

Äripäev

AUGUST 2025
NR 7-8 (298)

EHITAJA



**EESTI KILLUSTIK TURUL
UUE TOOTEGA Lk 43**

**MARGO DENGU JAGAB
OPTIMISTLIKU VAADET Lk 22**

**KEIT PAAL: LEPING
EI TOHI OLLA RELV Lk 14**

GREENCOAT®
COLORFUL STEEL

*Ainus põhjamine teraskatuse materjal Greencoat Pural BT –
nüüd saadaval jätkusuutliku värvkattega*



GreenCoat Pural BT pakub:

- ▶ Põhjamaist kvaliteetterast.
- ▶ Suurepärase UV-kindlust (Ruv4) ning korrosioonikindlust (RC5).
- ▶ 50 µm paksune bioloogilisel materjalil põhinev (Bio-based Technology, BT) värvkate tagab vastupidavuse mehaanilisele koormusele.
- ▶ Jätkusuutlik lahendus.
- ▶ Värv on väga püsiv, materjali on lihtne hooldada ja see on tänu toote pikale kasutuseale ka kulutõhus.
- ▶ 50-aastane tehniline garantii terasele.
- ▶ 25-aastane garantii pinnakatte esteetiliselle välimusele.

Küsi GreenCoat värvkattega materjali Eesti teraskatuste tootjatelt.

ssab.com/GreenCoat

SSAB



Lai valik tööriidideid ja isikukaitsevahendeid ehitajatele!



GROLLS LASNAMÄE 📍 Peterburi tee 75, Tallinn ☎ 60 70 160 ✉ info@grolls.ee

GROLLS MUSTAMÄE 📍 Laki 30, Tallinn ☎ 60 70 155 ✉ mustamae@grolls.ee



www.grolls.ee



EHITUS JA
KINNISVARA



LOE JA
KASUTA

6 UUDISED

12 ERIALALITUDE UUDISED

14 KAAMOS EHITUSE JUHT KEIT PAAL: LEPING EI TOHI OLLA RELV

"Avatud lepingud, kus kulud, valikud ja riskid on nähtavad ning otsused tehakse ühiselt, loovad tugevama aluse usalduseks ja kvaliteetseks lõpptulemuseks," ütles Keit Paal.

18 OODATUD OSTUMÖLLU ASEMELE PUHKES KORTERIMÜÜGI MINIBUUM

Ehitajad ägavad turustajate laine all.

21 BOODEN GRUPI JUHT: PUHVRIIT ENAM POLE, IGA TAGASILÖÖK ON VALUS

"Ehitusturu tihe konkurents on viinud selleni, et pakkumistest läheb ehk kümme protsenti töösse," kirjeldab olukorda **Ragnar Piir**.

22 RAIVO RAND: ALLTÖÖVÕTJATEL JA MATERJALITOOTJATEL ON PRAEGU RASKE

Kuigi ehitusturul on hinnapäringuid palju ja need on realistlikumad kui varem, pole olukord siiski märkimisväärselt paranenud.

23 MARU EHITUSE JUHT: TELLIJAD KINDLUSTAVAD HINNA

Äripäeva Raadio hommikuprogrammis jagas Maru Ehituse tegevjuht **Margo Dengo** optimistlikku vaadet, sest tänavuse aasta kaks esimest kvartalit on olnud ehitushangete mõttes viimase nelja aasta kõige aktiivsemad.

24 RIIGIKOHUS LÕI PRETSEDENDI

Kõrgeim kohus on loonud pretsedendi: omavalitsus võib nüüd nõuda kinnisvaraarendajatelt raha ka lasteaedade ehitamiseks, kirjutab Sorainen vandeadvokaat, kinnisvara- ja ehitusõiguse ekspert **Elina Lumiste**.

26 OLEG OSSINOVSKI PROBLEEMNE KINNISVARA

30 PANKROTIST BÖRSIETTEVÕTTENI

Janar Muttiku valus-võidukas teekond.



36 KRAH PIPESI JUHT: ANOMAALIA SAI LÄBI

OÜ Krah Pipes tegevjuhi **Peeter Kirtsi** sõnul mõjutas mullust käivet geopoliitilisest ebakindlusest tingitud anomaalia.

38 MIRAL REKORDMÜÜGID, AGA MITTE EESTIS

Mira Ehitusmaterjalid OÜ müügijuht **Madis Kipper** avab vastuolulist olukorda.

39 SEICOMI JUHT: LOOTUS SUREB VIIMASENA

"Akna- ja uksetoodete turul pikalt oodatud taastumist veel tunda ei ole," kirjeldas SeiComi juht **Ahti Sei**.

40 AKNA- JA UKSETOOTJA: IGA OBJEKTI NIMEL KÄIB VÕITLUS

ASi Rehpol juhataja **Rasmus Tomingase** sõnul on üldiselt olukord jätkuvalt keeruline.

42 TARISTULAHENDUSTE PAKKU- JA: TÖÖD JÄTKUB AUGUSTINI

"Sügis paistab taristuvaldkonna ettevõtetele tume aeg," ütles taristuehituslahendusi pakkuva OÜ KiirWarren.KL juhataja liige **Kimmo Liivak**.

43 EESTI KILLUSTIKU TURUL UUE TOOTEGA

Kuigi teedehitus on endiselt madalseisus ja piirkonniti on karjäärides töö üldse seiskunud, loodab Eesti Killustiku tegevjuht **Kaire Lukkanen-Jaas**, et turg on valmis vastu võtma uue toote – pestud killustiku.

44 ESIMENE EHITUSMATERJALIDE PÄEV JOELÄHTMEL

Eesti esimese ehitusmaterjalide päeva mõte oli soodustada infovahetust, tutvustada tänapäevaseid ehitusmaterjale ja jagada kogemusi elamumessil kasutatud lähenduste kohta.

48 TALLINNA-LÄHEDASE SAARE UUS OMANIK

Yolo krüptoäri asutaja **Reio Pillar** sai Lagedi saare uueks omanikuks.

50 KONVERENTSI- JA KOOLITUSKALENDER

EHITUSUUDISED.EE TOETAJAD:



EHITUS5ECO



GREENCOAT[®]
COLORFUL STEEL



Äripäev

TOIMETUS

Peatoimetaja-projektijuht
Teeli Remmelg
E-post teeli.remmelg@aripaev.ee
Telefon +372 667 0438
Kujundaja Pille-Riin Port

TELLIMINE JA LEVI

Ajakirja tellimiseks:
E-post aripaev@aripaev.ee
Telefon +372 667 0099
Faks +372 667 0300

REKLAAM

Reklaamimüügi projektijuht
Helen Paapsi
E-post helen.paapsi@aripaev.ee
Telefon +372 58807785

VÄLJAANDJA

AS Äripäev
Vana-Lõuna 39/1
19 094, Tallinn
Telefon +372 667 0111,
+372 667 0222
Faks +372 667 0165,
+372 667 0265
E-post aripaev@aripaev.ee

TRÜKK

Printall AS

© Ajakirjas Ehitaja avaldatud tekstide ja fotode kasutamine üksikõik millisel viisil on keelatud ilma väljaandja loata.

Suured püsivad lainel, väikesed ahmivad õhku

Suvi on Eestis majandusaruannete esitamise aeg ja Infopanga traditsiooniline ülevaade toob esile ehitusettevõtete keerulise olukorra, seda eriti hoonete ehitusele kesken-
dunud ettevõtete seas. Infopanga andmetel kahanes aastaga miljonieurose käibepiiri ületavate ettevõtete arv 48 võrra ja seda tuleb lugeda üsna suureks vähenemiseks. Selle põhjuseks on loomulikult langenud nõudlus turul ja uute objektide nappus.

Samas leidub ka edulugusid. Mitmed taristuehituse ettevõtted on suutnud keerulises olukorras hästi toime tulla, seda küll peamiselt tänu Rail Baltica hangetele. Hea on seegi, et kuigi käive on langenud, on suuremate ettevõtete tulemused üldiselt jäänud positiivseks ja kapitaliseeritus püsib tugev. See on aga nõudnud kulude kärpimist ja paraku ka koondamisi ning ümberkorraldusi. Väikestel firmadel hakkavad aga sääststud otsa saama, kuid tihe konkurents ei lase ka kõrgemat hinda küsida.

Samuti on peatöövõtjad suutnud turuga kohaneda, teevad hoogsalt pakkumisi, kuid võtavad vastu ka väiksemaid töid, milleks varem aega ei jätkunud, ning peavad plaani siseneda renoveerimisturule, olgugi et seal on palju küsitavaid uuendusi ja juba arvestatav konkurents. See omakorda seab keerulisse olukorda väiksemad ehitusfirmad ja allhankijad, kelle tööpõld väheneb ning hinnasurve püsib tugev.

Langus on pannud proovile ettevõtete juhtide pädevuse ja juhtimisoskused. Raske aeg sunnib mõtlema, millele keskenduda, kuidas langust peatada ja kust leida kasumlikke arengusuundi. Meetodid võivad erineda, kuid parimad juhid suudavad hoida ettevõtte toimiva ja kasumlikuna. Nad on valmis, kui majandus taastuma hakkab.

Kuna AI tungib üha enam ettevõtete aruannetesse, siis ka Infopanga prognoosimudel näitab järgneva aastaks valdkonnale koguni 10,5 protsendilist kasvu, kuid ettevõtete majandusaasta aruanded lubavad järeldada, et selline prognoos võib olla liiga optimistlik. Turu elavnemist märgitakse küll mitmes kommentaaris, kuid selline müügitulu kasv tähendaks kas kiiresti kasvavat nõudlust või olulist hinnatõusu. Viimane aga pidurdaks taas nõudlust. Kuid optimism on tugev alus uuele tõusule ja oluline juhtimise tööriist, millega turu tõus ära oodata, tuleb see siis järgmisel aastal või veidi hiljem.

Teeli Remmelg
Ehitusväljaannete juht



Määramatus ja ebakindlus on lähituleviku märksõnad

Eesti ehitussektorit mõjutab turbulentsne väliskeskond. Meeldib see meile või mitte, aga märksõnad lähitulevikuks on ebakindlus ja määramatus.

Me ei oska öelda, kuidas ja millal lõppeb Ukraina sõda, kuidas arenevad erinevad konfliktikoldded Lähis-Idas. Lisaks sellele on võib-olla veel kuskil ootamas mõni must luik (nt Hiina-Taiwani konflikt).

USA ja EL suutsid äsja kokku leppida 15 protsendiliste tollide kehtestamises, loodetavasti on see segadus nüüd läbi. Loodame, et ka Eesti-sisesed maksuüllatused on lõppenud. Kõik need tegurid mõjutavad otseselt ja kaudselt ka ehitussektorit.

Positiivne on ehitussektori vaates Euroopa Keskpanka intressipoliitika, sest aastaga on keskpanga hoiuse intressid tulnud 4%-lt 2%-le. Positiivset lootust sisendab ka ELi eelarve esimene versioon, millega Euroopa Komisjon hiljuti välja tuli, ja kus ühtekuuluvusfondi vahendeid plaanitakse järgmiseks eelarveperioodiks kahe-

kordistada. Kulutõhusust võiks suurendada ka rohepöörde tuuride aeglustumine. Eesti on oma rohepöörde eesmärkide saavutamise tähtaegadesse teinud tõsiseid korrekture, samuti Euroopa Liit. Ettevõtjad, kes tegutsevad Skandinaavia turul peavad aga arvestama, et sellesse regiooni rohepöörde aeglustumise ideed jõudnud ei ole.

Ehitusmahu indeks kasvas esimeses kvartalis 5,3% aastases võrdluses, kusjuures hoonete mahuindeks kasvas 10% ning rajatiste mahuindeks langes 5,7%. 2020. aasta

alguse taset hoonete ehitamise osas veel saavutatud ei ole, rajatiste puhul oleme enam-vähem samal tasemel, kus olime viis aastat tagasi.

Eluasemeturg on samuti üles ärganud. Olulist hinnalangust pole toimunud, kuigi pakkumine ületab kordades nõudlust. Järelturukorterite ruutmeetrihind on palju madalam kui analoogne hind uusarendustes. Võib eeldada, et reaalsete sissetulekute kasv hakkab ajapikku suurendama ka nõudlust.

Raul Eamets, Bigbanki peaökonomist



FOTO: RAUL MEE

VILPE SENSE – niiskust tuvastavad andurid

- Lihtne paigaldus
- Info reaalajas – „tervisekontroll 2x päevas“
- Info talletub pilveteenusesse
- Oodatav kasutusiga kuni 15 aastat
- Meelerahu – kindel katus!



