

**TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL
TALLINNA KOLLEDŽ**

Majandusarvestus

Karen Kukk

**KINNISVARATURU MUUTUSTE MÕJU UUSARENDUSE
MÜÜGITULULE (ARRO CONSULTING OÜ NÄITEL)**

Lõputöö

Juhendaja: Pille Kaarlõp, *MA*

Tallinn 2015

SISUKORD

SISSEJUHATUS	3
1. KINNISVARATURGU MÕJUTAVAD MAJANDUSLIKUD NÄITAJAD	5
1.1. Kinnisvaraturu analüüsi tähtsus ja olukord Tallinna uusarenduste turul	5
1.2. Hinnatase ja pankade laenupoliitika aastatel 2010-2014.....	7
1.3. Kogunõudlus ja kogupakkumine aastatel 2010-2014.....	16
1.3. Kinnisvaraturugu iseloomustavate näitajate omavaheliste seoste leidmine	19
2. KINNISVARATURU MUUTUSTE MÕJU ARRO CONSULTING OÜ MÜÜGITULULE...22	
2.1. Ettevõtte iseloomustus	22
2.2. Muutuste mõju prognoosidele ja selle erinevus tegelikkusest.....	24
2.3. Müügitulu prognoosid ja tegelikkus	33
2.4. Järeldused ja ettepanekud Arro Consulting OÜ juhtkonnale.....	35
KOKKUVÕTE	37
VIIDATUD KIRJANDUS	39
LISAD	42
SUMMARY	57

SISSEJUHATUS

Alustades uute projektidega luuakse visioon lõpptulemusest, parimal juhul koostatakse projektile ka korralikult läbimõeldud prognoosid. Isegi kui puuduvad paberile kirja pandud prognoosid, kujutlevad ettevõtjad oma silme ees valmis projekti ja suuri tulusid. Lõputöö teemat valides, mis on seotud konkreetse ettevõtte prognoositud müügitulu paikapidavusega, tekkis autoril huvi analüüsida ettevõttest väljaspool toimuvate muutuste mõju projektile. Kui ettevõtte on omalt poolt teinud kõik, et kõik läheks plaanitult, siis tahab autor teada kas tulemuste erinevust on mõjutanud kinnisvaraturgu iseloomustavate mikro- ja makromajanduslike näitajate muutused.

Aastal 2014 nägime üha enam kerkivaid uusarendusi, mille eest olid inimesed tihti nõus maksma kõrgemat hinda, et oma elukvaliteeti parandada. Ettevõtted samaaegselt püüdsid leida just seda nišši, et ostjad jätaksid raha nende arendustele – olgu selleks siis asukoht, hind või väljanägemine. Hoolimata heast ja uuenduslikust ideest, ei pruugi ka nišši leidmine tagada turul edu. Sõltumata asukohast või hinnast saavad kõik arendused mõjutatud meid ümbritsevast keskkonnast, kus muutused toimuvad igal sekundil ja tihti on nende ettenägemine pea võimatu. Kõik meie ümber on üksteisega otseselt või kaudselt seotud, muutes lõpptarbija käitumist.

Lõputöö eesmärgiks on leida peamised põhjused, mis on mõjutanud ettevõtte uusarenduse müügitulu ja miks need erinevad prognoosidest. Autor püüab hinnata, kas muutused kinnisvaraturul on olnud pigem kasulikud või kahjulikud, jälgides konkreetse ettevõtte käitumist. Töös on vaatluse all ettevõtte, kes alustas aastal 2013 Tallinna kesklinnas uusarenduse projektiga, mille valmimistähtaeg oli 2014 detsember ja prognoositav tulu 17 410 060 €. Nagu paljud teised ettevõtted, ei suutnud ka vaatluse all olev firma koostada täpseid prognoose projekti algusest lõpuni, kus oleks arvestatud kõikide sündmustega, mis võiksid mõjutada projekti käekäiku vähemal või suuremal määral.

Väljaspool ettevõtet aset leidvaid sündmusi ei oska ka kogenud analüütikud 100%-lise täpsusega ette prognoosida ja projekti lõpptähtajaks võib olukord olla täiesti erinev esialgsetest plaanidest. Kinnisvaraturgu iseloomustavad mikro- ja makromajanduslikud näitajad mõjutavad kõiki ettevõtteid - ühte rohkem teist vähem. Oluline on see kuidas ettevõtted muutustega toime

tulevad, et tagada ettevõtte edukus. Ka uuritava ettevõtte tegelik olukord pole kulgenud nii kui esialgsed arvutused näitasid. Arenduse provisoorne lõpptähtaeg on edasi lükkunud aasta 2015 märtsi. Samas plaan arendus kindlasti lõpetada on firmale jõukohane. Ettevõtte visioon oli paigas: arendusele koostati turuanalüüs, mõningad kalkulatsioonid ja kõik tundus projekti järgi toimivat- kuid siiski ei läinud kõik nii nagu eeldati.

Alati ei pruugi prognoosidest erinevamine halba tähendada. On võimalus, et kõik läheb oodatust hoopis paremini, kuid kõigele leidub põhjus. Välja selgitamiseks põhjuseid, miks ettevõtte andmeil rajanev ennustus erineb tegelikust olukorrast ning kuidas on organisatsioonist sõltumatud muutused uusarenduse käekäiku mõjutanud, tuleb tutvuda kinnisvaraturuga ja seda iseloomustavate mikro- ja makromajanduslike näitajatega. Kinnisvaraturgu iseloomustavad mitmed näitajad, kuid lõputöös uurib autor ainult hinnataset, laene, nõudlust ja pakkumist. Uurides aastate 2010-2014 ettevõttest sõltumatuid tunnuseid, leiab autor peamised põhjused, mille mõju konkreetsele arendusele on suurimad. Autor viis läbi ka ettevõtte juhtkonnaga küsitluse, milles püüdis välja selgitada nendepoolset nägemust projekti tulevikust ja peamistest põhjustest miks ei läinud kõik nii kui plaaniti.

Selleks, et tulemuseni jõuda, on autor paika pannud kindlad uurimisülesanded:

- 1) uurida kinnisvaraturgu ja seda iseloomustavaid majanduslike näitajaid aastal 2010-2014
- 2) leida kuidas muutused kinnisvaraturul mõjutavad üksteist;
- 3) anda ülevaade ettevõtte prognoosidest ja tegelikust olukorrast;
- 4) uurida mikro- ja makromajanduslike näitajate muutuste mõju vaatluse all olevale firmale;
- 5) võrrelda prognoositud müügitulu ja tegelikku tulu;
- 6) hinnata ettevõtte tänast olukorda ja jagada juhtkonnale soovitusi edaspidiseks.

Lõputöö on jaotatud kaheks peatükiks. Esimeses peatükis annab autor ülevaate kinnisvaraturust ja seda iseloomustavatest majanduslikest näitajatest aastatel 2010-2014. Kirjeldab muutusi, mis võisid mõjutada kinnisvaratehingute arvu ja otsib nende omavahelisi seoseid. Teises peatükis leiab konkreetsete näitajate mõju ettevõttele. Autor vaatleb kuidas üks või teine muutus turul on mõjutanud konkreetset firmat ja kas müügitulu erinevus on ettevõttele tulnud pigem kahjuks või kasuks. Hindab olukorda ja jagab ettevõtte juhtkonnale soovitusi. Käesolevas töös pöörab autor tähelepanu just müügitulule. Analüüsides kuidas sündmused väljaspool ettevõtet on mõjutanud prognoositud müügitulu. Kulused ja nende muutusi antud töös ei võrrelda.

1. KINNISVARATURGU MÕJUTAVAD MAJANDUSLIKUD NÄITAJAD

Kinnisvaraturgu saab iseloomustada mitmete mikro- ja makromajanduslike näitajatega. Milleks on näiteks: nõudlus, pakkumine, keskmine palk, rahvastiku näitajad, ettevõtete investeeringud põhivarasse, hinnaindeksid, kinnisvara ostu-müügilepingud, tööturg ja paljud muud. Autor uurib kuidas nõudlus, pakkumine, laenud ja hinnatase on mõjutanud kinnisvaraturgu.

1.1. Kinnisvaraturu analüüsi tähtsus ja olukord Tallinna uusarenduste turul

Selleks, et toote või teenusega turule tulla, olgu selleks siis juba mõni olemasolev teenus või täiesti esmakordne toode, tuleks esmalt enesele selgitada turul valitsevaid võimalusi ja ohte. Hästi läbiviidud turu - uuring annab ettevõttele esialgse ülevaate sellest, mis toimub ettevõttest väljaspool. Määrates konkreetse toote või teenuse potentsiaalse kontingendi, tuleks arvestada muutustega, mis võivad mõjutada kindla sihtgrupi ostukäitumist ja silmas pidada lisanduvaid konkurente turul - olgu selleks siis kinnisvara-, aktsia- või lilleturg.

Turu - uuring on uuring, mis arvestades turu vajaduste ja soovidega (nõudlus), tekitab turule uue konkureeriva toote/teenuse, et klientide vajadusi ja soove rahuldada (pakkumine). Andmete kättesaadavust on aastatega oluliselt suurendatud ja see omakorda on muutnud ka kinnisvaraturu läbipaistvust. Uuring algab projektide loomisest, idee esmakordsest välja käimisest kuni projekti lõpuni. Analüüs on vajalik selleks, et anda panus projekti planeerimisfaasi, saada aimu kuludest, mille katmiseks leida võimalikud investorid ja vahendid, esile tõsta projekti plusse juba enne arenduse algust ja selleks, et luua parem toode millega turule tulla. Kinnisvaraturu analüüs pakub palju juhiseid arendajatele, kes plaanivad alustada kinnisvaraprojektidega nii avalikus- kui ka erasektoris. Turuanalüüsi eesmärk on minimaliseerida riske ja maksimaliseerida arendajate võimalusi. See kõik on pidev protsess, mis annab olulist teavet nii arendamise eel kui ka protsessi käigus, leides sobivaimad võimalused vara paigutuseks.(7, lk 4-5, 11).

Nagu paljudel teistel turgudel on ka ehitusturul turuanalüüs äärmiselt vajalik, et välja selgitada millal ja kus võiks alustada uute projektidega ning veenduda, et valmivale arendusele oleks ka ostjaid, sest ilma nõudluseta pole oodata ka müügitulu. Turg võib totaalselt muutuda ühe päevaga või püsida stabiilne terve aasta. Järgnevalt kirjeldab autor kinnisvaraanalüütiku prognoositud seisuga aastateks 2012-2013 ja võrdleb seda aastate tegelikkusega.

Kinnisvaraanalüütiku Tõnu Toomparki aastal 2011 koostatud turuanalüüsi prognoos Tallinna Kesklinna ja Keldrimäe asumis elamisvõimaluste turu kohta aastatel 2012-2013 (vt Lisa 1) kokkuvõtte on järgmine:

- koos sisemajanduse tõusuga on suurenenud Tallinnas kinnisvaratehingute arv;
- eluasemelaenude väljastamine on kasvamas;
- hetkel puuduvad Keldrimäe piirkonnas äsja valminud/valmivad uusarendused;
- selgelt prognoositav nõudluse kasv;
- keskmine pakkumishind aastal 2012 võiks olla 2000-2400 €/m² ja 2013. aastal 2200-2600 €/m².

Tegelikkus aastatel 2012-2014 oli järgnevalt:

- sisemajandus on aastast 2012 kuni 2014 kolmanda kvartalini tõusnud igal veerandaastal võrreldes eelmisega (vt Lisa 2);
- tehingute arv Tallinna keskkonnas on 2012 IV - 2013 III ja aasta 2014 II kvartal langenud võrreldes eelnevate aastate näitajatega (vt Lisa 2);
- eluasemelaenude väljastamine on tõusnud;
- on lisandunud Keldrimäe piirkonda valminud/valmivaid uusarendusi;
- nõudlus on aastatel 2012-2014 kasvanud, kuid on märke nõudluse vähenemisele (vt Lisa 3);
- keskmine hind aastal 2012 oli 1910,5 €/m² ja 2013aastal 2267 €/m² (vt Lisa 3).

Kinnisvaraturu prognooside ja tegeliku olukorra võrdlusest selgus, et isegi kogunud analüütiku prognoosid ei pruugi alati 100% täpsed olla. Analüütikul oli õigus kui eeldas, et sisemajanduse suurenemisega tõusevad ka tehingute arvud – tõesti tõusis nii SKP kui ka kinnisvaratehingute arv. Mis puudutab aga hinda, siis aastate 2012 ja 2013 keskmine hind püsis eeldatavate ruutmeetri hindade vahemiku alguses. Ja vahemiku tippu 2600 ruutmeetri peale pole aasta 2013 ühegi kvartali keskmine hind Tallinna keskkonnas tõusnud. Üheks erinevuseks on veel valmivate uusarenduste arv Keldrimäe piirkonnas. Kui veel aastal 2011 turuanalüüsi koostades polnud Keldrimäe piirkonnas ühtegi valmivat uusarendust, siis juba aastal 2012 oli läheduses valmiv Tartu mnt. 50 hoone. Aastaks 2014 on neid lisandunud veelgi.

Mis puudutab tänast olukorda kinnisvaraturul, siis aasta 2014 kolme kvartali kohta saab Pindi kinnisvaraanalüütiku koostatud uusarenduse monitooringute põhjal öelda järgmist (vt Lisa 3): Tallinna kesklinnas on aastal 2014 kolme kvartali seisuga 1028 vaba uusarenduse korterit. Aasta 2013 IV kvartali lõpp ja 2014 esimene veerandaaasta moodustasid 2 aasta tehingute koguarvust lausa 37%, kuid tundub, et aasta 2014 kogu sooritatud ostu-müügi tehingute arv jääb analüütiku prognooside kohaselt alla aastale 2013. Keskmise tegelik ruutmeetri hind oli aastal 2013 2267 €/m² ja 2014 aasta kolme kvartali peale 2299 €/m². Olulist ruutmeetri hinna erinevust ei ole aastate vahel märgata.

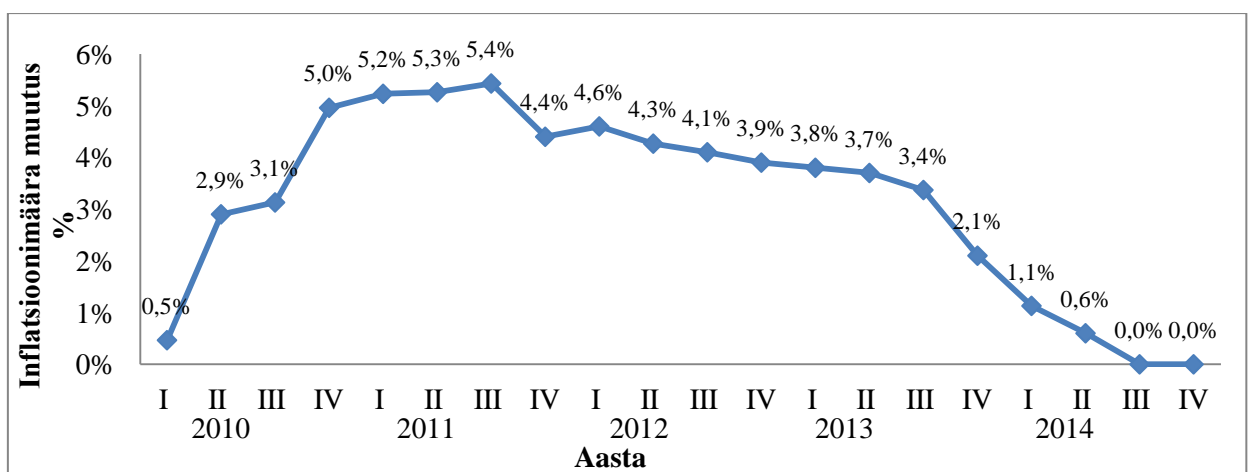
Kuigi 2014 aasta kolmandas kvartalis sooritati 97 uusarenduse tehingut, mida on võrreldes teise kvartaliga 25% rohkem, pole aasta 2014 enam niivõrd stabiilse tõusuga ja vihjab ostuhuvi vähenemisele. Kinnisvaraturu mahajahtumine oleks ehitusettevõtetele kindlasti kahjulik, kuid üle toota ilma nõudluseta pole majanduslikult tark tegu. Seda mida toob tulevik on raske ette näha, küll aga saab jälgida tagantjäreli muutusi nii hinnas kui ka tehingute arvus, millest annab autor ülevaate järgnevatel peatükkides

1.2. Hinnatase ja pankade laenupoliitika aastatel 2010-2014

Kaupade defitsiit annab ostjate olemasolul võimaluse hindade tõusuks, nii kui tekivad ülejäägid ja korterid jäävad seisma, langetavad ettevõtjad väärtust, lootuses madala hinnaga seisvast kaubast lahti saada. Kui üks tootja oma hinda langetab, peab seda üldjuhul tegema ka konkurent, vastasel juhul on oht, et ostja valib kallima toote asemel odavama. Konkurente lisandub ja kaob tihti, mis omakorda toob erinevusi hindadesse. Hind kui toote või teenuse väärtus reageerib koheselt muutustele, alates aastast 2010 -2014 on väärtus muutunud ja tänasel päeval ei saa kortereid enam sama hinnaga nagu aastal 2010. Elu läheb kallimaks ja oluline on pöörata tähelepanu valitsevale hinnapoliitikale, mille läbi kujundada oma arendusele sobilik hind. Hinnapoliitika on üks peamisi edutegureid igas ettevõttes, mis avaldab otsesest mõju kasumlikkusele (19, lk 2-3). Läbi mõeldud hinnapoliitika võib olla suureks edu ja konkurentsieeliseks (*Ibid.*, lk 9). Selleks, et kujundada tootele või teenusele sobilik hind tuleb tutvuda üleüldise hinnatasemega riigis ja konkurentide poolt kehtestatud hindadega. Lähimõeldamatu hinnakujundus võib tekitada olukorra kus klientidele müüakse üht või teist toodet erineva hinnaga. Kui klient mõistab, et on saanud toote kallimalt kui teine ostja, võib ettevõtte arvestada,

et klient on kaotanud nende vastu igasuguse usalduse ja sooritab edaspidiseid oste konkurentide juures.

Väärtuse ümberkorraldamine ettevõtjate poolt, toob kaasa muutused riigi hinnatasemes. Keskmise hinnatase kasvab kui riigis laiaulatuslikult hinnad tõusevad ehk sisuliselt läheb riigis elu kallimaks ja kaupade eest tuleb maksta rohkem raha (24). Hinnatase keskmist kasvu majanduses peegeldab inflatsioonimäär (*Ibid.*). Euroala tarbijahinnainflatsiooni arvutab kord kuus Eurostat (18). Inflatsioonimäär ehk rahaühiku ostujõu vähenemise määr näitab kui palju on protsentuaalselt hinnad muutunud võrreldes eelmise aastaga. Aastate 2010 - 2014 inflatsioonimääradest annab ülevaate järgnev joonis (Joonis 1.).



