudes ning tavaliselt hakatakse analüüse koostama üksnes alles peale idee leidmist ning võimaliku tulu toova ideega välja tulekut. Arendajate hinnangul ei ole turuülevaate eesmärgiks mitte alati detailse analüüsi pakkumine, kuivõrd klientide teavitamine konkreetsete arendustega seotud olulistest piirkondlikest teguritest. (Guy, Henneberry 2002, 54)

Büroohoonete arendajate töö algab turuanalüüsiga või üürnikuga. Turuanalüüsi põhise arenduse sisuks on turgu mõjutavate trendidega kursis olemine ning põhjalike prognooside loomine. Prognoosid on olulised, et hinnata nõudluse võimalikku kasvu õige tüübiga hoone õigesse asukohta rajamiseks. Seejuures võib kasu olla analüüsides, kus hinnatakse piirkonnas tegutsevate ettevõtete üldisi trende, käibeprognoose, kuid teiselt poolt ka töötaja kohta vajalikku pinda mõjutavaid tegureid. Need tegurid on küllaltki raskelt prognoositavad ning ka väga põhjalike mudelite puhul jääb alles piisavalt ebamäärasust. (Brueggeman, Fisher 2008)

Büroode puhul on tegemist küllaltki nõudliku kinnisvara liigiga. Seetõttu saab büroopindadelt võrreldes teiste kinnisvaraliikidega küsida ka küllaltki kõrget üüri. Kuna maa hind sõltub sellest mida sinna arendada on võimalik ja arenduse kogukuludest, siis pakuvad kõrge üürituluga büroohooned üldjuhul parima asukohaga maatükile kõrgeimat loodavat lisandväärtust. (Guy, Henneberry 2002, 76) Teistpidi vaadates võib öelda, et kalleimates piirkondades on just büroohooned (Brueggeman, Fisher 2008).

Üldise teooria järgi on ruudukujulist bürood kõige odavam ehitada. Samas pakub see ka madalaimat tulu ruutmeetri kohta, mistõttu eelistavad arendajad tihti rohkemat aknapinda pakkuvaid ristküliku kujulisi hooneid. Optimaalne pind sõltub üürnikest kellele hoone mõeldud on. Mitmekorruseliste büroohoonete optimaalseks korruse pinnaks loetakse 1600 kuni 2500 m². Omaniku seisukohast on efektiivne kasutada avatud planeeringuga büroopinda, mis muudab büroo ümberplaneerimise, kui ka algse ehituse odavamaks. Samas tuleb arvestada, et avatud büroo pinnakasutus vähendab privaatsust ja suurendab müra, mistõttu ei pruugi see kõigile sobida. (Toompark 2003)

Sarnaselt büroopinnale on efektiivne suurus ka parklal. Efektiivseks peetava parkla on 40 või 60 meetrit pikk ning vähemalt 60 meetrit lai. Kuigi eraldiseisev parka büroohoone külge integreeritud parklast odavam, siis võimaluse korral soovitatakse mõlema olemasolu. Parkimiskohtasid peaks 100m² suurusel büroopinna kohta olema vähemalt kolm. Finantseerijad soovivad tihti isegi nelja parkimiskohta. (Toompark 2003)

Asukoha osas on rahvusvaheliselt jõutud järeldusele, et büroohoone ei tohiks olla vahetult väga tiheda liiklusega tänava ääres. Tihe liiklus on küll soodne jaekaubandusele, kuid ummikud vähendavad huvi piirkonna vastu. Lisaks on büroohooded ise suured tipptundidel liiklusvoo tekitajad, mistõttu võib niigi tiheda liikluskooormusega piirkondades tekkida probleeme büroo arenduseks vajaliku loa saamisega. Kui varasemalt olid ummikud üksnes kesklinna probleem, siis nüüd on need kandunud ka äärelinnadesse. (Ibid.)

1.6. Hüpoteklaenude põhilised mõjurid

Kinnisvara arendusel sealhulgas büroopindade arendusel kaasatakse alati võõrfinantseerimist hüpoteklaenude näol. Kinnisvara tagatisel väljastatud laenudel on üldjuhul võrreldes teiste laenudega suhteliselt pikk tagasimakseperiood. Kui eluasemelaenude pikkuseks on maailmas reeglina 10-30 aastat, siis ärikinnisvara puhul sõltub laenuperiood konkreetse objekti otstarbest ning ostja/investori plaanidest konkreetse objektiga (Kuhlbach, Priske, Lauren 2002, 156). Seetõttu on ärikinnisvara laenuperiood eluasemetega seotud laenudest üldjuhul lühem. Lisaks on ärikinnisvara puhul eluasemetega võrreldes kõrgem risk väärtuse kahanemisele, mistõttu üldreeglina väga pikki laenuperioode ei aktsepteerita. Büroooodete puhul on tegemist aga ülejäänud ärikinnisvarast suhteliselt väiksema riskantsusega objektidega, mistõttu on nende puhul rahvusvaheliselt levinuim jällegi 30 aastane hüpoteklaen (Toompark 2003).

Laene on võimalik vastavalt tagasimaksete jagunemisele jaotada kaheks (Kuhlbach, Priske, Lauren 2002, 157): Iseamortiseeruvate annuiteetlaenude puhul on laenuvõtja kohustatud maksegraafiku alusel laenuperioodi lõpuks perioodiliste tagasimaksetega tasuma kogu laenusumma. Osaliselt kustutatud laenude puhul on üldine laenu tagasimaksmine sarnane eelmise laenuliigiga, kuid viimane laenu lõppmakse (*ingl. k. balloon payment*) on eelmistest maksetest oluliselt suurem. Sellisel juhul tagastatakse laenuperioodi jooksul kas üksnes osa laenust või teatud juhtudel ka üksnes intressid ning perioodi lõppedes tagastatakse

ühikordse maksega ülejäänud summa. Selline laen on mõistlik juhul kui planeeritakse algselt soetatud objekt laenuperioodi lõpus maha müüa või olemasolev laen tolle hetke tingimustel uue laenuga asendada. Seejuures tuleb arvestada, et üksnes intressi tagastavad laenud on pankade jaoks märksa kõrgema riskiga ning antud spekulatiivse iseloomu tõttu väljastatakse neid ebasoodsamatel tingimustel, mis võib avalduda kõrgema intressi, nõutavate lisatagatiste või kõrgema omaosaluse määra kaudu.

Omaosaluse määr ehk ka laenuvõtja omafinantseering algab hüpoteeklaenude puhul maailmas levinud praktika järgi üldjuhul 10 protsendist. Ärikinnisvara puhul on võrreldes eluasemetega kõrgema riskitaseme tõttu levinud 20-30 protsendilise omaosaluse määra kasutamine. Riskantsemate projektide puhul võivad pangad nõuda ka poole projekti maksumuse ulatuses omafinantseeringu kasutamist. Teatud juhtudel on võimalik lisatagatise kasutades projekte ka üksnes võõrkapitaliga finantseerida. (Kuhlbach, Priske, Lauren 2002, 157)

Büroohonete arenduste puhul eksisteerib finantseerimise puhul üsna tihti laenuperioodi kaheks erinevaks sisuliseks laenuks jagamist. Esimesel juhul on tegemist ehituslaenuga ning hiljem finantseeritakse ehituslaen hoone täituvuse varasemalt kokkulepitud tasemeni jõudmisel ümber hüpoteeklaenuks. Seejuures nõutakse ka esialgse ehituslaenu väljastamisel üürnikega sõlmitud eellepingute olemasolu 20-50 protsendi ulatuses hoone üüritavast pinnast. Kõrgemat eellepingute mahtu nõutakse väheste kogemustega uutelt arendajatelt. Riskantsemate turgude puhul võib eellepingute nõutavaks mahuks olla ka 50-70 protsenti. Reeglina on ehituslaenu hüpoteeklaenuks ümber sõlmimine seotud hoone täituvuse 70-80 protsendilise tasemega. (Toompark 2003) Antud eellepingute nõudmine on sisuliselt argumenteeritav põhjusel, et laenuandjatel on keeruline hinnata laenuvõtja poolt sõlmitavate kokkulepete sisu ja efektiivset üürimäära ning paberil allkirjastatud üürilepingud aitavad kindlaks määrata reaalsete rahavoogude suurust.

Laenude puhul on üks olulisemaid tegureid intress. Laenuintressi kujunemine on seda mõjutavate tegurite rohkuse tõttu äärmiselt keerukas. Igasuguse laenu puhul intressist rääkides tuleb arvestada, et oluliseim intressimäär mõjutav tegur on eelkõige konkreetse projekti riskantsus, mis sõltub näitena nii büroo asukohast ja ehituskvaliteedist, kui ka hinnatasemest. Projekti omapäradele lisandub ka panga poolt rahvusvahelistelt rahaturgudelt laenatud rahaliste vahendite baashind ehk –intress või hoiustajatele makstav hoiuseintress. Nende

puhul on oluliseimateks teguriteks panga enda usaldusväärsus ja finantsvõimekuse tase ning üldine maailmamajanduse olukord. (Kuhlbach, Priske, Lauren 2002, 156)

Kuna hüpoteeklaenude riskantsus on suhteliselt madal, siis võib baasintressile lisatav marginaal moodustada küllaltki väikese osa koguintressist. Eesti puhul on levinuima baasintressina kasutusel 6 kuu Euribor. 6 kuu Euribor on otseselt seotud Euroopa Keskpanga monetaarpoliitikaga, mistõttu on selle kujunemine ka paari aasta kontekstis pigem prognoositav. Keskpanga poolt rekordmadal Euribori tase on põhjustanud olukorra, kus kasumlikkuse säilitamiseks on viimastel aastatel kasvanud just marginaali osa koguintressist. Euribori kõrval on küllaltki laialdaselt kasutusel ka pankade enda väljamõeldud baasintressimäärad, mille puhul jääb tihti selgusetuks, millel nad tegelikult põhinevad.

Tagatise hindamise puhul võivad finantseerijad kasutada nii kinnisvarafirmade professionaalsete kinnisvarahindajate abi, kui kasutada ka oma ettevõtte siseseid hindajaid. Kui eluasemete puhul on väliste hindajate kasutamine levinud, siis Eesti puhul tehakse ärikinnisvara puhul palju hindamisi ära just panga siseselt. Pangasisest hindajat kasutatakse tihti ka täiendavana olemasoleva eksperthinnangu kõrval.

Äri-laenude analüüsimisel kasutatakse rahvusvaheliselt põhiliselt kahte suhtarvu: tasuvuspunkti ja laenukoormuse kattekordajat. Tasuvuspunkt põhineb kinnisvaraobjekti maksimaalsel võimalikul kogutulul ehk tulul, mida peaks näiteks konkreetne büroohoone tootma 100 protsendilise väljarenditavuse korral. Seejuures ei ole sealt tegevuskulusid veel maha arvestatud. Tasuvuspunkti leidmisel jagatakse tegevuskulude ja laenuteeninduskulude summa maksimaalse võimaliku kogutuluga. Maailmas on laenuandjate jaoks reeglina aktsepteeritav tasuvuspunkti maksimaalne suurus 0,85. Laenukoormuse kattekordaja põhineb aga puhtal tegevustulul (*ingl. k. net operating income*), mis saadakse maksimaalsest võimalikust kogutulust vakantsuse tõttu saamata jääva rendi ja tegevuskulude mahaarvamisel. Laenukoormuse kattekordaja leidmiseks jagatakse puhas tegevustulu laenuteeninduskuluga. Reeglina on sobiv laenukoormuse kattekordaja suurus vähemalt 1,3. (Ibid., 172)