VILPE[®]
Sense



**Väike seade,
suur mõju**



Wive värskeõhuklapp



Energiaühendus
väljapuhketorud



Flow
väljapuhketorud



ECO katuse-
ventilaatorid



Juhtmevaba
ventilatsiooni
juhtseade



Vahelduvvooluga
katuseventilaatorid



Katuseluugid



Kinnitid ja
tüüblid



Ross
tuulutustorud



Vilpe IO
Seinaelement



Õhuvõtutorud



Läbiviigud
erinevatele
katusetüüpidele



Alarõhutuulutid



Solar läbiviigud



Multi-
funktsionaalne
ventilatsioonivõre

Sense
niiskust mõõtev
nutisüsteem



Merkol valmis Hyatt Place'i hotell ja Ankru büroo- hoone

MERKO ANDIS TELLIJALE ÜLE Tallinnas Sadama 4 valminud kuue maapealse ja ühe maa-aluse korrusega ning ligi 15 000 ruutmeetri suuruse brutopinnaga hotelli- ja büroohoone. Kompleksi arendajad on Estma HPT, Nordox ja Wingmacht Arendus. Hoone arhitekt on **Martin Kinks**.

Sügisel avab Ankrü büroohoone esimesel korru-
sel külastajatele uksed *fine-dine*-elamust pakkuv
restoran. "Proovisime luua parimat Hyatt Place'i
hotelli, vähemalt Euroopas, aga võib-olla isegi kogu
maailmas. Loodan, et see õnnestus meil, lõplik hin-
nang jääb klientide anda," sõnas Estma HPT juhatuse
liige **Igor Viskub**.

“Tahan eraldi tänada meie suurepärast ehituse peatöövõtjat. Meie koostöö Merkoga on nagu hea abielu – kõik ei ole alati roosiline, aga kui usaldus on olemas, saavad isegi kõige keerulisemad ülesanded lahendatud. Nii nagu abikaasa, kes suudab lahendada kõik probleemid, on meie ehituspartner olnud alati olemas, et meid toetada.” tunnustas Viskub.

Kui algset oli hoone valmimine plaanitud 2025. aasta lõpu, siis ehitustööd kulgesid kiiremini ning Baltimaade esimene Hyatt Place'i hotell asub külalisi võõrustama juba 1. augustil. Ankru nime kandvas büroohoones on saadaval veel viimased vabad kontoripinnad ja lähiküüdel avab hoones ukseid kõrgetasemeline restoran.



FOTO: MERKO

COLEMAN, J. E. 1982. The effects of the 1977-1978 El Niño on the marine biota of the Pacific coast of Central America. *Smithsonian Contrib. Zool.* 207:1-100.

Uus kvartal Tallinna bussijaama kõrvale

**KAAMOS KINNISVARA VÄLJA KUULU-
TATUD ARHITEKTUURIKONKURSS**

Tallinna kesklinna bussijaama piirkonda rajatava uue elu- ja ärikvartali rajamiseks võitis Hayashi-Grossschmidt Arhitektuuri (HGA) võistlustöö "ÕU".

Arhitektuurse lahenduse leidmiseks välja kuulutatud konkursi eesmärk oli leida parim terviklik ruumiline lahendus Lastekodu 48, Masina 7 ja 9 kinnistutele. Konkursile esitati kuue Eesti tunnustatud arhitektuuribüroo tööd, millest parim valiti välja Kaamos Kinnisvara, Tallinna Linnaplaneerimise Ameti ja Eesti Arhitektide Liidu esindajatest koosneva žürii üksmeelse otsusega.

“Meil on tõeliselt hea meel, et linnale nii oluline asukoht, tuleviku tuiksoon, meelitas osalema töid, mis viisid konkursi taseme kõrgele ning tegid otsustamise keeruliseks. HGA võidutöö paistis silma tugeva

linnalise kontseptsiooniga. Selles on suurepäraselt läbi mõeldud avaliku ruumi lahendused. Arendajana näeme, et just selline ruumiloom loob piirkonda atraktiivse ja eluks meeldiva kvartali,” ütles Kaamos Kinnisvara arendusjuht **Ivar Vahter**.

Võidutöö "ÕU" näeb ette ligi 370 korteri ja u 4000 m² äripinna rajamist. Piirkonda kerkivad mitme tasandilise kõrguse ja liigendatud arhitektuuriga eluhooned. Uus kvartal koosneb kahest selgelt eristuvast osast, mida ühendab avalik läbipääs Fahle ärikvartalist kuni Tallinna bussijaamani. Elamispiindade suurused ja planeeringud pakuvad laia valikuvõimalust, mis tulevad vastu linnainimese erinevatele soovidele ja vajadustele. Kvartalisse on planeeritud ka rohkelt haljastust, läbi on mõeldud jalakäijate liikumisteed, mis moodustavad tugeva sideme ümbritseva linnakeskkonnaga.

Merko ehitab Pärnu ranna-alale sündmuskeskuse



FOTO: MERKO

EHITUS- JA KINNISVARAARENDUS-
FIRMA MERKO sõlmis 50 miljoni
eurose lepingu Pärnu sündmuskes-
kuse ehituseks. Merko kontserni
kuuluv Merko Ehitus Eesti sõlmis
projekteerimis- ja ehituslepingu
Brackmann Arendusega hotelli
ning meelelahutus- ja konverent-
sikeskuse rajamiseks Pärnusse.
See plaanitakse ehitada aadressile
Ranna pst 7 ja Ranna pst 9, teatas
ehitusfirma börsile. Leping hõlmab
Pärnu ranna-alale kahest hoonest
ja rannaklubi alast koosneva uue

hoonekompleksi ehitust – 23 000 m² suuruse brutopinna ja 210 numbritoaga spaahotell ning 7000 m² suuruse brutopinnaga konverentsikeskus, milles paiknevad lisaks sündmusruumidele ka 16 külaliskorterit. Neljakorruselised merevaatega hooned on omavahel ühendatud teise korruse galerii ja maa-aluse parkimiskorrusega.

Brackmann Arenduse omanikud on Graanul Investi müügiga jõukaks saanud **Anders Anderson** ja **Andres Rätsepp**.



Kui vaatame edukaid linnu, näeme igal pool kinnisvarahindade kasvu. Väikeste kõikumistega, kuid liikumine on ikkagi tõusu suunas. Väga suur osa kasvust tuleb sellest, et raha väärtus väheneb.”

Liveini tegevjuht **Andero Laur**

15.07.2025, Kinnisvarauudised

FOTO: RAUL MEE



FOTO: ARI PÄEV

TREF Nordi juht Jaanus Taro ja Rail Baltic Estonia juht Anvar Salomets lepingu allkirjastamisel.

TREF Nord hakkab ehitama Rail Baltica üht keerukamat lõiku

31. JUULIL ALLKIRJASTATI EHITUSLEPINGU Eesti ühe tehniliselt keerukama taristurajatise ja Rail Baltica peamise logistilise sõlmpunkti – Soodevahe liiklussõlme väljaehitamiseks. 38,8 miljoni euro suurune leping sõlmiti aktsiaseltsiga TREF Nord.

Ehitus hõlmab mitmetasandilist ristumiskohta, kus põimuvad Euroopa standardlause (1435 mm) ja nn vana ehk Vene lausega (1520 mm) raudteed ning Lagedi tee viadukt. Just siin luuakse tulevikuihendus Rail Baltica põhitrassi ja Muuga sadama vahel – logistiline sõlmpunkt, mis ühendab Eesti kaubanduse Läänemere idakalda ja Lääne-Euroopa taristuvõrkudega. Ehitus kestab 38 kuud.

“Ehkki tegemist on lühikese lõiguga, on sel strateegiline tähtsus. Just Soodevahel saab teoks ühendus Rail Baltica põhitrassi ja Muuga suuna vahel, mis võimaldab suunata rahvusvahelisi kaubavooge otse sadamast Euroopa südamesse. See sõlm on Eesti majanduse seisukohalt olulise tähtsusega,” sõnas Rail Baltic Estonia juhatuse esimees **Anvar Salomets**.

Soodevahe liiklussõlm on Eestis unikaalne inseneriülesanne, kus tuleb rajada eri rööpmelaiustega raudteid, maa-alune tunnel ja mitmesildeline viadukt keerulistest

geoloogilistes tingimustes. 1,55 km pikkune tunnel läbib nii raudtee kui ka maantee ning selle betoonimaht on üks suuremaid Eestis. Viadukti puhul kasutatakse esmakordselt raamviadukti konstruktsiooni, mis peab tagama sujuva ja ohutu liikluse mitmel tasandil.

“Kolme eri tasandiga liiklussõlmes tuleb ületada kaks erineva rööpmelaiusega raudteekoridori, rajada nende alla tunnel ja samal ajal tagada liikluse toimimine. See kõik toimub keerulise geoloogia ja kõrge põhjaveetasemega alal – insener-tehniliselt on tegemist väga nõudliku objektiga,” ütles TREF Nordi juhatuse esimees

Jaanus Taro.

“Projekt nõuab erakordset täpsust nii planeerimisel kui ka teostamisel, sest töö peab valmima lühikese ajaga ning kooskõlas kõigi teiste tööetappidega. Meie meeskond on ehitusprotsessi edukaks läbiviimiseks valmis.”

Lepingu kogumaksumus on pea 39 miljonit eurot (lisandub käibemaks). Tööde rahastamine toimub kahest allikast: osa projekte rahastatakse Euroopa Liidu CEF 10 vahenditest ning osa CO₂ kvoodimüügist saadud vahenditest vastavalt Rail Baltic Estonia ja kliimaministeeriumi vahel sõlmitud koostöökokkuleppele.

Fund Ehitus alustas Haabersti kõrgeima korterelamu ehitust

ROCCA AL MARE JA ÕISMÄE VAHELE, Haabersti ringristmiku juurde on kerkimas AL MARE torn, millest saab kõige kõrgem korterelamu Haaberstis – hoonele ehitatakse 22 korrust ja see kõrgub ligi 90 meetrit merepinnast.

Hoone autoriks on andekad arhitektid **KOKO arhitektuuribüroost** ning ehitajaks ja arendajaks kogenud **Fund Ehitus**. AL MARE torni kõrgus, eriline ruudustikul põhinev fassaadilahendus ja hoone katusele kavandatud arhitektoon – skulptuurilaadne kroon – teevad tornist piirkonna uue maamärgi.

AL MARE torni rajatakse 100 korterit, 12 büroopinda ja 2 teeninduspinda. Sõltuvalt korrusest ja korterist ulatuvad vaated Harku rohelusest üle Kopli lahe kuni Tallinna vanalinna kirikute ja kesklinna tornideni. Ülemistele korrustele kavandatud panoraamvaatega korterid on enam kui killuke luksust. Vaated ei ole aga reserveeritud ainult kõrgemate korruste elanikele, hoone katusele rajatavale vaateplatvormile on juurdepääs kõigil hoone kasutajatel.

Kõrghooned aitavad vähendada linnade laialivalgumist, inimeste transpordivajadust ning ehitamist rohealade arvelt, mistõttu võib kodu kõrghoones olla sageli väiksema jalajäljega kui madala hoonestusega piirkonnas. AL MARE torni kavandamisel on arvestatud keskkonnasäästlike lahendustega – arvutusel põhinev energiatõhususarv vastab klassile A, paigaldatakse päikesepaneelid ning kütellahendus põhineb osaliselt maakütel.



FOTO: KOKO ARHITEKID



FOTO: MARIA ROOSAARE

Nurgakivikapsli asetaskid Pärnu linnapea Romek Kosenkranius, arendaja Scandium Kinnisvara juht Maido Lüiste ja ehitaja Ehitus5ECO ehitusjuht Andres Voorand.

Pärnu Bellevue arendusele asetati nurgakivi

AJALOOLINE TUNTUD HOONEANSAMBEL, kus omal ajal suvitasid **Päts** ja **Laidoner**, sai 8. juulil nurgakivi. Arenduse uhkeim *penthouse* müüdi juunis pea miljoni euroga.

Lüksuslikud 34 korteriga suvitushooned valmivad aasta pärast, 2026. aasta suve hakul.

Pärnu Bellevue arhitektid on APEX Arhitektuuri-büroo ja sisearhitekt Arhitekt 11. Arendab Scandium Kinnisvara ja ehitab Ehitus5ECO. Hoonetes kerkib ühtekokku 34 korterit, mida juba müüakse. Kolmandik korteritest on juba müüdud, sealjuures arenduse suurim *penthouse*, mis läks müügiks ligi miljoni euroga.

