



Tallinna ja Harjumaa kinnisvaraturu trendid

2011 I kvartal

Üldised trendid majanduses:

IP SKP kasvas 2010. aasta IV kvartalis eelneva aasta sama perioodiga võrreldes 6,6%. 2010. aasta SKP kasv oli võrreldes eelnevaga kokku 3,1%, s.o. ligi 1% rohkem kui prognoosisid Eesti Pank ja Rahandusministeerium. Enim mõjutas kasvu töötleva tööstuse lisandväärtuse kasv tugeva ekspordi toel.

IP Jaekaubanduse maht oli 2010. aasta viimases kvartalis esmakordselt peale 2008. aasta I kvartalit taas positiivne ulatudes 3,7%-ni. Eratarbimise taastumisest tulenevalt peksid hoogu juurde saama ka sisenõudlusele orienteeritud ettevõtted.

IP Tehniline üleminek eurole toimus Eestis suuremate häireteta. Euroala mõnedes riikides võlakriisini kasvanud riigirahanduse probleemid on nüüd ka meie jaoks kasvanud üheks peamiseks välisriskiks. See võib anda tagasilöögi majandusaktiivsuse ja finantsturgude taastumisele ka neis riikides, mis on seni jäänud võlakriisist otseselt puutumata

IP 2010. aasta riigieelarve oli taas positiivne, suurennes ka stabiliseerimisreserv, ulatudes 320 miljoni euroni (5,01 mlrd krooni).

IP Jaanuaris kasvasid tarbijahinnad võrreldes eelmise aasta jaanuariga 5,3%. Võrreldes 2010. aasta detsembriga THI sisuliselt ei muutunud ning euro tulekust kardetud hinnatõus jäi vähemalt aasta alguses ära.

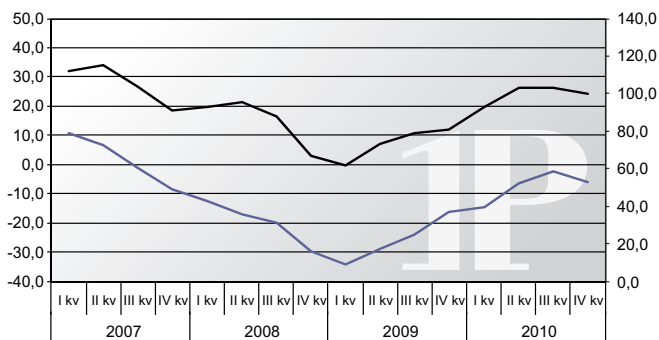
IP Statistikaameti andmetel oli töötuse määr IV kvartalis 13,6% ehk ca 93 000 inimest. Tööga hõivatuid oli IV kvartalis 592 900 inimest, mis on aasta alguse ehk töötuse tippajaga võrreldes ligi 39 300 inimest rohkem. Eesti tööturu edasist arengut mõjutab järjest enam kasvav nõudlus kvalifitseeritud tööjõu järele.

IP Majandusosalduks ja tarbijate kindlustunde indikaator on jätkuvalt 2007. aasta keskpaiga aegsel ehk kriisieelsel tasemel.

IP Kinnisvaratehingute arv kasvas 2010. aastal võrreldes eelneva aastaga 18% ulatudes 30 979 tehinguni. Tehingute koguväärtus kasvas 6% ulatudes 1,2 miljardi euroni. Enim ehk viiendiku võrra kasvas korteriomandite tehingute arv. Mõõdukalt tehingute arvu ja koguväärtuse kasvu võib prognoosida ka käesolevaks aastaks

Majandusosalduks

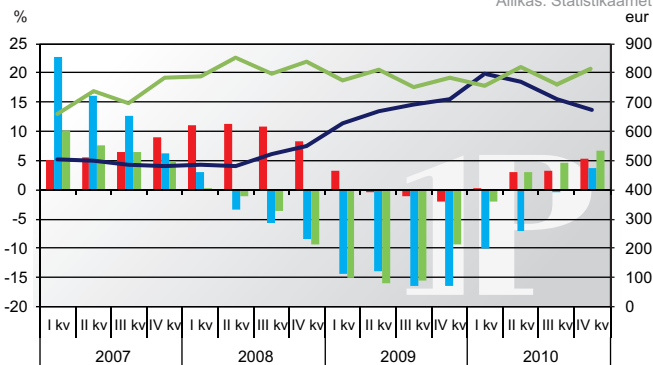
Allikas: Konjunkturiinstituut



— Majandus-osalduks (parem skaala) — Tarbijate kindlustunde indikaator (vasak skaala)