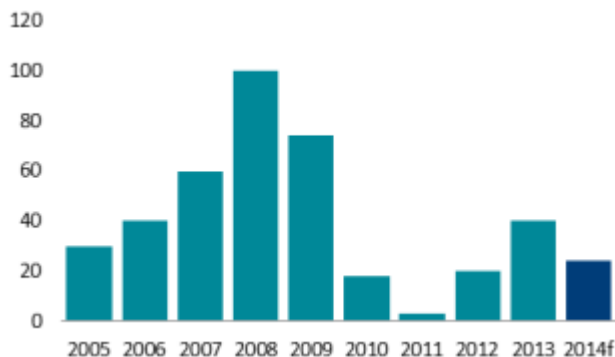
2. ANALÜÜTILINE ÜLEVAADE TALLINNA BÜROOHOONETE TURU MÕJURITE MUUTUSTEST

Tallinnas oli 2013. aasta lõpu seisuga ligikaudu 600 000 m² büroopindu (Tomson 2014), mis on ajalooliselt koondunud peamiselt kesklinna või üksikute tööstusobjektide kõrvale äärelinna. Taasiseseisvumise järel jõudis majanduse kiire arengu tõttu olemasolevate hoonete vakantsus nulli lähedale ning koos üürihindade kiire tõusuga lõi see soodsa pinnase uusarenduste tekkeks. Keskklinnas olid olemasolevate pindade laienemismõimalused piiratud, mistõttu hakati büroohooneid aktiivselt arendama ka äärelinnades peamiste magistralide läheduses. Tänapäevase seisuga saab Tallinnas eristada nelja peamist büroopindade piirkonda: kesklinn koos Tornimäega, Pärnu maantee Järve-Tondi piirkond, Lasnamäe keskklinnapoolne osa koos Ülemistega ning Mustamäe tee keskklinnapoolne osa. (Tomson 2013)

2.1. Majanduskriisini valitsenud trendid

Majanduskriisile eelnenud majandustõusu perioodil oli kinnisvaraturu põhirõhk arendustegevuse kaudu kiire kasumi omandamisel, mida sai kõige lihtsamini uute elamispindade rajamisega. Stabiilset üüritootlust pakkuvaid büroohooneid pälvisid algselt vähem tähelepanu ning neid arendati eelkõige vastavalt konkreetse ettevõtte vajadusele. Majanduskliima väljavaadete muutusel tekkis arendajatel ka suurem huvi büroopindade vastu. 2007 aastaks oli kvaliteetsete pindade puuduse tõttu jõutud olukorda kus tühimiku täitmiseks hakati aktiivselt büroohooneid arendama (joonis 1). Konkureerivate arenduste tõttu oli Tallinnas ühtäkki eelkõige äärelinnadesse kerkimas üle 150 000 m² uusi büroopindu olukorras, kus BREC Kinnisvara äripindade hindamise juhi Timo Tammaru hinnangul oli vajadust vaid 50 000 m² uue pinna järele (Tosso 2007). 2007. aasta julge arendustegevus tekitas olukorra kus maailma majandusseisundi oluliselt kiiremal nõrgenemisel reaalne

nõudlus kallitele pindadele vähenes ning valminud pindadest jagus järgneva mitme aasta vajaduse täitmiseks. (Luts 2009)



Joonis 1: Uued büroopinnad Tallinnas brutopinna järgi, tuhandetes ruutmeetrites

Allikas: (Tomson 2014, 4)

2008. aasta puhul, langevate turuhindade ja suures mahus valmivate büroohtonete kontekstis, aktiveerus siinne investeerimisturg ning toimus hulk ostu-müügitehinguid. Büroopindade üürimisel olid tol hetkel sõlmitud palju pikaajalisi üürilepinguid, mis langevate hindade tõttu pakkusid investoritele põnevaid väljakutseid. Nii said investorid teatud objektide ostul küsida ka 10-11 protsendi vahemikku jäävat oodatavat tootlust. (Arco Vara 2012)

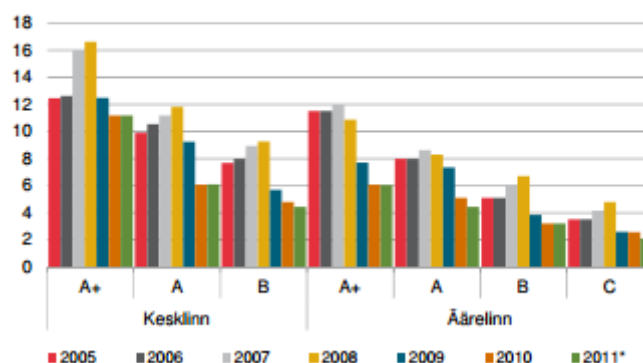
2.2. Turu arengud majanduse madalseisu kontekstis

Majanduskriisile reageerisid pangad küllaltki kiirelt ning 2009. aastal puudus arendajatel negatiivsete väljavaadete tõttu praktiline võimalus ärikinnisvara finantseerimiseks laenu saada, mille tulemus väheste uute büroopindade osas avaldub joonise 1 puhul aastatel 2010 ja 2011. Pankade poolt kiire reageerimise tõttu oli DnB Nord Panga ärioperatsioonide juhi Jaan Liitmäe sõnul laenu võimalik saada vaid olemasoleva rahavooga projektide ostuks, mille puhul oli eelduseks tugevate rentnike olemasolu ning piisav rahavoog. Swedbanki ettevõtete finantseerimise divisjoni juhi Tauno Vanaselja sõnul ei piisanud laenu saamiseks enam üksnes kvaliteetse tagatise olemasolust. (Linnamäe 2009)

Seven Real Estate Advisori juhataja Urmas Lauri 2010. aasta sõnavõtu järgi polnud julgus ja soodne ehitushind piisavad, et ehitustegevusega alustada. Majanduse keerulise olukorra tõttu täitsid turu reguleerija rolli pangad, mistõttu oli erinevate arenduste puhul mõistlik tuleviku osas indikatsioone küsida just pankadelt. Samal ajal oli Eesti suurpankade kinnisvaralaenuportfellides mitmeid konkureerivaid projekte, mistõttu iga uus projekt võis kahjustada olemasolevate laenude tagamismaksmise võimet. (Laur 2010)

Joonis 2 väljendab hästi muutusi üürihindades aastatel 2005 kuni 2011 I kvartal. Tühjaks jäänud kvaliteetsete pindade suur hulk viis 2009. aastal kiirelt langusesse ka üürihinnad, mille langustrend jätkus sõltuvalt hoonest asukohast ja kvaliteedist 2010-2011 aastani. Langusest said osa ka teatud varem pikaajaliste lepingutega koormatud hooned, mille puhul pandi omanik fakti ette, et langeb kas üürihind või üürnik lahkub. Seejuures oli vähemkvaliteetse kesklinnast kaugemal asuva hoone puhul langus oluliselt äkilisem. 2011 DTZ Tallinna büroopindade ülevaatest ilmnes, et kuigi uute hoonete vakantsus oli vähenenud, siis vähenesid need eelkõige vanemate büroohonete arvelt, kus rendihinnad olid küll oluliselt madalamad, kuid madalama kvaliteedi ja tihti kehvema asukoha tõttu polnud need vaatamata madalale üürihinnale siiski üürnike jaoks atraktiivsed. Vanemate büroohonete vakantsus jäi tol hetkel 20-30 protsendi vahemikku. Potentsiaalsete üürnike huvi oli suunatud 100 – 300 m² suurusega eelkõige kesklinnas asuvatele A ja A+ kvaliteediklassi pindadele, millel olid head juurdepääsu ja parkimisvõimalused ning kus pakuti professionaalset haldusteenust kui ka erikokkulepeid soovitavate eritingimuste osas. (Trubetskoi 2011)

Kontoripindade renditasemete muutus 2005 - 2011, €/m² kuu



Joonis 2: Tallinna büroopindade renditasemete muutus 2005-2011, €/m² kuu

Allikas: (Trubetskoi 2011, 4 – 7)

2.3. Toimunud muutused 2012. aastast alates

Varem seisma jäänud büroopinnad leidsid aastate jooksul siiski kasutajad ning peale varade olulises mahus allahindlusi ning ülevõtmisi jõudis 2012. aastal büroohonete turg uude kasvuperioodi. Seejuures oli tegemist eelkõige Tallinna kesklinnas või selle lähistel asuvate uute kvaliteetsete büroopindade turu aktiveerumisega, kus vakantsus jäi uuemate büroohonete puhul 2-5 protsendi vahemikku. Juba veidi varasemalt oli Ülemistel alustatud mahukat Ülemiste City loomist, kuhu Targa Äri Linna arenduse tõttu hakati koos Soome kogenud koostööpartneritega ca 10 protsenti Tallinna büroopindade turust haaravat uusarendust looma. (Trubetskoi 2011)

Madal vakantsuse määr tõstis täiendavat huvi büroohonete vastu investorite hulgas, mistõttu müüdi hooneid nii enampakkumistel kui ka läbirääkimiste käigus vabal turul juba 6-9 protsendi vahemikku jääva oodatava tootlusega. Tol hetkel oli huvi üksikute büroopindade vastu endiselt pigem passiivne ning müügiks läksid terved büroohooned korraga. Müügihind jäi keskmiselt vahemikku 900 – 1300 eurot/m² hoone suletud netopinna kohta. Üksikute büroopindade puhul, kus müüdi vaid osa büroohonest, oli keskmine hind vahemikus 700 – 1800 eurot/m². (Arvo Vara 2012)

Keeruliseks kujunes endiselt äärelinnas paiknevate büroohonete omanike olukord, kus vakantsus ulatus kuni 25 protsendini. Huvi antud hoonete vastu ei toonud ka üürihinna langetamine, mis Arco Vara hindaja sõnul oli tihti turu arengut silmas pidades liiga hiline. Sellele vaatamata jõudis üürihindade stabiilsus kõikidesse Tallinna piirkondadesse ning 2012 I poolaastal oli üürihindade keskmine pakkushind juba mõnevõrra tõusutrendis. (Ibid.)

Olemasolevate vabade pindade vaikne otsa lõppemine tõi 2012 aastast alates Eesti puhul välja ka uuesti arenduste osas tärkava turu, mida on näha ka jooniselt 1, mis oli võimalik tänu pankade valmisolekule rohkem krediiti väljastada. Sarnast, paranenud meelestatust Kesk- ja Ida-Euroopa (KIE) pankade hulgas näitas ka KPMG analüüs CEE Property Lending Barometer. Antud uuringust ilmselt, et pigem eelistasid pangad logistika ja tööstussektorile mõeldud kinnisvara ning Balti riikides oli endiselt palju probleemset kinnisvara. Lisaks on majanduskriisist alates näha trendi, kus kinnisvara finantseerimine on pankadele strateegilises mõttes iga aastaga aina vähem tähtsaks muutumas. Sellele vaatamata olid pangad mõistlikel tingimustel valmis finantseerimist pakkuma ning marginaalid olid tol

hetkel KIE regioonis madalaimal tasemel peale 2010. aastat, jäädes rahavooga varade puhul vahemikku 4,17 – 4,34 protsenti. (Bärenklau 2013)

2013. aasta lõpuks oli Colliers Internationali partneri Margus Tinno sõnul büroopindade turu tipphind tõustnud 15-16 euronit ruutmeetri eest kuus, kuid üksikutele juhtudel maksti ka kohati juba 20 euronit kuus. Kuulutustes küsiti ka 25 ja 35 eurot kuus, kuid reaalse tehingute puhul jäi lagi siiski 20 euro piirimaile. Võrreldes joonisega 2 on kvaliteetsete büroopindade puhul tegemist märkimisväärse kasvuga. (Jakobson 2013)

2.4. Hetkeseis Tallinna büroohoonete turul

2014. aasta veebruaris ilmunud sõnavõtus väitis Margus Tinno, et käesoleval hetkel pole ühtegi reaalselt põhjust, miks peaks ärikinnisvara hinnad tõusma või langema. Pigem on näha mitmeid stabiilsuse märke, mistõttu olevat 2014 väljakutsete aasta. Kuna uusi projekte on uuesti tekkinud suhteliselt palju, kuid potentsiaalseid üüriühikuid on 2007. aastaga võrreldes märksa vähem, siis tuleb ärikinnisvaras ennast rohkem tõestada. (Matsalu 2014)

Büroode üürihindade stabiilset püsivust prognoosib ka Tanel Tarum, kelle hinnangul on eelmisel aastal lisandunud ka hulgaliselt büroopindu. Uute hoonete puhul on spetsiaalselt üüriühiku vajadustest lähtuvalt valminud maksuameti ja statistikaameti uued hooned Ülemistel ja Tatari tänaval ning Paldiski maanteel valmis G4S-i uus peahoone. Ehituses on uued büroohooned Metalli 3 ja läheduses asuv Mehaanika tänava Mentori Ärimaja. Lisaks on Kawe teatanud, et Baltika kvartalis plaanitakse uue büroohoone rajamist. Nimetatud majade peale on pinda kokku üle 40 000 ruutmeetri. (Kald 2014)