Kuurortmeka Pärnu rannarajoonis merest vaid paarisaja meetri kaugusel asuv Tammsaare puistee 11 hoone on tühjana seisnud ligi 15 aastat. Enam kui sada aastat tagasi rajatud supelarchitektuuri kaunis näide on kandnud nii puhkekorterite, hotelli kui ka pansionaadi rolli. Scandium Kinnisvara rekonstrueerib paljudele linnapildis tuttava hoone põhjalikult nii seest kui ka väljast ning rajab kinnistule nõukogudeaegsete hoonete asemele kaks uut hoonet. Viimased hooned on praeguseks juba lammutatud ja nurgakivi asetati uue kaasaegse villa vundamendile.

Pärnu linnapea **Romek Kosenkraniuse** sõnul on hoone rekonstrueerimist ja taastamist oodatud pikalt. "On suur rõõm, et Tammsaare puistee ääres asuv tornidega puitpitsvilla saab lõpuks taastatud. Kui linn hoone 2014. aastal esmakordselt müüs, oli lootus, et hoone rekonstrueeritakse tempokalt, aga kahjuks jäi ehitus eelmise omaniku käes venima. Praegu on näha, et uus arendaja on põhjalikult toimetamas ja Pärnu saab juba aasta pärast ilusa kvartali võrra kaunimaks," märkis Kosenkranius.

Aruna Ehitus renoveerib Tallinna Linnaarhiivi ajaloolised hooned

TALLINNA LINNAARHIIVI ajalooliste hoonete katusekatte- ja katusekonstruktsioonitööd jõudsid sarikapeoni. Tööde tellija on Tallinna Linnvaraamet ja ehitab Aruna Ehitus OÜ, omanikujärelevalvet teeb Inseneribüroo Telora OÜ.

Tallinna Linnaarhiivi muinsuskaitsealused hooned Tolli tänaval nr 4, 6 ja 8 on läbimas ulatuslikku renoveerimist, mille eesmärk on säilitada kultuuripärandit ja parandada hoonete tehnilist seisukorda. Tööd algasid 2025. aasta aprillis ja lõppevad eeldatavasti septembris. Äsja võeti ehitajalt vastu sarikapärg.

Renoveerimistööde käigus uuendatakse hoonete katuseid, küttesüsteeme, elektripaigaldisi ning fassaade. Samuti parandatakse põõningukorruste soojustust ja ventilaatsiooni, paigaldatakse katustele turvavarustus ning restaureeritakse ajaloolise Wulfardi-taguse torni



FOTO: TALLINNA STRATEGIAKESKUS

Tallinna abilinnapea Vilja Jaamu ja Linnaarhiivi juhataja Küllö Arjakas.

müüritised ja terrass. Projekti kogumaksumus on ligi 934 000 eurot.

Linnaarhiiv tegutseb Tolli tänaval hoonetes juba alates 1973. aastast. Ajalooliselt ulatuvad nende hoonete juured tagasi kuni 14. sajandini – kõige vanem neist, Tolli 6, on tõenäoliselt rajatud 14. sajandi teisel poolel. Tolli 8 on varaklassitsistlik tolli- ja pakkhoone, mille projektee- ris 18. sajandi lõpus arhitekt

J. C. Moor.



FOTO: LUMINOR

Grik Ehitus rajab Jõhvi äriparki uue ehitustoodete ärihoone

LUMINOR PANK rahastab ehitusmaterjalide müüja AS Eemeli uue lao- ja ärihoone ehitamist Tallinna-Narva maantee ääres paiknevasse Jõhvi äriparki, lisaks rahastasid ehitust PRIA ja EIS.

Ärihoone suurimateks rentnikeks saavad hüdraulikalahenduste pakkuja Hydroscaand ning elektrimaterjalide ja -tarvikute müüja W.E.G. Eesti.

Uue A-energiaklassi ärihoone, mille katusele paigaldatakse ka päikese-

paneelid, ehitaja on AS Grik Ehitus.

"On positiivne, et AS Eemeli kui pika ajaloo edukas Ida-Virumaa ettevõtte näeb piirkonnas arengupotentsiaali ja investeerib tuleviku kasvu," lausus Luminori Eesti ettevõtete panganduse juht **Indrek Julge**. "Uue ärikinnisvara lisandumine Jõhvi äriparki on kindlasti täiendavaks tõukeks piirkondlikule arengule, toetades nii kohaliku ettevõtluse kui ka kogu Ida-Virumaa arengut laiemalt."

Capital Mill ehitab Tapale ujulaga spordikeskuse

ÄSJA SÖLMISID TAPA LINN, RIIGI KAITSEINVESTEERINGUTE KESKUS JA CAPITAL MILLI juhtimise all olev ettevõtte AquaTapa OÜ kontsessioonilepingu, et rajada Tapa linna ujulaga spordi- ja vabaajakeskus. Ehitustööd algavad järgmise aasta kevadel, hoone valmimine on planeeritud hiljemalt 2028. aastaks.

Riigi Kaitseinvesteeringute Keskuse (RKIK) peadirektor **Magnus-Valdemar Saar** ütles allkirjastamisel, et tulevase keskuse teenuseid saavad kasutada Tapa linnaku kaitseväelased, ajateenijad ja liitlased sportimiseks, treenimiseks ning taastusraviks.

Keskus võimaldab kaitseväge 1. jalaväebrigadi ajateenijatel ja tegevväelastel ning Tapal paiknevatel NATO liitlasvägede sõduritel

kasutada keskust treeningute, koolituste, võistluste, taastusravi ja vaba aja veetmise eesmärgil.

Hoonet arendava Capital Mill OÜ ehitusvaldkonna juht **Silver Neemelo** avaldas allkirjastamisel lootust, et Tapa spordi- ja vabaajakeskus kujuneb kogukonnakeskuseks, mis toob kokku eri vanuses ja taustaga inimesed. "Meil on siiralt hea meel anda oma panus Tapa ja kogu piirkonna arengusse. Näeme selles projektis olulist mõju ka regionaalarengule ja kaitsetahte tugevdamisele. Just sellised koostööd loovad kestvat väärtust," lisas Neemelo.

Millal täpselt ehituseks läheb, ei ole veel selge. Tapa vallavanem **Riho Tell** ütles Äripäevale, et kõigepealt on vaja sõlmida hoo-

FOTO: KERMO PASTARUS



nestusõiguse leping ning selle sõlmimisest hakkab tiksuma ka tähtaeg kompleksi valmimiseks, mis on 30 kuud.

Tell avaldas küll lootust, et nii pikalt aega ei kulu ning Tapa spordi- ja vabaajakeskus valmib oluliselt kiiremini, enne 2028. aastat.

**Kontsessiooni-
lepingu
allkirjastamine.**

TERA



**Teie Elektritööd Realiseerivad
Asjatundjad**

ELEKTRITÖÖD

- Hooldus ja elektripaigaldise käit
- Sisepaigaldustööd
- Päikeseelektrijaamad
- Elektriauto laadijad

Tallinna külje alla kerkib tehaselisest puidust uusarendus

KINNISVARAARENDAJA LUMBERLOV EHTAB KIILI VALDA VAELASSE

Opmani elamute uusarenduse, kuhu rajatakse esimeses etapis 18 uut kodu, mis valmivad tehaselistest puitelementidest.

Juulis peeti Kiili vallas Vaelas uue Opmani elamute arenduse sarikapidu, kus on jõudsalt valmimas esimesed üksikelmud. Projekti esimeses etapis valmib kokku 18 kodu – 6 üksikelmud ning 2 ridaelamut, kus kummaski 6 korterit.

Projekti veab kinnisvaraarenduse ettevõtte Lumberlov, mille asutaja **Martin Varvase** sõnul on arenduse peamisteks eelisteks kodude kõrgeima taseme energiatõhusus ja madalad kulud. "Hoonetesse on projekteeritud maasoojuspumba baasil põrandaküte ja soojustagastusega ventilatsioon, mida on võimalik juhtida mugavalt ka telefoni abil. Lisaks on kodusse planeeritud energiasäästlik jahutussüsteem, mis toimib maapinna vabajahutuse printsiibil, tagades sellega minimaalse energiakulu," ütles Varvas.

"Lisaks pöörame suurt tähelepanu ka modernistlikule arhitektuurile



FOTO: UUS MAA

ja detailideni läbi mõeldud ruumiplaneeringule, koos suurte ja avarte klaaspindadega," lisas Varvas.

Opmani elamute müügipartneri, Kinnisvarabüroo Uus Maa konsultandi **Meelis Paldre** sõnul on Kiili kõige kiiremini arenev keskus Tallinna lähinaabruses, mida toetab nii kohapealse taristu areng kui ka head ühendused Tallinnaga. "IKEA ja muude ettevõtluskeskuste lähedus tõmbab kogu piirkonna käima. See kajastub ka statistikas, mille kohaselt on Kiili valla rahvaarv kasvanud

kümne aastaga enam kui poole võrra. Kiili korterite mediaanhind on viie aastaga tõusnud pea 70%, majaosadel kaks korda ning eramutel üle 75%, edestades sellega isegi Rae ja Viimsi valda," rääkis Paldre.

Kõik Opmani ridaelamud on valmistatud tehaselistest puit-elementidest, mis tagavad kõrge ehituskvaliteedi, soojapidavuse ning sisekliima. A-energiaklassiga üksikelmud valmivad hiljemalt 2025. aasta lõpuks, ridaelamud ja kaksikelmud hiljemalt 2026. aasta veebruariks.

Opmani arenduse 1. etapp.

Puitmajade tootja alustab Kehras suurt elamuarendust



FOTO: MATEK

EESTI ÜKS SUUREMAID ELEMENTMAJADE TOOTJAJAD

MATEK arendab kahes etapis Kehrasse 21 eramut ja viis paarismaja.

Arendust nõustava Uus Maa Five Starsi kinnisvarabüroo konsultandi **Nelli Kerde** sõnul on tegemist taasiseseisvumisaja suurima eramuarendusega Kehras. "Kui Tallinnas läheb elu ja arendamine tihedamaks ja kallimaks, kolivad nii paljud inimesed kui ka arendajad pealinnast välja. Viimastel aastatel on uusarenduste fookus järjest enam liikunud Tallinnast ida suunda. Kehra on tõusnud üheks atraktiivsemaks sihtkohaks tänu soodsamale hinnatasemele, arenevale taristule ja kiiretele transpordiühendustele," kirjeldas Kerde trendi.

"Kehrast jõuab rongiga Tallinnasse näiteks paarikümne minutiga ning kohapeal on olemas korralik taristu – koolid, lasteaiad, poed ja teenused. Ümbruskonnas leidub ka rohkelt rohelist, sportimisvõimalusi ning kaunis ja kalarikas Jägala jõgi," rääkis Kerde.

"Kehras on kodud kolmandiku võrra soodsamad kui Tallinna lähiümbruses. Näiteks saab Tallinna soodsama ridaelamu hinnaga Kehrasse 2000ruutmeetrise krundiga uue viietoalise maja," sõnas Kerde.

PARIM JA SOODSAIM VALIK EHTUSPLAATE



- välisseintele • soklitele
- rõdupiiretele • lagedele
- tsementlaastplaadid • tsementkiudplaadid
- tuuletõkkeplaadid • krohvialusplaadid
- veekindlad plaadid • tuletõkkeplaadid



Tallinna Tehnika- kõrgkooli uus rektor on Martti Kiisa

1. AUGUSTIL ALGAS REKTOR Martti Kiisa viieaastane ametiaeg Tallinna Tehnikakõrgkooli rektorina.

Ta valiti TTK rektoriks 19. juunil. Professor Martti Kiisa on töötanud Tallinna Tehnikakõrgkoolis alates 2003. aastast erinevatel ametikohtadel, sellest viimased viis aastat oli ta õppeprorektor. Ta on õppinud Tallinna Tehnikaülikoolis ehitustehnikat ning kaitsnud samas doktorikraadi ehituse ja keskkonnatehnika alal.

Martti Kiisa sõnul on puhas rõõm asuda rektoriks kõrgkoolis, mille kõige tugevamaks alustalaks on selle liikmeskond. "Lähiaastatel pole vaja raputavalt uuendada hästi toimivat süsteemi tervikuna, vaid targalt tuvastada kitsaskohad, määrata arenguvaldkonnad ning suunata sinna peamine arendustegevus," nentis ta.

Rektoraadi uue liikmena alustas 1. augustist õppeprorektor **Evelin Vaab**, kes jääb esialgu ka tehnoloogia ja ringmajanduse instituudi direktori kohusetäitjaks ehk kuni instituudi uue juhi ametisse nimetamiseni. Arendusprorektorina jätkab **Tarmo Sildeberg**.