Majanduse põhinäitajad (%)

Allikas: Statistikaamet



— Keskmine palk (eur, parem skaala) — Jaekaubanduse kasv (%)
— THI kasv (%) — Töötus (%)
— Majanduskasv

Korterid

Korterite turg oli IV kvartalis jätkuvalt aktiivne, kuid jaanuaris järgnes ebaharilikult aktiivsele viimasele kvartalile koos euro saabumisega pohmell ja tehingute arv kukkus Tallinnas enam kui 40%, eelmise aasta sama ajaga võrreldes ca 7%. Kui IV kvartalis tehti Tallinnas korteritega üle 560 tehingu ühes kuus, siis jaanuaris oli pisut üle 330 tehingu. Mujal Harjumaal ei olnud langus nii suur ja tehingute arvud kukkusid ca 25%–100-lt tehingult ühes kuus, 76 tehinguni jaanuaris.

Piirkond	1-toalised, eur	2-toalised, eur	3-toalised, eur
Mustamäe	22 000 - 29 000 (ca 28-30 m ²)	28 000 - 42 000 (ca 43 m ²)	35 000 - 54 000 (ca 60 m ²)
Haabersti	25 000 - 32 000 (ca 32 m ²)	35 000 - 47 000 (ca 50 m ²)	40 000 - 57 000 (ca 65 m ²)
Lasnamäe	19 000 - 32 000 (ca 32 m ²)	28 000 - 42 000 (ca 50 m ²)	35 000 - 57 000 (ca 65 m ²)

Allikas: 1Partner Kinnisvara

Korterid	Tehingute arv		Tehingute hind	
	Tallinn	Harjumaa	Tallinn	Harjumaa
III kv vs IV kv 2010	Kasvas	Kasvas	Stabiilne	Stabiilne
IV kv 2010 vs prognoos I kv 2011	Langeb	Langeb	Stabiilne	Stabiilne

Allikas: Maa-amet, 1Partner Kinnisvara



Elavnenud korteriturust annab märku tõsiasi, et usaldusväärse arendaja puhul on võimalik kortereid müüa ka „paberil“ ehk kui elamu ehitus on alles algusetapis. Pildil korterelamu Tallinna kesklinnas Uus-Tatari 21.

Samas keskmised tehinguhinnad jäid nii Tallinnas kui ka mujal Harjumaal aasta viimaste kuudega sarnasele tasemele. Kogu kinnisvaraturul on aasta algus olnud suure langusega tehinguaktiivsuses ning elavnemist ei toonud ka veebruar. Korterite turul võib I kvartali teises pooles oodata mõõdukat tehingutearvu tõusu. Korteritehingute struktuuris paistavad eelkõige silma odavad tüüpkorterite tehingud, kus tihti ollakse sundolukorras sunnitud müüma kiiresti ja keskmisest madalama hinnaga ning enamikul juhtudel saab ostja kaasa ka suure

kommunaalteenuste võla. Eelmise aasta lõpp tõi aga korteriturul tagasi trendi, kus hästi lähevad kaubaks kallimad kesklinna korterid. Paljud pikalt müügis olnud eksklusiivsed korterid leidsid endale omaniku, eriti tihe oli aeg vahetult enne euro tulekut. Keskmisest kallimate korterite puhul eelistatakse vanalinna, südalinna ja Kadrioru piirkonda. Oluline on hoone hea seisukord, korteri kvaliteetne ja maitsekas siseviimistlus ning parkimiskohtade olemasolu. Kindlatest hinnapiiridest eksklusiivsete korterite puhul rääkida siiski ei saa. Alanud aastal

on märgata välisinvestorite huvi kasvu Tallinna vanalinna ja kesklinna korterite vastu. Eelistatakse 2-3 toalisi väga heas seisukorras, möbleeritud kortereid, mida oleks võimalik koheselt välja üürida kuni saabub sobiv aeg müümiseks.

Eramud, paarismajad, ridaelamud

Eluhoonetega hoonestatud kinnistute tehingute arvud olid III ja IV kvartalis Tallinnas sarnased. Nii III kui IV kvartalis võõrandati ca 30

hoonestatud elamumaa kinnistut ühes kuus. Muijal Harjumaal IV kvartalis eluhoonetega hoonestatud kinnistute tehingute arvud langesid.