Domus Kinnisvara hindajad kirjutasid oma Kinnisvaraturu 2014. aasta ülevaates, et ka üüriühiku liikumine on aktiveerunud ning prognoositakse selle jätkumist veel mõned aastad. Võrreldes mõne aasta taguse olukorraga on üüriühikud liikumas uuesti kesklinna. Varasemalt äärelinna kolimise tingis paljuski uute hoonete ehitus, mis kerkisid just äärelinna Mustamäe, Rocca Al Mare ja Pärnu mnt piirkondadesse. Tol hetkel kesklinna uusi hooned juurde ei lisandunud, kuid nüüd on seis muutunud ja valminud on ka Laeva 2 Navigatori maja suurusega 6000 m² ning Kentmanni 4 ärimaja suurusega 3500 m. (Domus 2014)

Seejuures on huvitav jälgida äärelinna ja kesklinna vahelise konkurentsi arengut. Mõlemat piirkonda kiidetakse eelkõige seal tegutsevate arendajate ja nende palgatud kinnisvarafirmade poolt kuid praktikas pole kadunud ka algselt probleeme tekitanud ummikud

ja parkimisega seotud probleemid. Äärelinnas jätkab tugevat ehitustegevust Ülemiste City, kelle uus kolmikorn mahus 24 000 m² on praktiliselt täitunud. Ehitust on ootamas järgmine 9000 m² suurune büroohoone ning teiste arendajate poolt on sel aastal äärelinnas valmimas veel varem nimetatud 3800 m² suurusega Metalli Maja, 2000 m² Mentori Ärimaja ja 2500 m² suurusega Sõpruse pst 157. Kesklinnas alustati uue kõrghoone ehitust aadressile Maakri 19/21, mis aastate pärast valmides pakub ca 20 000 m² äripinda. (Domus 2014)

Karmistunud konkurents ning stabiilne külgsuunas liikumine üürihindade osas on büroohonete arendajaid ja omanikke oma hoone eristamiseks varasemast enam mõtlema pannud ka hoonete kommunaalkulude vähendamise, hoonete üldise kvaliteedi tõusu ja keskkonnasõbralikemate ehitusmaterjalide peale. Silmaga nähtavatest muutustest võib uutel hoonetel näha neljakordsete klaasidega aknaid ja nutikaid sisekliima jälgimise süsteeme. Töötajatele rohkemate võimaluste pakkumiseks on lisandunud ka erinevaid tugiteenuseid, näiteks Ülemiste City puhul teenindusgalerii ja spordisaalid. (Domus 2014).

Kuna vanemate büroohonete puhul on tihti probleemiks ruumide planeeringu jäikus, mistõttu on palju sügavat pinda, kuhu päevavalgus ei ulata, siis pööratakse uutel pindadel senisest enam tähelepanu ka just paindlikule ruumide planeerimisele (Ibid.). Seejuures tuleb nentida, et sarnaselt büroohonete klassifitseerimise erisustele on arendajatel ka tihti üsna erinev arusaam keskkond säästvast mõtteviisist ja säästlikkusest, mis hetkel populaarseteks märksõnadeks on. Tõmmates paralleeli uuesti Fortoni Bulgaaria büroopindade klassifitseerimisega, siis on ka Eesti büroohonete turg liikumas A klassi büroohonete suunas nende rahvusvahelise liigituse mõistes.

Trendi kvaliteedi ja rohelisuse suunas kinnitab ka 2012. aastal Colliersi poolt tehtud üleeuroopaline uuring, kus peamistelt korporatiivsetelt üürnikelt küsiti, milliseid väljakutseid ja ootuseid nad kaaluvad oma kinnisvara alastes strateegiates. Peamiste leidudena tõi Colliers oma kokkuvõttes välja, et 84% ettevõtetest on üle vaadanud oma büroopindade kasutuse ning sellest lähtuvalt muudatusi teinud. Hoonete osas eelistatakse hea ligipääsetavusega atraktiivseid kõrge kvaliteediga hooneid, mis „suudavad hoida ja ligi tõmmata talente“. Makstavate tasude osas on trend üürikulude kokkuhoiule. Rohelisusega kaasnevat kõrgemat hinda üüripinna eest olid nõus maksma alla poole küsitletutest. (Douetil, Berretta 2012)

Toimuvad muutused pakuvad huvitavaid väljakutseid kvaliteetsetele arendusprojektidele, samas aina paremat kvaliteeti otsivad, kuid varasemast rohkem mitte maksta soovivad üürnikud muudavad arendajate olukorra aina keerulisemaks.

2.5. Empiirilises osas kasutatud metoodika

Eelnevalt on antud küllaltki põhjalik ülevaade käesoleva bakalaureusetöö uurimisobjektiks olevast Tallinna büroohoonete turust ning seda mõjutavatest teguritest. Seetõttu teame, et büroohoonete turg on viimase kaheksa aasta jooksul olnud tugevalt majandust mõjutanud üldisemate turujõudude, aga konkreetsemalt ka siin tegutsevate pankade mõju all.

Sellest lähtuvalt oli töö autori algseks huviks uurida käesoleval hetkel büroohoonete arendusprojektide finantseerimisega seonduvat eelkõige just siinsete pankade vaatenurgast. Töö kavandamise käigus aga selgus, et siinsete pankade seisukohad võivad olla küllaltki sarnased, mistõttu pankadele keskendumise asemel leiti otstarbekas olevat tuua pankade kõrvale võrdluseks ka alguses planeeritust enam büroohooneid omavate investorite ning nende arendamisega tegelevate kinnisvarafirmade seisukohti.

Kuna töö autori sooviks oli pakkuda sisulist arusaama kuidas ja millistel alustel Tallinna büroohoonete arendusprojektide finantseerimine toimub, milliseid aspekte arvestatakse ning kas ja kuidas erinevad on finantseerimise osas siinsete turuosaliste põhimõtted, siis puudus töö autori hinnangul kvantitatiivse uuringu tegemiseks sisuline mõttekus.

Erinevaid kvalitatiivse uurimise metoodikaid võrreldes jõudis töö autor otsuseni, et mõistlik on keskenduda koostööle väljapaistvate turuosalistega ning tegeleda nende põhjalikumale kvalitatiivse uurimisega läbi poolstruktureeritud ekspertintervjuude.

Poolstruktureeritud intervjuu on valdavalt sotsiaalteadustes kasutatav kvalitatiivne uurimismeetod, kus intervjuueerija lähtub etteantud juhustest ja varem ettevalmistatud küsimustikust, kuid intervjuueerijale jääb võimalus küsimuste järjekorda vastavalt vajadusele vahetada ning oluliste teemade korral täiendavaid avatud küsimusi küsida. Seda peetakse heaks meetodiks vähetuntud või kaardistamata valdkonna uurimiseks või olukordades, kus on ette teada, et oodatavad vastused on põhjalikud ja erinevad. Antud juhul oligi ekspertidega läbiviidavate poolstruktureeritud intervjuude eeliseks teiste võimalike meetodite ees autorile jäänud võimalus kasutada varem omandatud teadmisi, kuid samas säilis intervjuueeritavatel võimalus täiendavaks oluliste seisukohtade ja mõtete väljendamiseks. (Cohen 2006)

Uuringu valimi koostamisel arvestati, et Tallinna puhul on võõrfinantseerimise pakkujad valdavalt siin tegutsevate Skandinaavia universaalpankade Eesti harude ettevõtete

panganduse üksused, Tallinnas arendavad büroohooneid küllaltki väike hulk professionaale ning ka nende üüritud otstarbel omamise ja välja üürimisega tegeleb suhteliselt väike hulk professionaalseid investoreid. Seetõttu otsustas töö autor võimalikult huvitavate ja praktiliste tulemuste jõudmiseks uuringu käigus intervjuuerida kahe erineva Eestis tegutseva panga bürooohoonetega tegelevaid spetsialiste, kahe bürooohooned omava investori esindajaid ning kahe eeskujuliku kogemusega bürooohoonete arendamisega tegeleva ettevõtte esindajaid.

Konkreetsete pankade, investorite ja arendajate valikul otsiti võimalikke kandidaate eelkõige varasemate tehtud tööde väljapaistvuse ning võimalikult suure mahu, kuid ka professionaalsuse alusel. Pankade puhul oli oluline mitte korraga kasutada küll väga laiahaardelisi ning teemat hästi katvaid, kuid sarnase ärimudeliga Swedbanki ja SEB-d, vaid üheks pangaks valida Eesti turul väiksema turuosaga, kuid viimaste aastate jooksul aktiivselt tegutsenud Danske. Investorite valikul läheneti kahele kogenud, kuid ka hetkel aktiivselt investeerimisobjekte otsivale kinnisvarale keskendunud investeerimisfondide omavale ettevõttele, EfTEN Capitalile ja Northern Horizon Capitalile (endine BPT). Arendajate osas tehti koostööd Kaamos Kinnisvaraga, kes on loonud nii Tallinna ühe suurima büroohoone Tammsaare ärikeskuse, kui ka Statistikaameti uue hoone ning Norra taustaga Selvaag Eestiga, kelle portfelli kuulub Kentmanni ärimaja. Läbiviidud ekspertintervjuudes intervjuueritavad on toodud tabelis 1.

Tabel 1. Autori läbiviidud ekspertintervjuud

Ettevõtte	Intervjuueritava tüüp	Intervjuueritava ettevõtte esindaja	Intervjuu kestvus
Danske Bank AS	pank	krediidianalüütik Tõnu Luts	1h 46 minutit
Swedbank AS	pank	suurkliendidirektor, bürookinnisvara sektori juht Hermes Vei	1h 50 minutit
EfTEN Capital AS	investor	EfTEN Kinnisvarafondi investeringute juht Tõnu Uustalu	1h 39 minutit
Northern Horizon Capital AS	investor	Baltic Opportunity investeerimisfondi fondijuht Tarmo Karotam	1h 10 minutit
Kaamos Kinnisvara AS	arendaja	arenduse projektijuht Louis Lillemaa	1h 30 minutit
Selvaag Eesti OÜ	arendaja	tegevjuht Margus Eek	1h 28 minutit

Allikas: autori koostatud

Intervjuudeks läbiviimiseks valmistas töö autor eelnevalt ette põhjaliku lisas 2 välja toodud poolstruktureeritud bürooohoonete arendusprojektide finantseerimise alase

ekspertintervjuu küsimustiku. Nagu ka lisas 1 leitaval intervjuu tiitellehel kirjas, siis intervjuu jagati vastavalt käsitletud teemadele kuueks teemablokiks: turu hindamine, laenud, üürnikud ja rahavood, objekti klassifikatsiooniga seonduv, hoone tehnilised näitajad ja keskkonnasäästlikkus. Intervjuuga käsitleti kogu Tallinna büroohoonete turgu ning erinevaid seotud valdkondi. Kus küsimused läksid konkreetsemaks ning puudutasid otseselt büroohooneid, keskendus intervjuu Tallinna büroohoonete turu osas uute või suhteliselt uute kõrge kvaliteediga heas asukohas olevatele Eesti mõistes suurtele büroohoonetele ning pooleliolevatele arendusprojektidele.

Kõik tabelis 1 välja toodud intervjuud viidi läbi ühe nädalase perioodi jooksul 15. maist 22. maini. Vastuste täpsuse tagamiseks ning ankeetide hilisemaks täiendamiseks intervjuud lindistati. Intervjuude vastustega ankeedid on eraldi töö autoril olemas ning huvi korral on võimalik nendega tutvuda. Intervjuude vastustega ankeetide maht oli kokku 78 lehekülge, mistõttu nende bakalaureusetöö lisadesse lisamist ei pidanud autor otstarbekaks.

Arvestades asjaolu, et intervjuude puhul kasutati eelnevalt ettevalmistatud küsimustikku, täiendavalt intervjuude jooksul küsitud küsimused olid erinevate intervjuude lõikes võrreldavad ning intervjuude hulk piirdus kuuega, siis analüüsi intervjuudest saadud kvalitatiivseid andmeid käsitletud valdkondade kaupa saadud tulemusi sisuliselt võrreldes.