FOTO: TTK

Irene Lill on TalTechi ehituse ja arhitektuuri instituudi uus juht

1. AUGUSTIST ASUS TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOI E HITUSE JA ARHITEKTUURI INSTITUUTI JUHTIMA

PROFESSOR IRENE LILL. Senine direktor, akadeemik professor **Jarek Kurnitski** jätkab ülikoolis teadusprorektorina.

Ehituse ja arhitektuuri instituudi nõukogu kinnitas Irene Lille kandidatuuri üksmeelselt. Inseneriteaduskonna dekaan professor **Fjodor Sergejev** kommenteeris, et ehituse ja arhitektuuri instituut on viimase arengukava perioodil teinud märkimisväärsed edusamme, kasvatades töötajate ja doktorantide arvu ning eelarve mahtu.

Ees seisavad aga uued väljakutsed, sealhulgas professuuride käivitamine ja doktorantide juhendamise tõhustamine. "Arvan, et Irene Lill on valmis instituudi juhtimise ülevõtma, ta sai instituudi nõukogult tugeva mandaadi ning läheneb probleemidele pragmaatiliselt. Ta on võimeline ellu viima kehtiva tegevuskava eesmärgid ja kujundama uue arengukava perioodi sihid," kinnitas dekaan Sergejev.

Professor Irene Lill tunnistas, et ettepanek asuda direktori kohale tuli ootamatult: "Taskus mul mingit visiooni polnud. Jarek Kurnitski on meie instituuti väga edukalt ülesmäge vedanud – astun mitte lihtsalt suurtesse kingadesse, vaid lausa kalamehesäärikutesse."



FOTO: TALTECH

Irene Lill

Lille sõnul on instituudi hetkeseis tugev ning ehitiste projekteerimise ja ehitusjuhtimise õppekava on ülikooli populaarseim. Samuti on suur huvi hoonete ja rajatiste, teede ehituse ja geodeesia ning hoonete sisekliima ja veetehnika õppekavade vastu. "Minu ülesanne on tipul tasakaalu hoidmine, et vältida uperkuudi tegemist ja mitte rikkuda seda, mis hästi töötab," lisas Lill.

Professor Irene Lill on juhtinud ehitusprotsessi uurimisrühma ning arendanud ehitustehnoloogiat ja -juhtimise õppekavu. Ta on olnud mitmete teadusprojektide eestvedaja, keskendudes ehitusökonoomikale, tööjõu juhtimisele ja digitaalehitusele. Lisaks on ta avaldanud rohkelt teadusartikleid ning osalenud rahvusvaheliste teadusajakirjade toimetustöös.

TalTechi ehituserialale laekus rekordarv avaldusi

TALLINNA TEHNICAÜLIKOOI esitati tänavu viimaste aastate lõikes rekordiliselt 7720 sisseastumisavaldust. Populaarsemad valdkonnad on inseneeria ja infotehnoloogia.

Tallinna Tehnikaülikooli õppeprorektor **Hendrik Voll** ütles, et tänavu esitati sisseastumisavaldusi peaaegu 2500 võrra rohkem kui mullu. "Võrreldes eelmise aastaga kasvas avalduste arv 46 protsenti. Tegemist on ülekaalukalt viimase viie aasta suurima sisseastujate arvuga," tõdes ta. "Avalduste arvu tõusul, mitte

ainult TalTechis, vaid ka mujal, on mitmeid põhjuseid. Ühest küljest muidugi demograafilised muutused, aga selgelt on näha ka suurenenud huvi kõrghariduse omandamise vastu üldiselt. Seda näitab kasvõi TalTechi magistrisse esitatud avalduste arv, mida on 700 rohkem kui mullu," selgitas Voll.

Erilist rõõmu valmistab talle erakordselt suur huvi inseneeria vastu. "Eesti kõrgkoolide ja riigi selge pingutus inseneeria populariseerimisel on jõudnud tulemusteni –

Tallinna Tehnikaülikooli inseneriteaduskonna esimese astme õppekavadele esitati tänavu tuhat avaldust rohkem ehk 67% enam kui eelmisel aastal."

Esimese astme (bakalaureuse-, rakendusliku ja integreeritud õppe) populaarsemad õppekavad:

- Ehitiste projekteerimine ja ehitusjuhtimine: 579 avaldust
- Ärindus: 478 avaldust
- Elektroenergeetika ja mehhatroonika: 439 avaldust
- IT-süsteemide arendus: 382 avaldust
- Küberturbe tehnoloogiad: 295 avaldust



FOTO: MAPRI EHITUS

FOTO: MARI LIIS AADER, ANDRA PALLA, ELISE-IRENE LENSMENT

Eesti tudengid saavutasid Saint-Gobaini arhitektuurivõistlusel kõrge koha

TALLINNA TEHNIKAÜLICOOLI

ARHITEKTUURI NELJANDA KURSUSE

TUDENGID pälvisid teise koha maailma ühel mainekamal arhitektuuri-tudengite konkursil – Saint-Gobaini rahvusvahelisel arhitektuurivõistlusel, mis toimus tänavu juba 20. korda ning mille finaali leidis aset Prantsusmaal.

“See suurepärase tulemus näitab, et meie tudengid suudavad luua kõrge esteetilise ja samas ka kõrge tehnilise kvaliteediga hooned, mis võiksid aidata lahendada eluasemekriisi nii meil kui ka Euroopas laiemalt. Oleme jõudnud arhitektuuriõppes tipptasemele,” tõdes Tallinna Tehnikaülikooli ehituse ja arhitektuuri instituudi direktor **Jarek Kurnitski**.

Võistlusel pidid osalejad välja töötama elamurajooni rahvusvahelistele üliõpilastele ja õppejõududele Les Grands Ateliers' piirkonnas, samuti pakkuma renoveerimislahenduse Chimilini külas asuvalle ajaloolisele koolihoonele, et muuta see mitmeotstarbeliseks kogukonnakeskuseks. Lahendustes hinnati muu hulgas hoonete arhitektuurset kvaliteeti, energiatõhusust ja elukaare CO₂ jalajälge.

Konkurents oli tugev – võistlusel osales 200 ülikooli 33 riigist. Eestist

esindasid Tallinna Tehnikaülikooli tudengid **Mari Liis Aader**, **Andra Palla** ja **Elise-Irene Lensment**. Neid juhendasid professor **Jaan Kuusemets** ja **Irina Raud**.

Eesti võistkond pälvis teise preemia projektiga “Sense of Community”, mis keskendus kogukonnatunnet loovale ruumilisele lahendusele. Žürii sõnul tegid Eesti tudengid tasakaaluka, keskkonnateadliku ja esteetiliselt väga kõrgetasemelise arhitektuurse terviku, mis lõi tugeva ühtsuse mõlema asukohaga. Esile tõsteti CO₂ jalajälje arvutuste läbimõeldud kasutamist erinevate hoonetüüpide puhul, samuti taaskasutatud ja uute arhitektuursete elementide oskuslikku sidumist loodusliku maastikuga. Elamispindade kavandamisel paistis Eesti projekt silma hästi kujundatud ja maastikku sulanduvate majutustüüpidega, mis moodustasid tervikliku ja harmoonilise ruumilise kogemuse.

Esikoha saavutas Prantsusmaa võistkond, kolmanda koha viis koju Hiina. Ergutuspreemiad said Ruumeenia ja Kolumbia võistkond.

Võistluse korraldas Saint-Gobain koostöös Villefontaine'i linna, Chimilini küla ja Les Grands Ateliers'iga.



Rasmus Jaagant liitus Mapri Ehituse juhatuses

28. JUULIL LIITUS MAPRI EHITUS OÜ JUHATUSEGA

Rasmus Jaagant, kelle vastutusalaks saab kontserni finantsjuhtimine Eestis, Lätis ja Leedus. Lisaks juhatuse liikme rollile asub ta täitma finantsjuhi ülesandeid.

Rasmus Jaagant on Mapri Ehituses töötanud alates 2022. aastast ja omandanud ehitusinseneri hariduse Tallinna Tehnikaülikoolis. Tema liitumine juhatusega on osa Mapri Ehituse strateegilisest suunast tugevdada kontserni finantsjuhtimist ja otsustusprotsesse kiiresti muutuvale ehitusturul. Seeläbi tugevneb veelgi ettevõtte omanike kaasatus strateegilisse juhtimisse.

“Rasmuse teadmised ja oskuste pagas aitavad meil paremini sünkroniseerida finantsjuhtimist kõikides Balti riikides ning tõsta finantsjuhtimise efektiivsust nii projekti tasandil kui ka üldhalduslikult. Tema eestvedamisel pöörame senisest enam tähelepanu ka raamatupidamise digitaliseerimisele ja innovatsioonile,” kommenteeris Mapri Ehituse tegevjuht **Tarmo Roos**.

Et suurendada efektiivsust ja tugevdada jätkusuutlikkust kõigis ärisuundades, on ettevõtte oluliselt suunanud ressursse innovatsiooni, protsesside digitaliseerimise ja tehisintellekti rakendamisse. “Investeeringud töötajatesse ja tehnoloogilistesse lahendustesse tasuvad end alati ära. Efektiivsuse kasvatamine paralleelselt mitmes valdkonnas on meie jaoks võtmetähtsusega,” lisas Mapri Ehituse finantsjuht ja juhatuse liige Rasmus Jaagant.

Rasmus Jaagant koos **Ruuben Jaaganti**, **Iti Riin Jaaganti** ja **Tuule-Liis Jaagantiga** said ühise Mapri OÜ 35protsendilise osaluse pärast isa **Priit Jaaganti** hukkumist Soomes kopterihõõnetuses.

Mapri Ehituse 2024. aasta majandustulemused kinnitavad ettevõtte tugevat kasvu ja jätkusuutlikkust ka keerulistes turuoludes. Kuigi 2025. aasta algas ehitusturul aktiivselt. Vaatamata väljakutsetele (ärikinnisvarasektori madal tootlus ja üürihinda stagnatsioon) ning tööjõukulude surve eriti insener-tehnilistel ametikohtadel) prognoosib Mapri Ehitus 2025. aastaks käibe kasvu.

Eestis, Lätis ja Leedus ehitava Mapri Ehituse 2024. aasta konsolideeritud ehitustööde maht ulatus 172 miljoni euron, ettevõtte annab Balti riikides tööd 230 inimesele.



FOTO: JAN GARSNEK

Kaamos Ehituse juht **Keit Paal:** leping ei tohi olla relv

Ehituses vahetuvad suletud hinnaga lepingud üha sagedamini avatud eelarve ning siht- ja piirhinnaga mudeli vastu. Kaamos Ehituse juht **Keit Paal** rääkis saates “Eetris on ehitusuudised”, et kui tellija osaleb hankes ja otsustes kogu protsessi vältel, väheneb “hinnaüllatuste” oht. Avatud lepingud, kus kulud, valikud ja riskid on nähtavad ning otsused tehakse ühiselt, loovad tugevama aluse usalduseks ja kvaliteetseks lõpptulemuseks.

LAURI LEET
Äripäev

Turuolukord 2025. aasta keskpaigas on väidetavalt paranenud võrreldes aastataguse kriisiga. Kas olukord on tõesti juba nii hea?

Jah, kindlasti on turg elavnenud võrreldes 2023. ja 2024. aastaga. Hinnapäringuid on rohkem ja tellijad on konkreetsemad. Varem küsiti hindu lihtsalt võrdlemiseks, nüüd on näha, et soovitakse ka lepinguteni jõuda.



Kui palju nendest hinna- päringutest jõuab praegu päris lepinguni?

Huvi on suurem ja protsess kiirem. Kuigi mul ei ole eratellijatega veel uusi lepinguid portfellis, tunnetan, et nad on teadlikumad ja liiguvad kindlamini lepingute suunas.

Mis valdkonnast need aktiivse- mad kliendid praegu tulevad?

Peamiselt tootmisettevõtetest – laod, tootmishooned. See näitab, et ettevõtted julgevad taas investeerida ja mõtlevad laienemisele. Taristuehituse kõrval on hakanud elavnema ka hoonete rajamine. Ka statistikaameti andmetel kasvas hoonete ehitusmaht 2025. aasta I kvartalis 15% võrreldes aasta varasemaga.

Kas pakkumiste küsimine mitmelt ettevõttelt tähendab teravamalt konkurentsi?

Kuigi pakkumiste küsimine mitmelt ettevõttelt võib viidata tugevamale konkurentstile, on tellijad muutunud valivamaks. Enam ei saadeta päringuid kümnetele ettevõtetele. Pigem tehakse eeltöö

ära ja kutsutakse pakkuma valitud partnerid. Ka laenude mahu kasv kinnisvara- ja ehitussektoris näitab, et investorite kindlustunne on taastumas.