Harjumaal tehti III kvartalis ca 80 tehingut ühes kuus ning IV kvartalis ca 60 tehingut. Käesoleva aasta jaanuaris keskmised tehinguhinnad märkimisväärselt ei muutunud, küll aga langesid mahud veelgi ning elamute tehinguarvud kukkusid oodatult – Tallinnas müüdi jaanuaris 21 ja mujal Harjumaal 37 elamut. Sarnast taset võib prognoosida kogu I kvartaliks, kuid kindlasti kasvab müügipakkumiste arv nii elamute kui ka suvilate osas, et olla valmis elamuturu kõige aktiivsemaks perioodiks, mis on reeglina kevadel.

Keskmised elamute tehinguhinnad Tallinnas (kevad-talv 2011):

Elamud suurusega 150-160 m ²	Remonti vajav, eur	Kaasaegse remondiga, eur	Uus, eur
Nõmme	110 000 – 150 000	140 000 – 200 000	190 000 – 300 000
Pirita	90 000 – 150 000	130 000 – 200 000	170 000 – 260 000
Kristiine	100 000 – 140 000	130 000 – 200 000	170 000 – 250 000
Haabersti	100 000 – 130 000	130 000 – 200 000	170 000 – 300 000
Elamud suurusega 200-300 m ²	Remonti vajav, eur	Kaasaegse remondiga, eur	Uus, eur
Nõmme	160 000 – 220 000	200 000 – 300 000	290 000 – 320 000
Pirita	140 000 – 220 000	190 000 – 300 000	220 000 – 350 000
Kristiine	120 000 – 190 000	160 000 – 290 000	220 000 – 320 000
Haabersti	120 000 – 190 000	160 000 – 300 000	220 000 – 350 000

Allikas: 1Partner Kinnisvara

	Tehingute arv		Tehingute hind	
Hoonestatud elamumaa	Tallinn	Harjumaal	Tallinn	Harjumaal
III kv vs IV kv 2010	Stabiilne	Langes	Stabiilne	Stabiilne
IV kv 2010 vs prognoos I kv 2011	Langeb	Langeb	Stabiilne	Stabiilne

Allikas: Maa-amet, 1Partner Kinnisvara



Talvel ei julge paljud majaostjad ostuotsust teha, sest krundi seisukorda ja elukeskkonda on raskem hinnata. Samas võib see olla parim aeg maja ostuks, sest talvel saab hoone soojuspidavust ja tehnosüsteemide olukorda kõige paremini kontrollida. Haljastuse korrastamiseks kulub kindlasti vähem raha kui hoone soojustuse ümbervahetamiseks.



Elamumaad

Elamukruntide turg on Tallinnas ja Harjumaal talviselt vaikne. Tehingute arvud langesid juba IV kvartalis ning uus aasta on alanud väga passiivselt. Lisaks sellele, et kruntide turg on läbi aastate olnud talvel väheaktiivne, on madala aktiivsuse põhjuseks ka lumerohke talv. Samuti on talvel kruntide pakkumine keskmisest väiksem ning müüjad ootavad kevadet, mille saabudes tõuseb ka avalikes kinnisvaraportalides krundipakkumiste arv tavaliselt hüppeliselt. Elamukruntide müügituru aktiivseimaks müügiperioodiks prognoosime II kvartalit. I kvartal suuri elavnemise märke endaga kaasa ei too. Suurim nõudlus on kruntidele Tallinna lähivaldades hinnaga kuni 40 000 eurot, sisaldades kõiki liitumisi tehnosüsteemidega. Tallinnast mõnevõrra kaugemal asuvates valdades on nõudlus hinnatasemel kuni 15 000 eurot, milles sisalduvad tasud tehnosüsteemide eest, kinnistu on

keskmisest suurem, kõrghaljastusega ja piisavalt privaatne. Tallinna linnas on väikeste ca 600 m² suuruste kruntide nõudlus hinnatasemel kuni 65 000 eur. Suuremate (ca 2000 m²) kõrghaljastusega kruntide müügitehingud on viimasel poolaastal ulatunud 160 000 euronni.

Elamukruntide keskmised müügihinnad Tallinnas kevad-talv 2011

Pirita linnaosa	40-130 eur/m ²
Pirita linnaosa, Mähe	30-85 eur/m ²
Nõmme linnaosa	55-130 eur/m ²
Kristiine linnaosa	50-120 eur/m ²
Haabersti linnaosa, Kakumäe	40-120 eur/m ²
Haabersti linnaosa, Tiskre, Pikaliiva	30-95 eur/m ²

Allikas: 1Partner Kinnisvara

Hoonestamata elumumaa	Tehingute arv		Tehingute hind	
	Tallinn	Harjumaa	Tallinn	Harjumaa
III kv vs IV kv 2010	Langes	Langes	Stabiilne	Stabiilne
IV kv 2010 vs prognoos I kv 2011	Langeb	Langeb	Stabiilne	Stabiilne

Allikas: Maa-amet, 1Partner Kinnisvara



Talvel on elamukruntide turul tavapäraselt vaikne

Büroopinnad

Büroopindade hinnatasemetes võrreldes eelmise kvartaliga olulisi muutusi toimunud ei ole. Arvestades üldist vakantsuse taset uutes hoonetes ja paranenud majanduskeskkonda on uute hoonete üüritasemete osas hinnaalanduste aeg läbi saamas ning üürid lähiajal pigem tõusmas.