3. EMPIIRILISE UURINGU TULEMUSED JA JÄRELDUSED

Käesolevas peatükis esitatakse läbiviidud empiirilise uuringu tulemusi sarnaselt läbiviidud intervjuude struktuurile käsitletud valdkondade kaupa. Kasutatavad pealkirjad on kohandatud intervjuudest saadud teadmistele. Klassifitseerimisele tulemustest lähtuvalt eraldi alapeatüki ei eraldatud, vaid vastavad tulemused on sisulise sobivuse tõttu toodud välja hoone tehniliste näitajate valdkonna alguses. Tulemuste võrdluseks on kasutatud ka tabeleid.

3.1. Tallinna büroohonete turuseisu jälgimine

Kõikide küsitletud ekspertide hinnangul on kompetentsi hoidmiseks ja Tallinna büroohonetega tegelemiseks oluline siinsel büroohonete turul pidevalt silma peal hoida. Praktiliselt kõik jälgivad regulaarselt meedias valdkonda puudutavaid uudiseid ja erinevate kinnisvarabüroode turuülevaateid. Turuülevaateid kasutavad nii arendajad, investorid, kui ka pangad. Populaarseimate turuülevaadete koostajatena toodi välja Colliers ja DTZ. Üldjuhul lähtutakse tavapäraest kõigile vabalt kättesaadavatest ülevaadetest, kuid Swedbank tõi välja, et vajaduspõhiselt tellitakse ka konkreetselt neile suunatud ülevaateid.

Intervjueeritavad tõid välja, et erinevate väliste infokanalite kõrval on oluliseim tegelikult ikkagi ettevõtte sisene informatsioon turul toimuva kohta, mida hangitakse pidevalt läbi koostöö klientide ja koostööpartneritega. Arendajad ja investorid kasutavad aktiivselt olemasolevaid otsekontakte seniste üürnike ja teiste ettevõtjatega ning pangad suhtlevad erinevate laenuaotluste tõttu praktiliselt kõigi tehinguid planeerivate osapooltega. Pankade puhul on eriti oluline, et koostöö klientidega ei kestaks vaid projektide laenuaotluste tegelemisel perioodil, vaid omavaheline infovahetus jätkuks ka hiljem. Seeläbi saab ka finantseerija parema pildi kogu turul toimuvast ning suudab ka klientide taotlusi paremini hinnata. Lisaks on üsna levinud teatud ajaperioodi tagant ettevõtte sisese sektoriülevaate koostamine, kus koondatakse vahepeal kogutud informatsioon ning luuakse turul toimuva osas tervikpilt.

Tallinna büroohoonete turg on küllaltki piiratud mahuga ning kaasaegseid hooneid ei ole siin mitte sadades, vaid pigem jääb nende hulk paarikümne juurde, siis jälgitakse vähem või rohkem kõikide objektidega toimuvat. Mõlemad küsitletud investorid on kogu Tallinna turul neile huvi pakkuvad objektid ära kaardistanud ja hoiavad nendega seotud tehingutel silma peal. Ostuhuvi oli mõlema investori puhul üle viie miljoni euroste büroohoonete osas olemas, kuid tehingud jäävad pigem müügihuviliste puudumise taha. EFTENi esindaja sõnul peab müügiks mingisugune põhjus olema. Büroohoonete puhul on tegemist väga pikaajalise investeeringuga ning kiireid tehinguid nendega üldjuhul ei teostata. Müügi põhjuseks võib näiteks olla müüja soov Eestist üldse lahkuda ja kogu äritegevus siin lõpetada või lahkumine mõnest äritegevuse valdkonnast. Northern Horizon Capitali esindaja sõnul on konkurentide tegevuse jälgimine oluline ka põhjusel, et kui mõni konkurent on midagi ostmas, siis on mõistlik oma ostutehingud samaaegselt sooritada. Samaaegsete tehingute puhul on konkurendid oma ostuga tugevalt seotud ning ostu- ja müügi protsesside pikkuse ja turuosaliste limiteeritud vahendite tõttu on võimalik nii ülepakkumiste hulka vähendada. Eestis on tänase seisuga 3-5 suuremat tegijat, kes üldse midagi ostavad. Sadu miljoneid igal ühel ei ole, kuid kõigi peale kokku on kasutada siiski paar-kolmsada miljonit eurot.

Konkurentide tegevuse ja turu jälgimisega seostub otseselt ka projektide oodatava tootluse valik. Turu parimate kaasaegsete büroohoonete puhul kasutatava oodatava tootluse määra osas oldi küllaltki sarnastel seisukohtadel ning üksteisest sõltumatult jõuti tihti järeldusele, et parimate objektide puhul arvestatakse 7-8% vahele jääva tootluse määraga. EFTENi puhul jääb täna pakutav tootlus alla ülejäänud kinnisvarafondi tootlusele, mis piirab selgelt ka uute võimalike investeeringute lisamist fondi. Arendajad soovivad oma tegevusel saada kõrgema riskantsuse tõttu ka kõrgemat tootlust ning arenduste puhul on oodatav tootlus nii Selvaagi, kui Swedbanki sõnul 10% või üle selle. Samas toonitati alati ka üle, et Tallinna puhul on arvestatav oodatav tootlus paljuski suhteline ning Swedbanki sõnul väheste tehingute tõttu ka küllaltki kaootiline.

3.2. Võõrkapitali kaasamine ja laenude põhitingimused

Võõrfinantseerimise allikate valiku osas selgus, et praktikas on Tallinnas büroohooneid arendavatel ja neid omavatel isikutel võõrkapitali kaasamise kogemused olemas üksnes siinsetest pankadest. Läänes kasutusel olevatest alternatiivsetest finantseerimise

allikatest oldi üldjuhul küll teadlikud, kuid Eestis vastavaid alternatiive konkurentsivõimelisel tasemel ei eksisteeri. Kaasatud investorid on varasemalt uurinud ka siinsetelt pensionifondidelt finantseerimise võimalusi, kuid seni on see jäänud seadusandluse puudulikkuse taha. Valmisolek tugevaid projekte finantseerida on põhimõtteliselt pensionifondidel olemas ning tulevikus seadusandluse muutumise ja intressimäärade tõusu korral võib see ka reaalsuseks saada.

Pankade puhul toodi positiivsena välja madal kapitali hind ning tugev turu tundmine. Kui pank on oma nõusoleku projekti finantseerimiseks andnud, siis annab see kindlustunnet juurde ka arendajatele. Negatiivse poole pealt on pangad konservatiivsed ning sisuliselt ei soovita riske võtta. Kuigi pangad otseselt arendajatele objektide osas ettekirjutusi ei tee, siis kuna ka käesoleval hetkel on paberil seisvaid ja finantseerimist ootavaid objekte tegelikult töösse jõudvatest objektidest kordades enam, on lõplik otsustuspunkt ikkagi finantseerijate käes. Arvestades asjaolu, et käesolevas uuringus kaasati vaid eeskujulikke turul tegutsevaid ettevõtteid, siis on ka mõisteta, et pankade poolset negatiivset lõppotsust büroohonete osas kogetud ei olnud. EfTENi esindaja tõi välja, et ettevõtte enda nõukogust, kuhu kuuluvad investeerimisfondi suurinvestorid, on positiivse otsuse saamine kohati keerulisemgi. Seetõttu jõuavad nende puhul pankadesse vaid nõukogu läbinud tugevad projektid, mida pangad olid ka kriisi ajal alati valmis finantseerima.

Finantseerimistaotluste puhul ei eelista intervjueritavad ühtegi konkreetset pankat, vaid pöörduakse projektist lähtuvalt vähemalt kolme erineva siin tegutseva panga poole. Suuremate summade puhul kaasatakse kuni kuus siin tegutsevat pankat. Seejuures rõhutasid nii EfTEN, kui ka Northern Horizon Capital, et erinevate pakkumiste küsimine on pikaajaliselt võimalik vaid avatud ning usaldusväärsetel tegutsedes. EfTEN kasutab vaid ühe pakkumise võimalust, kus pangad peavad kohe oma parima pakkumise tegema. Edasist läbirääkimist ja konkurendi pakkumisele tuginevat parema pakkumise küsimist ei tehta. Northern Horizon Capital valib esimeses voorus pakkumise teinud pankadest välja kaks parimat ning annab vaid neile võimaluse parema pakkumise teha. Seejuures on mõlema investori usaldusväärse seisukohast oluline, et tehtud pakkumistega minnakse alati ka lõpuni välja. Mõlemad investorid olid seisukohal, et nad saavad nii parimad finantseerimistingimused.

Erinevate laenude osas kasutatakse Tallinna büroohonete finantseerimisel valdavalt osaliselt kustutatavaid annuiteetlaene. Seejuures eristatakse laenu lepingulist tähtaega ja

laenugraafiku pikkust. Laenu lepinguline tähtaeg sõltub konkreetsest olukorrast ja objektist, kuid arendusprojektide puhul on ehituse ajal pikkuseks valdavalt paar aastat. Valmis hoone puhul kasutatava investeerimislaenu puhul on periood pikem, kuid ka siis ei ületa see üldjuhul 5 aastat. Laenugraafik sõltub sarnaselt lepingu tähtajale olukorrast ja objektist, kuid peamiseks erinevuseks on amortisatsiooni perioodi pikkus. Pankade sõnul on laenugraafikute pikkus tavaliselt 10 – 20 aastat. Pakutakse alati ka lühemaid lepinguid, kuid see ei ole üldjuhul arendajate ja investorite huvides. Laenude refinantseerimine on alati seotud täiendava riskiga ning vastavaid läbirääkimisi lükatakse võimalikult kaugemale.

Kõigi kaasatud osapoolte sõnul on üks olulisemaid tegureid finantseerimise saamisel omaosaluse määr. Intervjueeritud ettevõtete poolt kasutatavad omaosaluse määrad on toodud tabelis 2. Nagu ka tabelis toodud selgitustest ilmneb, arendajate poolel on omaosaluse määra valiku piirajaks pank, kuid investorid on piirid määranud enda riskide haldamisest lähtuvalt. Seejuures on investorite puhul omaosaluse määra valikul oluline jätta teatud rahavoog alles ka dividendide maksmiseks. Kuigi kõrgema omaosaluse määraga on võimalik kõrgemat omakapitali tootlust teenida, siis EfTENi esindaja sõnul soovivad nende fondidesse raha paigutanud investorid pidevat 3-4% suurust dividendi ning seetõttu ollakse nõus ka madalama lõpptulemusega omakapitali tootluse kujul.

Tabel 2. Omaosaluse määr

Intervjueeritav	Ettevõtete hinnang üldjuhul kasutatava omaosaluse määra kohta
Selvaag Eesti	30% on minimaalne, mida pank pakub. Samas arendaja jaoks on tihti oluline, et tuleb ise maa osta ning siis veel näiteks 25% ehituse eest maksta. Arendaja jaoks oleks 20% parem.
Kaamos	Üldjuhul peab kolmandik omakapitali olema. Arendaja sooviks ka rohkem laenu, et vähem omakapitali kaasata, kuid tingimused sätestab üldjuhul pank.
EfTEN Capital	EfTEN kasutab üldjuhul 35% omaosalust ning 65% laenatakse. Kuigi pangad on vahel ka kõrgemat võõrfinantseeringut nõus pakkuma, siis investor ei soovi rohkem turvalisuse hoidmiseks ja riski vähendamiseks.
Northern Horizon Capital	Kasutatakse 50% omaosaluse määra. Seda valdavalt enda riskide haldamise põhjusel. Pangad on nõus tavaliselt 65 - 70% laenu andma, seega turu keskmise puhul võib 30 - 35% omakapitali määraks jääda.
Danske Bank	Omaosaluse määr on üks olulisemaid tegureid, mida jälgitakse, kuid konkreetset numbrit välja tuua ei soovitud. Eestis pigem ollakse konservatiivsemad.
Swedbank	Valdavalt on kasutatavaks seoseks 1/3 ja 2/3. Pangad finantseerivad kuni 2/3 objekti maksumusest. Üle 70% pangafinantseeringuga üldjuhul Swedbank läinud ei ole. See on toimunud väga erandlikel juhtudel.