Kelle turg see praegu on – tellija või ehitaja?

Pigem ikka tellija turg. Tellijal on rohkem valikuid ja jõupositsioon. Aga kui koostöö sujub ja mõlemad pooled on rahul, ei ole väga tähtis, kelle turg see on.

Kas endiselt on lepingud liiga tellijapoolsed?

Tihti küll, sest tellijatel puudub ehituskogemus ja nad püüavad riske lepinguliselt maandada. Aga pikaajalistes koostöösuhetes on järjest enam näha, et suudetakse teha koostöölepinguid, mis arvestavad mõlema osapoole huvidega.

Mis takistab koostöö paranemist?

Paljud tellijad ehitavad harva ja neil puudub kogemus. Seetõttu toetatakse tugevalt lepingutele. Korduvtellijad on aga paindliku-

Olulised võtted efektiivsuse saavutamiseks:

- täpne ajastus, nt betoonipumpade tellimisel;
- logistika läbimõeldus – materjalid ei tohi jääda jalgu;
- hea koostööpartner – tugev tiim töötab kiiremini ja paremini;
- näidistööd – korduvate tööde puhul enne kogu lahenduse rakendamist.

mad ning arvestavad ehitise elukaart, hooldust ja kvaliteeti.

Millised on kõige olulisemad teemad uute lepingute aruteludes?

Tähtajad, hooldusperioodid, energiatõhusus, materjalide valik ja soov saada midagi erilist. Samuti tuleb mängu eksploatatsiooni- kulu – tellijad tahavad pikemas vaates soodsaid lahendusi.

Viimaste aastate arutelud lepingute tasakaalust ja vastutuse jaotusest pole kuhugi kadunud. Lepingud kipuvad endiselt olema tellija poole kaldu, eriti kui puudub varasem koostöökogemus. Kogenumad tellijad on valmis sõlmima allianss- või koostöölepinguid, kus lepatakse varakult kokku mitte ainult tehnilised parameetrid, vaid ka tulevane eksploatatsioon ja hooldus.

Hea lepingu aluseks on usaldus. Me ei tohiks ainult lepingutega üksteist ohjata – oluline on, et inimesed mõistaksid teineteise eesmärgi. Kõige paremad projektid sünnivad koostööst, mitte juristide võitlusest.

Kuidas jõutakse kompromissini, kui soovid ja eelarve lähevad lahku?

Võti on ettevalmistus. Kui kõik läbi mõelda projekteerimisfaasis, on võimalik ehitusfaasis sujuvalt edasi liikuda. Planeerimine aitab vältida hilisemaid muudatusi ja kulutusi.

Kas oleme võrreldes Soome või Rootsiga selles osas arenenud?

Võrreldes 15 aasta taguse ajaga

Vikimõisa
arenduse neljas
etapp Harku
järve lähedal.

FOTO: JAN GARŠNEK





on muutunud palju. Tänapäeval ei ole nii, et iga kinnistuomanik ehitab kortermaja – nüüd on arendajad professionaalsemad ja ehituse planeerimine tõsiselt võetavam.

Kas valdavalt tehakse praegu suletud hinnaga või pigem avatud eelarvega lepinguid?

Eelistame avatud eelarvega koostöölepinguid, kus kogu hange viiakse läbi koos tellijaga ja kus lepime kokku siht- ja piirhinna. See mudel töötab hästi, kui on usaldus ja läbipaistvus.

Püsihinnad on jätkuvalt võimalikud, aga avatuse juures saab tellija rohkem kaasa rääkida ja vajadusel valikuid muuta. Tellija saab hankeprotsessis osaleda ja vajadusel pakkumisi suunata, kuid see tähendab ka, et ta võtab osa riskist, sh eelarve ületamisel.

Edukas avatud leping tähendab, et kõik suuremad kulukohad lepatakse kokku juba ettevalmistustapil. Kui ehituse ajal tuleb hakata projekteerima või ümber planeerima, on juba hilja – selleks on projekteerimisfaas.

Kas tellijal on lõplik sõna allhankijate osas?

Jah, kui ta soovib. Me kaasame ta otsustesse ja teeme võrdlustabelid. Kui ta valib mõne muu partneri, kaasnevad temale ka riskid ja kulud.

"Efektiivsus tuleb kogemusest ja koostööst."

Keit Paal, Kaamos Ehituse juht

Kui pika lepingu puhul hinnatõus sisse kirjutada – kas see on üldse võimalik?

Kui paned näiteks 6% aastase tõusu sisse, ei saa sa objekti. Pigem tuleb hinnatõusu riski maandada koostööpartnerite ja planeerimisega. Meil pole siiani vaja olnud hindu korrigeerida.

Kas mõne materjali kättesaadavus on jätkuvalt probleem?

Betoonelementide turul on tõesti raskusi – pakkujaid on vähe ja tärned pikad. Pingeid on märgata betoonelementide turul – pakkujaid on vähe ja tärned venivad. Hind ei pruugi olla suurim probleem, pigem on kriitiline tarneaeg. Seetõttu tuleb küsida mitmelt tarnijalt ja vajadusel tehing varakult lukku lüüa.

Milliseid lahendusi olete pakkunud kulude ohjamiseks?

Võrreldakse alternatiive – näiteks kui parkett on kallis, valitakse sarnane odavam toode. Sageli saab

kokku hoida siseviimistluses, mitte kandvates konstruktsioonides.

Kaamos on hiljuti lõpetanud mitu märgilist projekti. Rääkige Vikimõisa ja Veho objektist – mis seal tehti tavapärasest teistmoodi?

Veho keskuses skaneerisime kogu välistrassi 3Ds, et vältida hilisemaid lõhkumisi. Kui muudu on torustik näha 2D-pildil, siis nüüd on meil võimalik kõigist keerukohtadest programmi kaudu lihtsamini aru saada ja hilisemaid lõhkumisi vältida. See aitas kaasa sellele, et see õnnestus teha valmis esimese korraga.

See töötab hästi ja tagas ka tellija rahulolu, sest vähendas vigade riski ja vajadust hiljem lõhkuda. Tellija jäi rahule ja tellis meilt uue objekti.

Asukoha mõttes oli väljakutseks paepinnas, mida tuli päris palju piigata. Lisaks tegime sinna puurvaiad, mis olid üle saja meetri pikad. Veho hoone puhul oli oluline ka see, et kõik kommunikatsioonid ja seadmed põranda all tuli eelnevalt läbi mõelda ning teostusel jälgida, et neid õigesti tehakse. Nende hilisem ümbertegemine pole küll võimalik, kuid on ebamõistlik.

Vikimõisa elamurajoonis katsetati uut WC-šahtide lahendust Unibox, mis võimaldab mugavat ligipääsu mõõturitele. Kopli nt 2

Uue Mercedes-Benz sarikapidu peeti tänava mais.

FOTO: KAAMOS KINNISVARA



korterelamul tegime liftišahtid 3D-elementides, mis tähendas, et tehases pandi šaht kokku ja tegime ühe töstega igale korrusele. See aitab efektiivsust saavutada, saime töö kiiremini tehtud ja tänav oli lühemat aega suletud. Uuendus oli edukas ja plaanime seda kasutada ka tulevikus.

Kas iga klient soovib individuaalset lahendust?

Sõltub piirkonnast ja hinnaklassist. Mida keerukam lahendus, seda olulisem on hea kommunikatsioon. Mida kesklinnalähedasem ja kallim korter, seda rohkem soovitakse personaalseid lahendusi. Kui tellijal on soov ja võimalus, tuleme vastu.

Miks pakute kolmeaastast garantiid?

Et pakkuda kindlustunnet. Kahe aastaga ilmneb enamik probleemidest, aga kolmas aasta lisab usaldust ja on kvaliteedimärk.

Miks räägitakse siiani ehitussektori ebaefektiivsusest?

Ehitussektori efektiivsuse probleeme algavad planeerimise puudulikkusest. Kui tellija ei tea täpselt, mida tahab, tehakse muudatusi ka

ehitusfaasis. Koostöö ja läbimõeldud ajagraafik aitavad seda vältida. Kui projekteerimine ja ehitus kestavad kokku kaks aastat, peab tellija suutma alguses kõik läbi mõelda – see on keeruline, eriti ilma kogemusest.

Mida saab praktiliselt paremini teha?

Näiteks ajastada tarneid ja tööprotsesse minutipealt. Kui betoonipump ja segumasin jõuavad õigel hetkel, välditakse seisuaja kulu. Ka näidistööd on head – neid tasub korduvtöödel alati teha.

Kus on Eesti ehitus praegu ja kuhu see liigub?

Võrreldes aastatega 2010–2015 on selgelt rohkem koostööprojekte ja tellijad valivad partnereid teadlikumalt. Usaldus ja koostöö asendavad suurt hinnarallit. Prognoosin lähima kuue kuu jooksul ehitushinna tõusu kuni 3%. Edasi võib tõus jätkuda, sest sisendhinnad, bürokraatia ja tööjõukulud kasvavad. Siiski ei näe ma vajadust automaatselt hinnarallit karta – kui tärned ja hanked on planeeritud, saab hindade tõusu juhtida. Oluline on oskus projekte juhtida ja materjale asen-

dada – näiteks vahetada kallim parkett visuaalselt sarnase, aga odavama vastu.

Kas ehitus- ja arendusettevõtted liiguvad ühinemise suunas?

Paljudel juhtudel küll – kas juriidiliselt või strateegiliselt. Tulevik kuulub koostööle – hanked muutuvad väiksemaks, sest hinnavaheed ei ole enam suured ja praegused hinnarallid vähenevad. Tellijad ei pea enam küsima viit pakkumist – piisab kahest, kui on usaldus. Ehitus- ja kinnisvaraarendus liiguvad järjest enam koostöövormide poole, isegi kui need juriidiliselt jäävad eraldi. Pigem leiab arendaja sellise koostööpartneri, kes jääbki neile maju ehitama. Kui kellegagi on hea koos töötada, pole mõtet iga kord uut hankida. Ehitus on lõpuks inimeste koostöö – ja seda ei asenda ükski robot ega juriidiline säte.

Te olete juhtinud Skanskat, Merkot ja nüüd Kaamost. Kas peatöövõtjad erinevad oluliselt? Erinevad küll – kultuurilt, lähene miselt, väärtustelt. Tellijad hakkavad tulevikus rohkem hindama sobivust, mitte ainult hinda. See on loomulik areng. **E**

Kaamos tegi rekordilise aasta: käive ja kasum kasvasid jõudsalt

Kinnisvaraarendaja Kaamos Kinnisvara kasvas möödunud aastal käivet 72 protsenti ehk 66,1 miljoni euroni ning kergitas ärikasumit üle 130 protsendi.

Ettevõtte ärikasumiks kujunes mullu 20,6 miljonit eurot ja puhaskasumit teeniti 15,9 miljonit, 2023. aastal oli viimane 3,9 miljonit eurot. Samuti maksis Kaamos Kinnisvara omanikele 2,2 miljonit eurot dividende.

“2024. aasta tulemused peegeldavad Kaamose meeskonna sihikindlust ja võimekust luua väärtust kolmes ärisuunas korraga,” ütles Kaamos Kinnisvara juht **Taimo Murer**. Ettevõtte arendab elamukin-

nisvara, ärikinnisvara ning tegeleb ehitustegevusega Kaamos Ehituse kaudu. “Eriti rõõmustav on, et väljakutserohkes majanduskeskkonnas suutsime kasvatada ärikasumit enam kui kahekordselt ning tugevdada oma positsiooni ka Läti turul,” lisas Murer.

Elamuarenduses jõuline kasv

Ka elamuarendus näitas olulist kasvu. Kokku müüdi majandusaastal 206 uut kodu ja seda nii Eestis kui ka Lätis. Edukamateks projektideks osutusid Vikimõisa arendusetapid Tallinnas ja MOHO korterelamud Riias.

Tütarettevõtte Kaamos Ehitus eestvedamisel valmis möödunud aastal kommertssõidukite müügi- ja teeninduskeskus Tallinnas ning Lätis uuendati Riias Mercedes sõidukite teeninduskeskust. Ehituse kõige suuremaks projektiks Eestis Pihlaka päikesepargi ehitus Kehra vallas.

2024. aastal jätkas Kaamos Kinnisvara aktiivselt ka jätkusuutlikkusprogrammi “Roheline Kaamos” elluviimist. Praeguseks kasutavad kõik ärihooned rohelist elektrit. Muu hulgas tootis Eesti suurim katuse-päikesepark Avala kvartalis üle 1295 MWh taastuvenergiat.

