



TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL
EHITUSTEADUSKOND

Ehitustootluse instituut

VIIMSI VALLA HUNDI TEE RIDAELAMUTE
ARENDUSPROJEKTI PROJEKTLAHENDUSE
ANALÜÜS

ANALYSIS OF A RESIDENTIAL DEVELOPMENT PROJECT AT HUNDI TEE IN
VIIMSI
EPJ 60 LT

Üliõpilane: **Eero Sillandi**

.....

Juhendaja: **Tiina Nuuter**

.....

Tallinn, 2015.a.

SISUKOKKUVÕTE EESTI KEELES:

Lõputöös on vaadeldud kinnisvaraturgu ridaelamute segmendis eesmärgiga kavandada turul hästi toimiv äriplaan müümaks edukalt Viimsi vallas rajatavad ridaelamuboksid, mille arndustegevus algas 2014. aastal.

Projekteerimisetapi eelne info on kogutud 2014 aasta alguses, võrreldes lähiperioodil tehtud müügitehinguid turul pakutava sarnase kinnisvaraga.

Tehtud analüüsi tulemusel selgusid põhilised arhitektuursed ja tehnilised lahendused ning andmed ridaelamubokside kohta, mida kinnisvara ostjad positiivselt hindavad, ka lahendused, mida tuleks äriplaanis püstitatud eesmärkide saavutamisel vältida. Analüüsi tulemusena selgus, et müügirpotsessi edenemisel on ridaelamute puhul väga oluline roll lisaks eeltoodule ka küsitavas hinnas ja pinna suurus. Välja on toodud autori hinnang parima tulemuse tagava pindala ja lõpphinnaskaala kohta

Lõputöös on majanduslikel kaalutlustel võrreldud välisseinakonstruktsiooni püstitamiseks kasutatavaid võimalikke ehitustooteid, mille tulemusel on välja toodud autori poolt soovitatud seina materjalivalik koos vajaliku soojustuskihi paksusega ning materjalivaliku mõju konstruktsiooni maksumusele ning arendusettevõtte kasumile.

Lõputöö valmimine 2015 aasta kevadel andis võimaluse võrrelda aasta varem tehtud valikuid ka reaalse, ehitus- ja müügiperioodi aegse, olukorraga. Võrreldud on prognoositud ja reaalseid näitajaid nii turusituatsiooni kui müügiprotsessi seisukohalt. Kuigi prognoositud projekti areng ei osutunud täielikult tõseks, sai siiski välja tuua, et valitud lahendused tagasid eduka arendusprojekti alguse.

SUMMARY OF MASTER THESIS:

In this thesis real estate market in the segment of terraced houses was looked at and analyzed in order to design a well-functioning business plan to successfully sell development project of 52 apartments which started in 2014.

Pre-design phase information is gathered at the beginning of 2014 and compared sales priced of similar real estate year before and also analyzed which values current market offers and which values do clients look for based on currently active development projects which are available.

Completed analysis showed the main architectural and technical solutions, and the characteristics of terraced house which should be used to get the desired attention and sales. Also, some solutions came out which should not be used in order to achieve goals.

The analysis showed that the right size of the apartment and reasonable price tag would play a major role in success of a sales process. Author's opinion for best values to apartment floor plan sizes and prices are brought out.

For economic reasons, external wall material options in terms of different products was compared and analyzed. Author brings out the recommended product for erecting described construction and evaluates the effect of material choice to the outcome of the project.

As the thesis was submitted year later than the analysis were made, it gave author an opportunity to compare how previously made choices in design and predicted course of the project had matched with factual situation in spring 2015. Although, all predictions did not come to life, it could be said that the majority of decisions guaranteed successful start of the project.