Vanemate hoonete hinnatasemete alandamiseks ja vakantsuste suurenemiseks on surve endiselt püsiv ning omaniku paindlikkus on endiselt nõutav.

Suurematest tehingutest võib välja tuua KC Grupi büroohoone ja Laki tn 30 büroo/tootmishoone müügi oktoobris ning Ergo kindlustuse ja Keskkonnaministeeriumi büroohoonete müügi novembris.



Turul on pakkumisel mitmeid üürilepingutega kaetud kinnistuid. Pildil Linette hoone Lasnamäel, mille pakkumishinnalt arvutatud tootlus jääb napilt alla 10%.

Büroo	A+	A	B
Hinnatase eur/m ²	10 - 13	5 - 8	2,6 - 4,5
Üürihinna prognoos	Stabiilne / pigem tõuseb	Stabiilne	Stabiilne
Vakantsuse prognoos	Pigem väheneb	Stabiilne / pigem väheneb	Stabiilne / pigem tõuseb

Allikas: 1Partner Kinnisvara

Kaubanduspinnad

Jaekaubanduse kasv oli 2010 aasta viimases kvartalis esmakordselt peale 2008 aasta I kvartalit positiivne ulatudes 3,7%-ni. See loob head eeldused ka vakantsuste vähenemiseks ja üüritasemete tõusuks.

Kaubanduspindade turule uut mahtu lisandunud ei ole. Juhtivate kaubanduskeskuste vakantsused püsivad endiselt miinimumi lähedal. Seoses jaekaubanduse mahtude suurenemise ning üldise majanduskeskkonna ja tarbijate kindlustunde paranemisega on nõudlus pigem kasvamas ning ajutiste hinnalanguste aeg üüriturul lõppemas. Siiski tuleb erinevatel keskustel vahet teha - kindla kontseptsioonita, vananenud ruumilahenduse ja viimistlusega keskuste olukord on endiselt keeruline.

Väljaspool keskus asetsevate kaubandus- ja teeninduspindade vakantsused on vähenemas, hinnatasemete osas olulisi muutusi ei ole lähiajal oodata.

Kaubanduskeskused:

Pinna suurus	100-300 m ²	300-1000 m ²	Ankurrentnik
Üürimäärad eur/m ²	12-38	10-32	6-10
Üürihinna prognoos	Stabiilne	Stabiilne	Stabiilne
Vakantsuse prognoos	Stabiilne	Stabiilne	Stabiilne

Allikas: 1Partner Kinnisvara



Huvi kesklinna aktiivsest jalakäijate tsoonist väljaspool asuvate kaubanduspindade vastu on kasvanud 1Partner Kinnisvara poolt novembris realiseeritud kaubanduspind Paldiski maanteel.

Käesoleva aasta I pooles on oodata 6-st kaubanduskeskusest koosneva kinnisvaraportfelli müügitehingut Rootsi taustaga investorile. Samuti on kasvanud Eestis juba tegutsevate kaubanduskeskuste operaatorite huvi keskuste vastu, millel on olemasolevast kasutuses kõrgem potentsiaal, kuid mida ei ole erinevatel põhjustel seni realiseeritud.

Väljaspool kaubanduskeskusi asetsevad pinnad:

Eraldi kaubanduspinnad, eur/m ²	100-300 m ²
Vanalinn	10-32 (kuni 64)*
Kesklinna jalakäijate tsoon	8-16
Muu kesklinn	5-10

* Hinnatasemetes suur erinevus tulenevalt paiknemisest Vanalinna siseselt. Kõrgemalt hinnatud suure turistide vooga Raekoja platsi ümbrus ja Viru tn.
Allikas: 1Partner Kinnisvara

Lao- ja tootmispinnad

2010. aastal oli märgata äri- ja tootmispindade turul selgeid elavnemise märke. Eeskätt tuntakse huvi kaasaegsete ja keskmisest suuremate (alates 1 500 m²) üüripindade vastu, samas on tuntavalt kasvanud ka ostuhuvi. Müügipakkumisi uute lao- ja tootmishoonete näol sisuliselt ei ole, samas üüripakkumiste osas ületab pakkumine endiselt nõudlust. Vanemate lao- ja

tootmispindade ning endiste põllumajandushoonete likviidsus on jätkuvalt madal.