Allikas: autori koostatud

Omaosaluse määra kõrval on oluliseimateks rahavoogu mõõtvateks teguriteks arendusprojektide ja olemasolevate hoonete edukuse ning laenude tagastamise võimekuse mõõtmisel laenukoormuse kattekordaja (*ingl. k. Debt-Service Coverage Ratio, DSCR*) ning kasutatava laenusumma ja laenuobjekti väärtuse suhe (*ingl. k. loan-to-value ratio, LTV*), mille puhul praktikas kasutatakse inglise keelseid lühendeid DSCR ja LTV. Kasutatava LTV ülempiiriks on Swedbanki sõnul 70% ning see seostub omaosaluse määraga. DSCR osas sooviksid kõik osapooled võimalikult kõrget näitajat kuna siis on risk väiksem, kuid praktikas sõltub kõik olemasolevast objektist ja selle võimekusest. Northern Horizon Capitalil, kes kasutab ka küllaltki konservatiivset omaosaluse määra, jääb näitaja 1,5 juurde, kuid teiste puhul on näitaja üldjuhul 1,2 - 1,3 juures. Swedbanki sõnul peab DSCR üldjuhul ületama 1,3, kuid erandlikel juhtudel võib see ka väiksem olla. Danske sõnul on oluline, et objekt teenindab oma laenu ära ning kattekordajat üksi ei arvestata. Samas peab see igal juhul olema kõrgem kui 1. Negatiivset rahavoogu tootvaid objekte käesoleval ajal ei finantseerita.

3.3. Üürnikega seotud oluliseimad näitajad

Intervjuudest ilmes, et büroohonete arendusprojektide võõrkapitaliga finantseerimisel on üheks oluliseks eelduseks küllaltki suures mahus üürnikega eelkõkkulepete olemasolu enne hoone ehitustegevusega alustamist. Mõlemad pangad tunnistasid, et suhtumine uutesse arendusprojektidesse on olemasolevate küllaltki mahukate arenduste tõttu konservatiivne ning finantseerija ootuseks on tugevate eelkõkkulepete olemasolu üürnikega. Kuigi konkreetset eelkõkkulepete hulka on keeruline välja tuua, siis Swedbanki hinnangul peaksid eellepingud juba tagama edasise võlteeninduse, mistõttu võib see tähendada umbes 70% ulatuses eelkõkkulepete olemasolu. Eelkõkkulepped on mõlema panga jaoks indikaatoriks, et konkreetne arendusprojekt ja pakutavad tingimused on üürnike jaoks atraktiivsed. Eelkõkkulepete puudumine või nende väheses mahus olemasolu tähendab finantseerija jaoks märkimisväärselt kõrgemat riski, mistõttu tänasel hetkel selliseid spekulatiivseid arendusi üldjuhul ei finantseerita.

Eelkõkkulepped annavad edasise tegevuse jaoks kindlustunde panga kõrval ka arendajale ning vastavatest kokkulepetest üürnikega ollakse väga huvitatud. Samas tunnistasid nii Selvaag, kui ka Kaamos, et tänasel hetkel on eellepinguid üürnikega sõlmida väga raske.

Suure hoone ehitamine võtab Selvaagi sõnul aega paar aastat ning seetõttu peaks üürnik oma plaanid paar aastat ette tegema. Selliseid plaane teevad vähesed üürnikud ning üldjuhul on väiksemate üürnike jaoks piisavalt alternatiivseid pindu kuhu kolida. Vastavaid eellepinguid teevad pigem suurt üüripinda otsivad ettevõtted, kes soovivad eellepingu ja ootamise tõttu allahindlust saada. Siis on arendaja otsus kas teha allahindlus ja eellepingud või jääb arendaja nii eellepingutest, kui ka panga finantseeringust ilma ning hakkab omavahendite arvelt spekulatiivselt arendama. Hoone valmimisel on kvaliteetsetesse hoonetesse tänase seisuga üürnikke leida märksa lihtsam ning siis üle 10% suuruseid allahindlusi praktikas enam ei tehta.

Üürilepingute pikkuse osas oli ettevõtete hinnangutes teatud põhimõttelisi erinevusi, mistõttu on seisukohtade selgituseks lisatud tabel 3.

Tabel 3. Üürilepingute pikkus

Intervjuueeritav	Ettevõtte kommentaar üürilepingute tavalise pikkuse kohta
Selvaag Eesti	Üldjuhul on need vahemikus 3 – 5 aastat. Teatud stabiilsemate üürnike või riigi puhul on võimalik ka 10 aastaseid üürilepinguid sõlmida, aga need on pigem erandiks. Otsest miinimumpiiri üürilepingute osas ei ole. Tähtajatuid üürilepinguid ei kasutatud.
Kaamos	Suuremate üürnikega, kes üürivad üle 1000 m ² , on lepingud 5-10 aastat. Väiksemate ettevõtetega on lepingud 2-5 aastat. Keskmine üürilepingu pikkus on 3 aasta ringis. Miinimumpiiriks on vähemalt kaks aastat. Tähtajatuid lepinguid ei sõlmita.
EfTEN Capital	Tavaliselt on 3-5 aastased üürilepingud. Ankurüürnikega tehakse pikemaid lepinguid, ka 10 aastaseid. EfTEN kasutab 30-40% ulatuses ka tähtajatuid üürilepinguid. Need on ka teatud lisariskiga, kuid kuna ka tähtajalise lepingu puhul otseselt tähtaeg ei määra pankroti korral midagi, siis praktikas ettevõtte jaoks suurt vahet ei ole.
Northern Horizon Capital	Üldiselt on büroohonete turul üürilepingute pikkuseks 3-7 aastat. Samas sõltub tegelikult kõik lõpetamistingimustest. Tähtajatuid üürilepinguid Northern Horizon Capital ei kasuta.
Danske Bank	Pigem on tavalised 3-5 aasta pikkused üürilepingud. Sõltub ka ettevõttest, kuid pigem on üürnike jaoks riskantne sõlmida 10 aasta pikkuseid lepinguid. Ettevõtteid ei tea tihti, mida nad 2 aasta pärast teevad ja palju pinda vajavad.
Swedbank	Suurte ankurrentnikega tehakse 10 aastaseid lepinguid, väiksematega 3-5 aastaseid lepinguid. 10 aastased ja pikemad lepingud on pigem erandlikud. Mida suurema osakaaluga ankurrentnikud on, seda enam tuleb neid ka eraldi jälgida ja analüüsida. Otsest miinimumperioodi ei ole, võib ka aastase lepingu teha. Tähtajatud üürilepingud on Swedbanki jaoks pigem riskantsed ning siis tuleb pigem konservatiivselt eeldada, et see võib lõppeda.

Allikas: autori koostatud

Vaatamata erimeelsustele saab teatud üldistusi teha ning üldjuhul on üürilepingute pikkuseks 3 kuni 5 aastat. Suurte ankurentikega sõlmitakse pikemaid, kuni 10 aastaseid üürilepinguid. Minimaalse üürilepingu tähtaja valik sõltub ettevõttest ning teatud juhtudel alla 2 aastaseid lepinguid ei sõlmita. Tähtajatuid üürilepinguid proovivad kõik osapooled vältida, kuid EfTENil on piisavalt kogemusi ka pika tähtajaga lepingutega põrumisel, mistõttu praktilist erinevust tähtajatu ja tähtajalise lepingu osas probleemide korral ei tajuta.

3.4. Hoonete tehnilised näitajad

Kõikide uuringusse kaasatud ettevõtete esindajad nõustusid, et büroohoonete kvaliteediklasside hindamine on Eestis puudevate regulatsioonide ning hulga erinevate klassifikatsioonide tõttu segane. Samas ei mõjuta erinevate klassifikatsioonide olemasolu ja erisused mitte ühegi intervjueeritava igapäevast tegevust. Investoritel on küll lubatud investeerida vaid A ja B+ klassi büroohoonetesse, kuid vastav liigitus, millised siis tegelikult need hooned on, tehakse ettevõtte siseselt. Seejuures kasutatakse põgusalt üldist A, B ja C klassidesse jaotamist. Täpsema liigituse osas küsitletud vajadust ei näinud, kuna nagu ka turu hindamise tulemuste osas välja toodi, siis Tallinnas on büroohooneid piisavalt vähe, et klassidesse jagamise asemel lähenetakse igale hoonele individuaalselt ning jälgitakse kvaliteediklassi asemel hoone tegelikku sisu. Sarnaselt investoritele hindavad ka arendajad ja pangad hooneid eelkõige sisu järgi ning erinevate kvaliteediklasside jälgimise asemel vaadatakse klassi määramisel aluseks olnud tegureid.

Büroohoonete suuruse osas olid intervjueeritavad üksmeelel, et eelkõige mõjutab hoone suurust nõudlus. Kui turul piisavalt nõudlust uute pindade järele ei ole, siis üksnes hea asukoha tõttu spekulatiivset hoonet ehitada ei ole mõtet. Teisena omab arendatava hoone suurusele olulist mõju krundi suurus ja detailplaneeringus ettenähtud tingimused. Keskkonnas on sobivate kruntide hulk väga piiratud, mis on ka üks olulisematest põhjustest, miks büroohooneid aktiivselt ka äärelinna ehitatakse. Arendaja või investori rahaliste vahendite taha hoone üldjuhul ei jää. Piisava nõudluse olemasolul kaasatakse vajadusel ka teisi koostööpartnereid.

Hoone kuju osas eelistavad arendajad, investorid ja pangad kõik võimalikult optimaalset üüripinda pakkuvaid risküliku kujulisi büroohooneid kus aknapinda ning seetõttu ka loomulikku päikesevalgust on enim. Jälgitakse ka brutopinna ja välja üüritava netopinna

suht, mis peab olema võimalikult kõrge. Kõige vähem meeldivad intervjueeritavatele kolmnurksed hooned, mille puhul võib arhitektuurne lahendus olla küll huvitav, kuid probleemiks on kolmnurkse pinna efektiivne kasutamine. Seejuures tuleb arvestada, et suured üürikuud soovivad paikneda ühel korrusel, mistõttu optimaalseimad hooned on Kaamose sõnul ligi 1000 m² korrusepinnaga. EFTENi hinnangul on Tallinnas üle 1000 m² korrusepinnaga hooneid rajada keeruline, kuna kruntide piirid ja detailplaneeringu nõuded panevad päris palju tingimusi ette. Hoonetes kasutatava pinna efektiivsust ja kuju jälgivad ka finantseerijad, kuid mõju finantseerimisotsusele hoone kujul Swedbanki ja Danske sõnul siiski ei ole.

Hoone enda kõrval on väga oluline ka parkimiskohtade olemasolu. Ettevõtete hinnangud parkimiskohtade arvude kohta on toodud tabelis 4. Keslinna büroohonete puhul on parkimiskohtade loomine tihti raskendatud ning seetõttu luuakse neid üldjuhul krundi võimalustele vastavalt. Kui keslinna puhul kompenseerib parkimiskohtade puudust tasuliste parklate olemasolu ja ühistransport, siis äärelinna puhul peab parkimiskohtade hulk tagama üürikuude vajadused. Vähene parkimiskohtade hulk jääb silma nii üürikuudele, kui finantseerijatele ning võib olla hoone madala täituvuse põhjuseks.

Tabel 4. Üüripinna mahu ja parkimiskohtade arvu seos

Intervjueeritav	Ettevõtte hinnang parkimiskohtade arvu kohta
Selvaag Eesti	Äärelinnas peaks 100 m ² kohta olema 3 parkimiskohta. Kui parkimiskohti üldse ei tehta, siis on üürikuude väga raske leida.
Kaamos	Tammsaare ärikeskuse puhul arvestati, et üürikuudele on 30 m ² välja üüritava pinna kohta üks parkimiskoht. Kuid sellest on ikkagi vähe.
EFTEN Capital	EFTEN jaoks peab keskmiselt umbes 50 m ² kohta üks parkimiskoht olema. Kindlasti sõltub ka hoone asukohast ja ühistranspordi võrgust.
Northern Horizon Capital	Valem on 1 parkimiskoht 30 m ² kohta. Samas see sõltub ning vaadatakse ka hoone varasemat praktikat palju seal pargitakse ja kas ka tulevikus on olemasolevad parkimiskohad kusagil mujal olemas. Näiteks lähedal asuvas parkimismajas. Ühistranspordi võrk loeb ka.
Danske Bank	Seda pangas ei jälgita. Projekteerimisel on reeglina normid olemas ning pank eeldab, et neid norme jälgitakse juba projektis. Vastutus on arendajal, kui üürikuude jaoks piisavalt kohti ei ole, siis kajastub see ka hoone vakantsuses.
Swedbank	Kogemuslik ajalugu näitab ka seda, et piisavas koguses parkimiskohtade olemasolu on selge konkurentsieelis. 3-4 parkimiskohta 100 m ² üüritava pinna kohta on Tallinna mõistes hea tase. Südalinnas sellist taset saavutada on raske, kuid äärelinnas on projekte, kus on ka rohkem parkimiskohti.