Oodatud ostumöllu asemel
puhkes korterimüügi
minibuum –

ehitajad ägavad turutestijate laine all

Ehitajatel on paari aastaga turul üsna kitsaks läinud, sest hoonete ehitusmaht kukkus üle kahe ja poole aasta järjest. Küll aga on sektori ettevõtjate seas viimasel ajal rohkem elevust ja käibemaksutõus tõi uute korterite müüjatele ka minibuumi.

KRISTJAN KURG

Tallinnas on tänavu käivitatud mitmeid arendusprojekte, kuid mitu aastat kuivanud ehitusturule see veel suurt leevendust pole toonud.

"Kohati tuleb nädalas nii palju hinnaküsimisi, et tundub, et tellijad küsivad nii, nagu homset poleks."

Margo Dengo,
Maru Ehituse tegevjuht

Kui dramaatilisemalt sõnastada, toimus paari aastaga selle sajandi suuruselt teine ehitusmahu langus, nagu viitas Maru Ehituse tegevjuht **Margo Dengo**. Mullu ehitati hooned keskmiselt veerandi võrra vähem kui 2021. aastal.

Tänavu esimese kvartali statistika pakkus aga üllatuse – hoonete ehitusmaht tõusis aastaga 15%. Tasub arvestada, et eelmise aasta esimese kvartali numbrid olid viimaste aastate kõige hädisemad. Toona ehitati 21% vähem hooned kui 2023. aasta esimeses kvartalis ja võrreldes 2021. aasta keskmisega oli ehitusmaht 40% väiksem.

Siiski kõlab juba ka ehitajatelt rõõmsamaid hõikeid. "Kohati tuleb nädalas nii palju hinnaküsimisi, et tundub, et tellijad küsivad nii, nagu homset poleks," kiitis Dengo. Tema sõnutsi on tänavuse aasta kaks esimest kvartalit olnud viimase nelja aasta

kõige aktiivsemad. Dengo arvab, et tellijaid on tegutsema pannud hirm, et turu elavnedes hakkavad ehitushinnad taas tõusma.

Kõlab aga ka skeptilisemaid hinnanguid. "Elavnemist on tunda, aga lepingumahtu nii palju juurde ei tule. Otsitakse imehinda," kirjeldas Astlanda Ehituse juht **Kaupo Kolsar**. Kõigile pärinutele ta isegi ei reageeri, kuna küsija taustast on juba aru saada, et too teeb lihtsalt mingit hinnanalüüsi.

Sarnaseid turutestijate laineusi on Kolsari sõnul tekitanud ka ajakirjandus. "Kui teie teete ühe artikli, kus jutustatakse vähemalt üks lause, et hinnad langevad, siis on kohe hästi suur elavnemine lootuses, et saab ligi 30% odavamalt. Ja kui siis selgub, et seda pole juhtunud, pannakse töö riulisse. Pakkumise koostamine on samuti suur töö."

Kolsar kustutas ka kohe järgmiste õnneotsijate lootused ja tõi esile, et pärast seda, kui betoonifirma Framm ukseid sulges, on tekkinud osa betoonelementide tootmisvõimsuses defitsiit. "Saab kohe hinda kruvida," märkis ta. Sellest võiks kasu saada ka Astlanda





Kinnisvarabürood nägid vae-
va, et olukorrast viimast võtta
ja kõikide klientidega enne kuu
lõppu notarisse jõuda. “Seda oli
suhteliselt pöörane jälgida,” ütles
LVM Kinnisvara maakler **Robin
Tiits**. Ta kirjeldas, kuidas panga-
esindajad väljastasid poole tunni
jooksul neli kodulaenu ja notarid
tegid ligi 30 tehingut päevas. LVM
Kinnisvara juhatuse liige ja maak-
ler **Ingmar Saksing** rääkis, kuidas
ka ehitajad tegid juba mitu kuud
pikki tööpäevi, et objektid enne
maksutõusu valmis saaks.

Bonava jagas uusarenduste
statistikat koguva Citify numb-
reid, mille järgi müüdi mais 128
uut korterit, mida oli aprilliga
võrreldes 24% rohkem. Sarna-
ne tempo jätkus ka juunis. Kok-
ku müüdi Citify andmetel teises
kvartalis 362 uut korterit, mis on
41% rohkem kui eelmisel aastal
samal ajal.

Samas näiteks veebruaris ker-
gitas vaid üks kesklinna projekt
Tallinnas uute korterite müügi-
numbri 166ni, vahendas Bonava
mõne kuu eest. Samuti viitas kin-
nisvaraekspert **Tõnu Toompark**,
et kuigi notaribürood tegid juu-
ni viimastel päevadel väga pikki
päevi, oli neil palju tegemist juba
varem müüdnud uute korterite üle-
andmise vormistamisega.

Ehitus, kellel on osalus Muuga
Betoonelemendis, kuid Kolsar
lisas kohe, et varem käiski
betooniturul võitlus alla omahin-
na või kahjumi piiril, nii et pigem
tähendaks hinnatõus olukorra
normaliseerumist.

Ettevaatlikuks jäi ka Fund
Ehituse juht **Reigo Marosov**.
“Tõsi on see, et teises kvartalis on
elavnemine toimunud. Küsitakse
küll rohkem hinnapakumisi, aga
ma päris sama suurt optimismi –
et nagu homset poleks – ei jaga,”
märkis ta.

Pigem paistab Marosovile,
et kliendid küsivad enne ehituse
käivitamist rohkem pakkumi-
si, mis tähendab, et konkurents
peatöövõtjate vahel on lihtsalt
teravamaks läinud. Nagu viitas
ka tuntud ehitusettevõtja **Raivo
Rand**, ei ole rasked aastad turgu
konkurentidest puhastanud. “Ees-
ti seadusandlus on nii paindlik, et
kui sa ühe ettevõttega pankrotti
lähed, siis tuled teisega kohe turu-
le, võidad kohe esimese riigihanke
ja hakkad tegema,” ilmestas ta.

Samal ajal ei telli riik peale
Rail Baltica ja kaitsevaldkonna
ehitiste endiselt suurt midagi,
lisas Marosov. “Üleüldiselt ei saa

turu kohta öelda, et tööd oleks
jalaga segada,” võttis ta kokku.

Samas kui üldine makropilt
paraneb ja euribor langeb, võib
siiski loota, et arendajatel ning
näiteks uut ladu või tootmishoonet
plaanivatel tööstustel tasub oma
projektid uuesti käima lükata.
“Hästi kerge mõõdukas optimism
võiks justkui olla põhjendatud,”
märkis Marosov.

Seda toetab ka Eesti Panga
statistika, mille järgi on kinnisva-
ra- ja ehitussektoris ettevõtetele
antud laenude maht alates märts-
ist iga kuuga jõudsalt kasvanud.
Mais andsid pangad kinnisvara-
ja ehitussektoris ettevõtetele 188
miljonit eurot laene, mis moodus-
tas 41% kõigist uutest kuu jooksul
väljastatud laenudest.

Maksutõus tõi minibuumi

Käibemaksutõusu hirm ei too-
nud kinnisvaraturule suurt
ostumõllu, aga need, kel oli
ostuplaan nagunii, pingutasid,
et tehing enne juuni lõppu
lukku saada. Sest miks tasuda
250 000 eurot maksva korteri
pealt 60 000 eurot käibemaksu,
kui saaks ka 55 000 euroga.

**Tallinnas on
tänavu käivi-
tatud mitmeid
arenduspro-
jekte, kuid
mitu aastat
kuivanud
ehitusturule
see veel suurt
leevendust
pole toonud.**

FOTO:
LIIS TREIMANN

“Elavnemist
on tunda, aga
lepingumahtu nii palju
juurde ei tule.
Otsitakse imehindu.”

Kaupo Kolsar,
Astlanda Ehituse juht



“Minu uute korterite monitooring ütleb, et juunikuus oli 110-115 korteri müüki, mis on üsna tava-pärane keskpärane tulemus – mitte halb, mitte hea,” kirjeldas Toompark. Seega võib käibemak-sueelse müügi kasvu pigem mini-buumiks ristida.

Üllatavalt stabiilset kasvu on aga näidanud Tallinna korterite järelturg. Maa- ja ruumiameti sta-tistika järgi on vähemalt maikuuni tehingute arv iga kuuga kerkinud. Maikuu 653 müüki oli juba 44% rohkem kui aasta varem samal ajal. Keskmine ruutmeetrihind on aga 2800 euroga justkui kivisse raiutud.

Taas kinnitab laiemalt kin-nisvaraturu taastumise trendi ka laenumahu kasv. Eesti Panga andmetel andsid pangad maikuus eluasemelaene kokku 219 miljoni euro eest ehk 23% rohkem kui eel-misel aastal samal ajal.

Tallinna korterite hindadega tuleb midagi ette võtta?

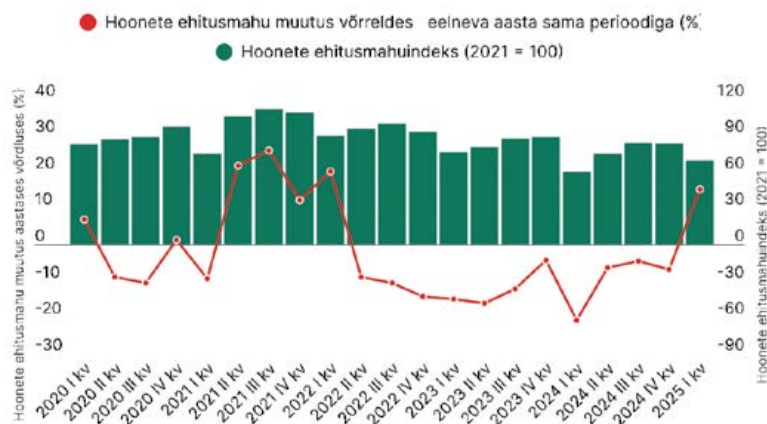
Uute müüdud korterite ruutmeetri-hind kõigub erineva statistika jär-gi 4300 ja 4500 euro kandis, kuid Citify andmetel kerkis müügis uute korterite keskmine ruutmeetrihind teises kvartalis juba üle 5000 euro. Swedbanki uuringu järgi peaks Tallinnas 55 ruutmeetri suuruse korteri ostmiseks leibkonnas kaks inimest teenima natuke üle kesk-mise palga, mis oli Tallinnas esi-meses kvartalis 2384 eurot.

Tallinna linnaisad on korte-rite hinnatõusu pärast juba nii mures, et kaaluvad lahendusi, kuidas turule odavamaid kor-tereid tuua. Nimelt selgus linna tellitud uuringust, et 15 aastaga kolmekordistunud üüri- ja ostu-hinnad korteriturul on viinud olu-korrani, kus noored pered kolivad minema, sest lisaks kõrgele hin-nale on uusarendustes ka korterid üha väiksemad.

Ühe variandina mõeldakse linnas, et äkki õnnestuks panna arendajatele kohustus müüa oma uusarendustes väike osa korteri-test teistest odavamalt.

Pärast pikka langust pöördus hoonete ehitusmaht tänavu tõusule

Eestis ehitatud hoonete ehitusmahu muutus



Allikas: Statistikaamet / Äripäev

Loomulikult ajas see arenda-jatel harja punaseks. Kohe lajata-sid nad vastu, et küll hinnad alla tuleks, kui linn detailplaneerin-gutega ei jokataks. Samuti küsisid arendajad, kes peaks hinnasoo-dustused kinni maksma – kui see nende kanda peaks jääma, siis tõs-tavad arendajad lihtsalt selle võrra ülejäänud korterite hinda.

Astlanda Ehituse osanik **Jaanus Otsa** nimetas liiga kallist kinnisvara pastakast välja imetud probleemiks. “Ma mitte mingil juhul ei läheks turgu solkima ega kehtestaks mingeid erilisi toetu-si või nõudeid, et üks korter peab olema odav või midagi niisugust,” ütles Otsa. Ta peab paratamatuks, et vähesed suudavad endale pea-linna uue korteri osta.

Täiesti vastu on igasuguse-le linna sekkumisele ka kinnis-varaekspert Tõnu Toompark, kes rõhutas, et probleem pole elamis-pindade arvulises kättesaadavus-es, vaid inimeste ebareaalsetes ootustes. “Esimese kodu ost ongi keeruline, aga küsimus on ka ootustes. Mediaankorter pole mit-te Noblessneri uus või Kalamaja rekonstrueeritud, vaid Mustamäe kahetoaline nõukogudeaegses paneelmajas,” selgitas Toompark.

Samas leiab Põhja-Tallinnas Paljassaarel Hundipea kvartalit

arendav **Markus Hääl**, et sotsiaal-ne kihistumine või isegi getostu-mine võib olla Tallinnas täiesti aktuaalne probleem ning elukvar-talitesse peaks tulema uusi kor-tereid igas hinnaklassis. Küll aga soovitas ta linnal võtta õppust teis-te Euroopa linnade lahendustest.