Joonis 1. Inflatsioonimäär aastatel 2010-2014

Allikas: (9), autori koostatud

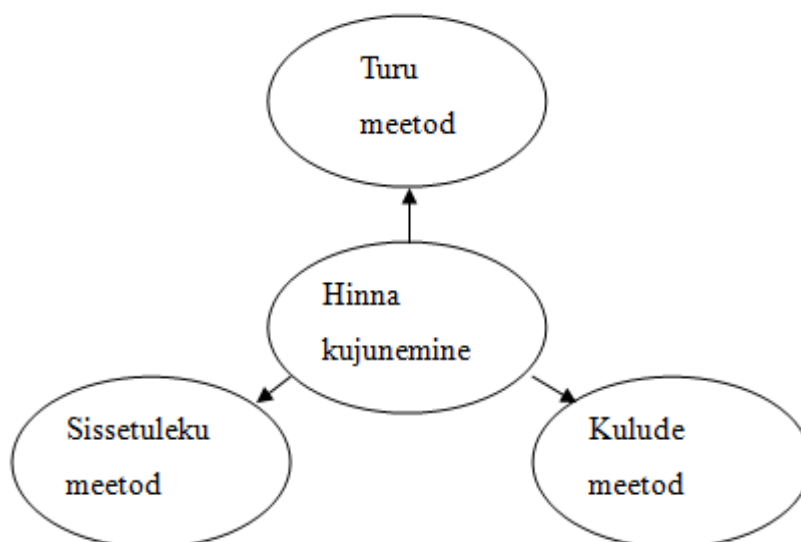
Jooniselt on näha, et kui veel aasta 2011 kolmandas kvartalis oli viie aasta kõrgeim inflatsioonimäär 5,4%, siis aastatega on see aina langenud ja aasta 2014 neljandaks kvartaliks on inflatsioonimäär langenud 0 protsendini. Kõrge inflatsioonimäära põhjuseks võib pidada euro tulekut. Aasta 2010 lõpp ja 2011 kolme kvartalit on läbinud suurimad hinnamuutused. Paljud ettevõtjad nägid võimalust euro tulekuga oma kasumit suurendada ja tõstsid hindu juba eos. Euro tulekuga läks elu Eesti riigis kallimaks.

Hinnad tegid aastal 2011 peale euro tulekut hüppelise kasvu ja edasine hinnatõus on olnud väiksem. Aasta 2012 esimesest kvartalist on määr stabiilselt langenud. Langus näitab, et võrreldes eelmise aasta sama kvartaliga pole hinnad enam palju kasvanud. Kõrvutades aasta 2013 ja 2014 neljanda kvartali, siis on hinnamuutus aastal 2014 0% ehk peaksime täna saama kaupaid sama hinnaga mis aasta tagasi. Inflatsioonimäära alanemiseks võib olla mitmeid

põhjuseid, kindlasti on sellele kaasa aidanud nafta hinna langemine, mis omakorda langetab tooraine hinda. Nafta hind on alates juunist langenud rohkem kui 40 %, mille üheks põhjuseks on kütusele alternatiivide leidmine (32).

Rahaühiku ostujõu aeglustumist kinnitab ka asjaolu, et administratiivne hinnatõus aastal 2014 on olnud väiksem kui mitmel varasemal aastal. Kuigi pidevalt tõusvate aktsiisimäärade tõttu kallinevad alkoholi- ja tubakatooted on tasuta teenustel näiteks kõrgharidusel siiski hinnatõusule tasakaalustav mõju. Administratiivselt reguleeritud hindadest on aastataguse ajaga võrreldes langenud suurel määral soojusenergia. Energia hinnad jätkasid langust ka kolmandas kvartalis, mis on üheks põhjuseks miks on aasta 2014 kolmanda kvartali inflatsioon pea 0% .(12).

Aasta 2014 teisel poolel oodati inflatsiooni kiiremat kasvu, see aset ei leidnud ja inflatsioonmäär püsis endiselt nulli lähedal. Väga madal inflatsioon pole ainult positiivne see suurendab ülemäärase võlakooormusega seotud riske ja tõstab majanduslikke kulusid tasakaalustamise ja finantsvõimenduse vähendamisele (11, lk 3). Inflatsiooni pikaajaline madal periood võib kaasa tuua suure negatiivse SKP lõhe mitmes riigis ja selle, et hinnad reageerivad majanduse loidusele varasemast enam (*Ibid.*, lk. 6). Muutused riigi hinnatasemes mõjutavad ka kinnisvarahindadele. Kinnisvarahinda määravad mitmed tegurid, M. Joseph Sirgy on oma raamatus Real Estate Management välja toonud kolm peamist lähenemisviisi, mida kasutada hinna määramisel (vt Joonis 2).

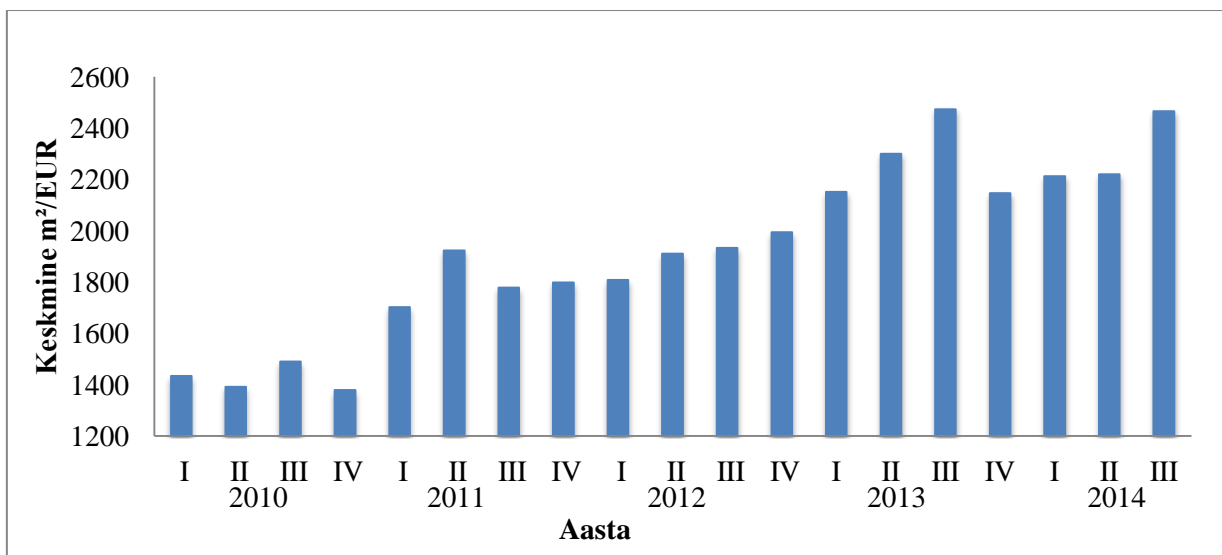


Joonis 2. Kolm lähenemist kinnisvarahinna kujundamisel

Allikas: (29, lk 47)

Turu meetod arvestab reaalseid ostu-müügi tehinguid. Tuleb jälgida, mis hinnaga on hiljuti müüdnud samaväärne objekt ja see peaks aitama määrata kas kõrgemat või madalamat hinda. Kui turul müüakse samaväärseid objekte kallimalt kui eeldati, siis on võimalus hinda tõsta. Kulude meetod arvestab kõiki projekti valmimisest kuni müügini tehtud kulutusi. Arvestades kulude kogusummat määrata sobilik hind, et teenida kasumit ja katta kulud. Sissetuleku meetod keskendub peamiselt renditavale kinnisvarale ja sellelt teenitavale tulule, peamiselt on suunatud kinnisvara firmadele. Meetodit kasutades peaks silmas pidama eeldatavat tulu, mida soovitakse kogu pindade üürimisest saavutada ja selleläbi määrata keskmine üürihind.(29, lk 46-50).

M. Josephi väljatoodud meetoditest välistame sissetuleku meetodi, sest autor keskendub müügihinda kujundavatele teguritele. Kesklinna uusarenduste hinda mõjutavad ainult kaks esimest meetodit – turg ja kogu kulu. Firmad mõtlevad ikka kasumile ja hinda määrares arvutatakse väärtus, alla mille müümine oleks ettevõttele kahjulik, pigem proovitakse kehtestada võimalikult kallis ruutmeetrihind võrreldes omahinnaga Kindlasti peab hinda paika pannes keskenduma ka kinnisvaraturul osalevate konkurentide hindadele, sest on üsna ebatõenäoline, et mõnel ettevõttel õnnestuks arenduse ruutmeetrihind määrata oluliselt kõrgem kui on turu keskmine müügihind. Võttes arvesse kahte tegurit, mis on olulised hinna kujunemisele, toob autor järgmisel joonisel (vt Joonis 3) välja 2010-2014 uusarenduste keskmiste ruutmeetri hindade võrdluse Tallinna kesklinnas kvartalite lõikes.



Joonis 3. Korterite keskmine ruutmeetri hind Tallinna kesklinna piirkonnas aastatel 2010-2014

Allikas: (27, autori koostatud)

Alates aastast 2011 on kinnisvara ruutmeetri hinnad hakanud tõusma ja aasta 2013 kolmandaks kvartaliks on hinnad saavatanud oma tipu, kus kesklinna uusarenduste keskmine ruutmeetri hind on 2473 eurot m², mis on võrreldes aasta 2010 kolmanda kvartaliga 983 ja 2014 kolmveerand aastaga 975 eurot kõrgem. Viimase aasta kolmas kvartal erineb aasta 2013 kvartalist ainult seitsme euro võrra ja hindade langust ei paista kusagilt. Vaadates aastaid üldiselt, siis Eestis on eluasemeturgudel alates aastast 2010 hinnad ainult tõusnud. Kogu Euroopa Liidus muutusid aastal 2013 eluasemeturud, aga hoopis ebaühtlasemaks ja inflatsiooniga kohandatud eluasemehindade aastane muutus jääb 2013. aastal vahemikku mis algab kahekohalisest langusest Horvaatias ja Hispaanias ja lõpeb tõusuga Eestis ja Lätis, kus 6 %-list soovituslikku künnisväärtust on ületatud (11, lk 16). Selline hinnavaheemik peegeldab asjaolu, et enamikus liikmesriikides on turg põhjas ära käinud ja ülejäänute puhul eeldatakse sama juba lähiaastatel. (*Ibid*)

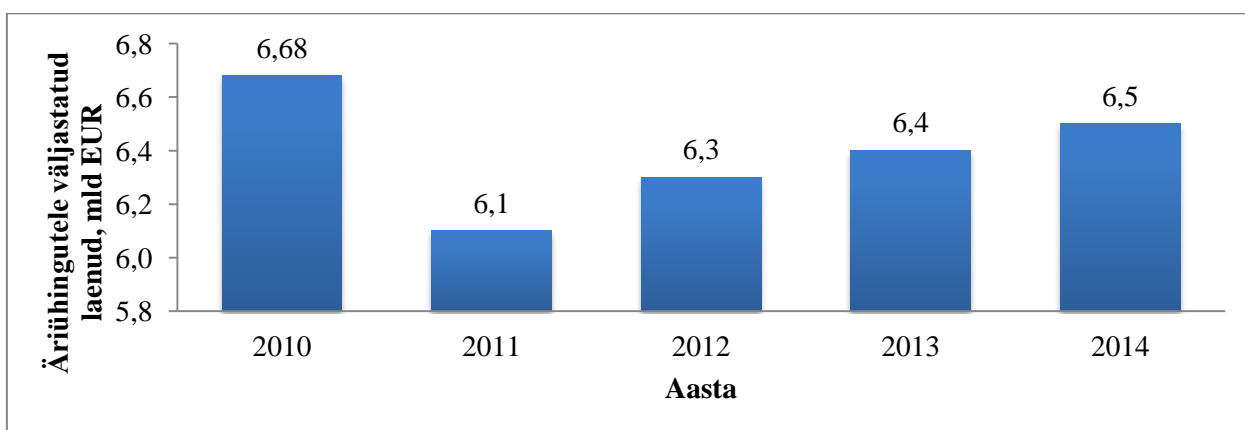
Kuigi mõnel Euroopa Liidu liikmesriigil liiguvad hinnad languse suunas, on näha jooniselt 3, et Tallinna kesklinna uusarenduste hinnad on ainult tõusnud. Aasta 2010 hindade taset on täna pea kaks korda ületatud. Tõus aasta 2012 koguhinnast on aastal 2013 lausa 8%. Eestis on kinnisvaraturg põhjas ära käinud ja hinnad on viimastel aastatel hoogsalt kasvanud. 2014 aastal pole hoogne tõus enam niivõrd stabiilne kui aastani 2013, kuid pole märgata ka olulist hindade langust. Kuigi inflatsioonimäär on aastatega langenud, on ruutmeetri hinnad näidanud üsna stabiilset tõusu. Hindade tõusuperioodi põhjuseks võib olla suurenenud nõudlus uusarenduste vastu, mis laseb ettevõtetel hinda tõsta. Nii kaua kuni on kõrge hinnaga ostjaid, pole põhjust hinda langetada.

Ruutmeetri hinna kergitamine on võimalik kui kinnisvaraturul on ostjaid. Kuna hinnad pole oluliselt viimasel aastal langenud, siis järelikult ostjaid jagub. Ostjate olemasolu mõjutavad kindlasti ka pangad. Pole palju kliente, kes suudaksid ilma lisafinantseeringuta soetada omale kinnisvara. Peamiseks lisafinantseeringuks kasutatakse pankasid. Pankade mõju kinnisvaraarendajate klientidele on suur. Kui klient ei saa piisavalt laenu sobivate tingimustega kodu soetamiseks, jäävad klientidest ilma ka arendajad. Pangad omaltpoolt peavad olema kindlad, et võivad klientidele laene väljastada. Seetõttu on nad koostanud finantseerimistingimused, millele alla kirjutades nõustub klient panga poolt kehtestatud nõudmistega.

Finantseerimise tingimused pankades on seotud laenupoliitikaga. Laenupoliitika määrab, mis tingimustel võivad pangatöötajad laene väljastada ja kehtestatud tingimused sõltuvad avaturuoperatsioonidest, diskontomäärast ja kohustuslikust reservmäärast (13, lk 556).

Huvitav on see, et väidetavalt püütakse uute tingimustega ennetada kinnisvara buumi. Seda kommenteeris kinnisvaraanalüütik Tõnu Toompark: Kui konservatiivsemate laenutingimuste eesmärk oleks justkui buumi vältida, siis oleme hiljaks jäänud, sest täna on ikkagi Tallinna korteriturg jahtuma asunud – Tallinnas korterite tehingute arv langeb juba teist kvartalit järjest (1). Tundub, et pangad on oma muutustega hiljaks jäänud ja kogu tehingute arv näitab kinnisvara turu jahenemist.

Seda kuidas tulevased muutused mõjutavad aasta 2015 kodulaenude mahtu ja laenajate arvu, veel ei tea, küll aga on olemas ülevaade nii aasta 2014 kui ka sellele eelnevate aastate väljastatud laenudest. Aastatel 2010-2014 ettevõtetele väljastatud laenudest annab ülevaate joonis 4 (vt Joonis 4).

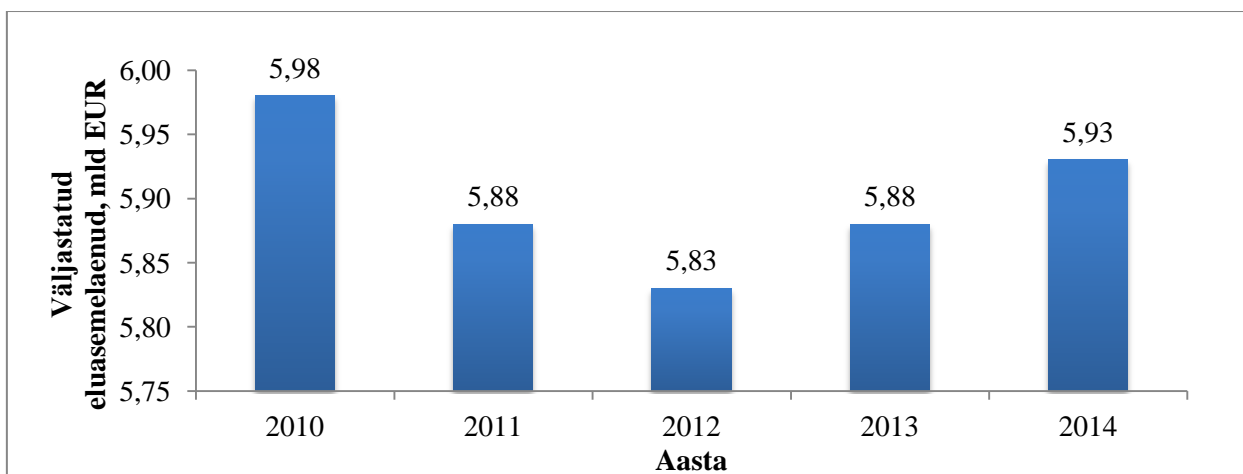


Joonis 4. Äriühingutele väljastatud laenud miljardites aastatel 2010-2014

Allikas: (2), autori koostatud

Joonisel olev aasta 2014 näitab ainult esimese kahe kvartali andmeid. Aastal 2010 väljastati ettevõtetele laene summas 6,68 miljardit eurot, mis aastaks 2011 langes 6,1 miljardi peale ja järgnevatel aastatel on toimunud ainult laenumahtude väljastamise tõus. Aasta 2014 poole aastaga on ettevõtetele väljastatud laenud tõusnud 6,5 miljardi euroni ja võib eeldada, et aasta lõpu seisuga ületab maht aastat 2011. Aasta 2014 esimesel poolel on väljastatud laenude kogusumma suurenenud 0,4 miljardit eurot võrreldes eelneva aastaga, kuid see number kindlasti kasvab. Jooniselt 4 tuleb välja, et pankade poolt väljastatavad krediit ettevõtetele on aastatega ainult kasvanud ning ettevõtjatel on üha suurem tõenäosus jälle laenu saada. Väljastatud laenude hulka kuuluvad ka uusarenduste püstipanekuks laenatud summad. Laenude suuremine soosib ka kinnisvaraettevõtteid, kellel pole piisavalt omakapitali, et alustada uusarenduse ehitusega. Mahtude kasv on märk soodsatest krediidi tingimustest ja suurenenud laenude kogumaht näitab

ettevõtete kasvavat laenuaktiivsust. Firmad on julgemad kaasama lisafinantseeringut projektide lõpetamiseks. See on oluline kuna analüütikud usuvad, et kinnisvaraturg jahtub ja aastal 2015 võib olla veelgi raskem lõpetamata arendustest tulu saada. Muutused on toimunud ka eluasemelaenude väljastamises, millest annab ülevaate järgnev joonis (vt Joonis 5).



