



**KINNISVARAKOOL**

Mida ja kuidas mõtleb elamispindade  
arendaja?

## **Tõnu Toompark**

Kinnisvarakool OÜ / Adaur Grupp OÜ

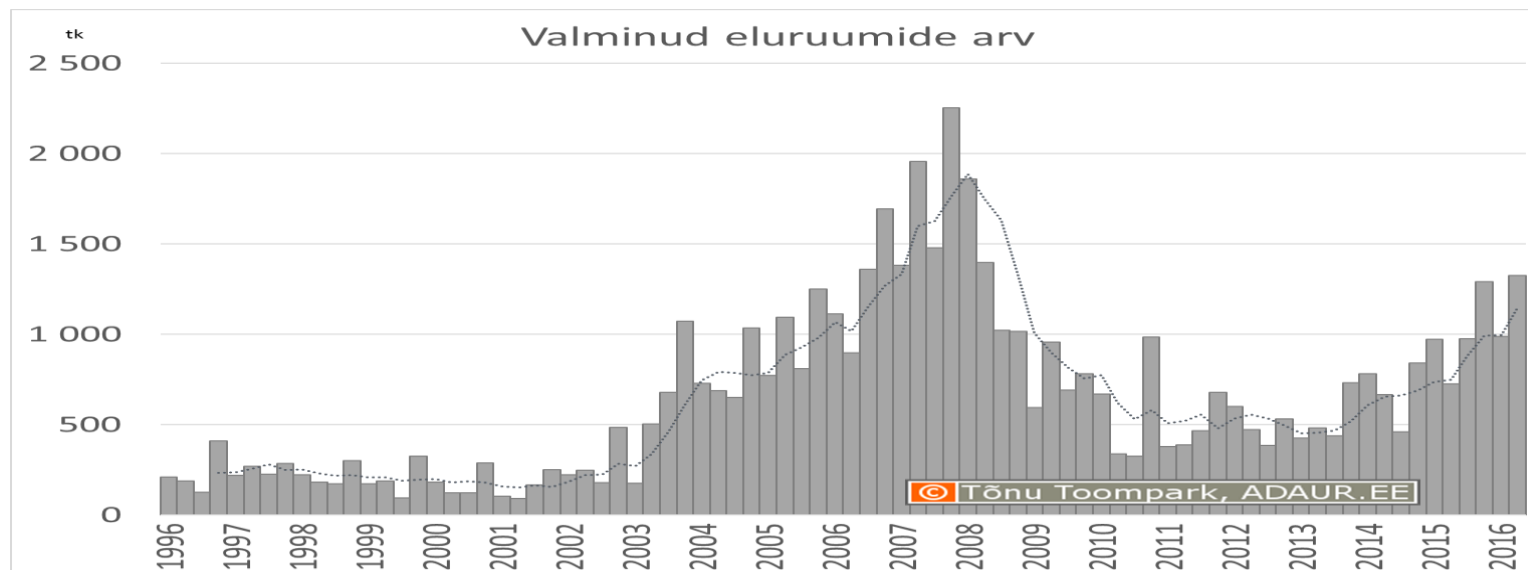
+372 525 9703 / tonu@adaur.ee

www.kinnisvarakool.ee / www.adaur.ee

03/11/2016

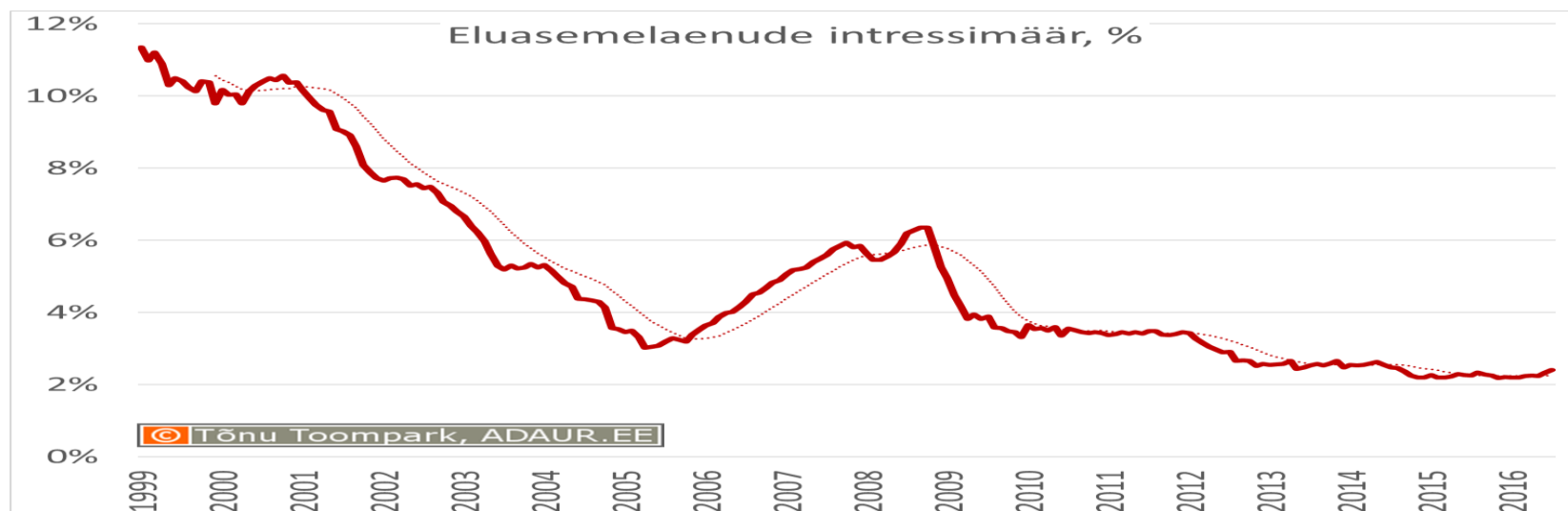
# Kinnisvaraarenduse ajalugu

- 2001-2002 Jää hakkab sulama ehk enne laenuturu avanemist
- 2003-2007 Tempokalt tippu
- 2008-2009 Kriis
- 2010-2013 Uus algus ehk mõõdukas taastumine
- 2014-... Jõuline tõus