Lähiperspektiivis on lao- ja tootmishoonete turg kasvufaasis. Oodata on uute hoonete lisandumist, nõudlus on selleks olemas. Tegemist on ennekõike omatarbeks ehitatavate hoonetega. Ettevõtted peavad uue majanduskasvu ootuses laienemise plaane.

Hoone tüüp	Müügihinnad eur/m ²	Üürihinnad, eur/m ²	Üürihinna prognoos	Vakantsuse prognoos
Uuemad tootmis- ja laohooned	400-480	2,5-4,5	Tõuseb	Langeb
Vanemad viil- ja kaarhallid	130-300*	1-2,2	Stabiilne	Stabiilne
Vanemad raudbetoon karkassil laohooned	95-300*	1,5-2,5	Stabiilne	Stabiilne/pigem langeb

*Hinnatasemete suur vahemik on tingitud asukoha ja hoone ning üürilepingute erinevatest parameetritest
Allikas: 1Partner Kinnisvara



Kuigi viimastel kuudel on üürnike huvi kasvanud, on laopindade osas vakantsi veel küllalt

Ärimaad

IV kvartali äri- ja tootmismaade tehingustatistika näitab stabiliseerumise märke selles sektoris. III kvartali kõrgemat tehingumaksumust ja suuremat krundi pinda võib pigem pidada erandjuhuks kui turu kasvu kajastavaks näitajaks. Ka IV kvartali kõrge keskmine tehinguhind on tingitud ühest kõrge hinnaga tehingust, ilma milleta oleks keskmine tehinguhind ca 25% madalam.

Aasta lõikes võib siiski täheldada pinnaühikumaksumuse tõusu. Tehingute arv on püsinud aasta lõikes stabiilsena, võrreldes 2009 aastaga toimus siiski oluline tehingute arvu kasv. Aasta teises pooles nõudlus selgelt kasvas. Potentsiaalne ostja on selge nägemusega ning pigem ollakse

valmis ootama ja ostmisest taganema kui soetatakse vajadustele mõne tingimuse osas mittevastav või müüja poolt ülehinnatud kinnistu.

2011 aasta märksõnaks saab stabiilsus. Ostjate teadlikus ja suur pakkumiste hulk ei lase hinnatasemel tõusta. Oodata on nõudluse jätkuvat kasvu. Nõudluse kasvule ollakse valmis koheselt reageerima külmutatud projektide arendamisega.

	I kvartal	II kvartal	III kvartal	IV kvartal
Tehingute arv	9	15	12	10
Keskmine tehingu hind (eur)	77 000	66 800	260 800	171 300
Keskmine tehingu hind (eur/m ²)	19	18	26	28
Krundi suurus, m ²	4 090	3 720	9 980	6100

Allikas: 1Partner Kinnisvara

Finantseerimisvõimalused

Eluasemelaenud

Kommentaariid:

Triin Messimas - SEB äriarendusjuht eralaenude valdkonnas

Kristo Kokk - NORDEA eluasemelaenude tootejuht

Eluasemelaenude taotluste arv ja laenulepingute koguarv on võrreldes 2009. aasta lõpuga kasvanud, samuti on keskmine laenusumma suurenenud. Kui näiteks SEB laenulepingute arv kasvas aasta viimases kvartalis 2009. aastaga võrreldes ca 27%, siis Nordea panga puhul jäi lepingute arv suhteliselt samale tasemele, kuid kasv on toimunud laenumahtude osas.

Laenutingimused ei ole oluliselt muutunud, välja arvatud laenu maksimaalne võimalik summa tagatise väärtusest (nn Loan-to-Value määr). Aastal 2009 oli see reeglina ca 70%, täna kuni 90%. Keskmised riskimarginaalid on hetkel madalamad kui aasta tagasi, mis on tingitud pankade taastuvast aktiivsusest ja konkurentsist laenuurul. Käesoleval aastal muutuvad kodulaenu tingimused pigem kliendile soodsas suunas, kuigi kardinaalseid muutusi ei ole ette näha. Suurimaks muudatuste põhjustajaks võib olla peatselt jõustuv Völakaitse seadus. Täna on veel vara selle tegelikku mõju hinnata, kuivõrd see on uus teema nii tarbija kui pankade jaoks.