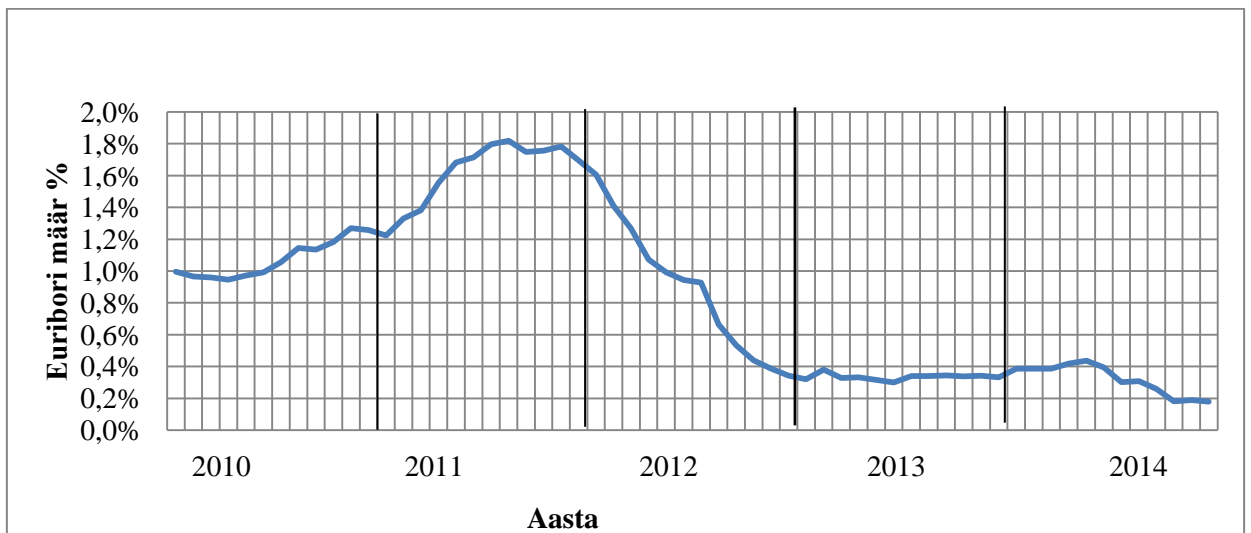
Joonis 5. Väljastatud eluasemelaenude kogusumma miljardites aastatel 2010-2014

Allikas: (2), autori koostatud

Aastal 2014 on välja toodud poole aasta laenude summa. Joonisel kujutatud tulpdiagrammid annavad ülevaate väljastatud laenude mahu suurenemisest ja vähenemisest. Aastal 2012 on eraisikutele väljastatud kodulaenude kogumaht nelja aasta madalaim 5,83 miljardit eurot ja tõuseb järgneval aastal 0,5 miljardit eurot. Aastal 2014 on väljastatud eluasemelaenude summa suurenenud ja seisuga 30.06.2014 on raha pankadest välja laenatud 5,93 miljardit eurot, aasta 2014 mahud ületavad üsna tõenäoliselt aastat 2010. Aastal 2010 olid Eestis kasutusel veel kroonid ja lootus intressilangusele võis olla põhjuseks miks aastal 2010 oli väljastatud laenude kogumaht niivõrd suur, lausa 5,98 miljardit eurot. Koduvaluutas antud laenu intressimäär hakkas Balti riikides langema kohe, kui saadi lõplik kinnitus eurosooniga ühinemisele (9). Aastal 2010 hakkasid inimesed rohkem laenama, lootuses euro tulekuga laenu tagasimakset vähendada. Väljastatud kodulaenu suurenemise üheks põhjuseks võib pidada ka samal aastal valitsenud madalat ruutmeetrihinda. Paljud inimesed kartsid euro tulekuga hindade kallinemist ja soetasid kodu veel kroonide ajal. Ja tegelikult tegid õige otsuse, sest aastal 2011 tõusid ruutmeetrihinnad ja koheselt on märgata ka laenumahu vähenemist.

Laenumahude ja laenajate suurenemist või vähenemist mõjutab pangapoliitika, mida omakorda mõjutab Euroopa Keskpank. Laenajatele on oluline leida parimad tingimused, et siduda ennast

mitmekümne aastase kodulaenuga. Laenu intresside suurus on kindlasti üks tegur, mis mõjutab laenajaid. Panga poolne intress koosneb euriborist ja pangapoolsest marginaalist. Euribor ehk European Interbank Offered Rate on üleeuroopaline pankadevaheline intressimäär, millega laenatakse raha ühest pangast teise (6, lk 66). Euribori määr fikseeritakse tähtajaga üks päev kuni 12 kuud (*Ibid.*). Euribori kasutatakse baasintressi määramisel, millele lisandub veel pankade poolne marginaal. Marginaal on intressimäära fikseeritud osa, mis muutub kas panga ja laenusaaaja kokkuleppel või muudab pank seda ühepoolselt põhjendatud juhtudel (15). Euribori muutustega vastavalt kliendi laen kas tõuseb või langeb, kui pole just intressimäär fikseeritud. Marginali mõju on raske hinnata, kuna igas pangas on see erinev. Küll aga on euribor igas pangas sama ja see omakorda võimaldab luua krediteerimisel paremaid tingimusi. Madalad intressid meelitavad kliente laenama ja see omakorda mõjutab uusarenduste müüki. Järgneval joonisel (vt Joonis 6) on näha aastate 2010-2014 kuue kuu euriborid.



Joonis 6. Euribori määr aastatel 2010-2014

Allikas: (8), autori koostatud

Mida madalam euribor seda madalam saab olla intress. Joonisel on aastate 2010-2014 kuue kuu euribori tõusud ja langused. Aastal 2011 augusti kuus oli euribor 5 aasta kõrgeim 1,82% ja alates järgnevatest kuudest on see vahelduva eduga langenud ja aasta 2014 detsembriks on langenud lausa 0,18 protsendini. Euribori langust mõjutavad Euroopa Keskpanga vastuvõetud otsused- kas tõsta või langetada baasintressi. Vaadates madalat euribori, saab öelda, et tänasel päeval on väga soodsad tingimused laenamiseks, sest kui euribor on madal, siis langeb ka kogu laenule määratud intressimäär. Odavam laen jätab tarbijatele rohkem raha kätte ja suurendab väljastatud kodulaenu summat. Soodsad laenutingimused on kasulikud ka ettevõtjale, sest suureneb

töenäosus oma arendusele ostja leida. Kui suureneb kodulaenumaht, siis võib eeldada, et on suurenenud ka nõudlus kinnisvaraturul.

1.3. Kogunõudlus ja kogupakkumine aastatel 2010-2014

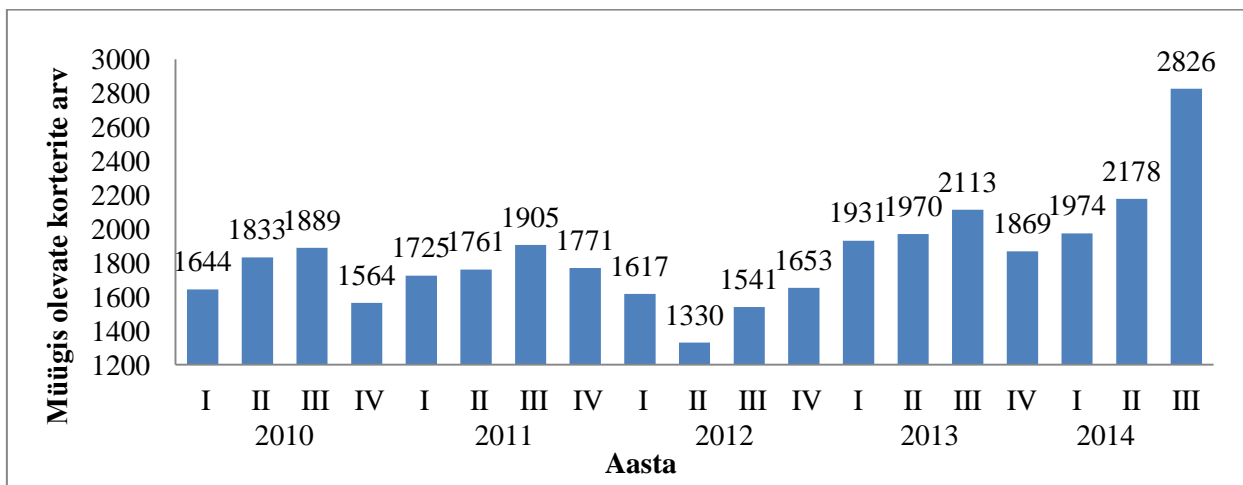
Ettevõtjate ja klientide otsused avaldavad mõju nõudlusele ja pakkumisele. Tootmist suurendades aitavad ettevõtjad kaasa pakkumise kasvule ja niikaua kuni on kliente, kes ostavad on turul nõudlus. Turu olukord muutub pidevalt - ühel hetkel ületab pakkumine nõudlust ja juba teisel hetkel võib võimust võtta vastupidine reaktsioon.

Pakkumine ja nõudlus on peamised mõisted selgitamaks turul toimuvat. Nõudlus annab infot toote või teenuse ostjate koguse kohta, samuti kui palju tooteid on ostjad ühe või teise hinnaga nõus ostma. Pakkumine omakorda näitab kui palju on turg võimeline tootma soovitud hinna juures. Pakkumise suhe näitab kui palju tooteid võib ühe või teise hinnaga turule tuua. Hind on pakkumise ja nõudluse peegeldus. Kui pakkumine ületab nõudlust tuleb hinda langetada, et leida ostjaid, kui ostjaid on, aga pakkujatest rohkem on võimalus hinna tõstmiseks ilma, et ettevõtte kliente kaotaks.(19, lk 9).

Oleme kokku puutunud olukorraga, kus aastatel 2008-2010 valitses Eestis majanduskriis ja pankroti vältimiseks tuli uusarenduste hindu langetada, et leida turul ostjaid. Nendel aastatel oli turgudel rohkem arenduste müüjaid kui ostjaid – pakkumine ületas nõudlust ja ruutmeetri hinnad olid soodsad. Aasta 2010 lõpus hakkas huvi kinnisvara vastu suurenema ja aastal 2011 aktiveerus kinnisvaraarenduste ehitus. ERI Kinnisvara / Pindi Kinnisvara uusarenduste monitooringu kohaselt oli 2011.a lõpus Tallinna linnas 118 arendusprojekti (28). Arendusprojektide hulk ei ole oluliselt erinenud, küll aga on muutunud turusituatsioon ja ostjate huvi uusarenduste vastu.

Pakkumise suurenemisele viitab pankade väljastatud laenude maht. Ettevõtetele on väljastatud suuremas mahus laene ja paljud kasutavad saadud laenu ka ehituseks. Eesti Panga andmete põhjal koostatud statistika põhjal saab öelda, et elamispiindade arendusprojektide laenude käive 2014. aasta kolmandas kvartalis oli 25,3 miljonit eurot ja tegemist on viimase viie aasta kõige suurema eluasemelaenu arendusprojektide laenude käibe näitajaga (11). Uute pakkumiste arv on oluliselt kasvanud ja arvestades uute projektide kiire lisandumisega Tallinna elamispiindade arendusturul, siis lähituleviku osas on oodata pigem uute projektide turule tulemise

pidurdamist. (*Ibid*). Pakkumise suurenemisele annab kinnitust ka järgneval lehel paiknev joonis (Joonis 7).



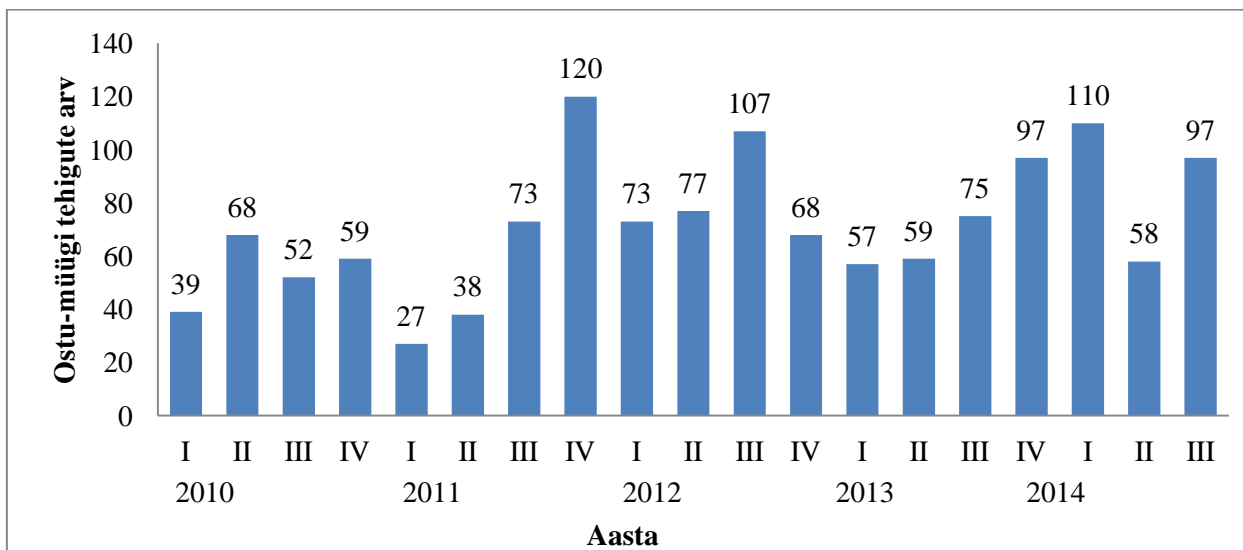
Joonis 7. Müügis olevate korterite arv Tallinnas

Allikas: (26), autori koostatud

Tabelis on välja toodud müügis olevate korterite kogu jääk Tallinnas aastatel 2010-2014. Kõige väiksem korterite jääk on olnud aasta 2012 teises kvartalis kus kogu Tallinna peale oli müügis ainult 1330 korterit ja aastatel 2010-2012 pole arv kordagi veel tõusnud üle 2000 müügisoleva korteri. Jääk on hakanud oluliselt kasvama viimasel kahel aastal ja aasta 2014 kolmandaks kvartaliks hüppeliselt tõusnud 2826 korteri peale. Nii suurt jääki pole olnud alates aastast 2010. Alates 2012. aasta teisest kvartalist kuni 2013. aasta kolmanda kvartalini kasvas müügis olevate korterite number, kuid siis jällegi langes 6%. Alates aasta 2014 algusest kuni kolmanda kvartalini on jääk ainult tõusnud. Suurenenud korterite arv näitab seda, et turul pakkumine kasvab, kuid ostjaid kes jääki vähendaksid ei leidu piisavalt. Müügisolevate korterite kasv peaks ettevõtetele olema ohu märgiks. Selleks, et oma arenduste korterid etevõtetal maha müüa, on veel viimane võimalus või isegi liiga hilja. Kindlasti ei õnnestu ettevõtetal enam turul hinda tõsta seoses jäägi suurenemisega. On oodata ruutmeetrihinna stabiliseerumist, sest jääk on rekordiliselt kõrge, kliente kes pole veel sobivat kodu soetanud see uudis kindlasti rõõmustab, sest tundub, et hindadel pole enam võimalust tõusta.

Väljastatud kodulaenude mahus on toimunud kasv ja inimesed on hakanud rohkem laenama, et saada uue kodu omanikuks. Nagu eelolevast tabelist näha, on ettevõtjad hakanud usinalt looma arendusi, et inimesed saaksid laenatud raha just nende arendustele jätta. Pankade poolt antud laenude kogusumma suurenemine võiks olla üheks nõudluse suurenemise põhjuseks, kuid veelgi

täpsemalt nõudluse suurenemist näitab uusarenduste tehingute arv. Järgnev joonis (vt Joonis 8). näitab tehingute arvu muutust alates aastast 2010-2014 kvartalite lõikes



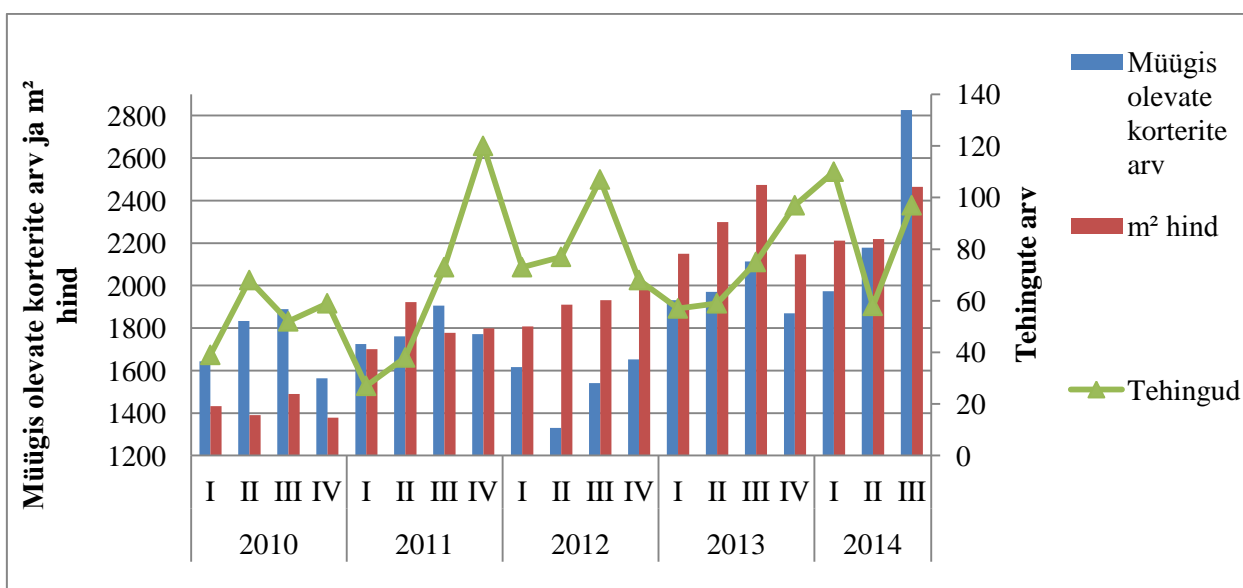
Joonis 8. Korterite müügitehingute arv aastatel 2010-2014

Allikas: (27), autori koostatud

Tehingute arvu kvartalite lõikes vaadates ei saa öelda et oleks märgata olulist nõudluse vähenemist. On perioode mil tehinguid on toimunud rohkem nt. aasta 2011 neljanda kvartali tehingute arvu ei suuda ükski kvartal ületada, küll aga on ka aastal 2012 ja 2014 periood, kus tehingute arv on kolmekohaline. Aastal 2011 on olnud tehingute arv rekordiliselt kõige madalam esimeses kvartalis, kus sooritati 27 tehingut ja kõige kõrgem neljandas kvartalis kus tehti 120 ostu-müügi tehingut. Kui aastal 2013 on tehingute arv järjepidevalt iga kvartaliga aina kasvanud, siis on näha, et aastal 2014 järjepidevusest enam märke pole – esimese kvartali tehingute tõusule järgneb langus ja siis jälle tõus. Tehingute arv pole enam stabiilses tõusus ja kuigi analüütikud usuvad nõudluse vähenemisse, siis uusarenduste kolme kvartali tehingute arvu pealt ei saaks väita, et nõudlus on vähenemas. On tõuse ja langusi, kuid aasta 2010 kogutehingute arv 218 on aastal 2014 juba kolme kvartaliga ületatud 10% võrra. Kinnisvaraanalüütik Tõnu Toompark väidab enda artiklis, et korterite summaarne tehingute arv on juba kaks kvartalit järjest vähenenud (teine ja kolmas kvartal) (11). Uusarenduste tehingute arv seevastu küll teises kvartalis vähenes 52 tehingu võrra võrreldes esimese kvartaliga, kuid tõusis jälle kolmandas kvartalis 45 tehingu võrra Kui kinnisvaraturul kogu tehingute arvu vähenemine viitab nõudluse vähenemisele, siis uusarenduste tehingute arvus ei ole nõudluse vähenemisest kindlaid märke.