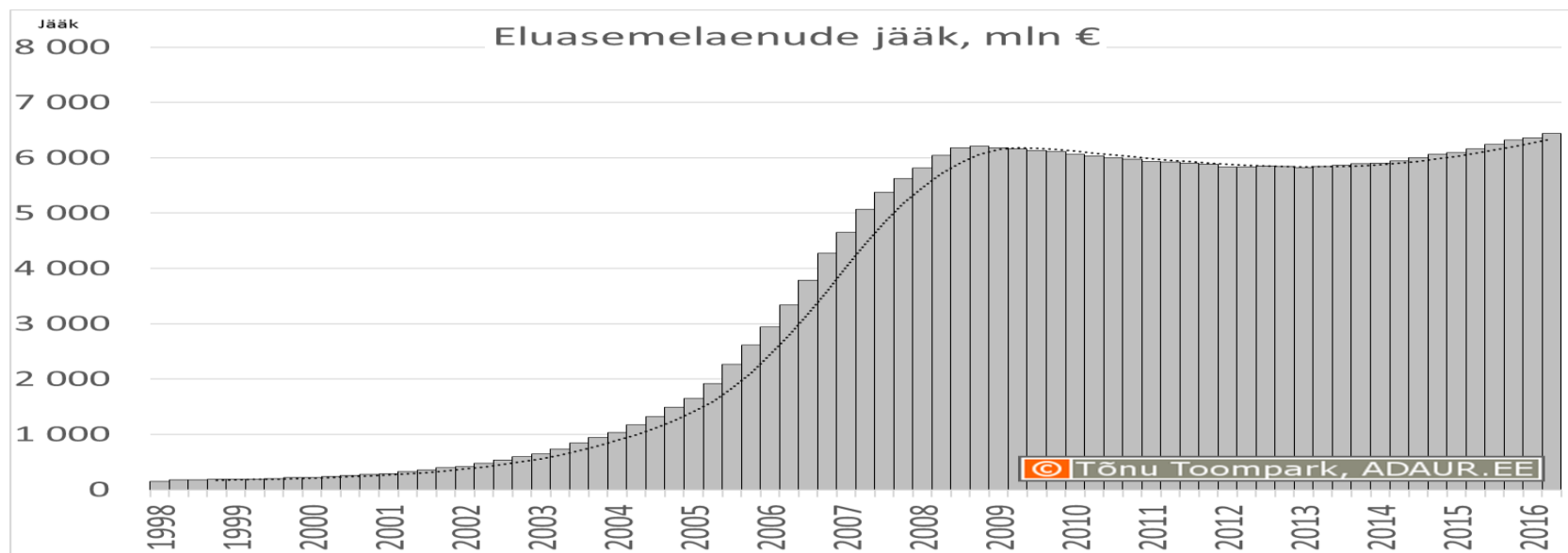
# ...-2002 Jää hakkab sulama

- Trendid
  - Arendus juhuslik ja olematus mahus
  - Eluasemelaen ja uus kodu on luksuskaup
  - Eluaseme kättesaadavus olematu
- Arendaja vaade
  - Ostujõulist klienti ei ole
  - Likviidsus turul puudub