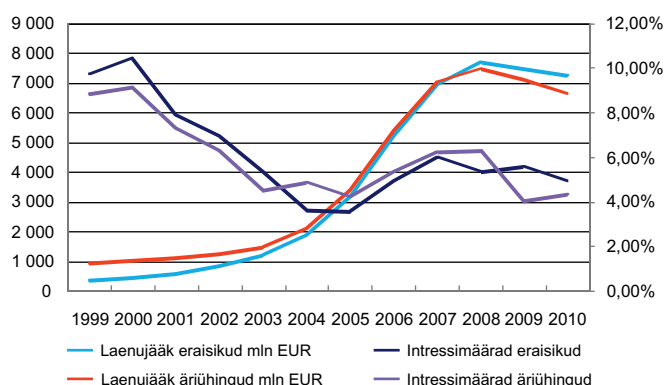
Pankade poolt on eelistatud hoonestatud kinnistute finantseerimine. Kruuntide puhul on finantseerimine võimalik vaid juhul, kui soetatud krundile hakatakse kohe ka eluaset ehitama. „Juhul kui aga kliendil on selge plaan, projekt ja aegkava endale uue eluaseme ehitamiseks, oleme rohkem kui valmis teda omalt poolt aitama. Loomulikult eeldab see piisavate tagatiste olemasolu

ehitusperioodil aga see on alati nii olnud,“ ütleb Kristo Kokk.

Probleemsete eluasemelaenude maht 2010. aasta lõpus võrreldes 2009. aasta lõpu seisuga on vähenenud. Üldine trend on probleemlaenude mahu kahanemise suunas. Kui SEB halbade laenude osakaal oli aasta lõpus ca 2%, siis Nordeale jäi see suurusjärku 0,6%

Peamisteks laenu taotluste tagasilükkamiste aluseks võib pidada klientide poolt tehtud halbu finantseerimisotsuseid rasketel aegadel - märkimisväärselt kõrge intressiga võetud kiiralaenud jms, mis annab kliendi käitumisest sarnases olukorras üsna hea pildi - ja kliendi võimet laenu teenindada. „SEB on seisukohal, et positiivse laenuotsusega võtame ühtlasi vastutuse kliendi ees - me ei kiida heaks laenuprojekti, mille puhul kahtleme, kas soovitud lahendus on ikka kliendi situatsioonist ja huvidest lähtudes parim,“ sõnab Triin Messimas

Laenujääk ja eurolaenude intressimäärad



Ärialaenud

Kommentaariid:

Jarmo Liiver - Nordea ärialaenude tootejuht

Ero Viik - Swedbank kinnisvara ja ehituse osakonna juhataja

2010. aasta teises pooles oli märgata ärikinnisvara turu elavnemist. Pankadesse laekus rohkem laenu taotlusi ning kasvas ka väljastatud laenude arv. Nordea prognooside kohaselt on see trend jätkuv ka sellel aastal - turg on aktiveerumas ning tõenäoliselt toob see kaasa ka laenumahtude tõusu. Paljud projektid, mis vahepeal on olnud ootel võetakse taas töösse ning pangad on taas valmis pakkuma finantslahendusi nende teostamiseks.

Kinnisvaraprojektide peamisteks olulisteks kriteeriumiteks on klassikaliselt asukoht ja/või rahavoog. Märkimata ei saa kindlasti jätta ka arendajate selget nägemust projektist, eelnevat kogemust ja omafinantseeringut. Ero Viik: „Peame mõistlikuks, et projekti maksimaalne laenusumma on 70% tagatise tänasest turuväärtusest. Intressimarginaalid jäävad vahemikku 2,25%-3,75% sõltuvalt projektiga seotud detailidest. Rahavoogude juures arvestame ka seda, et

peale igapäevaseid kulutusi ja laenumakseid oleks seal ka reaalne puhver ootamatuste tarvis“. Kui võrrelda 2009. a lõpuga, siis põhimõtteliselt muutusi ei ole olnud, kõik olulised tingimused on jäänud samaks. Kui võrrelda enda tarbeks ehitamist ja arendusprojekte, siis viimastel perioodidel on pigem aktiivsus olnud arendusprojektide osas. Konkreetset tingimused on aga iga projekti puhul erinevad ning sõltuvad just eelpool mainitud kriteeriumitest. Ilma rahavoota tühja maatüki finantseerimine konkreetse projektita on täna veel välistatud.