Allikas: autori koostatud

3.5. Hoonete kvaliteet ja keskkonnasäästlikkus

Täna arendatavate büroohonete puhul on oluliseks küsimuseks ka kasutatavate ehitusmaterjalide kvaliteet. Võrreldes kriisi eelse ajaga on kvaliteet ja kasutatavad tehnoloogiad oluliselt tõustnud ning täna on arendajad seisukohal, et tahtlikult odavalt tehtud ja kehva kvaliteediga hooned turul enam ei ole. Selvaagi sõnul on ka madala ehituskvaliteediga hoonete puhul kasutatud kalleid ehitusmaterjale ning puudujäägid tulenevad eelkõige inimlikust praagist. Kokku on võimalik hoida teatud kujunduslike elementide arvelt, kuid hoone lõpphinna osas see suurt rolli ei mängi. Swedbanki arvates on vajalik õigesse asukohta sobiva hinna/kvaliteedi suhtega objekt teha ning valik peab vastama klientide vajadustele. Investorid kasutavad hoone kvaliteedi hindamiseks sisse ostetavat tehnilist ülevaatuset ning lähtuvad otsuse tegemisel parenduste võimalikust maksumusest.

Ehitusmaterjalide kvaliteediga seoses rõhutatakse erinevate hoonete osas ka väga palju keskkonnasäästlikkust ja rohelist mõtteviisi. Seejuures kasutatakse enda hoone turundamiseks ning madalate kõrvalkulude reklaamimiseks ka kõikvõimalikke kvaliteedimärgiseid. Intervjuudele vastanud ettevõtete esindajad nentisid, et tänu uutele tehnoloogiatele on hooned efektiivsemaks muutunud, kuid samal ajal on uute tehnoloogiate rakendamine ka kallim.

Küsimuse osas, kas büroohonete keskkonnasäästlikkuse suunas liikumise põhjustajaks on pigem soov hooned efektiivsemaks muuta ja pikas perspektiivis rohkem kasumit teenida või on tegemist pigem turundusliku efektiga, et üürnikke just enda majja võita, jäid intervjuueeritavad erinevatele seisukohtadele. Pangad ja Northern Horizon Capitali esindaja olid seisukohal, et pigem tehakse seda ikkagi kommunaalkulude vähendamise eesmärgil, mistõttu on võimalik kõrgemat netoüüri küsida. Arendajad ja EFTENi esindaja olid pigem veendunud, et küsimus on turunduses. Kaamose hinnangul ei ole tänane üürnik veel energiamärgiste ja teiste süsteemidega piisavalt kursis ning tegelikult kliendid ei oska neis orienteeruda. Selvaagi esindaja sõnul jääb tegelik hinnavõit seetõttu ka oodatust väiksemaks ning tegelikult minimeeritakse kõikides täna ehitatavates hoonetes kõrvalkulusid keskkonnasäästlikkust rõhutavate märgiste kasutamisele vaatamata. EFTENi esindaja hinnangul ei ole praktikas võimalik ka madalamate kommunaalkulude arvelt rohkem üüri küsida, kuna üürnikud jälgivad eelkõige siiski reklaamitavat üürihinda. Rohelise hoone eest on rohkem valmis maksuma mõned üksikud välismaise taustaga ettevõtted, mis ei ole piisav, et üksnes sellele loota.

3.6. Järeldused ja ettepanekud

Autori ootustele vastavalt ilmnes, et büroohoonete arendusprojektide finantseerimise puhul kõige olulisem ikkagi rahavoogudega seonduv. Rahavoogude suurus võrreldes teiste projektidega näitab ära ka võimalike probleemide olemasolu, olgu selleks ebaefektiivse kuju või kehvade ehitusmaterjalidega ehitatud hoone, parkimiskohtade puudus, liiga kallis oodatav tootlus või ka puudulikud tehnilised lahendused.

Võrreldes varasemate perioodidega on turuosalised vaatamata turul toimuvale aktiivsele arendustegevusele vägagi konservatiivsed ning praktikas minnakse arendustega üldjuhul kindla peale välja. Kuigi laenuintressid on madalad ning see võiks eeldada veelgi aktiivsemat arendustegevust, üllatas autorit arendusprojektidelt nõutavate pankade kõrgete eelkookulepete nõue. Koos 30- 35% omaosaluse määra nõudega tingib see olukorra, kus turul suudavad püsida vaid suurte kogemuste ja väga tugeva finantsseisuga arendajad.

Rahvusvahelise teooriaga võrreldes oli autori jaoks veidi ootamatu ka hoonete klassifitseerimise madal mõju arendusprojektidele ning juba valmis hoonetele. Samas on ka täiesti arusaadav, et paarikümne uudse hoone omavaheliseks võrdluseks ei pea neid kvaliteetklassidesse jagama, vaid võib neid ka detailsemalt võrrelda. Kuigi nenditi, et süsteem on segane ja konkreetsemate nõuete järgimine võiks olukorda paremaks muuta, siis ettevõtete endi suhtumise ja kasutatavate põhimõtete järgi ei ole olukorra selginemist loota. See saaks toimuda üksnes turuosaliste endi selge huvi korral, mida täna siiski ei ole.

Positiivne kokkulangevus lehekülgedel 15 ja 16 toodud arenduste rahvusvaheliste põhitõdede ja Tallinna praktika puhul ilmnes hoone efektiivsuse ja parkimiskohtade arvu jälgimisel. Kuigi optimaalne büroohoone on Tallinna puhul väiksem, kui rahvusvaheliselt eeldatakse, siis on ka siinne büroohoonete turg ja nõudlus oluliselt väiksem. Parkimiskohtade hulga jälgimise osas ollakse teadlikud rahvusvaheliselt levinud põhimõtetest ning kasutatav parkimiskohtade hulk üüripinna kohta on vastavuses levinud arusaamadega.

Huvitavad erimeelsused ilmneseid tähtajatute üürilepingute kasutamise osas, kus EFTENi esindaja seisukoht selgelt eristus ülejäänud osapooltest. Samas seostub tähtajatute üürilepingute kasutamine selgelt ka kasutatavate analüüsimeetodite valikuga ning mida põhjalikumalt üürnike tausta ja tugevust jälgida, seda väiksemaks muutub ka tähtajatu üürilepinguga kaasnev kiire lõpetamise risk. Lisaks on lõpuks oluline ikkagi üürniku olemasolu ja rahavoog ning pankroti võivad tõepoolest kõik, sõltumata lepingust minna.

Kokkuvõtlikult võib siiski nentida, et bakalaureusetöösse kaasatud ettevõtete poolt kasutatavad meetodid on üldiselt kooskõlas rahvusvaheliste põhimõtetega ning võrreldes kriisi eelse perioodiga on turuosalisel kogenumad, arendusprojektide kvaliteet kõrgem ning Tallinna büroohoonete turu väljavaade on stabiilselt positiivne.

Töö autor on koostatud tööga bakalaureusetöö piirangutest lähtuvalt rahul. Tehtud töö kõrge mahu tõttu oleks autoril olnud võimekus ka märksa mahukam töö koostada, kuid seekord jäi selgeks piiriks bakalaureusetööle esitatud lehekülgede piirang. Vastava piirangu tõttu tuli uuringus intervjueeritavate ekspertide hulka piirata kuuega, mistõttu ei ole võimalik saadud tulemusi tõlgendada turu, vaid eelkõige ikkagi teatud turuosaliste seisukohtadena. Siiski ka antud töömahu juures tuli autoril langetada mitmeid raskeid otsuseid ning pidevalt kaaluda mida töös kaasata ja mida mitte.

Intervjueeritavate hinnangul said püstitatud teemale vastavalt kõik olulised valdkonnad kaetud. Edasistes valdkonda käsitlevates uuringutes soovitas Selvaag ehituse puhul arvestada ka üürniku lahkumise võimalusega ning objekti universaalsusega. Kaamose soovitusel saaks põhjalikumalt uurida ka büroohoonete puhul aina olulisemaks muutuvaid kõrvalteenuseid. Näiteks kas toitlustaja on kohapeal, lähedal asuvad ka juuksur ja spordisaalid ning mis tingimustel neid rajada tasub. Northern Horizon Capitali hinnangul on edasiuurimist väärt alternatiivne finantseerimine ning asjaolu, miks Eestis puuduvad hüpoteekpangad. Danske sõnul keskenduti seekord tugevalt objekti vaatele ning finantseerimise poolelt saaks rohkem jälgida ka vastaspoole mõju projektile.

KOKKUVÕTE

Käesolev bakalaureusetöö keskendus autori varasematest kogemustest ja huvist lähtuvalt Tallinna büroohoonete arendusprojektide finantseerimise ja seotud mõjurite uurimisele. Pealkirjast ja püstitatud neljast kesksest uurimisküsimusest lähtuvalt oli töö eesmärgiks uurida, millised on Tallinna büroohoonete arendusprojektide finantseerimisega seotud mõjurid ning millised neist on turuosaliste hinnangul määravad büroohoone eelkõige investeerimisobjektina kasutamiseks vajaliku võõrfinantseeringu saamisel.

Bakalaureusetöö eesmärkide täitmiseks kasutati varasemaid valdkonda puudutavaid uuringuid ja teoseid, arvamusi liidrite teemakohaseid seisukohti, erinevate kinnisvara valdkonnas tegutsevate ettevõtete turuülevaateid ning viidi läbi empiiriline uuring, kus poolstruktureeritud ekspertintervjuude kaudu kaasati pankade, investorite ja büroohoonete arendajate esindajad. Uuringus osalesid Selvaag Eesti, Kaamos Kinnisvara, EfTEN Capitali, Northern Horizon Capitali, Danske Banki ja Swedbanki büroohoonetega igapäevase töö läbi tegelevad isikud.

Teoreetilises osas selgitati lahti kinnisvaraga ja büroohoonetega seotud oluliseimad mõisted, anti ülevaade büroohoonete liigitustest, toodi välja peamised büroohoonete arendamisega seotud põhitõed, tutvustati büroohoonete klassifitseerimise rahvusvahelisi põhimõtteid ning arutleti Eesti olukorra ja siinsete erinevate klassifitseerimise meetodite üle. Eesti puhul on olemas nii kinnisvara hindajate, kui ka kinnisvarafirmade klassifikatsioonid, kuid sellele vaatamata kasutavad mitmed meedias sõna võtvad isikud üksnes nendele teadaolevatel alustel põhinevaid hinnanguid. Empiirilisest osast ilmnes veidi üllatuslikult, et otsest mõju arendus- ja finantseerimistegevusele hoonete klassifitseerimine ei avalda ning osapoolte huvi puudumise tõttu ei ole valdkonnas oodata ka erilisi muutusi.

Analüütilises osas selgus, et viimase 8 aasta jooksul on Tallinna büroohoonete turgu valitsenud mitmed väga erinevad turutrendid ning läbi ületootmise, sellele järgnenud majanduskriisi ning uue tõusu perioodi ollakse jõudnud küllaltki stabiilsesse olukorda, kus äkilisemaid arenguid büroohoonete turul täna enam ei oodata. Huvitava asjaoluna selgus, et

aastate jooksul on karmistunud konkurentsi tõttu pööratud aina enim tähelepanu ka hoonete keskkonnasäästlikkusele ning kasutusele võetud uute tehnoloogiate abil on tõusnud ka büroohoonete kvaliteet. Seejuures jäid empiirilises osas intervjueeritud eksperdid erinevatele seisukohale, kas keskkonnasäästlikkuse ja rohelisuse rõhutamine on üksnes turunduslik efekt või on selle taga teiste hoonetega võrreldes ka suurem kulude kokkuvõtte ning on võimalik pikaajalist kasu saavutada.