  - Millal tuleb järgmine kriis?



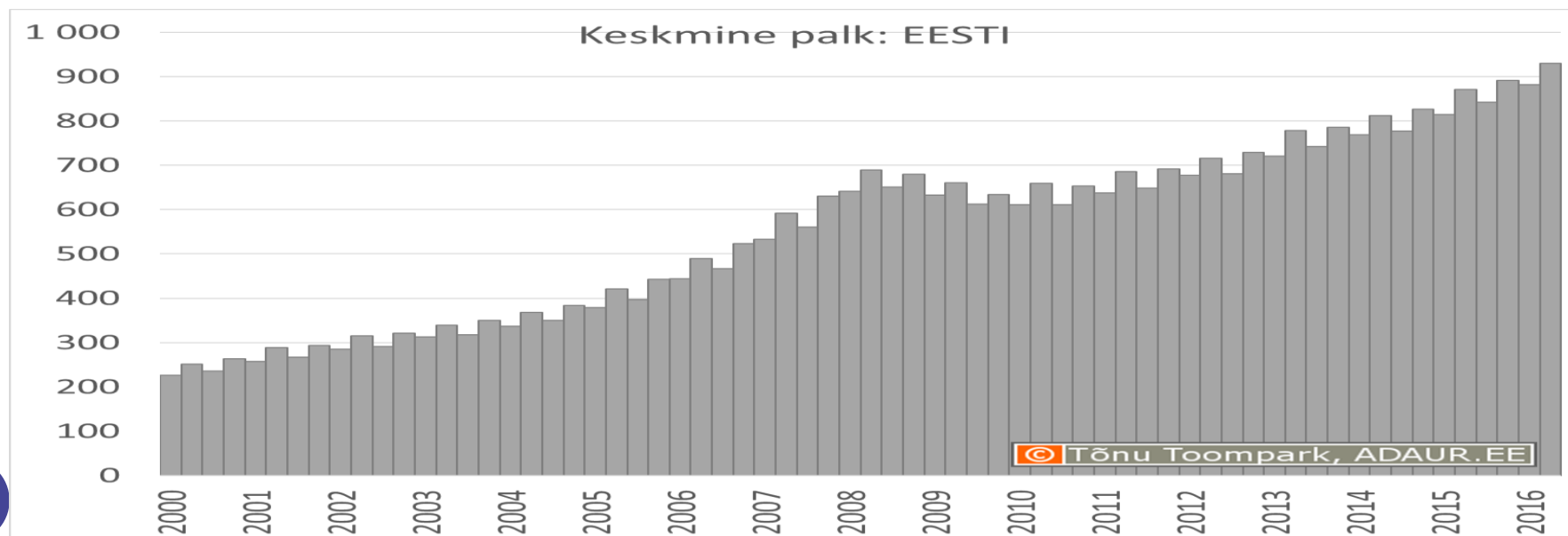
# 2003-2007 Tempokalt tippu

- Trendid
  - Eluasemelaenude turu avanemine
  - Osta või kahetse
  - Turu oluline laienemine
- Arendaja vaade
  - Arenda nii kiiresti kui võimalik
  - Võidujooks hinnatõusuga
  - Kõik müügiks