“Rahvusvaheline kogemus näitab, et töötavad kombinatsioo-nid: näiteks lubatakse suuremat ehitusmahtu, antakse hoonestus-õigust, mõnes riigis ka subsidee-ritakse. Linnal võiks olla võimalik pakkuda näiteks maksusoodustu-si, kuigi, tõsi, see eeldab koostööd riigiga,” märkis ta.

Kuigi poliitikud lubasid, et liiga kallite korterite probleemist saab valimistel üks kesksemaid teemasid, siis tähendaks sellele lahenduse leidmine igal juhul ka linnalt rahalist panust. Seetõttu võib eeldada, et isegi kui poliitikud seda teemat laualt maha ei lükka, arutatakse selle üle pikalt ja vae-valiselt. **E**



Äripäeva ajakirjanik Kristjan Kurg annab üle kuu uudiskirjas **Ruutmeetrite Taga** ülevaate olulisemast infost Eesti ehitus- ja kinnisvaraturul. Uudiskirja saab enda postkasti kutsuda Äripäeva uudiskirjade lehelt.

Booden Grupi juht: puhvrit enam pole, iga tagasilöök on valus

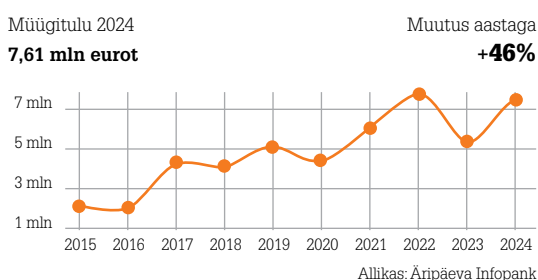
“Ehitusturu tihe konkurents on viinud selleni, et pakkumistest läheb ehk kümme protsenti töösse ja müügihinnad on jäänud mitme aasta taguseks, samas kui kõik sisendid on kasvanud ning iga tagasilöök viib projekti kahjumisse,” kirjeldas alltöövõtja OÜ Booden Grupp juhatuse liige **Ragnar Piir** ettevõtte olukorda.

“**S**uund on küll paremuse poole, aga olukord on ikkagi pigem keeruline,” ütleb eraisikutele ja alltöövõtu korras suurettevõtetele betoonitöid ning üldehitustöid tegeva OÜ Booden Grupp juhatuse liige **Ragnar Piir**. “Altpoolt on suur palgasurve – on surve palku tõsta, aga raha juurde ei saa, nii et viimased kaks aastat on olnud keerulised.”

Sisendhinnad on kiiresti kasvanud

Suurimaks väljakutseks on Piiri sõnul sisendhindade kasv, samas kui klient pole valmis rohkem maksma. “Kui sa tahad tööd saada, siis tänapäeval on konkurents väga suur – tööde maht on vähenenud – ja väljamüügihinnad jäänud mitme aasta taguseks, aga palka tahetakse juurde saada.”

BoodenGrupp OÜ asutatud 11.08.2006



Töövõit ei tähenda enam kasumit

Boodenil on olnud ka kahjumlikke projekte. “Meil isiklikult on päris mitu objekti jäänud kahjumisse. Kui varasemalt oli puhvrit nii palju, et jäid kasumisse isegi tagasilöögi korral, siis nüüd on mõne takistuse korral objekt kohe kahjumis, sest puhvrit on lihtsalt vähe. Ehituses on paratamatult palju faktoreid – kas on mehed midagi halvasti teinud või mõjutab ilmastik, tekitades tagasilööke.”

Juhtuda võib ka, et alles pärast töö saamist tekib küsimus, kas see tasub ikka ära. “Kõikidest hinnapakkumistest, mis me teeme, ei lähe vist kümnet protsenti ka reaalselt töösse – teeme väga palju hinnapakkumisi ja alles siis, kui millegi võidab, hakkad tõsisemalt vaatama, kas seda ikka on üldse mõistlik teha.”

Eelmise aastaga võrreldes on Piiri sõnul tulemused sel aastal siiski paremad. “Üle-eelmisel aastal olime kahjumis, eelmisel aastal olime kasumis, aga keeruline aeg on kestnud juba nii pikalt, et kui varasemalt sai säästudest elada, siis tänaseks päevaks on need otsa saanud. Seda on näha ka kõikide teiste puhul. Meil endal on ju ka alltöövõtjad ja kõik nad vaevlevad praegu selle käes, kuidas ots otsaga kokku tulla.”

150 CVd, aga üks oskaja

Töötajaid on Boodenis ligi 50 ringis, aga hea töömehe leidmine on Piiri sõnul suur väljakutse. “Kui sa paned CV Keskusesse kuulutuse, see on kuu aega üleval ja tuleb 150–200 CVd, siis see, kui sa ühe hea inimese leiad, on juba tubli tulemus.”

Näiteks on hea korraldada töövestlus esmaspäeval. “See on juba esimene positiivne märk, kui inimene siis töövestlusele jõuab. Aga

kui ka joomisega probleeme pole, siis enamikul pole siiski vajalikke oskusi. Paljud on ilmselt sellised, kes saadavad CVsid kõikidesse firmadesse, sest kui vaadata töökogemust, on inimene varem kas Selteris kärsid lükanud või olnud mööblitööl ehk tegutsenud täiesti teisel erialal.”

Kaasa ei aita seegi, et kuna ehituses on olnud pikalt keerulised ajad – kuigi mõnes ehitussektoris on olukord Piiri sõnul ehk ka parem –, on hakatud vahetama eriala. “Meil endalgi on mõned mehed, kes meie juures töötavad, aga nädalavahetusel veavad toitu Boltiga või sõidavad taksot. Tehakse selliseid lisaasju.”

Rail Baltic toidab ka betooniturgu

Märgid töötavad Piiri sõnul siiski olukorra paranemist. “Märgid on, et turg läheb tõusvas joones ja olukord võiks paremaks minna. Meil on päris suur osa ka betoonitöid ja loota on, et Rail Baltic tagab betoonisektoris tõusu ning ka meil võiks sellest tulevikus kasu olla.

Tean, et liiva- ja killuvedajad ostavad autosid juurde. Näiteks meil on üks alltöövõtja, kelle käest me kildu võtame – Rail Baltical läheb vaja tohutust koguses täidet ja neil ettevõtetel võiks küll hea aeg tulla. Kuigi oleme oodanud tõusu juba poolteist aastat, lükkub see kogu aeg edasi, nii et kes teab.”

Ta toob välja, et kui eelmises kvartalis oli muidu majanduses väike tõus, siis ehitussektoris oli ikka langus. “Ehitussektoris pole tänase päevani kasv kohale jõudnud, aga eks ehitussektor ole ka tundlikum – kui majandus langeb, annab see kohe tunda. Eramajade ehitus jms on ikka väga ära langenud kolme-nelja aasta taguse buumiga võrreldes.” **E**

Raivo Rand: alltöövõtjatel ja materjalitootjatel on praegu raske

Ehituskontserni Rand ja Tuulberg juht ning osanik **Raivo Rand** rääkis Äripäeva hommikuprogrammis, et kuigi ehitusturul on hinnapäringuid palju ja need on realistlikumad kui varem, pole olukord siiski märkimisväärselt paranenud, kuna tööde maht on üsna väike ja lõplikud otsused tehakse madalaima hinna alusel.



FOTO: ANDRAS KRALLA

Raivo Rand rääkis, et ehitusturul on praegu palju hinnapäringuid, mis tähendab, et eelarvestajatel ja hinnapakkujatel on käed-jalad tööd täis. Aga lõplikud otsused tehakse ikkagi madalaima hinna baasil, mis kandub edasi alltöövõtjatele ja materjalitootjatele.

“Aga ehitushangete aktiivsuse kasvu tõsisemate päringutega on olnud näha eelmise aasta lõpust ja selle aasta algusest, kuigi suveperiood on toonud kaasa ajutise vaiguse,” täpsustas ta.

Rand ja Tuulberg püüab omalt poolt vältida kvaliteedi langust, kui kulude kokkuhoid liigub ebakvaliteetsete materjalide kasutamisele või ebakvaliteetse töö tegemisele. Nende põhimõte on teha tööd kvaliteetselt ja korralikult. Õnneks on kliente, kelle jaoks pole esmatähtis kõige madalam hind, sest ehitus on pikaajaline investering, mis võib kesta 50–100 aastat.

Konkurents Eestis pole vähenenud

Vaatamata ehitusmahtude langusele alates 2022. aasta teisest kvartalist, ei ole turult praktiliselt kedagi välja kukkunud ja konkurents pole vähenenud. “Eesti seadusandlus on väga paindlik: kui üks ettevõtte läheb pankrotti, tul-

lakse kohe teisega turule ja võidakse riigihankeid,” selgitas Rand, et see võimaldab pankrotistunud ettevõtete juhtidel kiiresti uue äri- ga alustada ja säilitab turul pideva konkurentsi.

Materjalitootjatel ja alltöövõtjatel raske

Materjalitootjate ja alltöövõtjate olukord on olnud viimastel aastatel väga raske, kuna nad pole kasumit teeninud ja on mõnikord kannud isegi suuri kahjumeid. “Materjaliturul on konkurents nii tugev, et hinnatõusu ei olegi toimunud, ainult väike korrigeerimine viimasel ajal.”

Betoonitoodete valmistaja Framm tegevuse lõpetamise järel on betoonelementide hinnad veidi tõusnud, sest see jättis turule augu. “Siiski ei ole tegemist suure hüppega ning meie tütarettevõtte Muuga Betoonelement ei tunne suurt rõõmu, kuna Soome ja Rootsi turg, kuhu palju tooteid müüdi, on kokku kukkunud. Turuolukord ei ole veel normaliseerunud.”

Praegu küsitakse kõigi, nii tootmis-, äri- kui ka elamuhoonete ehitustüüpide kohta, samuti on riigitellimusi, kuid prevaleerib eratellija. “Läbirääkimised on muutunud väga keerukaks ja ajamahukaks, venides sageli kuudepikkuseks ega pruugi

viia ehituslepinguni. Seda riski ei ole võimalik täielikult maandada, kuid loodame, et tellijad mõistavad aja olulisust lepingu kiireks sõlmimiseks, mitte ei hakka vaidlema pikalt üle üksikute punktide, kuna see oleks tegelikult ka nende endi huvides.

Renoveerimisturu elavdamine Eestis on probleemne. Kuigi poliitikud räägivad rahastusvoorudest, on süsteem halvasti korraldatud, mis takistab stabiilset projektide juurdevoolu ja raha kasutuselevõttu. Oluline oleks leida püsivad vahendid ja anda ühistutele kindlus rahastuse saamiseks,” sõnas Rand.

Rand ja Tuulberg siseneb renoveerimisturule

Rand ja Tuulbergi grupi müügitulu langes mullu ligi 17% ja 2023. aasta lõppes 440 000 euro suuruse kahjumiga, võrreldes 2,6 miljoni eurose ärikasumiga eelmisel aastal.

Kõige kahjumlikum oli ehitusmaterjalide tootmine, eriti Muuga Betoonelement ja Tartus asuv puittoodete ettevõtte. Selle aasta esimese poolaasta tulemused peaksid olema paremad, eriti materjalitootjate poolelt. Ettevõtte on hakanud võtma ka väiksemaid töid ja on sisenenud renoveerimisturule, et oma portfelli täita. **E**

Maru Ehituse juht: tellijad kindlustavad hinna aegsasti

Äripäeva Raadio hommikuprogrammis jagas Maru Ehituse tegevjuht **Margo Dengo** optimistlikku vaadet, sest tänavuse aasta kaks esimest kvartalit on olnud ehitushangete mõttes viimase nelja aasta kõige aktiivsemad.

Paljud tellijad on lepingud sõlminud juba aasta alguses, et ennetada võimalikku hinnatõusu – tark otsus ebakindlas olukorras. Dengo usub, et majandus on põhja saavutanud, mis annab märku langustsükli pöördumisest ülespoole.

Optimismi allikad: euribor ja ekspordipartnerid

Üks olulisemaid optimismi sisenavaid tegureid on langenud euribor. Kuigi seda seostatakse tihti elukondliku kinnisvara ja leibkondade ostujõuga, on sellel suur mõju ka äridele, sealhulgas tööstusettevõtete äriplaanidele. Euribori langus annab ettevõtetele tugeva tõuke, sest üha julgemalt investeeritakse taas ehitusprojektidesse.