1.3.Kinnisvaraturgu iseloomustavate näitajate omavaheliste seoste leidmine

Parema ülevaate seostest saab kui panna uuritavad näitajad ühisele joonisele. Eelnevalt kirjeldatud inflatsioonimäär, kesklinna ruutmeetri hind, euribor, müüdnud korterite jääk Tallinnas, tehingute arv ja nende muutuste erinevuste ja sarnasuste ülevaateks on autor koostanud kaks joonist. Joonistel pole toodud välja laenu mahu kasvamist, sest laenumahtude suurenemise kohta on autoril andmed ainult aastate kohta. Kuid seoseid leides järeldeb autor eelnevalt uuritule tuginedes, et kodulaenu maht on alates aastast 2012 iga aastaga ainult suurenenud. Esimesele joonisele (Joonis 9) on toodud tehingute arv, ruutmeetri hind ja müügisolevate korterite arv.



Joonis 9 Müügis olevate korterite arvu, ruutmeetrihinna ja tehingute muutused aastatel 2010-2014 kvartalite lõikes.

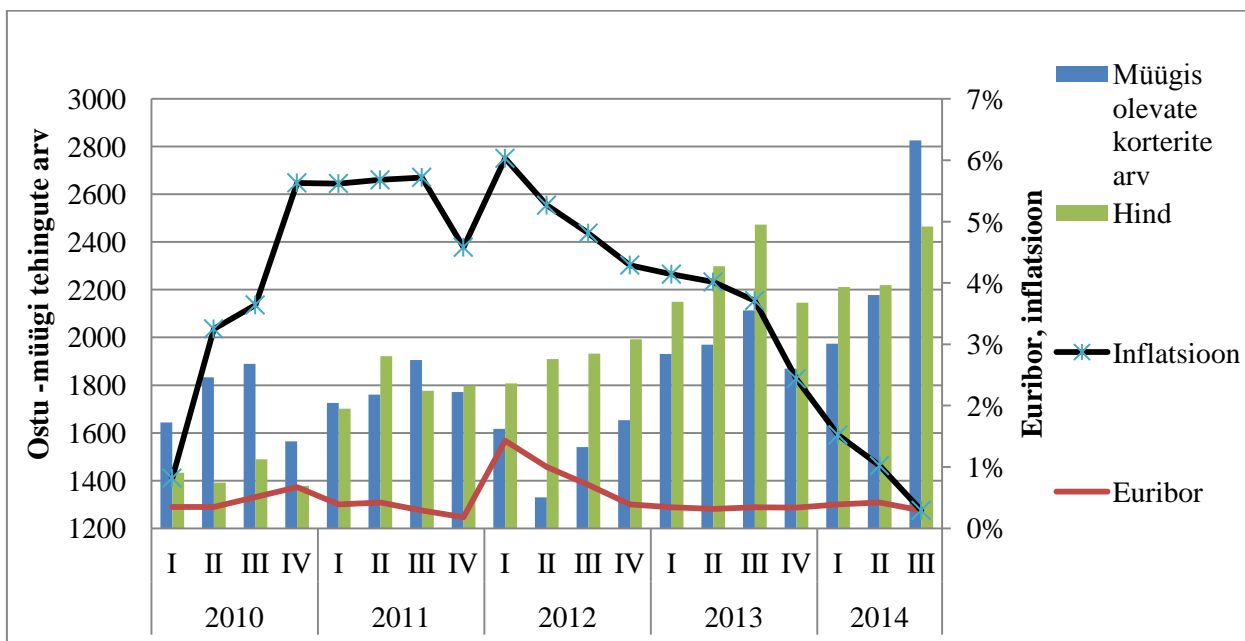
Allikas: (26,27), autori koostatud

Autor otsib järgnevalt joonisel olevate andmete omavahelist seost. Tehingute arv on olnud kõige suurem 2011. aasta neljandas, 2012. aasta kolmandas ja 2014. aasta esimeses kvartalis. Kõigis kvartalites on tehingute arv olnud üle saja. Võiks arvata, et siis on ka nende aastate kvartalites ka kõige madalam ruutmeetrihind, et mida soodsam hind seda enam ostjaid. Reaalselt leiab vastastikuse seose ainult aasta 2014 esimeses kvartalis – kui tehinguid oli aasta lõikes kõige rohkem ja ka hind kõige soodsam. Rohkem eelnimetatud seoseid pole. Kui vaadata erinevatel aastatel ruutmeetrihinna tippu, siis pole ühelgi aastal sooritatud kõige kõrgema hinnaga kvartalites rekordarvu tehinguid. Tundub et on siiski ülempiir, millest kallimalt kliendid enam

osta ei soovi. Tehinguid on sooritatud rohkem siis, kui hind on oma kõrgpunktist madalam, aga pole ka kõige madalam. Selget seost langeva hinna ja tehingute arvu vahel pole.

Jooniselt näeb, et aasta 2011 lõpus on suurenenud inimeste huvi korterite vastu. Seda märgates on hakanud ettevõtjad juure ehitama uusarendusi, kuid aasta 2014 lõpuks tundub, et kõik kes vajasisid uut kodu on selle endale juba soetanud. Korterite jääk on kasvanud ja seda liiga hilja märganud ettevõtete korterid võivad lihtsalt seisma jääda. Ideaalis võiks tehingute arvu suurenemisega väheneda samaaegselt ka müügis olevate korterite arv. Üldiselt see nii on, kuid on ka erandeid. Näiteks aasta 2014 kolmas kvartal, kui tehingute arv tõusis võrreldes eelmise aastaga 15%, siis samal ajal tõusis ka korterite jääk 4%. Jääk on aasta 2013 neljandast kvartalist alates ainult suurenenud ja kuigi tehingute arv mõne kvartalilise langusega püsib endiselt kõrge, ei suuda see pidurdada jäägi kasvu. Võrreldes jääki ja ruutmeetrihinna, siis viimasel kahel aastal liiguvad need väga sümmeetriliselt. Kui hind tõuseb suureneb ka jääk, kui hind langeb väheneb ka jääk. Hind mõjutab müügis olevate korterite arvu oluliselt rohkem kui tehingute arvu.

Teisel joonisel on toodud jäägi, hinna, inflatsiooni ja eurobori muutus. Hinna ja jäägi muutust sai juba analüüsitud ja järgneval joonisel (Joonis 10) on need välja toodud paremaks ülevaateks, et leida kuidas on inflatsiooni ja euribori muutus neile mõjunud.



Joonis 10. Inflatsiooni, euribori, hinna ja jäägi erinevused kvartalite lõikes aastatel 2010-2014

Allikas: (26, 27, 10, 8) autori koostatud

Kuigi inflatsioon on aasta 2011 lõpust alates stabiilselt langenud, pole uusarenduste ruutmeetri hind ennast lasknud sellest mõjutada ja ei liigu inflatsiooniga sümmeetriliselt. Inflatsioon langeb, aga hind tõuseb. Aasta 2014 kolmas veerandaasta on inflatsioon rekordiliselt madal, aga ruutmeetri hind jällegi aasta kõrgeim. Kui jälgida euribori ja hinna muutust, siis vaadates aasta 2012 esimest kvartalit, kus euribor tõusis rekordkõrgusele 1,43%, siis pole samaaegselt hind langenud. Nagu teada suurenes siis euriboriga seoses laenude maht, euribori langedes on suurenenud ka tehingute arv, kuid hinnale see mõju ei avaldanud. Laenumahtude suurenemise ja euribori langusega pole ettevõtjad oluliselt hinda langetanud ega tõstnud. Järelikult inimeste jaoks on laen odav ja hinnast hoolimata, siiski soetatakse uus kodu. Euribori langus ja laenumahtude tõus pole vähendanud ka müügisolevate korterite jääki, järelikult kasvab pakkumine kiiremini kui nõudlus. Turul olevaid kortereid ei jõua inimesed ära osta.

Enamasti on võimalik seoseid analüüsida erinevate joonistega. Võimalik on panna andmeid ka ühisele joonisele ja jälgida muutusi erinevatel aastatel. Kuid on ka teisi võimalusi seoste analüüsiks. Ühe võimalusena saab kasutada korrelatsioonikordajat R. Järgnevas peatükis kasutab autor seda tunnustevaheliste seoste leidmiseks. Lineaarne korrelatsioonikordaja ehk Pearsoni korrelatsioonikordaja r kasutab hajuvusdiagrammi informatsiooni ning on kõige levinum kordaja (17). Pearsoni korrelatsioonikordaja on ühikuta suurus ja selle väärtus on -1 ja 1 vahel (20, lk 46). Mida lähemal on r absoluutväärtus ühele, seda tugevamalt on tunnused omavahel seotud. Seos on nõrk kui $|r| < 0.3$, keskmine seos $0.3 < |r| < 0.7$ ja tugev seos $|r| > 0.7$ (*Ibid.*).

Eelnevalt leidis autor, et kõik uuritavad kinnisvaraturgu mõjutavad tegurid ei ole omavahel tihedalt seoses, kuid on tunnuseid mille vahel on selgelt eristatav seos. Tundub, et tänasel laenajale on praegu väga soodsad tingimused. Hinnal pole enam kuhugi tõusta ja laen on muutunud väga soodsaks. Loodame, et eilsed ja tänased laenajad jätavad oma raha ka Mardi projektile. Järgnevas peatükis uurib autor kuidas eelnevad muutused on mõjutanud konkreetset ettevõtet.

2. KINNISVARATURU MUUTUSTE MÕJU ARRO CONSULTING OÜ MÜÜGITULULE

2.1. Ettevõtte iseloomustus

Arro Consulting OÜ on aastal 2009 loodud ettevõtte, mille tegevuseks on kinnisvaraarendus Tallinnas. Tegevusega alustati 2010. aasta veebruaris ja tähtsaimaks investeeringuks oli kinnistu soetamine Tallinnas, Mardi tänaval. Selleks et kinnistut soetada, oli ettevõtte sunnitud siduma ennast pikaajalise pangalaenuga. Järgneval aastal soetas ettevõtte avalikul enampakkumisel eelneval majandusaastal soetatud kinnistuga samasse detailplaneeringusse hõlmatud riigimaa. Selleks ostuks tuli suurendada ka laenukohustusi. Aastal 2012 jätkati kinnistul projekteerimis-tegevusega ja aasta lõpus alustati ehitustegevusega. Järgnevatel aastatel on jätkatud ehitustegevusega ja projekti esialgne valmimistähtaeg 2014 detsember on edasilükkunud aasta 2015 märtsi. Alates ettevõtte alustamisest kuni aasta 2014 lõpuni on ettevõtte teeninud kahjumit. Kahjum kaetakse tulevaste perioodide kasumi arvelt. Seni kuni võlaõigusleping pole ümber sõlmitud asjaõiguslepinguks, kajastab ettevõtte laekunud ettemakseid kohustusena bilansis passiva poolel real võlad ja ettemaksed. Seni kuni pole kliendile korter üle antud on ettevõttele ettemaksed kohustused, sest kui korter ei peaks valmima siis on Arro Consultingul kohustus kliendile tema ettemaksed tagasi maksta. Koheselt kui võlaõigusleping on sõlmitud asjaõiguslepinguks, kannab ettevõtte kohustused müügituluks.

Ettevõttel on koostatud erinevaid prognoose projekti tulude ja kulude kohta. Seoses valmimistähtajaga on muutunud arenduse valmimiseks tehtavad kulud, kuid autor uurib ainult müügitulude paikapidavust ja selle põhjuseid. Prognooside kohaselt oleks pidanud esimene hoone valmima 2014. aasta jaanuaris ja viimase hoone valmimistähtaeg oli 2014 detsember. Plaanitav tulu, mida ettevõtte arenduse korterite müügist prognooside kohaselt saada soovis, oli 17 410 060 eurot. Järgnev tabel (vt Tabel 1) annab ülevaate ettevõtte kasumiaruannetest alates ettevõtte loomisest kuni aastani 2014. Aasta 2014 kasumiaruanne on autori koostatud seisuga 31.12.2014. Aastal 2015 võivad toimuda veel korrigeerimiskanded ja kindlasti lisandub veel kulusid ja tulusid, kuid väga olulisi muutusi ei tohiks esineda autori koostatud kasumiaruande ja

ettevõtte avaldatava aasta 2014 majandusaastaaruande vahel. Arro Consulting OÜ kasumiaruanne on koostatud raamatupidamise seaduse lisas 2 toodud kasumiaruande skeemi nr 2 alusel.

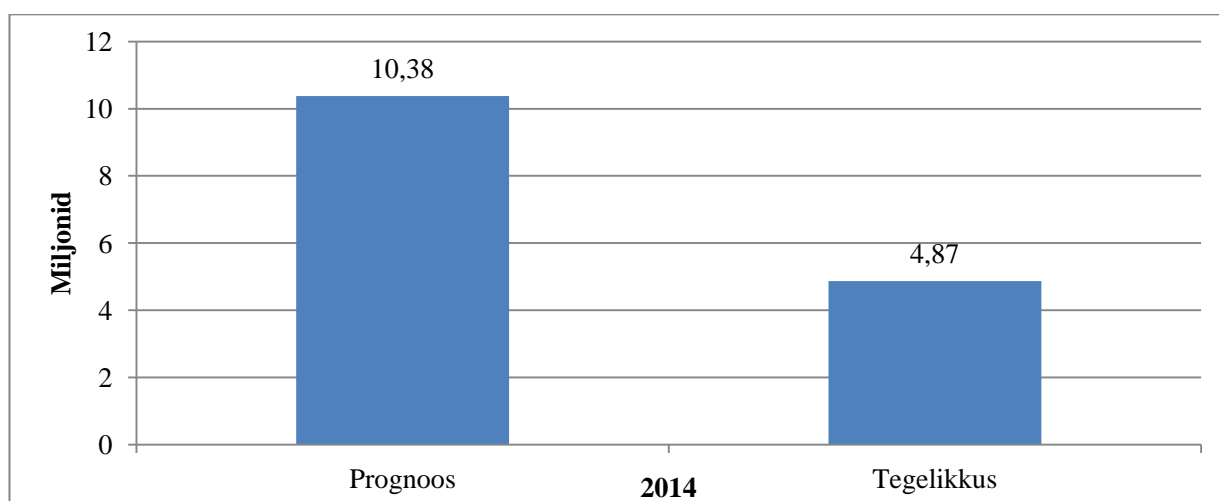
Tabel 1. Ettevõtte kasumiaruanne skeem nr.2 alusel

	2010	2011	2012	2013	2014
Müügitulu	7 432	654	0	0	4 872 825
Müüdnud toodangu (kaupade, teenuste) kulu	0	0	0	0	-4 314 924
Brutokasum (-kahjum)	7 432	654	0	0	557 901
Turustuskulud		-1 914	-4 502	-148 484	-296 372
Üldhalduskulud	-10 836	-9 984	-7 901	-169 066	-307 214
Muud äritulud	0	0	37 542	3	
Muud ärikulud	0	3	0	0	-14
Ärikasum (-kahjum)	-3 404	-11 241	25 139	-317 547	-45 699
Finantstulud ja -kulud	-74 057	-108 037	-131 115	-367 302	-496 758
Kasum (kahjum) enne maksustamist	-77 461	-119 278	-105 976	-684 849	-542 457
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-77 461	-119 278	-105 976	-684 849	-542 457

Allikas: (5) raamatupidamisprogramm Standard Books 7.2, autori koostatud

Kasumiaruannetest on näha, et aastatel 2010–2013 müügitulu puudub või on pea olematu. Aasta 2010 ja 2011 müügitulu on seotud äripindade rendist saadud tuluga. Aasta 2014 müügitulu hüppelise kasvu põhjuseks on korterite valmimine ja seetõttu on osa võlaõiguslepinguid ümber sõlmitud asjaõiguslepinguteks, mis võimaldab kohustused tuluks kanda. Väike osa on ka renditulul, mis moodustab kogutulust ainult 1,3%. Hoolimata aastal 2014 kasvanud müügitulust, teenib ettevõtte endiselt kahjumit, kuid autori arvutuste kohaselt on kahjum seisuga 31.12.2014 rohkem kui 100 000 eurot langenud. Kahjumi üheks põhjuseks on firma loomise algusaastatel võetud laen, mille intresse ja laenupõhiosa peab igakuiselt pangale tagasi maksma. Intressimaksud on kajastatud finantstulude ja –kulude real. Oluliselt on alates aastast 2013 suurenenud ka turustus ja üldhalduskulud. Turustuskulud on seotud Mardi majade müügile ja reklaamile tehtud kulutustega ja üldhalduskulud on kulud, mis pole otseselt seotud kinnisvaraarenduse valmimisega. Sinna alla kuuluvad nt. projekti juhtimise kulud, valve, õigusabi ja paljud teised.

Muutused on aset leidnud nii kuludes kui ka tuludes. Esialgseks valmimistähtajaks koostatud prognoosid erinevad tegelikust olukorrast ja lootus aasta 2014 lõpuks kasumit teenida pole õnnestunud. Kui aasta 2014 lõpuks oleks saavutatud eeldav müügitulu, siis oleks ettevõtte teeninud majandusaastalõpuks kasumit, hetkel teenib firma endiselt kahjumit. Alljärgnev joonis (vt Joonis 11) näitab ettevõtte prognooside ja tegeliku olukorra erinevust. Joonisel on väljatoodud ainult müügitulud. Müügitulu on tekkinud vormistatud asjaõiguslepingutest, mis omakorda koosneb tuluks kantud ettemaksetest ja lepingu asjaõiguslepingu sõlmimisel laekuvast ülejäänud summast, mis jääb klientidel peale ettemaksu tasuda. Ilma eranditeta sõlmiti võlaõigusleping ja klient maksis 20% ostusummast ette, kui korter valmis, vormistati asjaõigusleping ja laekus ülejäänud 80%.



Joonis 11. Korterrite müügilt teenitav tegelik tulu ja prognoos aasta 2014 lõpuks

Allikas: (4), raamatupidamisprogramm Standard Books 7.2; autori koostatud

Aasta 2014 lõpuks loodeti saada 10 379 022 eurot, tegelikult laekus aga 4 866 480 eurot. Prognoositud müügitulu aasta 2014 detsembriks on 36% suurem kui tegelikkus. Järgnevalt uurib autor millest on erinevused tingitud.

2.2. Muutuste mõju prognoosidele ja selle erinevus tegelikkusest

Selleks ei jõuda eesmärgini — peamiste põhjusteni, mis on mõjutanud ettevõtte uusarenduse müügitulu ja miks see erineb prognoosidest, võrdleb autor tegelikku olukorda prognoosidega ja püüab leida erinevatele seostele kinnitust. Esialgse prognoosi kohaselt oli projekti valmimistähtaeg 2014. detsember ja aastal 2015 pidid lisanduma ainult kolmanda maja

asjaõiguslepingud. Kokkuvõtte korterite broneeringutest annab järgnev (vt Tabel 2). Tabel võrdleb ettevõtte koostatud broneeringute prognoosi andmeid tegeliku olukorraga. Välja on toodud eraldi võlaõiguslepingud ja asjaõiguslepingud. Aastal 2013 on kõik korterid sõlmitud võlaõiguslepinguga kuna hooned pole veel valmis ja aastal 2014 kui hooned hakkasid valmima, siis enamus broneeringuid on sõlmitud asjaõiguslepinguga. Autor ei kajasta järgnevas tabelis seda, kui võlaõigusleping sõlmitakse ümber asjaõiguslepinguks. Ta kajastab ainult broneerimisel sõlmitud lepingu liiki. Tulenevalt kinnistu sihtotstarbe jaotusest 70 % elamu- ja 30 % ärimaa, siis osa pinnast on müügiks ka äripinnana. Autor kajastab nii äripindade kui korterite broneeringud kokku ja broneering on kinnitatud siis, kui on laekunud ettemaks.