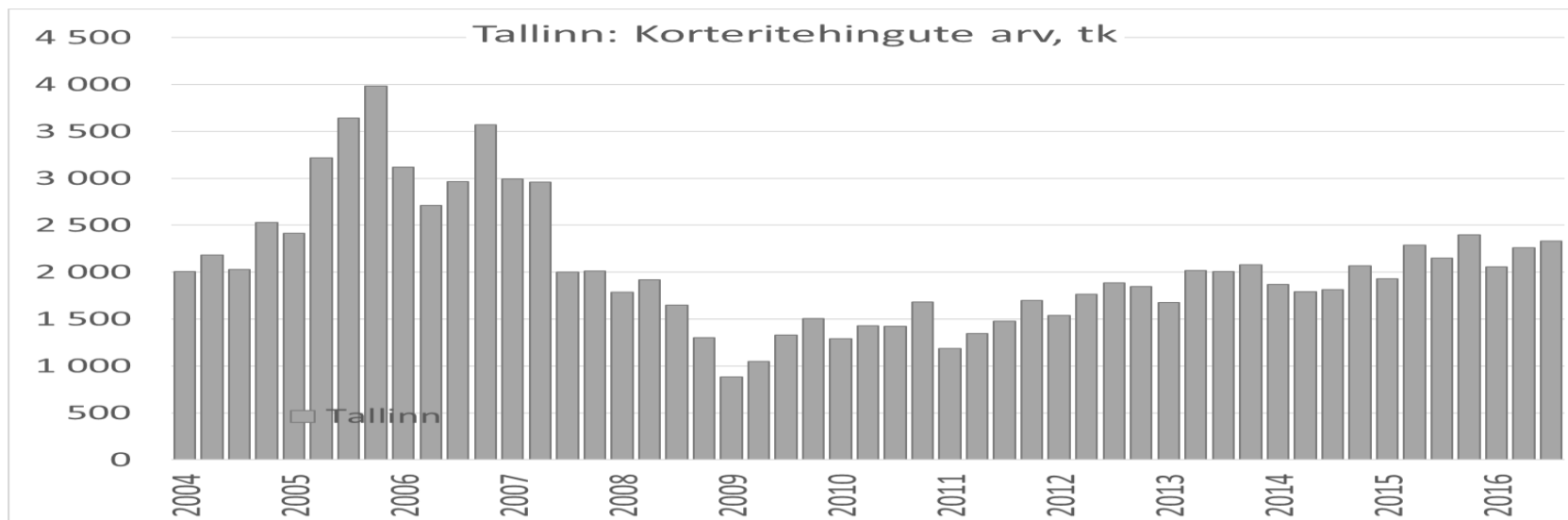
# 2008-2009 Kriis

- Trendid
  - Kiire hinnalangus
  - Ostjad kadusid turult
  - Vanade projektide lõpetamine
- Arendaja vaade
  - Kahjumi minimeerimise poliitika
  - Languse lõpu ootamine