Empiirilises osas tutvustatud tulemuste põhjal saab tõdeda, et büroohoonete võõrfinantseerimine on eelkõige seotud ikkagi rahavooga ning kui laekuvad rahavood kindlustunnet ei paku, siis võõrkapitali pangad ka ei paku. Rahavood on pankade jaoks indikaatoriks, kas objekt vastab üürnike vajadustele. Sobiva omaosaluse määra ja laenumakseid tagavate üürnikega sõlmitud eelkõigete korral on võimalik aga küllaltki mõistlikel tingimustel rahastust saada.

Hoone tehnilise poole pealt eelistatakse võimalikult efektiivset hoone kasutamist võimaldavaid ristküliku kujulisi büroohooneid, mille optimaalseks korrusepinnaks peetakse Tallinna puhul 1000 m². Arendada võiks ka suuremaid hooneid, kuid piiranguks on eelkõige suuremate hoonete rajamiseks vajaliku nõudluse puudumine ning detailplaneeringuga kruntidele sätestatud tingimused.

Tallinna puhul on väga oluliseks büroohoonete edukust määravaks teguriks piisavas mahus parkimiskohtade olemasolu. Parkimiskohtade olulisust mõistavad kõik osapooled ning eriti äärelinna puhul lähtutakse rahvusvahelisest põhimõttest, mille järgi 30 m² üüritava pinna kohta on mõistlik rajada 1 parkimiskoht. Kesklinna puhul luuakse parkimiskohti vastavalt krundi võimekusele, mistõttu on ka parkimisega seotud probleemid küllaltki tavalised.

Bakalaureusetöö puhul tuleb mõista, et bakalaureusetöö mahu piiratuse tõttu piirati empiirilises uuringus intervjueeritavate ekspertide hulka kuuega, mistõttu ei ole saadud tulemusi otstarbekas tõlgendada turu, vaid eelkõige ikkagi teatud turuosaliste seisukohtadena.

Edasistes uuringutes soovib autor intervjueeritud ekspertide seisukohtadele tuginedes huvilistel põhjalikumalt uurida üürniku lahkumisega tekkivaid probleeme, büroohoonete puhul oluliste kõrvalteenusete olemasolu ja rajamise mõttekust, pankade välist alternatiivset finantseerimist ja vastaspoole mõju projektile.

Autorit hinnangul on püstitatud eesmärgid edukalt täidetud ning töö pakub põnevat lugemist ka teistele kinnisvarast huvitatud üliõpilastele ja praktikutele.

VIIDATUD ALLIKAD

Arco Vara. (2012). Büroopindade turuülevaade (2012 II kv seisuga). Arco Vara. http://www.arcovara.ee/upload/turulevaated/EST/Broopindade_turulevaade_2012_II_kvartal.pdf (15.04.2014)

Bowman, L. J. (2005). How to succeed in commercial real estate. Texas: Mesa House.

Brueggeman, B. W., Fisher D. J. (2008). Real estate finance and investments. 13th ed. New York: McGraw Hill International.

Bärenklau, A. (2013). Balti pangad näevad ärikinnisvaras laenukasvu. KPMG Baltics OÜ. <http://www.kpmg.com/ee/et/issuesandinsights/articlespublications/pressiteated/lehed/cee-property-lending-barometer-2013.aspx> (14.04.2014)

Cohen, D. (2006). Qualitative Research Guidelines Project. Semi-structured interviews. New Jersey: Robert Wood Johnson Foundation. http://www.sswm.info/sites/default/files/reference_attachments/COHEN%202006%20Semistructured%20Interview.pdf (26.05.2014)

Davidson, C. (2009). What class is your office building? The Tenant Advisor. <http://www.coydavidson.com/leasing-tips/what-class-is-your-office-building/> (15.04.2014)

Domus Kinnisvara. (2014). Kinnisvaraturu ülevaade <http://www.domuskinnisvara.ee/kinnisvaraturu-ulevaade-2014> (14.04.2014)

Douetil, G., Berretta, B. (2012). EMEA Office Report H2 2012. Colliers International. http://www.colliers.ee/public/upload/reports/1361350423_emeaofficeoccupiersurvey2013outlookfinal.pdf (16.04.2014)

Eek, Margus. OÜ Selvaag Eesti tegevjuht. Büroohoonete finantseerimise alane ekspertintervjuu. Autori intervjuu. Üleskirjutus. (21.05.2014)

EVS 875-10:2013. (2013). Vara hindamine. Osa 10: Andmete kogumine ja analüüs, vara ülevaatus. Eesti Standardikeskus EVS.

Forton International. (s.a.). Office buildings quality standards and classification. Forton International JSCO. <http://forton.bg/en/wp-content/office-grade-specifications.pdf> (14.04.2014)

Guy, S., Henneberry J. (2002). Development and developers: perspectives on property. Oxford: Blackwell Science.

- Jakobson, I. (2013). Büroopindade hüplik hind. Äripäev.
<http://www.aripaev.ee/?PublicationId=afcba0d5-0aab-48ba-93ee-113fc80104fd&ref=rss>
 (14.04.2014)
- Kald, I. (2014). 1Partner: büroode üürihinnad tänavu ei muutu. Äripäev.
<http://www.aripaev.ee/Default.aspx?PublicationId=03c0e158-fe7c-46da-88da-2ea2ea1546f7>
 (14.04.2014)
- Karotam, Tarmo. AS Northern Horizon Capital fondijuht. Büroohonete finantseerimise alane ekspertintervjuu. Autori intervjuu. Üleskirjutus. (19.05.2014)
- Kuhlbach, H., Priske, P., Lauren, A. (2002). Kinnisvaraõpik: Kinnisvaraturu regulatsioon peale Võlaõigusseaduse jõustumist. Tallinn: Agitaator.
- Laur, U. (2010). Äripindade uusarendus – esimestele auhinnad? Äripäev.
<http://www.ehitusuudised.net/opinion/2010/11/8/aripindade-uusarendus-esimestele-auhinnad>
 (03.05.2014)
- Lillemaa, Louis. AS Kaamos Kinnisvara arenduse projektijuht. Büroohonete finantseerimise alane ekspertintervjuu. Autori intervjuu. Üleskirjutus. (21.05.2014)
- Linnamäe, L. (2009). Ärikinnisvara finantseerimiseks raha ei ole ja raha ei tule. E24.
<http://e24.postimees.ee/120699/arikinnisvara-finantseerimiseks-raha-ei-ole-ja-raha-ei-tule>
 (15.04.2014)
- Luts, T. (2009). Eesti kinnisvaraturu ülevaade 2009. Arco Vara.
http://www.arcovara.ee/upload/turulevaated/EST/Eesti_kinnisvaraturu_levaade_2009_Arco_Vara.pdf (21.04.2014)
- Luts, Tõnu. AS Danske Bank Eesti filiaali krediidianalüütik. Büroohonete finantseerimise alane ekspertintervjuu. Autori intervjuu. Üleskirjutus. (15.05.2014)
- Matsalu, E. (2014). Ärikinnisvaras tuleb ennast rohkem tõestada. Äripäev.
<http://www.haldusuudised.ee/?PublicationId=05E2CB57-F55E-4E5E-ADFE-72A10DACBB0E&ref=rss> (16.04.2014)
- Ober-Haus. (2014). Real Estate Market Report 2013: Baltic States Capitals. Ober-Haus Kinnisvara AS. http://www.adaur.ee/wp-content/2013/07/Ober-Haus_Market_Report_Baltic_States_2013.pdf (14.04.2014)
- Roosimaa, A. (2014). Kinnisvara. Büroomaja hindamine muutub lihtsamaks. Äripäev.
<http://leht.aripaev.ee/?PublicationId=A38BEABA-A8F8-4219-B055-D632208AC791&paperid=F03FFD7C-98E6-42FB-8655-6257659087EB&selectedDate=2014-02-03> (14.04.2014)

Square Feet Commercial Real Estate Blog. (2008). A Guide to Office Building Classifications; Class A, Class B, Class C. <http://www.squarefeetblog.com/commercial-real-estate-blog/2008/07/06/a-guide-to-office-building-classifications-class-a-class-b-class-c/> (14.04.2014)

Toomark, T. (2003). Büroohoone arendamine. <http://www.adaur.ee/refereering-buroohoone-arendamine/> (20.11.2013)

Toomark, T. (2014). Erinevad graafikud. <http://www.adaur.ee/kinnisvaraturg/> (21.04.2014)

Tomson, A. (2013). DTZ Property Times: Baltic office H2 2012. <http://www.dtz.ee/index.php?sisu=turuylevaated&mid=92&lang=est&dokId=159> (14.04.2014)

Tomson, A. (2014). DTZ Property Times Baltic States Office Q1 2014. <http://www.dtz.ee/failid/File/DTZ+Property+Times+Baltics+Office+Q1+2014.pdf> (28.04.2014)

Tosso, E. (2007). Äärelinna büroopindade valik muutub laiaks. Äripäev. <http://leht.aripaev.ee/?PublicationId=464dc490-fb94-4024-9b75-258ddc8543a9&articleid=13691&paperid=3B6643D5-9253-4CAC-80AE-83E8CFC473E2> (21.04.2014)

Tosso, E. (2012). A+ kvaliteediklassi kuuluvad vaid südalinna uued büroomajad. E24. <http://e24.postimees.ee/938564/a-kvaliteediklassi-kuuluvad-vaid-sudalinna-uued-buroomajad> (19.04.2014)

Trubetskoi, M. (2011). DTZ Eesti Kinnisvaraturu ülevaade I kvartal 2011. http://www.dtz.ee/dtz/failid/File/Eesti_kinnisvaraturu_yevaade_ikv_2011.pdf (14.04.2014)

Ulst, J. (2005). Üürileping versus rendileping. – MaksuMaksja. Eesti Maksumaksjate Liit. <http://www.maksumaksjad.ee/modules/smartsection/item.php?itemid=168> (14.04.2014)

Uustalu, Tõnu. AS EfTEN Capital investeringute juht. Büroohonete finantseerimise alane ekspertintervjuu. Autori intervjuu. Üleskirjutus. (19.05.2014)

Vei, Hermes. AS Swedbank suurkliendidirektor, bürookinnisvara sektori juht. Büroohonete finantseerimise alane ekspertintervjuu. Autori intervjuu. Üleskirjutus. (16.05.2014)

SUMMARY

THE FINANCING OF OFFICE BUILDING DEVELOPMENT PROJECTS AND RELATED FACTORS IN TALLINN

Tõnis Teinemaa

The last economic crisis properly shook the entire global economy and particularly the Estonian real estate market. Until now, there was no observational study nor the one that could connect authors' opinions in the market of office buildings. Additionally, in case of the office buildings, external finance is used actively to achieve the expected production and the factors related to it have changed notably during the economic crisis. Because of that, the author of the present thesis, based on the knowledge acquired from the studies so far and previous work experience from corporate finance, decided to concentrate precisely on Tallinn's market of office buildings related to the aspects that come along with financing the developmental projects.

The aim of this thesis was to survey which are the factors related to financing the developmental projects of the office buildings of Tallinn and which ones of them are estimated by the market participants to be decisive on getting the external financing to use the office building above all as an investee. Previous studies and works, on-topic opinions of opinion leaders and different market reviews of the companies that operate in real estate industry, were used to fulfil the aim of the thesis and an empirical research was conducted, where the representatives of banks, investors and developers of office buildings were involved through semi-structured expert interviews. The study included people who deal with the office buildings of Selvaag Estonia, Kaamos Real Estate, EfTEN Capital, Northern Horizon Capital, Danske Bank and Swedbank.

In the theoretical part, important definitions related to real estate and office buildings were explained, review of the classification of office buildings was given, main postulations

related to the development of office buildings were brought out, international principles of the classification of office buildings were introduced and it was discussed over different local classification methods. Although in Estonia there are classifications by assessors of real estate as well as classifications by real estate companies, nonetheless, many people who are active in media, use assessments only on a well-known basis for them. Due to the lack of interest in the parties, there are no expectable significant changes in this field.

In the second chapter it appeared that during the last eight years, the market of office buildings has been ruled by very different marketing trends and through difficult periods, it has come to rather stable situation, where sudden developments in the market of office buildings are not expected to happen anymore. As an interesting aspect it came out that due to the competition, there has been paid more attention to the environmental sustainability of the buildings during the years and with the help of new technologies, that have been taken into use, the quality of the office buildings has increased as well.