Tabel 2. Korterite ja äripindade broneeringute võrdlus aastatel 2013-2014

Ettevõtte prognoos					
	2 013		2 014		
	VÕL	AÕL	VÕL	AÕL	Kokku
Maja 1	22	0	2	13	37
Maja 2	20	0	10	13	43
Maja 3	2	0	24	0	24
Tegelikkus					
	2 013		2 014		
	VÕL	AÕL	VÕL	AÕL	Kokku
Maja 1	14	0	11	8	33
Maja 2	16	0	14	5	35
Maja 3	9	0	22	0	31

Allikas: (3,4), raamatupidamisprogramm Standard Books 7.2, autori koostatud

Projekti peale kokku oli müügis 148 pinda, millest prognooside kohaselt pidi aasta 2014 lõpuks alles olema 44 vaba pinda – 5 äripinda ja 39 korterit. Tegelikuses on tänaseks suudetud müüa 90 korterit ja 9 äripinda, 2 äripinda ja 47 korterit ootavad endiselt omanikku. Aasta 2014 lõpu seisuga on plaanitud vähem müüdnud ainult 5 pinda, mis pole üldse halb näitaja. Äripindasid on ennustatud vähem ja kortereid rohkem alles. Tabelist on näha, et kui kahe esimese maja tegelikkus on mõnevõrra halvem kui eeldati, siis kolmanda maja tegelik olukord on prognoosidest märksa edukam. Kokku on broneeritud lausa 7 võlaõiguslepingut rohkem kui plaaniti. Aastate lõikes kokku erines ainult aasta 2013 prognoosidest. Selleks, et prognoosid oleksid paika pidanud, plaanis ettevõtte igas kuus müüa keskmiselt 3-4 korterit. Tegelikuses, aga

müüdi mõnes kuus 13 ja mõnes 0 korterit. Kuna kolmanda maja valmimistähtaeg oli alles aasta 2014 detsember, siis eeldati, et asjaõiguslepinguid hakatakse sõlmima alles aastal 2015 ja lepingute arvuks on prognoositud 0, tegelik seis aasta 2014 detsembris on samuti null, sest maja pole veel valminud. Järgnevalt hakkab otsima autor prognooside erinevuse põhjusi.

1) Hinnataseme ja pankade laenuoliitika muutuste mõju

Autor toob paremaks võrdluseks välja Mardi majade prognoositud ja tegeliku ruutmeetrihinna koos Tallinna kesklinna uusarenduste keskmise hinnaga, et võrrelda hindasid erinevatel aastatel. Prognooside hinnad on koostatud majade lõikes, teise maja hind, mis on 2200 ruutmeetrit plaaniti müüa aasta 2013 lõpp ja 2014 algus. Ruutmeetrihindade erinevused on välja toodud järgnevas tabelis (vt Tabel 3).

Tabel 3. Uusarenduste ruutmeetri hindade erinevus aastatel 2013-2014

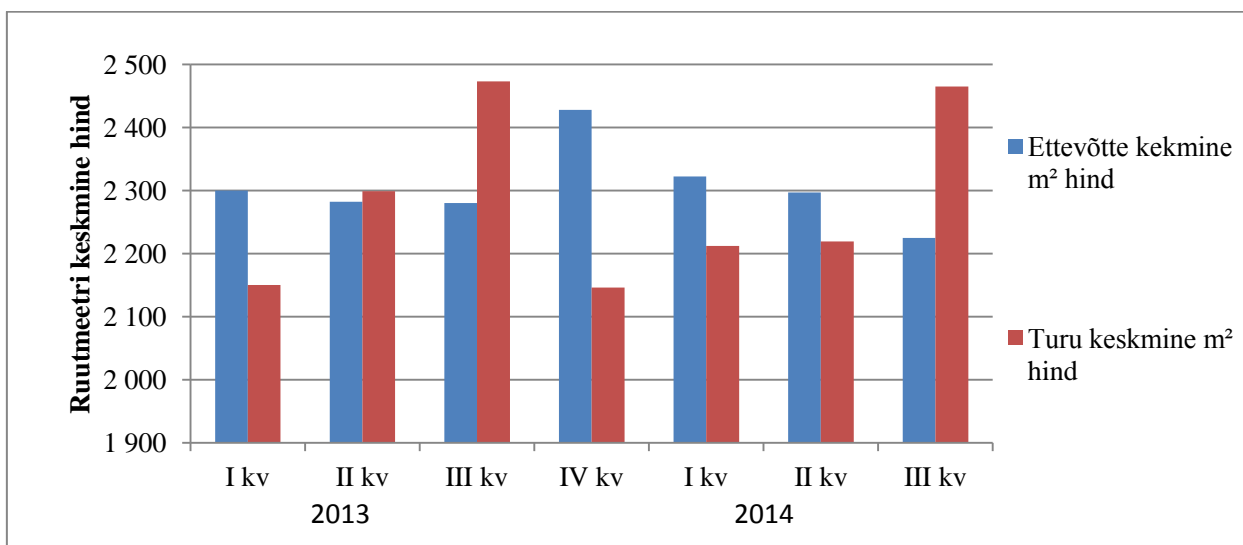
Aasta	Hind
2013. aasta prognoositav m ² hind	2 200 m ² /EUR
2013. aasta tegelik keskmine ettevõtte müügihind m ² kohta	2 323 m ² /EUR
2013 aasta keskmine müügihind Tallinna kesklinnas m ²	2 267 m ² /EUR
2014. aasta prognoositav m ² hind	Maja kaks 2 200 m ² /EUR ja maja kolm 2 300 m ² /EUR
2014. aasta tegelik keskmine ettevõtte müügihind m ² kohta	2 278 m ² /EUR
2014 aasta keskmine müügihind Tallinna kesklinnas	2 299 m ² /EUR

Allikas: (3, 4, 27), autori koostatud

Aastal 2013 prognoositi hinnaks 2200 eurot m² ja aastal 2014 prognoositi hinnaks 2300 eurot m². Ettevõtte reaalne keskmine müügihind aastate lõikes erineb rohkem kui Tallinna kesklinna uusarenduste keskmine hind. Tallinna uusarendustel oli aastal 2013 67 eurot ja aastal 1 euro hind kõrgem Ruutmeetri hinna prognoosid on tehtud realistliku ja prognoositud hinnaga müümine oleks olnud turu hindadega samal tasemel. Küll aga realselt müüs Arro Consulting aastal 2013 kortereid kallima ja 2014 odavama ruutmeetrihinnaga kui keskmine hind oleks võimaldanud. Tundub, et esimesel aastal kõrgema hinnaga müümine ei toonud loodetavat tehingute arvu ja seetõttu langetati ruutmeetri hinda, et saaksid korterid müüda. Tõepoolest olid aastal 2013

broneeringud loodetavast väiksemad ja aastal 2014 tehingute arv suurenes, mille üheks põhjuseks on odav ruutmeetrihind.

Võrreldes hinnaerinevusi saab juba järeldada, et prognooside üheks erinevuseks tegelikust olukorrast on ruutmeetrihind. Järgnevalt aga tahab autor teada, kas ettevõtte otsus müüa mõnel kvartalis kallimalt ja mõnes odavamalt on seotud kinnisvaraturu ruutmeetrihinna muutustega. Järgnevalt koostatud joonis võrdleb Arro Consulting OÜ ruutmeetrihinna kesklinna uusarenduste ruutmeetrihinnaga (vt Joonis 12).



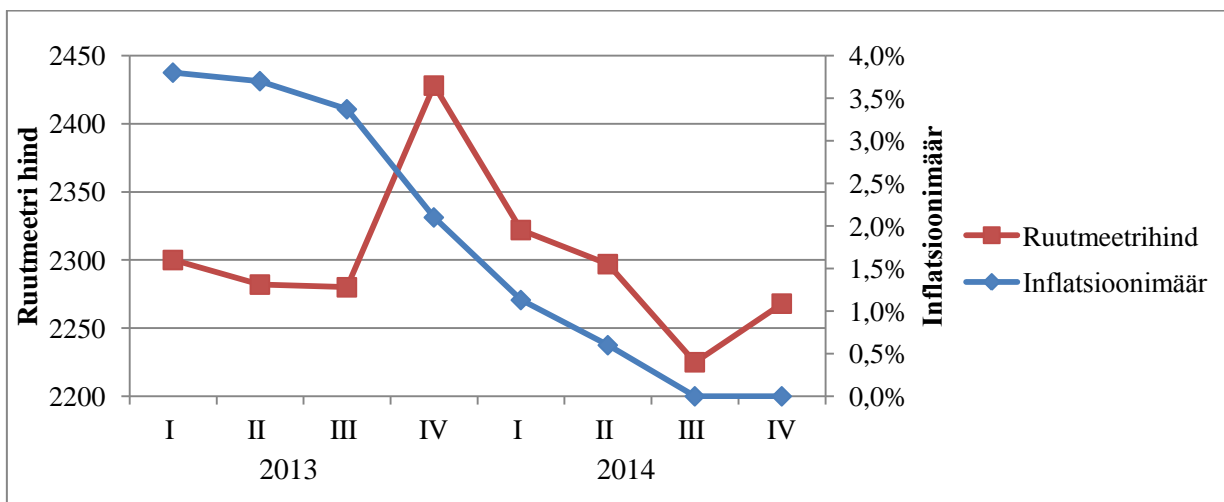
Joonis 12. Ettevõtte keskmise ruutmeetrihinna võrdlus uusarenduste keskmise hinnaga turul kvartalite lõikes

Allikas: (3,27), autori arvutused

Ettevõtte ja turu keskmine hind liiguvad ebasümmeetriliselt. Kui tõuseb keskmine ruutmeetrihind turul, siis Arro Consultingu hind trendile ei järgne. Firma ruutmeetrihind hoopis langeb kui kinnisvaraturul hind tõuseb. Ettevõtte ruutmeetrihind püsib mõlemal aastal suhteliselt stabiilne välja arvatud aasta 2013 neljas kvartal, kus ruutmeetrihind küündib 2 428 euroni ja pärast seda hakkab hind ainult langema. Turu keskmine väärtus seevastu on samal ajal saavutanud kahe aasta madalaima hinna 2 146 eurot m² ja hakkab järgnevatel kvartalitel ainult tõusma. Kuigi ettevõtte tehingute arv erines aastal 2013 prognoosidest ainult 5 tehingu võrra, on sellele väikesele erinevusele kaasa aidanud turu keskmisest hinnast soodsam müügihind. Aastal 2013 prooviti müüa kallima hinnaga, et kasum oleks maksimaalne ja kulud saaksid kõik kaetud, aga, selleks et leiduks ostjaid, tuli hinda langetada. Turu keskmine uusarenduste ruutmeetri hind on koostatud prognooside järgi väga täpne, kuid ettevõtte on kujundanud oma keskmise hinna aastal

2013 kallima ja 2014 madalama. Ei saa öelda, et Tallinna keskmine uusarenduste ruutmeetrihind oleks mõjutanud prognoositud ruutmeetrihinna paikapidavust. Hinna erinevused on tingitud ettevõttest enesest ja pole seotud turul valitseva keskmise hinnaga. Mis puudutab ruutmeetrihinda, siis tegelikkuses oleks olnud ettevõttel võimalus jälgida prognoose, mis liikusid turuga ühes suunas. Ettevõtte otsused müüa mõnes kvartalis kallimalt ja mõnes odavamalt pole seotud turuhinna muutustega. Järgnevalt püüab autor leida seost inflatsiooni ja ruutmeetrihinnavahel. Autor tahab teada, kas inflatsiooni muutus on mõjutanud ettevõtte ruutmeetrihinda.

Eelnevalt uuritust teame, et üleüldise hinnataseme langusega ei läinud turul uusarenduste keskmine ruutmeetrihind kaasa. Järgnevalt uurib autor kuidas reageeris Arro Consulting OÜ inflatsiooni muutustele (Joonis 13).



Joonis 13 Inflatsioonimäära ja ruutmeetrihinna omavaheline seos

Allikas: (3, 10) autori arvutused

Kui turu keskmise hinna ja inflatsiooni vahel polnud märgata mitte mingisugust seost, siis järelikult puudub seos ka prognoositud hindade vahel, sest need olid väga sarnased uusarenduste keskmise ruutmeetrihindadega. Vaadates joonist, näeb aga ettevõtte tegeliku hinna ja inflatsiooni vahel aastal 2014 seost. Inflatsioon alustas langust juba aastal 2013 ja ruutmeetri hind järgneb sellele alates 2013 aasta neljandast kvartalist, langedes sümmeetriliselt kuni aasta 2014 kolmanda kvartalini. Mingit seost on siiski märgata, kontrollime seost korrelatsioonikordajaga. Autor koostas korrelatsioonikordaja r leidmiseks Excelis funktsiooni PEARSON ja lisas uuritavate tegurite andmed. Korrelatsioonikordaja valem ise näeb välja järgnevalt (25):

$$r = \frac{\sum(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n\sigma_x\sigma_y} \quad (1)$$

Kus,

n on korreleerivate suuruste X ja Y väärtuste x_i ja y_i paaride arv,

\bar{x} ja \bar{y} on aritmeetilised keskmised ,

σ_X ja σ_Y - vastavad standardhälbed.

Korreleatsioonikordaja $r=0,23$. Kuna r on väiksem kui $0,3$, siis järelikult on tunnuste vahel märgata nõrka seost. Kuigi alates aasta 2014 esimesest kvartalist kuni kolmanda kvartalini langeb nii inflatsioon kui ka ruutmeetrihind, pole see piisav järelduste tegemiseks ,et kahe tunnuse vahel on tugev seos. Nõrgast seosest loeb välja, et hinnataseme tõus mis viimastel aastatel on väga aeglane, siis seoses sellega pole oluliselt ettevõtte oma ruutmeetrihinda hakanud alandama. Aastal 2013 oli hinnataseme tõus suurem ja ettevõtte hinnad ka kallimad. Kui üldine hinnatase väga ei tõuse, siis ei julge ka ettevõtte oma hindasid tõsta vaid hoopis langetab neid. Keslinna uusarenduste ruutmeetrihinna muutused pole ettevõtte hinnale mõju avaldanud. Küll, aga võib öelda, et väga väikesel määral on seda teinud inflatsioon.

Edasi tahab autor teada kuidas on väljastatud laenud ja euribor avaldanud mõju Arro Consulting OÜ tehingute arvule. Inimesed hakkasid alates aastast 2012 rohkem laenama, et soetada uut kodu. Kuna laenamise suurenemise üheks põhjuseks oli ka laenu odavnemine, siis võiks ju eeldada, et osteti rohkem ka Mardi tänava kortereid. Järgnev tabel (Tabel 4) annab ülevaate eluasemelaenude mahust ja tehingute arvust.

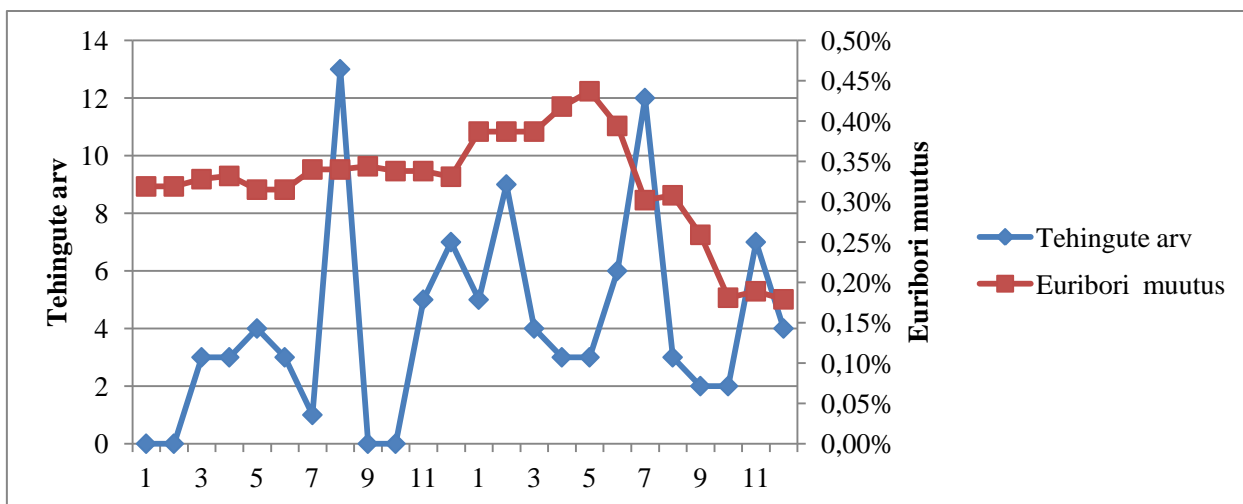
Tabel 4 Väljastatud laenud miljardites ja tehingute arvud

2013 aastal väljastatud eluasemelaenud	5,88
2014 aastal väljastatud eluasemelaenud	5,93
2013 aasta tehingute arv	39
2014 aasta tehingute arv	60
2013 prognoositud tehingute arv	44
2014 prognoositud tehingute arv	60

Allikas:(2,4,3), autori arvutused

Aastal 2012 oli pankade poolt väljastatud laenude maht aastate 2010-2014 madalaim 5,83 miljardit eurot, järgnevatel aastatel on maht ainult tõusnud – aastal 2013 tõusis 0,42% ja aastal 2014 veel 0,42% 5,93 miljardi euro peale. Samal ajal suurenesid ka Arro Consultingu korterite broneeringud. Aastal 2014 suurenesid broneeringud 15%. Inimestele väljastatud laenude mahuga on tõusvas suunas kasvanud nii prognoositud j tegelik tehingute arv. Laenumahtude suurenemine ei ole põhjuseks miks ettevõtte prognooside ja tegelikkuse vahel on erinevus, kuna nii prognoositud kui ka tegelik tehingute arv suureneb koos laenumahuga. Kui inimesed hakkasid rohkem laenama, siis sai sellest kasu ka Arro Consulting

Üheks laenumahtude suurenemise põhjuseks on madal euribor ja kuigi on teada, et aastate lõikes suurenenud laenumahtude kasvamise ja tehingute arvu vahel on kasvav seos, tahab autor täpsemalt teda, kuidas on euribori muutustele reageerinud tehingute arv kuude lõikes. Autor uurib joonisel 14 (vt Joonis 14), kas ettevõtte broneeringute arvule on langev euribor positiivselt mõjunud.