Turu stabiliseerumise tulemusena on erinevad prognoosid tuleviku osas oluliselt ühtlustunud, mistõttu äriplaani analüüsimise ja finantseerimistingimuste läbirääkimiste käigus tekib oluliselt vähem kohti, mille üle võiks tekkida tõsiseid erimeelsusi. Selle tõttu on protsess oluliselt kiirem, konstruktiivsem ja meeldivam. Võrreldes varasemaga on suurim muutus ilmselt see, et läbimõeldud arenduste puhul on pangad valmis sõlmima pikemaajalisi laenulepinguid.



Timo Tammaru
Äripindade hindamisgrupi juht
Atesteeritud hindaja
Mobiil (+372) 53 426 224
timo.tammaru@1partner.ee



Railii Kangur
Elamispindade hindamisgrupi juht
Kutseline hindaja
Mobiil (+372) 52 96 240
railii.kangur@1partner.ee



Martin Vahter
Tegevdirektor
Mobiil (+372) 51 32 543
martin.vahter@1partner.ee



Alla Robonen
Kinnisvarakonsultant/Maakleri assistent
Mobiil (+372) 56 675 921
alla.robonen@1partner.ee



Arne Poel
Kinnisvarakonsultant/Maakleri assistent
Mobiil (+372) 53 325 287
arne.poel@1partner.ee



Tanel Tarum
Partner
Mobiil (+372) 50 58 648
tanel.tarum@1partner.ee



Dmitri Puškin
Kinnisvarakonsultant/Maakleri assistent
Mobiil (+372) 53 733 794
dmitri.puskin@1partner.ee



Mario Talvist
Konsultant
Mobiil (+372) 52 07 790
mario.talvist@1partner.ee



Kristina Kolk
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 50 54 401
kristina.kopoltsova@1partner.ee



Gennadi Veber
Kinnisvarakonsultant/Maakleri assistent
Mobiil (+372) 53 679 549
gennadi.veber@1partner.ee



Marko Kivisalu
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 56 503 503
marko.kivisalu@1partner.ee



Allan Vanatoa
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 52 07 288
allan.vanatoa@1partner.ee



Julia Silk
Kinnisvarakonsultant/Maakleri assistent
Mobiil (+372) 53 076 624
julia.silk@1partner.ee



Aare Andok
Kliendihaldur
Mobiil (+372) 53 402 503
aare.andok@1partner.ee



Saale Holstein
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 50 70 079
saale.holstein@1partner.ee



Evelin Mikhelson
Kinnisvarakonsultant/Maakleri assistent
Mobiil (+372) 50 40 480
evelin.mikhelson@1partner.ee



Rando Luhila
Kinnisvarakonsultant/Maakleri assistent
Mobiil (+372) 53 757 551
rando.luhila@1partner.ee



Monika Murumets
Äärelinna korterite grupijuht/Maakler
Mobiil (+372) 56 691 060
monika.murumets@1partner.ee



Olmer Õigus
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 56 560 460
olmer.ogus@1partner.ee



Juha Ajakainen
Konsultant
Mobiil (+372) 50 70 036
juha.ajakainen@1partner.ee



Kaido Harjak
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 55 645 949
kaido.harjak@1partner.ee



Ville Värk
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 51 32 422
ville.vark@1partner.ee



Kirill Vigul
Kinnisvarakonsultant/Maakleri assistent
Mobiil (+372) 53 434 183
kirill.vigul@1partner.ee



Sille Lehtmets
Kinnisvarakonsultant/Maakleri assistent
Mobiil (+372) 50 20 702
sille.lehtmets@1partner.ee



Kaili Tamm
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 56 268 258
kaili.tamm@1partner.ee



Irina Russakova
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 56 219 246
irina.russakova@1partner.ee



Marilyn Talberg-Ainsam
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 56 210 829
marilyn@1partner.ee



Angela Virak
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 56 640 991
angela.virak@1partner.ee



Kristjan Timuska
Kinnisvarakonsultant/Hindaja
Mobiil (+372) 51 22 219
kristjan.timuska@1partner.ee



Eva Maria Montvila
Kinnisvarakonsultant/Kuts. maakler
Mobiil (+372) 53 835 517
evamaria.montvila@1partner.ee



Vahur Kase
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 50 14 555
vahur.kase@1partner.ee



Prit Rauk
Kinnisvarakonsultant/Hindaja
Mobiil (+372) 52 22 075
priit.rauk@1partner.ee



Aleksei Jermilov
Kinnisvarakonsultant/Maakleri assistent
Mobiil (+372) 53 439 201
aleksei.jermilov@1partner.ee



Tiit Kirss
Kinnisvarakonsultant/Kuts. maakler
Mobiil (+372) 56 484 334
tiit.kirss@1partner.ee



Ardi Johanson
Kinnisvarakonsultant/Hindaja
Mobiil (+372) 51 58 341
ardi.johanson@1partner.ee