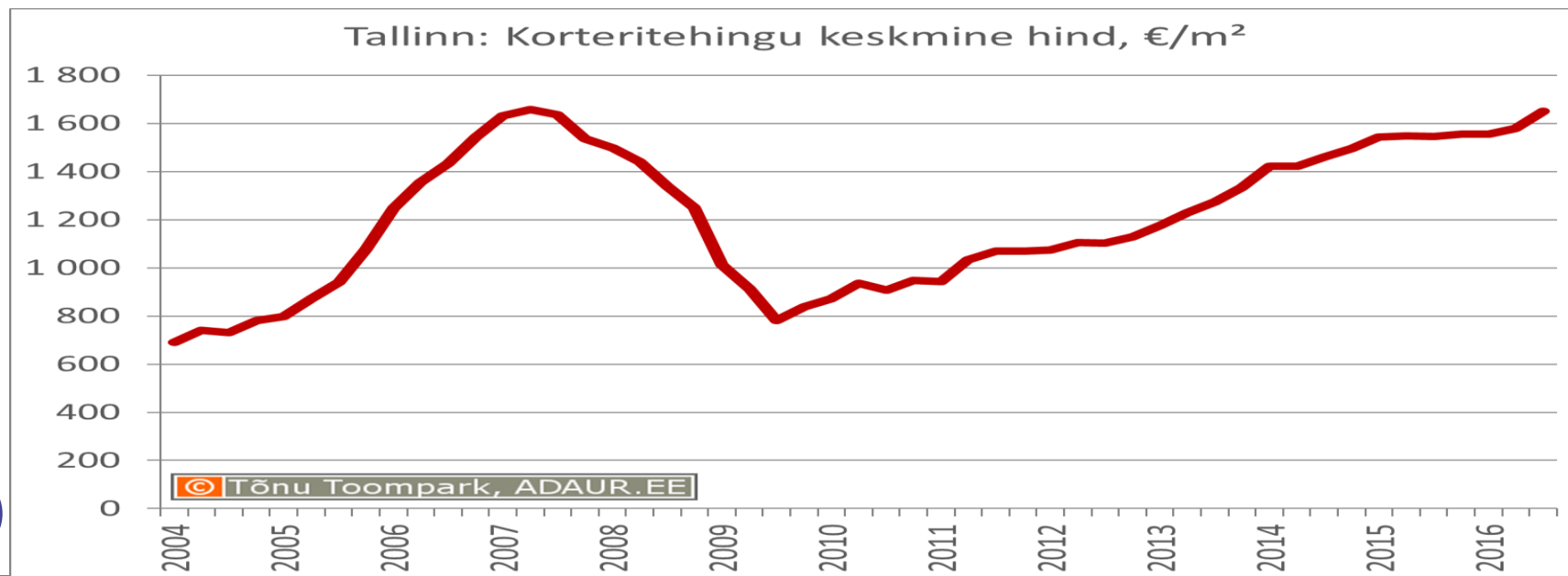
# 2010-2013 Uus algus

- Trendid
  - Arenduse finantseerimisel uued reeglid
  - Taksojuhid turult väljas
  - Luksusprojektid turul
- Arendaja vaade
  - Ostjad on turul
  - Müüja turg, aga kvaliteet püsib
  - Liiga kiire müük



# 2014-... Jõuline tõus

- Trendid
  - Müüja turg muutub ostja turuks
  - Tihe konkurents, aga müügita projekte ei ole
  - Hinnatõusu stabiliseerumine
- Arendaja vaade
  - Ettevaatlik agressiivsus
  - Kuidas olla konkurendist parem?



# Mis on muutunud

- Kõik laenuturul toimuv mõjutab otseselt ja koheselt arendusturu nõudlust või pakkumist
- Arendaja nägemus on järjest laiem, kuid siiski projekti (mitte keskkonna) keskne
- Tarbijakesksust tuleb (suhtumises, aga mitte tootes) järjest juurde
- Võiks olla tarbija pikaajalise elukvaliteedi keskne
- Turuosalised on professionaalid... või vähemalt oluliselt professionaalsemad
- Konkurents arendajate vahel
- Ostjad on targemad, kuid tarkus aeg-ajalt ununeb – arendaja arvestab sellega
- Kommunikatsiooni ehk oma näo (eristatavuse) tähtsus järjest suureneb





**KINNISVARAKOOL**



KINNISVARAKOOL

# Täna!

## Tõnu Toompark

Adaur Grupp OÜ / Kinnisvarakool OÜ

+372 525 9703 / tonu@adaur.ee

www.adaur.ee / www.kinnisvarakool.ee