Joonis 14. Tehingute arvu ja euribori muutused aastatel 2013-2014

Allikas:(3, 8), autori arvutused

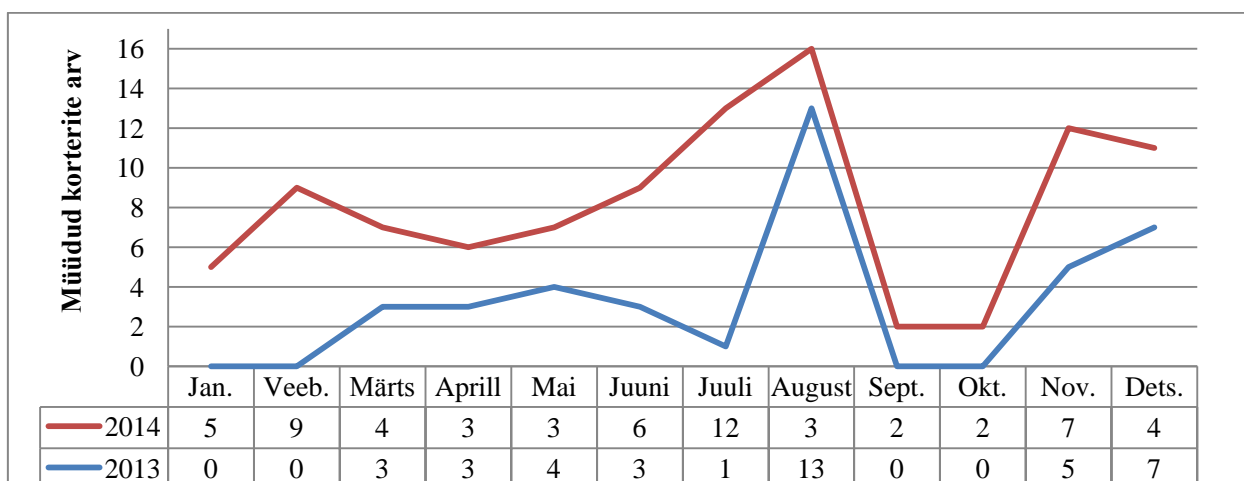
Jooniselt on näha, et kui aastal 2013 sooritati augustis rekordiliselt 13 tehingut, siis järgneval kuul langesid tehingud jälle nulli, kuid samal ajal püsis kuue kuu euribor mõlemal kuul samal tasemel 3,4%. Kui aastal 2014 juunist hakkab euribor langema, siis on märgata juunis koheselt hüppelist tehingute kasvu, kuid siis jälle langust. Madal euribor on aastal 2014 suurendanud pankade väljastatud laenumahtu, kuid ettevõtte puhul madalast euriborist hoolimata on aasta 2014 alates teisest poolaastast tehingute arv vähenenud. Kui aastate lõikes ettevõtte 2014 tehingute arv suurenes koos euribori languse ja laenumahu suurenemisega, siis kuude lõikes

madal euribor ei mõjuta antud ettevõtte broneeringute arvu. Kui ostjatel on tahtmine korterit saada, siis euribori langus ja tõus seda ei mõjuta.

Madal euribor on suurendanud laenumahtu ja kuigi kuude lõikes euribori languse ja tehingute suurenemise vahel seos puudub, siis aasta lõikes on seos olemas. Aastate lõikes saab öelda, et madal euribor ja suurenenud laenu maht on mõjutanud positiivses suunas ettevõtte tehingute arvu. Kodulaenude mahu suurenemisest on Arro Consulting oma arendusega osa saanud.

2) Nõudluse ja pakkumise muutuste mõju ettevõttele

Nõudluse suurenemisega turul peaks suurenema ka ettevõtte tehingute arv ja konkurentide lisandumisega peaks tehingud langema. Autor tahab teada kas turul muutunud tehingute arv mõjutab ka Arro Consultingu tehingute arvu. Järgnev joonis (vt Joonis 15) toob välja kuude lõikes broneeritud korterite tegeliku olukorra. Joonisel on toodud aastate 2013 - 2014 korterite ja äripindade tegelikud broneeringud kuude lõikes.



Joonis 15. Korterite ja äripindade tegelikud broneeringud erinevatel aastatel.

Allikas:(3), autori arvutused

Aasta 2014. detsembriks on ettevõttel õnnestunud vabade korterite ja äripindade jääki vähendada, kui aastal 2013 oli veel 101 korterit ja 8 äripinda vaba, siis aastal 2014 on suudetud vabade korterite arvu vähendada 39% ja äripindade arvu 55%. Nii aastal 2013 kui ka 2014 müüdi enim kortereid just kolmandas kvartalis, kokku 31 korterit ja kõige vähem kortereid müüdi aasta 2013 esimene ja 2014 teine kvartal. Põhjuseks, miks just kolmandas kvartalis müüginumbrid niivõrd kõrgele tõusid, võib pidada odavat ruutmeetrihinda. Nii aastal 2013 kui ka 2014 oli kolmandal kvartalil ettevõttel kõige soodsam müügihind. Aastal 2013 2280 eurot

ruutmeeter ja aastal 2014 oli keskmine hind 2225 eurot. Samal ajal oli turu keskmine hind kõige kõrgem.

Töö esimeses osas sai kirjeldatud erinevate aastate tehinguid, kus tõestust leidsid faktid, et aktiivseim müük leidis aset 2013 neljas ja 2014 esimene kvartal. Arro Consultingu müük on olnud, aga aktiivsem 2013 ja 2014 III kvartal. Aktiivsele müügile mõlema aasta kolmandas kvartalis annab suure panuse üks ettevõtte, kes ostis augustis 2013 seitse korterit ja 2014 juulis kuus korterit. Tuginedes tehingute arvu muutusvetel lisas 3 ja joonis 15 andmetele arvutab autor korrelatsioonikordaja r väärtuste, et leida kas uusarenduste tehingute muutuste vahel Tallinna kesklinnas on seos ka ettevõtte tegelike ja prognoositud tehingute arvuga. Seos leitakse Pearsoni korrelatsioonikordajaga

Kõigepealt otsib autor seost kesklinna kinnisvaratehingute ja ettevõtte tegelike tehingute arvu muutuste vahel. R näitab kas tehingute arvu languste ja tõusude ajal käituvad sarnaselt ka ettevõtte müügitehingud

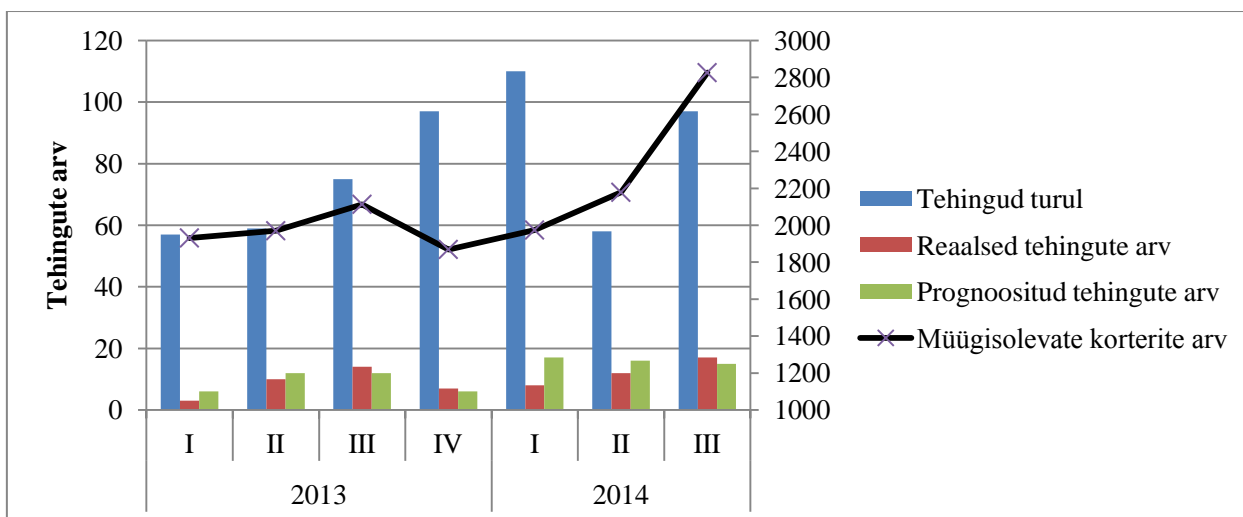
$$r = 0,748$$

Kuna r on suurem kui 0.7, siis on tehingute arvu ja ettevõtte müüdavate korterite vahel tugev seos. Autor on saanud kinnitust, et kui turul uusarenduste müügitehingud kasvavad, kasvab ka ettevõtte müüdavate korterite arv ja vastupidi. Kui firma koostatud broneeringute prognoosid oleksid läinud nii nagu eeldati, siis oleks Pearsoni korrelatsioonkordaja r olnud järgnev:

$$r = 0,507$$

Kuna kordaja on suurem kui 0,3 siis oleks tunnuste vahel olnud keskmine seos. Järelikult on tehingute arvu suurenemise ja tegelikkuses müüdnud ettevõtte korterite arvu vahel suurem seos kui prognoositud korterite arvu vahel. Kui tehingute arv 2013 III kvartal tõuseb, tõuseb seoses sellega ka tegelike tehingute arv, koostatud prognoosis, aga hoopis tehingute arv langeb. Kogutoodanguga ehk kõigi müügis olevad uusarenduste müügi tehingute suurenemisega on suurenenud ka ettevõtte Arro Consulting müüdavate korterite arv. Prognooside paikapidavust on mõjutanud tehingute arv turul, sest tehingute suurenemisega kaasnevaid muutusi ei osanud ettevõtte ette näha. Koostades korterite müügi prognoose, ei arvestanud ettevõtte, et mõnel kuul uusarenduste tehingud langevad ja mõnel kuul tõusevad, prognoosides olid müüginumbrid igakuiselt väga sarnased. Üheks põhjuseks miks ei sarnane tehingute arv kuude lõikes tegelikkusele, on muutused Tallinna kesklinna uusarenduste müügitehingute arvus.

Eelnevalt väljatoodud seose, turul toimuvate tehingute arvu suurenemise ja vähenemisega liigub Arro Consulting ettevõtte tehingute arv sümmeetriliselt, lisab autor ühisele joonisele müügisolevate korterite jäägiga, et oleks lihtsam selgitada nõudluse ja pakkumise muutuste seoseid konkreetse ettevõttega.



Joonis 16 Tehingute arv turul ja jäägi muutuse mõju ettevõttele

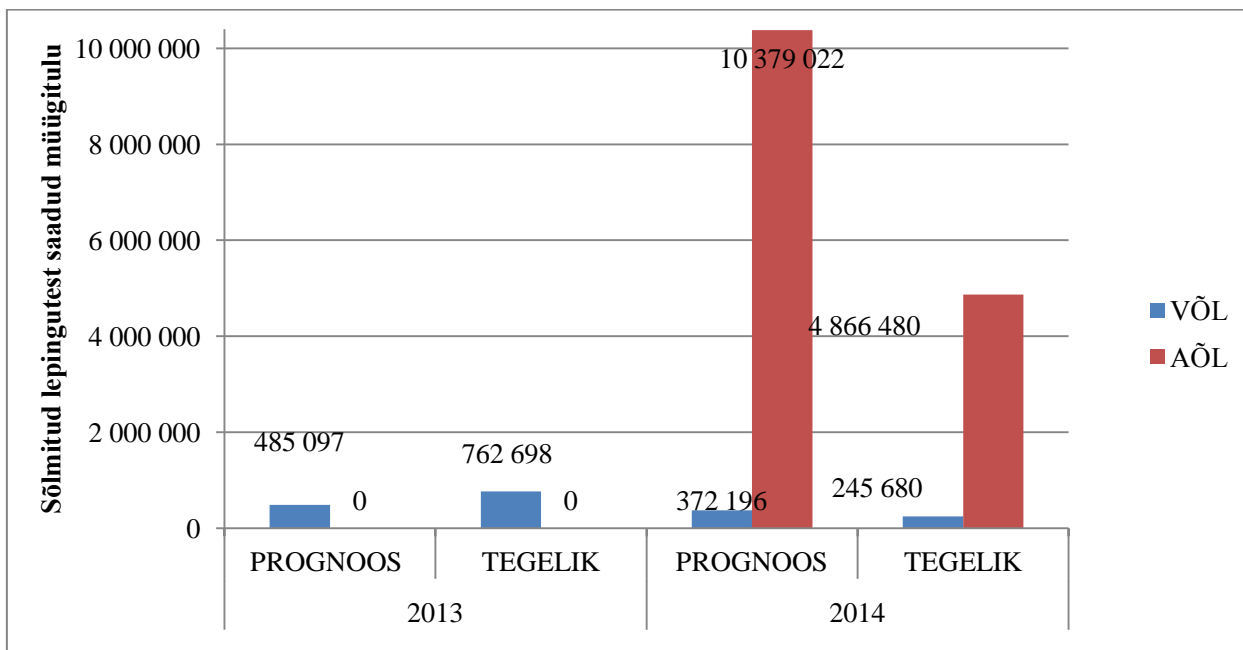
Allikas: (3, 4, 26, 27), autori koostatud

On teada, et tehingute arvu suurenemine, mis näitab nõudluse kasvu mõjub ettevõtetele positiivselt. Kui vaadelda jäägi muutust, siis jäägi kasv reaalseid tehinguid ei mõjuta. Koostatud prognoosid jäägi suurenemisega langevad, aga tegelikkuses ei avalda kinnisvaraturul suurenev müügisolevate korterite arv Arro Consulting OÜ müüginumbritele mõju. Aasta 2014 viimasel kvartalil on sooritatud oodatust rohkem tehinguid olenemata sellest, et turule lisanud pidevalt uusi arendusi. Järelikult on prognoosidest erinevuse üheks põhjuseks suurenenud tehingute arv turul, kuna jäägi kasv ettevõttele mõju ei avalda.

2.3. Müügitulu prognoosid ja tegelikkus

Eelnevalt saime kinnitust, et ettevõtte prognoosid erinevad tegelikkusest. Allolev joonis näitab erinevust rahas. Toodud on nii võlaõiguslikud kui ka asjaõiguslepingud. (Võlaõiguslik müügileping ehk VÕL näitab meile tehtud ettemakseid ja asjaõigusleping ehk AÕL tuluks kantud kohustusi. Kui võlaõiguslepingud tulevikus tuluks kanda, mis on väga tõenäoline, kuna ettevõtte

plaanib projekti lõpetada, siis joonisel (vt Joonis 17) olevad numbrid kindlasti aastal 2015 muutvad.



Joonis 17. Lepingute prognoositav ja tegelik müügitulu aastatel 2013-2014

Allikas: (4), raamatupidamisprogramm Standard Books 7.2, autori arvutused

Jooniselt on näha, et aasta 2013 algab väga edukalt. Kuigi korterite broneeringute number jäi alla tegelikkusele on ettemakseid laekunud 22% rohkem kui prognoosid näitavad. Aastal 2013 tehinguid viie võrra vähem kui eeldati, aga ettemakseid laekus prognoosidest rohkem. Aasta 2013 oli palju töotav, kuid tegelikkus aasta 2014 lõpuks pole enam niivõrd positiivne. Ettevõtte on tänasel päeval tuluks kantud 5 512 542 eurot vähem kui plaanitud, kuid samas on ettevõtte plaan ehitus lõpetada aasta 2015 märtsis, mis omakorda võimaldab võlaõiguslikud lepingud ümber vormistada asjaõiguslepinguteks ja kohustused tuluks kanda. Aastal 2014 laekunud ettemaksed jällegi vähenevad 126 516 euro võrra. Ettevõtte müügihindade põhjal plaanitakse kogu projektilt teenida 19 339 681 eurot müügitulu (lisa) mida on prognoositud lõpptulust 1 929 621 eurot rohkem. Kas see ka õnnestu näitab tulevik, kuid autor koostab mõned kalkulatsioonid, et aimu saada kui tõenäoline on teenida prognoositust suurem müügitulu.

Müügitulu aastal 2014: on järgnev

- Prognoos 10 379 022
- Tegelikkus 4 866 480

Kuna ettevõttel on kindel plaan projekt lõpetada, siis eeldab autor, et ettevõtte vormistab aasta 2014 lõpu seisuga kõik võlaõiguslepingud ümber asjaõiguslepinguteks. See omakorda võimaldab veel tuluks kanda 245 680 eurot

$$4\ 866\ 480+245\ 680=5\ 112\ 160$$

Kuna 245 680 on ettemaksete osa, siis laekub ka ettemaksetele järgnev kogu summa. Eeldame näiteks et kõik ettemaksed on tehtud 20% lise ettemaksega. Siis lisandub veel 80% ülejäänud summast. Kui 245 680 on 20% siis ülejäänud osa oleks 982 720. See teeks juba ettevõtte müügituluks

$$5\ 112\ 160+982\ 720=6\ 094\ 880$$

Müümata on veel 49 korterit koguhinnaga 8 660 760 esimesest majast peaks laekuma veel 817 000 eurot, teise maja eest 2 140 210 eurot ja kolmanda eest 5 703 550

$$6\ 094\ 880+817\ 000+2\ 140\ 210+5\ 703\ 550=14\ 755\ 640$$

Aasta 2014 lõpuga tehtud broneeringute kohaselt laekuks 99 müüdüd pinna pealt kokku müügitulu 4 866 480 eurot. Autori arvutuste kohaselt on ettevõttel võimalik tulus kanda veel lisaks 9 889 160. Kui kõik korterid müüakse maha tänaste hindadega, siis on ettevõtte prognooside võrreldes kaotanud 2 654 420 eurot. Prognooside kohaselt eeldati, et aasta 2015 lõpuks laekub 17 410 060 eurot.

2.4. Järeldused ja ettepanekud Arro Consulting OÜ juhtkonnale

Teadagi, et prognoosid ei peegelda 100%-liselt lõpptulemus, tulemus võib olla oodatust kehvem või hoopis parem. Tööd alustades oli autor veendumusel, et ettevõtte müügitulud on kindlasti palju väiksemad kui eeldati ja, et prognoosid on koostatud liialt optimistlikult. Kuid analüüsides prognoose ja võrreldes neid tegeliku seisuga, siis hea uudis on see, et kui ettevõttel õnnestub kõik korterid maha müüa, siis polegi prognooside ja tegelikkuse vahel erinevus nii suur. Edaspidiste projektidega soovitaks autor koostada rohkem läbimõeldud prognoosid, sest on näha, et prognoosides on arvesse võetud ainult minimaalset tulu mida peab ettevõtte igakuiselt kindlasti saama, katmaks kulusid. Tegelikuses, aga on kinnisvaraturul palju majanduslike näitajaid millest osasid sai uuritud ja mille muutustele peaks tähelepanu pöörama.

Kuigi aasta 2014 lõpul on müügitulu enam kui kaks korda väiksem eeldatust, on kindel, et aastal 2015 asjaõiguslepingute sõlmimisega muutub seis paremaks. Kui hoone oleks aastaks 2014 valmis olnud, oleks tõenäolisemalt saanud kallima hinnaga müüa kortereid kui aastal 2015 ja tulud oleksid olnud lõppkokkuvõttes suuremad. Kuna turul on oodata jahenemise märke, siis selleks, et firmal õnnestuks allesolevaid pidasid müüa ei soovitaks autor hinda tõsta.

Peamised erinevused seisnesid broneeringute arvus ja ruutmeetrihinnas, millest tuleb ka müügitulu erinevus. Kokkuvõttes oli broneeringute arv viie võrra väiksem. Muret tekitab on, aga see kuidas õnnestub firmal müügisolevad pinnad maha müüa. Autoris tekitab turu jäägi suurenemine kahtluse, kas õnnestub veel aastal 2015 leida sama palju ostjaid kui aastal 2014.

Hinna koha pealt lisaks autor, et tegelikkuses oleks võinud ettevõtte aastal 2014 müüa kortereid kallima hinnaga kui ta seda tegi. Kui turul hinnad tõusid, siis ettevõtte hoopis langetas, loomulikult suurenesid ka müüginumbrid, aga odav hind on pigem tingitud hirmust, et ehk ei saagi korterid müüda. Võibolla oli see strateegiliselt õige otsus, sest kuna ennustatakse turu maha jahtumist ja arenduste jääk muudkui kasvab, siis ehk ongi parem igaks juhuks korterit ruttu soodsa hinnaga maha müüa. Kuid selle taktikaga oleks võinud oodata kolmanda kvartalini mitte kohe aasta alguses hinna langetamisega. Aasta 2014 lõpu seisuga soovitaks autor kohe kindlasti hinda aastal 2015 langetada, sest on oht, et korterid võivad lihtsalt seisma jääda, oodates endale ostjaid veel pikka aega.