Based on the results of the conducted research, it can be said that financing office buildings is above all related to cash flow and when the incoming cash flow does not offer a sense of confidence, then banks do not offer external finance either. Cash flows are the indicators for banks to decide whether the object meets the needs of tenants.

When it comes to Tallinn, it is very important to have sufficient parking spaces since it shows the success of office buildings. Every party understands the importance of parking spaces, especially when it comes to the suburbs, it is followed an international principle, according to which it is reasonable to establish one parking space per 30 m² of rentable space. When it comes to the city center, parking spaces are created in compliance with the capability of land; therefore the problems related to parking are quite usual.

Since it is a bachelor thesis, it has to be understood that because of the limited capacity of it, the number of experts who were interviewed were limited to six, so it is not efficient to interpret the results as market opinions, but above all as market participants' opinions. Despite to that, thanks to different opinions of the parties and the contemporaneity of the present subject, this thesis offers, in author's opinion, interesting reading material to everyone who is interested in the market of office buildings.

The author expresses sincere gratitude to everyone who has contributed to the making of this thesis.

LISAD

Lisa 1. Poolstruktureeritud büroohoonete arendusprojektide finantseerimise alase ekspertintervjuu tiitelleht

Bakalaureusetöö intervjuude eesmärgiks on uurida pikaajalise kogemusega Tallinna büroohoonete arendajate, investorite ning neid finantseerivate pankade esindajatelt teema käsitlemiseks teoreetilistele ja teistele kirjalikele allikatele täiendavat lisateavet.

Intervjuu on jagatud kuueks teemablokiks. Üldiselt käsitleb intervjuu kogu Tallinna büroohoonete turgu ning erinevaid seotud valdkondi. Kus küsimused lähevad konkreetsemaks ning puudutavad otseselt büroohooneid, siis keskendub intervjuu büroohoonete turu osas uute või suhteliselt uute kõrge kvaliteediga heas asukohas olevatele Eesti mõistes suurtele Tallinna büroohoonete finantseerimisele siinsetest pankadest.

1. Intervjueerija andmed:

Nimi: Tõnis Teinemaa

Õppeasutus: Tallinna Tehnikaülikooli majandusteaduskond

2. Intervjueeritava andmed

Nimi:

Ametikoht:

Ettevõtte:

Ettevõtte tüüp: arendaja / investor / pank

3. Intervjuu andmed:

Kuupäev:

Asukoht:

Kestvus:

Lisa 2. Intervjuu küsimustik

Esimene osa: Turu hindamine

1. Tutvustage lühidalt milline näeb välja turuseisu hindamise protsess teie huvidest lähtuvalt.

Vihje intervjuerijale küsimuse täpsustamiseks: *Investor räägib kuidas tema turgu analüüsib kui objekti otsib, arendaja räägib kuidas tema oma mõtteid kogub ja pank räägib, kuidas ta olemasoleva laenuaotluse korral turgu jälgib.*

2. Kas pank teeb ka ise nõudluse-pakkumise osas analüüsi või on see arendaja-investori pädevuses öelda mida ta teha tahab ja kuhu? Milliseid kogemusi teil on?

3. Kas on näiteid juhtudest, kus pank on vaatamata arendaja ja/või investori hinnangul positiivsele äriplaanile turuseisu tõttu laenu väljastamisest keeldunud?

4. Kuidas ja kui palju te turul olevaid teisi objekte monitoorite?

5. Kuidas hindate võimalikku nõudluse kasvu?

5.1. Kui palju ja kuidas jälgitakse büroopinda rentivate ettevõtete ja muude asutuste tegevust?

6. Millise oodatava tootlusega arvestatakse tavaliselt (või viimasel ajal)? 6%? 8%? 10%? 12%? Millest tootluse määr sõltub?

7. Muud mõtted:

Teine osa: Laenud

8. (Investorile-arendajale) Kui oluline on teie jaoks pankade poolne finantseerimine?

9. (Investorile-arendajale) Millises mahus olete hinnanguliselt Tallinnas büroohonete puhul kasutanud võõrfinantseerimist väljastpoolt pankasid?

10. (Pankadele) Millises mahus kasutatakse teie hinnangul büroohonete puhul võõrfinantseerimist pankadest ning kas ja kui palju Tallinnas saadakse seda väljastpoolt pankasid, näiteks erinevatest fondidest?

Vihje intervjuerijale küsimuse täpsustamiseks: *Võimalusel küsida protsentuaalne vastus kogu turumahu osas.*

11. Mis on pankade peamised eelised ja puudused teiste võõrfinantseerijatega võrreldes?

12. Millised on büroohonete ehitus ja investeerimislaenude peamised laenuperioodid? Millest peamised erinevused tulevad?

Lisa 2. järg 1

13. Milliseid laenutüüpe investeerimislaenude puhul eelistatakse, annuiteetlaene, osaliselt kustutatud balloon tüüpi laene või midagi muud?
14. Milline on tüüpiline nõutav omaosaluse määr?

Vihje intervjuerijale küsimuse täpsustamiseks: *Teooria järgi ärikinnisvara hüpoteeklaenudel tavaliselt 20-30%. Riskantsematel juhtudel ka kuni pool objekti väärtusest.*

- 14.1. Krundi/maa hinda arvestatakse omaosalusena?
 - 14.2. Millistel lisatagatiste tingimuste korral on võimalik omaosaluse määr täita otsese rahavoota?
15. Kui olulised on laenukoormuse kattekordaja ja tasuvuspunkt laenu saamisel?
 - 15.1. Milline on nõutav maksimaalne tasuvuspunkti suurus?

Vihje intervjuerijale küsimuse täpsustamiseks: *Teooria järgi rahvusvaheliselt aktsepteeritav kuni 0,85, mis Eestis on?*

- 15.2. Milline on madalaim sobiv laenukoormuse kattekordaja?

Vihje intervjuerijale küsimuse täpsustamiseks: *Teooria järgi, rahvusvaheliselt aktsepteeritav alates 1,3; ise tean, et kohati 1,2.*

- 15.3. Millest need sõltuvad?
16. Kasutatakse peamiselt fikseeritud või ujuvat intressi ja millest selle valik sõltub?
 17. Muud mõtted:

Kolmas osa: Üürnikud ja rahavood

18. Kas üürnike olemasolu enne välise finantseerimise saamist oli kohustuslik?
- 18.1. Millises ulatuses protsentuaalselt netopinnast üüritava pinna välja üürimise kokkuleppeid pank nõuab/on nõudnud enne laenu väljastamist?

Vihje intervjuerijale küsimuse täpsustamiseks: *Teooria alusel on ehituslaenu puhul vajalik 20-50%; uutelt arendajatelt ja riskantsemate turgude korral ka 50-70%. Hüpoteeklaenuks ümber tegemisel (st investeerimislaenu puhul valmis objektiga) 70-80%*

19. Vastavad kokkulepped peavad finantseerija soovide järgi olema kirjalikud ja kindlalt paika pandud tingimustega või sobivad ka suusõnalised lepped ja valmisolekud tulevikus valmivale pinnale asuda? Millest see sõltub?

Lisa 2. järg 2

20. Kuivõrd keeruline on teie hinnangul veel mitte eksisteerivale pinnale rentnikke leida?
21. Millise pikkusega on tavalised üürilepingud? Millest variatsioonid tekivad?
22. Millised ja millises mahus on tavalised üüri puhul tehtavad allahindlused ja antavad mitterahalised soodustused?
23. Kui suur on efektiivse netoüüri tegelik erisus võrreldes algselt reklaamitud brutoüüriga tavaliselt?
24. Muud mõtted:

Neljas osa: Objekti klassifikatsiooniga seonduv

25. Millist mõju avaldab teie tegevusele büroohoone kvaliteediklassi hindamisel kasutatud klassifikatsiooni meetodika?
26. Mida arvate siinsete büroohonete klassifikatsioonide määramise hetkeseisust?
27. Millistest klassifikatseerimise meetoditest lähtub pank büroohonete laenuaotluste kaalumisel?

Vihjed intervjuueerijale küsimuse täpsustamiseks:

- a) *Eesti Kinnisvara Hindajate Ühingu (EKHÜ) ja Eesti Standardikeskuse (EVS sarja) klassifikatsioonist? St kolme tähega: asukoht, hoone kvaliteet ja kinnisvara juhtimine.*
 - b) *Eesti Kinnisvarafirmade Liidu kahe tähega uuest klassifikatsioonist? Kvaliteet ja asukoht.*
 - c) *Üldisemast erinevates ettevõtetes kasutusel olevast ühetähelisest klassifikatsioonist? A, B ja C. Lisandub sinna ka + ja – süsteem?*
- 27.1. Kui kasutatav klassifikatsioon on ettevõtte enda loodud, siis millised on selle põhialused?
28. Usaldab antud arendaja/investori/panga esindaja mõne teise arendaja, investori või kolmandaks osapooliks oleva kinnisvarafirma hinnangut hoone klassifikatsioonile? Millest see sõltub?
 29. Millistel tingimustel koostab pank täiendava hinnangu hoone klassifikatsiooni ja/või väärtuse hindamiseks?
 30. Milline võiks olla klassifikatseerimise lähitulevik?
 - 30.1. Kui süsteem võiks selgemaks muutuda, siis millist meetodikat võidakse enam kasutama hakata?

Vihje intervjuueerijale küsimuse täpsustamiseks: 27. *Küsimuse vihjes on erinevad meetodikad loetletud.*

Lisa 2. järg 3

31. Muud mõtted:

Viies osa: Hoone tehnilised näitajad

32. Milline mõju on hoone üüripinna mahul selle finantseerimisele, kas lähenemine ning näiteks laenuaotluste läbivaatamisel tehtavad toimingud on hoone mahust sõltuvad?

32.1. Kas ja kuidas muutuvad hoone suuruse ja kuju muutusel sellele esitavad tingimused?

33. Kuidas määratakse potentsiaalne hoone suurus?

33.1. Kas see sõltub eelkõige krundi ja rahaliste vahendite hulgast või turul olevast nõudlusest?

33.2. Määravamad on ettevõtja võimalused või turu vajadused?

33.3. Kas hoone mõõtmete osas on väljakujunenud eelistusi?

33.3.1. Ruudu kujuline vs riskülik või hoopis ümarad nagu Nordea majad Liivalaias ja Mustamäel (Nordea ja IT teaduskonna uus hoone)?

Vihje intervjuerijale küsimuse täpsustamiseks: *35 m x 70 m on teooria järgi väidetav optimaalne büroohoone suurus.*

34. Milline mõju on hoone ehitusmaterjalide kvaliteedil ja maksumusel finantseerimisele?

35. Kui oluline on parkla olemasolu, suurus ja parkimiskohtade arv?

Vihje intervjuerijale küsimuse täpsustamiseks: *Teooria järgi peetakse efektiivseimaks 40 või 60 m pikk ja vähemalt 60 m laia parklat.*

35.1. Eraldiseisev või hoonesse integreeritud parkla?

35.2. Mujal maailmas on levinud lihtne valem, mille järgi on optimaalne luua 3-4 parkimiskohta 100 m² üüritava pinna kohta. Jälgitakse seda näitajat?

35.2.1. Kas finantseerija omab mingisugust arvamust loodavate parkimisvõimaluste ja mahtude osas?

36. Muud mõtted:

Kuues osa: Keskkonnasäästlikkus

37. Millistel põhjustel teie hinnangul on turg rohelisuse suunas liikumas? Turunduslikel põhjustel, kulude efektiivsuse või ka nõ maailma jätkusuutlikuse tõttu?

Lisa 2. järg 4

38. Millist rolli omavad büroohoonete puhul finantseerimise saamisel neile omistatavad tänapäevased sildid „ökoloogiline“, „keskkonnasõbralikest materjalidest“, „passiivmaja“, „4 kordsed aknad“, „Tark maja“, „nullenergia maja“?

38.1. Milline on nende siltide roll üürnike jaoks?

38.1.1. Kas ja milline on eripärase nimega büroode ja tavaliste üldine kulude erinevus?

38.1.2. Kui palju erinevad üürihinnad?

39. Kui palju erineb üürnike nõudlus roheline ja mitte roheline kvaliteetse uue pinna puhul?

Mida eelistatakse?

40. Muud mõtted:

41. Mida te peate veel büroohoonete puhul oluliseks mis jäi intervjuueerijal küsimata?

Täna vastuste eest!