Aleksei Kotov
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 56 499 160
aleksei.kotov@1partner.ee



Aivo Hallist
Kommertskinnisvara osakonna juht
Mobiil (+372) 51 31 001
aivo.hallist@1partner.ee



Üllar Hinno
Investeeringute juht
Mobiil (+372) 50 24 388
yllar.hinno@1partner.ee



Taavi Reimets
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 56 268 960
taavi.reimets@1partner.ee



Vallo Pank
Äripindade grupijuht/Maakler
Mobiil (+372) 53 310 007
vallo.pank@1partner.ee



Monika Kuntel
Kinnisvarakonsultant
Mobiil (+372) 50 29 085
monika.kuntel@1partner.ee



Sergei Sannikov
Kinnisvarakonsultant/Maakleri assistent
Mobiil (+372) 53 047 947
sergei.sannikov@1partner.ee



Jaan Haas
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 56 642 383
jaan.haas@1partner.ee



Aivo Ehala
Projekti juht
Mobiil (+372) 53 406 560
aivo.ehala@1partner.ee



Anna Solomko
Kinnisvarakonsultant/Maakleri assistent
Mobiil (+372) 53 068 717
anna.solomko@1partner.ee



Veljo Kanemägi
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 52 12 556
veljo.kanemagi@1partner.ee



Aleksandr Logussov
Kinnisvarakonsultant/Maakleri assistent
Mobiil (+372) 55 684 132
aleksandr.logussov@1partner.ee



Hannes Vorno
Kinnisvarakonsultant/Maakler
Mobiil (+372) 58 058 067
hannes.vorno@1partner.ee

Käesolev ülevaade on koostatud 1Partner Kinnisvara poolt. Edastatud informatsioon väljendab meie nägemust kinnisvaraturu trendidest. Ülevaates kasutatud materjalide ja informatsiooni esitamisel oleme tuginenud avalikele allikatele ning 1Partner Kinnisvara teadaolevatele andmetele. Arvandmete ümardamisel võib esineda inim- ja ajafaktorist tulenevaid ebatäpsusi.

1Partner Kinnisvara ei vastuta käesoleva ülevaate kasutamisel tekkivate otseste või kaudsete kahjude eest.

Antud ülevaade on kaitstud autoriõigustega. Materjali levitamine on lubatud vaid 1Partner Kinnisvara kirjalikul loal.

1Partner Kinnisvara on kinnisvara kompleks-teenust pakkuv ettevõtte. Meie kogenud konsultandid pakuvad vahendus-, hindamis-, ehitus- ja investeringute juhtimise teenust.

- IP Lahenduse saab nii era- kui ka äriklient.**
- IP Meid iseloomustavad kiirus, kvaliteet ja mõõdukas hind.**
- IP Meie missiooniks on pakkuda kinnisvaraalast kompleksteenust ületades klientide ootusi.**

VAHENDAMINE – OST, MÜÜK, ÜÜR, VAHETUS

Meie abiga saab kinnisvara müüa või anda üürile kiirelt ja kasumlikult. Samuti aitame kliendil leida sobivat objekti nii ostmiseks kui üürimiseks. Kasutame efektiivseid turundusstrateegiaid ja –kanaleid.

HINDAMINE

Juhul kui soovite oma varale hindamisteenust laenutagatiseks, ettevõtte varade hindamisel või mõnel muul juhul, aitavad Teid meie kogenud spetsialistid. Meid aktsepteerivad kõik kommerts-pangad ning meie atesteeritud hindajad on kantud riiklikku kohtuekspertide nimekirja.

INVESTEERINGUTE JUHTIMINE

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

Teenuse raames koostatakse kinnisvara investeerimispaketid ideest lahenduseni ning teenindatakse eksisteerivaid arendusprojekte (teenus algab ideest, millega kaasneb maatüki leidmine, äriprojekti koostamine, ehituse korraldamine, müügikorraldusest jmt ning lõpeb kasumi saamisega).

EHITAMINE

1Partner Ehitus on projektijuhtimisfirma. Lahendame kõik Tellija soovid alates projekteerimisest ja ehitamisest kuni hoonete halduse korraldamiseni. Vastutame kõikide töövõtuga seotud kohustuste täitmise eest ning korraldame tööd vastavalt Teie vajadusele tellija esindajana, projektijuhina või peatöövõtjana.



Rävala pst 3 / Kuke tn 2, III korrus 10143 Tallinn
Telefon: (+372) 668 4700 | Faks: (+372) 668 4701 | GSM: (+372) 504 6190

www.1partner.ee