Autor soovib koostada iga aasta kohta turuanalüüs arenduse algusest kuni lõpuni. Sest see aitab määrata turutingimustega sobivamat hinda. Võimalik, et turg võimaldab tunduvalt suuremat kasu kui ettevõtte ise oma hinna kujundamisel eeldada võiks. Koostatud oli ka väga korralik monitooring kuid pole kasu monitooringust aastate 2012 ja 2013 kohta kui enamus müük hakkab toimuma alles 2014. On näha, et ettevõtte on kujundanud oma ruutmeetrihinna vastavalt omahinnale ja loodetavale tulule.

KOKKUVÕTE

Olukord kinnisvaraturul muutub pidevalt, kus ümber kujunemised omakorda mõjutavad ettevõtete ja klientide otsuseid. Alates aastast 2010-2014 pole ükski kvartal eelmisega identne, kuid leidub näitajaid, mis vähesel või rohkemal määral on seotud üksteise tõusu või langusega. Kinnisvaraturu muutused on mõjutanud vähesel määral ka aastal 2010 kinnisvaraarendusega alustava ettevõtte Arro Consulting OÜ müügitulemusi.

Alates aastast 2011 on kinnisvaraturg hakanud elavnema – suurenenud tehingud, hindande tõus, majanduse kasv. Muutused, mis on toimunud nõudluses ja pakkimises on olnud suurema mõjuga ettevõttele, kui hinnatase ja pankade poliitika. Viimasel aastal on enim muutunud tehingute arv. Võrreldes aastaga 2013 on see kasvanud 16%, sellele eelneva aastaga 3%, muutustega on sarnaselt liikunud nii ettevõtte prognoositud kui ka tegelik tehingute arv. Aastal 2013 oli ettevõtte tehingute arvu tõus väiksem ja 2014 suurem. Uusarenduste tehingute arvu aastase tõusuga, kasvas samaaegselt Tallinnas müügisolevate korterite arv. Kortrite jääk tõusis 7% võrreldes aastaga 2013. Arro Consultingu jääk, aga hoopis langes 10%. Firma ei suutnud saavutada niivõrd väikest jääki kui loodeti, kuid prognoosid erinesid kõigest 5 tehingu võrra. Hinnataseme aeglane tõus, mis algas juba aastast 2012, on kinnisvarahindade muutusele mõjunud ainult viimasel aastal. Aastate lõikes on 2013 ja 2014 kinnisvaraturu hinnamuutus väike.

Nõudlus uusarenduste kinnisvaraturul on koos pakkumisega aastatega suurenenud. Euribori langemisega on hakatud võtma rohkem kodulaene ja sooritatud rohkem tehinguid. Arro Consultingul on vastastikune seos õnneks ainult nõudlusega, firma jääk on ainult vähenenud. Pakkumise suurenemine ei puuduta otseselt konkreetset ettevõtet. Kuigi on võimalus, et kui müüjad oleks turul vähem oleks suurem ka firma müük. Firma jäägi languse on põhjustanud turu keskmisest odavam müügihind. Uusarenduste keskmine hind aastal 2014 tõusis, firmal aga langes. Turul toimunud ruutmeetrihinna muutustega ei käinud ettevõtte kooskõlas

Kõik kinnisvaraturul toimunud muutused ei avalda Arro Consultingu uusarenduse müügitulule niivõrd suurt mõju. Pigem on hinnataseme muutus, laenumahud ja euribor mõjutanud ostjate käitumist ja see omakorda ettevõtet. Käesoleva lõputöö tulemusena leidis autor, et enim mõju

müügitulule on avaldanud ruutmeetrihind ja tehingute arv. Prognoositud müügitulu aasta 2014 lõpuks erineb tegelikkust 5 512 542 euro võrra. Peamine vahe seisneb selles, et ehitus on edasi lükkunud ja müük pole olnud nii aktiivne kui eeldati. Kui oleks juba aastaks 2013 esimene maja valmis saanud, siis oleks ostjaid arvatavasti rohkem olnud. On oht, et suureneva konkurentsi tõttu aasta 2015 lõpuks ei ole kõik korterid müüdnud. Õnneks seda ohtu vähendab väga odav kodulaen. Soodsad laenuitingimused loodetavasti siiski toovad ettevõttele ka aastal 2015 ostjaid.

Kinnisvaraturul võtavad tulemused kauem aega, kõik ei käi ruttu ja kohe. Klientide otsused on läbi kalkuleeritud ja võtavad aega ja ettevõtte ei näe koheseid tulemusi. Projekti valmimine on pikk protsess ja müügitulu võib näha alles aastaid hiljem. Kuigi Arro Consulting OÜ aasta 2014 lõpuks saavutatud müügitulu on tunduvalt väiksem prognoosidest ja pole ka tõenäoline, et projekti lõpuks saavutatakse loodetavad tulud, pole välistatud, et ettevõttel ei õnnestuks järgmise aasta jooksul vabad pinnad klientidele müüa. Nagu öeldud — keegi ei tea mis muutused võivad tabada tulevikus kinnisvaraturgu.

VIIDATUD KIRJANDUS

1. Analüütik eluasemelaenude piirangutest: kinnisvaraturg on juba jahtumas –Eesti Rahvusringhääling (2014) [WWW]
<http://uudised.err.ee/v/majandus/cc384894-47ac-49fc-ba34-b4842d3356c6> (12.11.2014)
2. Andmed finantsturu kohta – Finantsinspeksioon. [WWW] <http://www.fi.ee/?id=3266>
(05.11.2014)
3. Arro Consulting OÜ aruanne. Mardi müügitabel
4. Arro Consulting OÜ aruanne. Rahavoog
5. Arro Consulting OÜ majandusaastaruanded 2010-2013
6. **Beate, R.** (2005). *European financial systems in the global economy*. Chichester : Wiley. 254. lk.
7. **Brett, D. L., Schmitz, A.** (2009). *Real Estate Market Analysis: Methods and Case Studies, Second Edition*. Washington (D.C.) : Urban Land Institute. 271 lk.
8. Euribor interest rate – Global –rates. [WWW]
<http://www.global-rates.com/interest-rates/interest-rates.aspx> (16.12.2014)
9. *Euro tulekuga seotud hirmud täide ei läinud* – SEB Pank. [WWW]
<http://www.seb.ee/foorum/2014-10-27/euro-tulekuga-seotud-hirmud-taide-ei-lainud>
(16.12.2014)
10. HICP - Inflation rate. –Eurostat. [WWW]
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=prc_hicp_manr&lang=en
(20.12.2014)
11. Häiremehhanismi aruanne 2015 - Euroopa Komisjon (2014) [WWW]
http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/amr2015_et.pdf (15.12.2014)

12. **Kattai R.** Inflatsioonimäär oli energia odavnemise tõttu rekordmadal -
<http://www.eestipank.ee/press/inflatsioonimaar-oli-energia-odavnemise-tottu-rekordmadal-07042014> (01.11.2014)
13. **Koch, T. W., MacDonald, S. S.** (2010). *Bank Management*. Mason (Ohio): South-Western Cengage Learning. 872 lk
14. Kodulaen – SEB. [WWW]. <http://www.seb.ee/laen-ja-liising/kodulaen/kodulaen>
(19.12.2014)
15. Kodulaenu tingimused. - Danske Pank [WWW] <http://www.danskebank.ee/et/12455.html>
(19.12.2014)
16. **Kukk, A.** (19. detsember 2014) . Mardi arenduse käekäik. Autori intervjuu. Üleskirjutis. Tallinn
17. Lineaarne korrelatsioonikordaja – Vikipeedia [WWW]
http://et.wikipedia.org/wiki/Lineaarne_korrelatsioonikordaja (20.11.2014)
18. Mis on inflatsioon? – Euroopa keskpank [WWW]
<https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/hicp/html/index.et.html> (19.11.2014)
19. **Möller, T. E.** (2010). *Pricing for new products and services in technology-based SMEs : characteristics, success implications, antecedents, and moderators*. Aachen: RWTH Aachen University. 330 lk.
20. Rahapoliitilised instrumendid - Eesti Pank [WWW]
<http://www.eestipank.ee/rahapoliitika/rahapoliitilised-instrumendid-1> (25.10.2014)
21. Rahvamajanduse arvepidamine – Eesti Statistika [WWW] <http://www.stat.ee/13114>
(01.11.2014)
22. **Roos, A., Sander, P., Nurmet, M., Ivanova N.** (2014). *Finantsturud ja-institutsioonid*. Tartu : Tartu Ülikooli Kirjastus. 428 lk.
23. **Rosser, J. B.** (2000). *From catastrophe to chaos : a general theory of economic discontinuities. Volume I, Mathematics, microeconomics, macroeconomics, and finance*. Boston:Kluwer Academic Publishers. 309 lk.
24. **Saar, I.** Inflatsiooni olemus [WWW]
http://stud.sisekaitse.ee/Saar/Inflatsioon/inflatsiooni_olemus.html (15.11.2014)

25. **Sauga, A** (2005). *Korrelatsioon- ja regressioonanalüüs*. [WWW]
http://www.sauga.pri.ee/audentes/download/kvantmeetod_lk45_68.pdf (03.12.2014)
26. **Simson, S.** (2014). *Jääk 2014*
27. **Simsoni, S.** (2014). *Koond 2014.a.III kv*
28. **Simson, S., Tedre, A.** *Tallinna uusarenduste turul viimaste aastate aktiivseim*. [WWW]
<http://www.eri.ee/files/fa29a35d57ce2df8ec6e358e98887f98.pdf> (18.10.2014).
29. **Sirgy, M. J.** (2014). *Real estate marketing : strategy, personal selling, negotiation, management, and ethics*. London :306 lk.
30. **Toompark, T.** (2011). *Analüüs Tallinna Keslinna ja Keldrimäe asumi elamispindade turu kohta aastatel 2012-2013*.
31. **Toompark, T.** (2014). *Statistika: Elamispindade arenduslaenude rekordiline käive*
[WWW] <http://www.adaur.ee/statistika-elamispindade-arenduslaenude-rekordiline-kaive/>
(11.12.2014)
32. *Why the oil price is falling*. The economist (2014). [WWW]
<http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2014/12/economist-explains-4>
(15.12.2014).

LISAD

SISUKORD

Lisa 1. Analüüs Tallinna Keslinna ja Keldrimäe asumi elamispindade turu	44
kohta aastatel 2012.-2013	44
Lisa 2. SKP ja tehingute muutus eelmise aasta sama kvartaliga võrreldes	47
Lisa 3. Tallinna keslinna usarenduste koondtabel	48
Lisa 4. Müügis olevate korterite muutus Tallinnas kvartalite lõikes	49
Lisa 5. Eeldatav laekumine aastal 2013-2014	50
Lisa 6. Tegelikud tehingud	51
Lisa 7. Tehingute arvu prognoosid	53
Lisa 8. Korterite tegelik ruutmeetrihind	54
Lisa 9. Arro Consultingu prognoositud ruutmeetrihind.....	55
Lisa 10. Mardi arenduse käekäik	56

Lisa 1. Analüüs Tallinna Kesklinna ja Keldrimäe asumis elamispindade turu kohta aastatel 2012.-2013

Analüüsi eesmärk

Käesoleva analüüsi eesmärk on anda järgmised hinnangud.

- Anda hinnang Tallinna kesklinna linnaosa uusarenduste korteriturule olukorrale 2012.-2013.
- aastal.
- Anda hinnang Mardi tn, Tallinn arendusprojektile aastal 2012.-2013.
- Pakkuda välja tõenäoline hinnavaheerik Mardi tn, Tallinn elamispindade arendusprojektile aastateks 2012-2013.

Hinnang elamispindade turuolukorrale

Majanduselu keskusena on elamispindade turu positiivsed muudatused saanud alguse just Tallinnast. Tallinna elamispindade turg on 2011. a. alguseks selgelt kriisist üle saanud. Nii tõusid Tallinna korterite tehinguhinnad 2010 IV kvartaliks aasta baasil 13%. Tehingute arv tõusis 2010. Aastal võrreldes 2009. aastaga 22%.

Sisemajanduse kasv on alates 2010. a. II kvartalist olnud positiivne. Kõik prognoosid näitavad positiivse majanduskasvu jätkumist. Nii näiteks ootab Rahandusministeerium vaadeldavateks 2011.-2013. aastaks majanduskasvu 3,6-4,0% aastas. 3 Swedbank'i prognoos majanduskasvule aastateks 2011. ja 2012. on 4,5%. SEB ootus majanduskasvule on 4 ja 5% vastavalt 2011. ja 2012. aastaks.

Oluliste kinnisvaraturgu ja spetsiifilisemalt elamispindade turgu mõjutavate teguritena on tööpuudus hakanud vähenema, nominaalpalk hakanud tõusma ning laenude, sh eluasemelaenude väljastamine on tõusmas. Samuti on märkimisväärselt kõrgel tasemel tarbijate kindlustundeindikaator, mis annab võimaluse pikaajaliste kinnisvaraotsuste positiivseks langetamiseks. Need on esmased tegurid, mis toetavad nõudlust ja seeläbi lubavad järgmistelt aastatelt oodata stabiilset elamispindade tehingute arvu ning pigem tõusvaid hindasid.

Eeldades üldise majanduskeskkonna paranemist on pigem konservatiivne hinnang tehinguhindade tõusuks järgneva 2-3 aasta jooksul 10% aastas. Siin aga peab arvestama, et hinnatõus on osalt tingitud tehingute struktuurset muutusest ehk sellest, et enam tehinguid

tehakse kallima varaga, mis tehingute keskmist hinnataset tõstab, st varade väärtus tõuseb hinnatõusust väiksemas tempos.

Peetakse normaalseks, kus elamispindade turu aastane tehingute arv on 3-5% kogu elamufondist. Täna on elamispindade turg Tallinnas kriisist taastunud ja jõudnud juba aktiivse 4,1 protsendini 2010.a.10 Kuigi pealinna kui suurima tõmbekeskuse turu aktiivsus on reeglina keskmisest kõrgem, siis seab tänane suhteliselt kõrge tehingute arv piirid ette tehingute arvu täiendavale olulisele kasvule. Nii võiks prognoosida elamispindade tehingute arvu tõusu 2012. ja 2013. a. mitte enam, kui 10-15%.

Tehingute arv võib piirkondlikult ehk asumisiselt olla oluliselt mõjutatud uusarenduste müükipaiskamisest ja/või valmimisest piirkonnas, mis omakorda mõjutab asumi tehingute hinda. Uusarendused võivad käituda turu keskmisest erinevalt. Täna elamispindade turul võib väga selgelt täheldada, et olemasolevate uusarendusprojektide hindu eriti ei tõsteta. Küll tulevad uued projektid turule kallima hinnaga, kui eelnevalt pakkumises olnud projektid. Toimub nõ varjatud hinnatõus, mida omajagu kannustab kindlasti ehitushindade oluline tõus. Üldist turuolukorda mõjutavate riskidena tuleb välja tuua Eesti majanduse ja seega ka kinnisvaraturu otsene ja tugev sõltuvus välismajandusest. Viimast võivad ettenägematult aga mõjutada võlakriis Lõuna-Euroopas, aga ka näiteks võimalik Hiina kinnisvaramulli lõhkemine. Käesolevas analüüsis on Eesti välised tegurid kõrvale jäetud ning analüüsis on lähtutud sisemaistest faktoritest.

Sisemaise olulise riskitegurina tuleb mainida pankade kätte koondunud kinnisvaraportfelli, mille realiseerimise meetodite ja ajalise perspektiivi kohta puudub täielik selgus. Nii näiteks on Ektornet'i käes 24 Mardi tänavast mittekaugel asuva Veerenni 15 ja 44 Tartu mnt 10 asuvat korteriomandit.

Hinnang Keldrimäe asumile ja hinnaprognosis

Keldrimäe asumis tehti 2010. a. IV kvartalis 20 korteriomandi ostu-müügitehingut.¹³ Kokku tehti Keldrimäel 2010. aastal kokku 73 korteriomanditehingut. Madal tehingute arv ei tohiks siiski olla tegur, mille alusel Keldrimäe asumit väheperspektiivikaks pidada, sest antud hetkel puuduvad piirkonnas tehinguaktiivsust tõstvad äsja valmimas/valminud uusarendused.

Kesklinna elamispindade turg tervikuna on seevastu aktiivne. 2010. a. tehti seal 1414 korteriomanditehingut 2009. a. 1053 tehingu vastu. Lähiaastatelt tuleb kesklinna linnaosa suhtes

oodata pigem tehingute arvu tõusu. Seda põhjusel, et tänane uusarendus on paljuski koondunud kesklinna ning see aktiveerib turgu. Tulenevalt uusarenduste kesklinna kontsentreerumisest ja nende valmimisest võib lähimalt kahelt-kolmelt aastalt oodata kesklinna linnaosa korteriomanditehingute arvuna 1400-1600 tehingut aastas.

Lähikonnas asub siiski Juhkentali Residents¹⁴, kuid selle müügitempo on olnud tagasihoidlik – müük algas 11/2010 ja 24/02/2011 seisuga on veebilehe andmetel müüdnud 3 korterit.¹⁵ 31/01/2011 seisuga oli Juhkentali Residentsi keskmine korterite pakkumishind suhteliselt kõrge – 2199 €/m².¹⁶

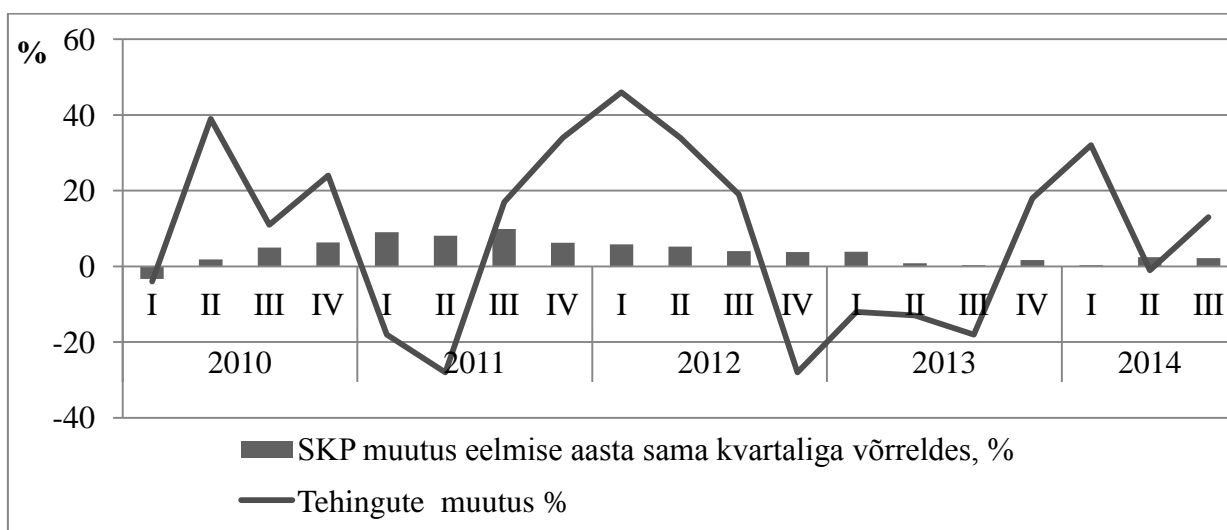
Uusarenduste hindade osas saame lähtepunktiks võtta tänase hinnataseme, mis südalinna piirkonnas on suurusjärgus 1934 €/m².¹⁷ Tulenevalt ainuüksi olulisest survest pakkumishindadele, mis tuleneb ehitushindade tõusust, on raske prognoosida, et isegi ajutise ülepakkumise puhul saaksid korterite pakkumis- või tehinguhinnad lähimate aastate perspektiivis langeda. Lähiajal on näha, milliste hindadega tuleb välja Merko, kes on lubanud Tartu mnt 50a korterelamu hinnad avalikustada veebruaris.¹⁸ (Analüüsi koostamise ajal hindu veel avalikustatud ei ole, kuid need peaksid jääma hoone keskmisena suurusjärku 2000 €/m².) Tõenäoliselt 2011. a. jooksul jõuab müügifaasi ka Turu 4 korterelamu¹⁹, mille hinnatase on arendaja sõnul eeldatavalt suurusjärgus alates 2000 €/m².

Pigem on majanduskeskkonna paranemise ehk tööpuuduse vähenemise ning reaalpalga tõusule asumise tingimustes²⁰ selgelt prognoositav nõudluse tõus, mis lühiajalises perspektiivis realiseerub hinnatõusuna. Hindu mõjutava tegurina tuleb arvestada ka nõudeid hoonete energiasäästlikkusele ja korteristjate teadlikkuse tõusule energiasäästu osas.

Tulenevalt eeltoodud teguritest võib prognoosida uute korterite netopinna ruutmeetri pakkumishinnale 10% aastast kasvu nii 2012. kui 2013. aastaks. Seega võiks Tallinna Keldrimäe asumis uute korterite keskmine pakkumishind 2012. a. olla 2000-2400 €/m² ja 2013. a. 2200-2600 €/m². Reaalsed tehinguhinnad jäävad pakkumishindadest keskmiselt mitte enam, kui 5% allapoole.

Allikas: (30)

Lisa 2. SKP ja tehingute muutus eelmise aasta sama kvartaliga võrreldes



Allikas: (21, 27) autori arvutused

Lisa 3. Tallinna kesklinna usarenduste koondtabel

Linn	Linnaosa		Kortereid kokku	Müüdnud korterid	Vabu kortereid	Periood	Tehingute arv	Keskmine hind, €/m ²
Tallinn	Kesklinn	Kesklinn kokku (sh Kadriorg ja Vanalinn)	3772	2717	1028	2008 IV kv	67	1 764
						2009 I kv	42	1 585
						2009 II kv	30	1 516
						2009 III kv	42	1 488
						2009 IV kv	36	1 429
						2010 I kv	39	1 433
						2010 II kv	68	1 391
						2010 III kv	52	1 490
						2010 IV kv	59	1 378
						2011 I kv	27	1 701
						2011 II kv	38	1 922
						2011 III kv	73	1 777
						2011 IV kv	120	1 798
						2012 I kv	73	1 807
						2012 II kv	77	1 910
						2012 III kv	107	1 932
						2012 IV kv	68	1 993
						2013 I kv	57	2 150
						2013 II kv	59	2 299
						2013 III kv	75	2 473
					2013 IV kv	97	2 146	
					2014 I kv	110	2 212	
					2014 II kv	58	2 219	
					2014 III kv	97	2 465	
					2014 IV kv			

Allikas: (27)

Lisa 4. Müügis olevate korterite muutus Tallinnas kvartalite lõikes

Tallinn		
Kvartal	Jääk	Muutus eelneva kv, %
2010.a I kv	1644	
2010.a II kv	1833	11
2010.a III kv	1889	3
2010.a IV kv	1564	-17
2011.a I kv	1725	10
2011.a II kv	1761	2
2011.a III kv	1905	8
2011.a IV kv	1771	-7
2012.a I kv	1617	-9
2012.a II kv	1330	-18
2012.a III kv	1541	16
2012.a IV kv	1653	7
2013.a I kv	1931	17
2013.a II kv	1970	2
2013.a III kv	2113	7
2013.a IV kv	1869	-12
2014.a I kv	1974	6
2014.a II kv	2178	10
2014.a III kv	2826	30

Allikas: (26)

Lisa 5. Eeldatav laekumine aastal 2013-2014

										1 maja karp		
	jaan.13	veebr.13	märts.13	apr.13	mai.13	juuni.13	juuli.13	aug.13	sept.13	okt.13	nov.13	dets.13
VÕL												
A		25 933	25 933	25 933	25 933	25 933	25 933	25 933	25 933	25 933	25 933	25 933
B			17 842	17 842	17 842	17 842	17 842	17 842	17 842	17 842	17 842	17 842
C												21 421
Äripinnad												
Raha-voog sisse	0	25 933	43 774	43 774	43 774	43 774	43 774	43 774	43 774	43 774	43 774	65 195
	2 maja karp valmis		3 maja karp alustatakse									3 maja valmis
	jaan.14	veebr.14	märts.14	apr.14	mai.14	juuni.14	juuli.14	aug.14	sept.14	okt.14	nov.14	dets.14
VÕL												
A	25 933											
B	17 842	17 842	17 842	17 842	17 842							
C	21 421	21 421	21 421	21 421	21 421	21 421	21 421	21 421	21 421	21 421	21 421	21 421
AÕL												
A	2 800 710	129 677	129 677	129 677	129 677	129 677	129 677	129 677	129 677	129 677		
B					2 408 639	178 418	178 418	178 418	178 418	178 418	89 209	89 209
C												2 506 279
Äri-pinnad	57 000				157 150					157 150		54 495
Raha-voog sisse	2 922 905	168 940	168 940	168 940	2 734 729	329 516	329 516	329 516	329 516	486 666	110 630	2 671 404

Allikas: (4)

Lisa 6. Tegelikud tehingud

AÕL	VÕL	Mardi tn 4 A	staatus	AÕL	VÕL	Mardi tn 6 B	staatus	AÕL	VÕL	Mardi tn 6 C	staatus
kuup	not. kuup			kuup	not. kuup			kp.	not. kuup		
20.märts	13.09.2013	1/43	M		26.06.2014	2_78	M		5.02.2014	C107 3/45	M
		1/44	M			201	B		15.01.2014	3/46	M
		1/45	B		6.06.2014	202	M			3/50	V
		1/52	M	27.okt	28.07.2014	203	M			3/47	V
17.09.2014		1/53	M		2.08.2013	204	M			301	V
		101	V		2.08.2013	205	M			302	V
		102	B			206	V			303	V
24.04.2014	30.04.2013	103	M			207	B		29.11.2013	304	M
		104	V			208	V			305	V
		105	V		6.06.2014	209	M			306	V
14.03.2014		106	M	27.okt	28.07.2014	210	M			307	V
16.04.2014	11.02.2014	107	M		2.08.2013	211	M			308	V
12.03.2014	3.07.2013	108	M		2.08.2013	212	M		24.07.2014	309	M
26.05.2014		109	M	28.okt	9.04.2014	213	M			310	V
		110	V	28.okt	7.07.2014	214	M		30.09.2014	311	M
8.05.2014	12.06.2013	111	M			215	V			312	B
30.05.2014	23.04.2014	112	M		6.06.2014	216	M			313	V
12.03.2014	24.04.2013	113	M	31.10.2014	14.05.2013	217	M			314	V
		114	V		2.08.2013	218	M			315	V
		115	B		2.08.2013	219	M			316	V
24.04.2014	5.06.2013	116	M		20.03.2014	220	M			317	V
26.03.2014	13.11.2013	117	M			221	V			318	V
26.03.2014	24.04.2013	118	M			222	V		9.07.2014	319	M
9.06.2014	22.05.2013	119	M		6.06.2014	223	M		11.12.2013	320	M
26.03.2014	5.03.2013	120	M		2.08.2013	224	M		11.12.2013	321	M
22.04.2014	19.02.2014	121	M		2.08.2013	225	M		11.12.2013	322	M
		122	M		12.06.2013	226	M				V
9.06.2014	5.09.2013	123	M		26.11.2013	227	M			324	V
22.07.2014		124	M		21.05.2013	228	M		9.05.2014	325	M
26.03.2014	5.03.2013	125	M			229	V			326	V
8.05.2014	10.03.2014	126	M		6.06.2014	230	M		11.nov	327	B
	25.06.2013	127	M		2.08.2013	231	M		23.10.2014	328	M
26.03.2014	5.03.2013	128	M		3.06.2014	232	M		20.11.2013	329	M
26.03.2014	12.02.2014	129	M		3.06.2014	233	M		29.11.2013	330	M
15.04.2014	13.01.2014	130	M	novembris	8.08.2014	234	M		8.01.2014	331	M
		131	V			235	V			332	V
11.06.2014	bron.	132	M			236	V			333	V
10.06.2014			v		11.06.2014	237	M		4.08.2014	334	B
				29.10.2014	2.08.2013	238	M			335	V
					2.08.2013	239	M		27.12.2013	336	M
					2.08.2013	240	M		15.10.2014	337	M
					31.10.2014	241	M		10.02.2014	338	M
				29.10.2014	4.04.2014	242	M		4.12.2013	339	M
						243	V		6.08.2014	340	B
						244	V			341	V
						245	V			342	V
						246	V			343	V
					6.06.2014		M		5.03.2014	344	M
										345	V
									22.01.2014	346	M
									26.02.2014	347	M
										348	V

Lisa 6 järg

									6.12.2013	349	M
										350	V
										351	B
										352	B
									20.02.2014	353	M
										354	V
										355	V
									20.02.2014	356	M
										357	V
										358	V
										359	V

Allikas: (3)

Lisa 7. Tehingute arvu prognoosid

	jaan.13	veebr.13	märts.13	apr.13	mai.13	juuni.13	juuli.13	aug.13	sept.13	okt.13	nov.13	dets.13
VÕL												
A		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
B			2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
C												2
	jaan.14	veebr.14	märts.14	apr.14	mai.14	juuni.14	juuli.14	aug.14	sept.14	okt.14	nov.14	dets.14
VÕL												
A	2											
B	2	2	2	2	2							
C	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
AÕL												
A	22	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
B					20	2	2	2	2	2	1	1
C												2
Äripinnad	1				1					2		1

Allikas:(4)

Lisa 8. Korterite tegelik ruutmeetrihind

Maja1 m2 hind	Maja 2 m2 hind	Maja 2 m2 hind	Maja 3 m2 hind	Maja 3 m2 hind
1713	2124	2350	2 000	2 412
1976	2282	2753	1 911	2 522
2004	1223	2676	2 049	2 446
2051	2632	2727	2 051	2 500
2035	2471	1800	2 390	2 566
2279	2515	2176	2 319	2 537
2017	2305	2679	2 505	2 216
1924	2285	2683	2 413	2 384
2317	2327	2655	2 495	2 510
2708	1223	2673	2 504	2 529
2084	2632		2 444	2 522
1993	2500		2 456	2 446
2072	2515		2 122	2 446
2310	2305		2 505	2 622
2419	2118		2 234	2 537
2279	2327		2 495	2 624
2075	1223		2 536	2 384
2431	2429		2 417	2 510
2348	2500		2 497	2 529
2419	2515		2 412	3 010
2309	2244		2 456	2 676
2090	2285		2 301	2 682
2241	2327		2 310	3 000
2027	1223		2 517	2 669
2300	2632		2 410	2 660
2129	2559		2 536	2 668
2123	2485		2 417	
2178	2224		2 497	
2239	2230		2 412	
2300	2402		2 456	
2129	1223		2 301	
2176	2713		2 310	
2300	2382		2 517	
2165	2455		2 410	
2329	2265		2 536	
2682	2377		2 417	
2869	2672		2 497	

Allikas: (3)

Lisa 9. Arro Consultingu prognoositud ruutmeetrihind

	A	B	C	KOKKU
Müüdav pind	2232,7	2234,1	3297	7763,8
Korterite arv	37	48	63	148
Keskmiselt m ²	60,34	46,54	52,33	
Keskmine m ² hind (ilma km)	1 833,33	1 833,33	1 916,67	
Kokku müük korteritelt	4 093 283	4 095 850	6 319 250	14 508 383

Allikas: (4)

Lisa 10. Mardi arenduse käekäik

1. Mis olid peamised põhjused, mis takistasid arenduse õigeaegset valmimist?

Ehitusloa saamine võttis oodatust kauem aega ja ei õnnestunud arendusega õigeaegselt alustada. Kõik see omakorda nihutas projekti lõpptähtaja paigast.

2. Kas Teie arust olid prognoosid liiga optimistlikud ja läbi mõtlematud?

Ei ütleks, et prognoosid olid läbi mõtlematud. Arvestasime miinimum tuludega kuus mida vajame, et ehitus ei seiskuks ja saaks igakuiselt laenu tagasi maksta. Seda mis kinnisvaraturul toimuma hakkab ei oska keegi ette näha. Mõni kuu oli oodatus parem ja mõni jälle halvem

3. Mis on peamise muutused mis on kinnisvaraturul toimunud?

Kindlasti on konkurents tihenunud. Väga palju uusarendusi on lisandunud ja konkreetset ka keldrimäe piirkonda. Kuna turul on palju pakkujaid, siis oleme sunnitud hinda langetama, et leiduks ostjaid. Hetkel on meie jaoks oluline, et saaks korterid müüda

4. Kas plaanite ikka arenduse valmis ehitada?

Jah kindlasti

5. Kas selleks, et korterid müüda saaksid plaanite veel hinda langetada?

All omahinna ei hakka me kindlasti müüma. Hind peab katma tehtud kulutused

6. Olete mõelnud, et projekti hilisem valmimine võib tuua Teile suuremaid tulusid kui aastal 2014 valmima pidanud projekt?

Mis puudutab tulusid, siis arvatavasti oleks need olnud projekti õigeaegsel valmimisel suuremad. Kinnisvaraturul ei leidu enam niivõrd palju ostjaid kui aastal 2013 ja on oht, et valmivad korterid jäävad seisma. Kasum on vähenenud, kuna kõik võttis oodatust kauem aega on kulud eeldatavast suurenenud.

SUMMARY

THE INFLUENCE OF CHANGES IN THE REAL ESTATE MARKET, TO THE NEW DEVELOPMENTS REVENUE (BASED ON THE EXAMPLE OF ARRO CONSULTING LLC)

Karen Kukk

Language:	Estonian	Figures:	17
Pages:	36	Tables	3
References:	32	Appendices:	10
Keywords:	Real-estate market, demand, supply, inflation, loan policy, sales-profit, forecast		

The real-estate market is in constant change. Changes that no longer depend on the enterprise itself and have a great influence on the outcome of projects. The author chose this subject because the real-estate market has been very active for the past years and the prices are going up. However, the Arro Consulting LLC has not yet reached its originally planned sales-profit. The author wants to find out, how have the changes that do not come from the enterprise itself, affect the real-estate market and does it also influence the sales-profit of a new-development. The main purpose of this thesis is to find-and point out the main reasons, that affect the new-development sales-profit of an enterprise and why does the end result differ of what has been forecast. In order to reach the goal, the author investigates, how changes in the real estate market have affected the market in Tallinn central, throughout 2010-2014 and how these changes are connected to each other. While investigating demand, offering, loan policy and price-level, the author sees if these changes have had any influence over a particular enterprise sales outcome, and finds out why does the end result differ of what has been planned.

In the first part of given thesis, the author investigates the effects of micro-and macroeconomic indices, which could influence the real-estate market over the new-developments in Tallinn central. The author conducted research, considering prices, banks loan policies, total demand, total offering and how all of above are related. All of it throughout 2010-2014. In conclusion of the first chapter, it can be said that, the last two years, the prices of real-estate have ascended. By the 3.rd quarter of year 2014, the apartments in sale will have the highest price of the past years and transactions of buying and selling have grown alot, regarding 2010-2011. The number of transactions has grown, because the home-loans that have been given out are on the rise since 2012, also the rate of euribor is at its lowest of past five years. The country`s medium price-level rise has descended since 2012 and by the last few years, when real-estate prices started to rise , overall price-level stayed almost unchanged – which had no influence on the prices at all.

Second chapter of this thesis will focus on Arro Consulting LLC sales-profit and investigates how everything above has somehow affected the development on the enterprise. The author searches connections and distinctions related to given enterprise. Arro Consulting LLC is an real-estate development firm, who bought land at Mardi street, Tallinn, in 2010 and made it a place for three new-developments there. Unfortunately the sales-profit is not as high as they hoped it will be and the enterprise continues to gain loss. The total loss will be 12% less by the end of 2014, than it was in 2013 - however it is still too large. The loss is probably that great because the sales-profit was not as big as they would have hoped. Author found that the main differences between the forecast and reality were conditioned because the selling price and the number of transactions. Aswell the third house has not been finished until today and some of the obligations agreements have not been formalized to property laws. Given enterprise sold its apartments more expensive in the 2013, but because of the shortage of purchase agreements they had to lower the price and the average squaremeter price went lower than expected. Also they had five purchase-sell agreements less to sign, than expected. By the end of the 2014, the difference between sales-profit was 5.5 million euros.

What specifically considers, changes in the real-estate market influence over sales-profit, the author concludes, that Arro Consulting LLC sales-outcome is related to the changes outside the enterprise, in a minor way. Relations were found, for example, between the number of transactions. Whenever the purchase-sell agreements rose up, more of Arro Consulting LLC apartments were bought. Some relations can be noticed between inflation-rate and the price of squaremeter, with the help of correlation coefficient. Increased home-loans meant more people

who bought apartments. Between some quarters we can see, that whenever the inflation-rate changed less than in the same quarter of previous year, then the enterprise did also reduce its apartment prices. The main speciality was that whenever the offering went up in the market, the enterprise stayed untouched – its transactions did not decrease.

While investigating the influence of changing real estate market over new-developments sales-profit, the author is convinced, that changes on the market have not been as influencing as were the decisions made by enterprise itself. In reality everything did not work out as planned. Mainly because the third building is not yet completed, the enterprise did not know the full situation on the real-estate market and nor how they could turn that in their own favor. All they wished for, was to get rid of the apartments as quickly as possible. The author, in cases like this, suggests to conduct a thorough marketanalysis and keep updated with the changes. For example, the number of home-loans have increased the past years and the loan is quite favorable. The enterprise could had raised the price in 2014 and the profits would have been much bigger. The changes outside an organisation could be somewhat useful and harmful at the same time. It is important to keep yourself updated with changes and react according to the situation.

Further, work can be developed onward. The author wishes to keep herself updated with the variables that have been in the research. With this, author wishes to see a good end-result and wishes to see how 2015 will shape. Furthermore, author wishes to investigate the profit in the enterprise. Bring out expenses and find out how much has it cost for the firm, that one of the buildings did not complete in time. As soon as the buildings are finished, we can compare the end-result, give feedback about increased expenses and point out how much is it possible to save resources, when a proper groundwork is done and changes in the market are acknowledged. Finally sum up, how much has the whole development cost to the enterprise from the beginning.

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

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

Autor:
(Karen Kukk, 13. jaanuar 2015)

Üliõpilaskood: 113714BDMR

Töö vastab kehtivatele nõuetele.

Juhendaja:
(Pille Kaarlõp, 13. jaanuar 2015)

Kaitsmisele lubatud: "....." 2015

TTÜ TK kaitsmiskomisjoni esimees:

.....
(nimi, allkiri)