“Paljude sektorite äriplaanid näevad praegu ette suuremat kasumit, mida on pikalt oodatud,” märgib Dengo. “On ikkagi väga suur vahe, kas euribor on neli või kaks protsenti, ja paljud äriplaanid on muutunud kasumlikumaks.”

Lisaks euribori langusele annab kindlustunde ka peamiste ekspordipartnerite nagu Skandinaavia optimistlikum välja-vaade. Eelkõige just Soomes ja Rootsis, kus Maru Ehitus pakub alltöövõtu ehitusteenust, on tunda elavnemist. Ettevõtte tunnetab, et eelmise suve lõpust on seal toimunud väike virgumine. Pärast ligikaudu poolteist aastat ilma uute lepinguteta on Maru Ehitusel Skandinaavias töös kaks projekti ja kaks on läbirääkimiste faasis, mis on märkimisväärne kasv võrreldes varasema nulliga. Ka Maru Ehituse gruppi kuuluv Maru Betoonitööd tunnetab Soomes elavnemist.

Eesti ehitusfirmade eelised

Kuigi Skandinaavia turg pakub võimalusi, on sinna sisenemine keeruline. Dengo selgitab, et peatöövõtuteenusega on Eesti ettevõttena Skandinaavias läbi lüüa väga keeruline. Maru Ehitus ise on seda ka proovinud, kuid loobunud, pakudes seal nüüd vaid alltöövõttu, mis pole samuti lihtne.

Peamisteks takistusteks on suur protektsionism – “ega keegi sind seal oota”. Lisaks ei anna odavam tööjõud ametiühingute tõttu konkurentsieelist, hoopis vastupidi, Eesti ettevõtted peavad töötajatele maksma majutuskulusid ja päevarahasid, muutes tööjõu vahel isegi kallimaks. Konkurents on tihe, hõlmates lisaks kohalikele ka teisi Euroopa riike, näiteks Poolat, kus tööjõud on veelgi odavam.

Maru Ehituse eelis Skandinaavias seisneb hoopis kultuurilises sarnasuses. Teiseks oluliseks eeliseks on Eesti töömeeste efektiivsus.

Eesti ehitusturu olukord ja peatöövõtjate väljakutsed

Eestis on umbes kaks aastat kestnud peatöövõtjate turg, st sisendhinnad on vaikselt langenud ja suhteliselt pikkade tähtaegadega peatöövõtulepingud muutuvad ajas kasumlikumaks. Praeguseks on aga trend pöördumas, kuna sisendhinnad on tõusmas ja ees on ootamas alltöövõtjate turg. Dengo täpsustab, et räägib hoonete ehitusmahust, mis on kahe ja poole aasta jooksul langenud tipust umbes 25–30%, olles selle sajandi suuruselt teine langus. Huvitav on aga see, et ehitusmaht rahas prak-

“Majandus on põhja saavutanud, mis annab märku langustsükli pöördumisest ülespoole.”

Margo Dengo, Maru Ehituse tegevjuht

tiliselt langenud ei ole, mis viitab ehitushindade kiirele tõusule paaril viimasel aastal. Võrreldavates ruutmeetrites on maht siiski väiksem.

Kuigi eelmisel aastal saavutas hoonete ehitusmaht Eestis põhja ja nüüd on “nokk natuke ülespoole” liikunud, on baastase endiselt madal ja konkurents tihe.

Positiivse poole pealt on aga ehitushankeid praegu väga palju. Maru Ehituse enda statistika näitab, et selle aasta kaks esimest kvartalit on hinnapäringute hulgalt olnud nelja aasta kõige aktiivsemad.

Dengo selgitas, et peatöövõtjate turg on valitsenud viimased paar aastat, sest langeval turul olid pikad peatöölepingud kasulikud sisendhindade languse tõttu. Nüüd aga hakkab turg tõustes liikuma uuesti alltöövõtjate suunas.

Prioriteedid on paindlikkus ja kriisiga toimetulek

Dengo loodab, et saabumas on stabiilsem ärikeskkond pärast kriisijuhtimisega seotud aastaid (COVID, tarnekriisid, sõja algus). Maru Ehituse ettevalmistus seisnebki meeskonna paindlikkuses ja kiires kohanemisvõimes.

Vaatamata pöörastele aastatele ei ole Maru Ehitus veel väsinud. Kuigi stabiilsemad ajad on oodatud, tunnistab ta, et ühel hetkel tagantjärele vaadates on need seiklused ehk isegi huvitavad. **E**

Riigikohus: Omavalitsus võib nüüd arendajalt nõuda lisaraha

Kõrgeim kohus on loonud pretsedendi: omavalitsus võib nüüd nõuda kinnisvaraarendajatelt raha ka lasteaedade ehitamiseks, kirjutab Sorainen vandeadvokaat, kinnisvara- ja ehitusõiguse ekspert **Elina Lumiste**.

Enne jaanipäeva tegi riigikohus otsuse, mis lubab kohalikul omavalitsusel küsida kinnisvaraarendajalt detailplaneeringu menetluses tasu: me lubame teil püstitada kümme kortermaja, aga ehitage ka trammitee või toetage kooli renoveerimist. Riigikohtu hinnangul on see väiksem riive – võrreldes olukorraga, kus arendaja soovitud planeeringuga üldse ei tegeleta.

Aastaid on kohalike omavalitsuste ja arendajate vahel kestnud vaidlus erinevate objektide, sealhulgas sotsiaalse taristu rahastamise ümber. Vallal/linnal napib enamasti lasteaedade ja koolide, puhke- ja jalutuslade rajamiseks raha ning seega püütakse näiteks elamurajooni planeerijale panna kohustus investeerida ka üldkasutatavatesse rajatistesse.

Probleem on laiem kui käsitletav kohtuotsus, sest ka teised haldusorganid katsetavad oma kohustuste rahastamise üleandmist ettevõtjatele, et oma kulutusi vähendada. Ettevõtja on sundolukorras, kus ta peab rajama pargi, mänguväljaku, rahastama hooldekodu rekonstrueerimist ning ehitama välja uued jalakäijate tunnelid. Kiirelt arenevates elamupiirkondades lisanduvad need kulud korterite hinnale ja vähendavad lõppkokkuvõttes eluasemete kättesaadavust.

Arve maksab kinni kodu soetaja

Praktikas ongi juurdunud põhimõte, et teede, tehnorajatiste ja avalikult kasutatava maa, näiteks mänguväljaku üleandmine kohalikele omavalitsusele on tasuta. Samas kulub maa või arendusprojekti omandamiseks ning teenindavate rajatiste väljaehitamiseks palju raha. Seega avas riigikohtu otsus võimaluse lisaks loetletud kulutustele, nagu teed ja tehnorajatised, küsida veel täiendavat rahastust määratlemata ringi kohustuste täitmiseks – seda ilma õigusliku aluseta.

Ma ei vaidlusta põhimõtet, et arendaja panustab proportsionaalselt avalike objektide arendamisse – toetab kogukonda-, kuid finantseerimisel peavad olema mõistlikud piirid, sest lõpeks maksab selle reeglina kinni kodu soetaja.

Planeerimisseadus ütleb, et halduslepinguga saab omavalitsus teid ja tehnorajatise puudutavad kohustused ning rahastamise arendajale üle anda – kui on jõutud vastavale kokkuleppele. Kuna kokkuleppe sõlmimisest aga sõltub, kas planeering üldse kehtestatakse, on arendaja sundolukorras, kus soovitud tulemuse saavutamiseks tuleb omavalitsuse ettepanekute/nõudmistega nõustuda. Formaalset pole arendajal kohustust linna või valla tingimusi vastu



võtta, kuid nii ei liigu ju arendusplaan edasi.

Riigikohus aga ei nõustunud, et arendaja on sundolukorras, selgitades, et riik ei tohiks võtta hoiakut, mis eitab ettevõtjate suutlikkust enda õiguste ja huvide eest seista ning enda vaba tahte alusel õigussuhteid kujundada.

Sorainen vandeadvokaat Elina Lumiste.

FOTO: RAIDO TURNER

Formaalselt pole arendajal kohustust linna või valla tingimusi vastu võtta, kuid nii ei liigu ju arendusplaan edasi.

Sisuliselt öeldakse, et kõnealuste lepingute sõlmimisel on arendaja ja omavalitsus võrdsel positsioonidel. Sama loogiline oleks väita, et vähemusaktsionäri või võlausalda-

jat pole vaja kaitsta, sest too saab alati kohtusse pöörduda. Loodame, et taolist otsust/seisukohta lähiajal ei tule.

Riigikohtu arvates on arendajatel olemas õiguslikud vahendid, et välistada omavalitsuse võimalikud kuritarvitamised. Sisuliselt suunab riigikohus sellega arendajad tagasi kohtusüsteemi. Teisisõnu soovitatakse mistahes nõudmistega alguses nõus olla ja hiljem vaielda, kas omavalitsuse peale surutud kohustus on üleäärane või planeeringulahendusega mitteseotud. Jääb üle ainult oletada, kuidas selline lahendus sobitub menetlusökonoomia põhimõttega: avalikes huvides ei ole kohtusüsteemi koormamine vaidlustega, mida saaks vältida.

Riik ei tohiks võtta hoiakut, mis eitab ettevõtjate suutlikkust enda õiguste ja huvide eest seista ning enda vaba tahte alusel õigussuhteid kujundada

Kindlasti ei ole lõputu vaidlemine ka arendaja huvi või soov, sest mistahes vaidluse või läbirääkimiste pidamine tähendab projekti venimist ja täiendavat kulu, mille maksab taas kinni tarbija.

Saame näha piiride kompamist

Arendaja esimene küsimus on mõistagi see, millised omavalitsuse nõudmised võiks olla ülemäärased või planeeringulahendusega mitteseotud? Üldise juhisenä on riigikohus selgitanud, et:

- kohustus peab olema põhjuslikus seoses arendaja poolt taotletava planeeringulahendusega;
- planeeringulahenduse ja arendaja kantavate kulude vahel peab olema vahetu põhjuslik seos;

- kulude kandmine arendaja poolt peab olema õiglane;
- rahastatavad taristuobjektid ei pea paiknema samal ehitusalal või selle vahetus läheduses;
- sotsiaalse taristu väljaehitamine peab olema planeeringulahenduse elluviimiseks otseselt vajalik ja sellega funktsionaalselt seotud.

Seega andis riigikohus nüüd kohalikule omavalitsusele võimaluse nõuda rohkem, kui senises praktikas planeerimiseaduse alusel on küsitud. Siiani sai nõuda vaid planeeringulahenduse elluviimiseks otseselt vajalikke ja sellega funktsionaalselt seotud teede ning tehnorajatiste rajamist või rahastamist. Nüüd võib arendajale panna mistahes kohustuse, mis on tegelikult kohaliku omavalitsuse kohustus, aga mille osas õnnestub tekitada põhjuslik seos planeeringuga.

Riigikohtu otsus avab kohalikele omavalitsustele võimaluse katsetada, kus on piirid – ehk siis küsida nii palju, et endal hakkab ka piinlik. Saame näha piiride kompamist, kus arendajalt nõutakse muu hulgas näiteks uue trammiliini ehitamist, raamatukogu renoveerimisse investeerimist, turva- ja hooldekodude rajamist; muuseumide, teatrite, staadionide, supelrandade või kasvõi Tallinna haigla rahastamist.

Veel üks kord. Riigikohtu otsusega muutusid piirid häguseks ja lõpuni on ebaselge, millise avaliku rajatise puhul saab omavalitsus arendajalt rahastust nõuda. Sisuliselt võidakse ehitajale panna kohustus maksta mistahes ehitise rajamise või ümberehitamist vajava sotsiaalse taristu ehitamise eest.

Ei saa välistada, et kõige raskem saab olema arendajatel, kelle maa lähedal asuvad renoveerimist vajavad suured kultuuriobjektid, mis kuuluvad omavalitsusele. Kesklinna arendajatel tulebki ilmselt leppida uute trammiliinide rajamisega ja väiksemate asulate arendajad peavad olema valmis haigla püstitamiseks.

No see on väljapressimise lubamine!

Kuigi riigikohtu arvates ei ole sellise rahalise kohustuse panemiseks alusnormi vaja, soovitab ta seadusandjal siiski kaaluda sotsiaalset taristut puudutavatele halduslepingutele täpsemate tingimuste seadmist. Siin saab riigikohtuga ainult nõustuda, sest praegu jääb ebaselgeks ka see, mis saab, kui kaasrahastatud ehitist, näiteks lasteaeda, ei tule: arendaja küll maksab küsitud summa, aga omavalitsus jätab töö tegemata.

Kinnisvarasektorile on tegemist üsna läbipaistmatu ja keerulise teemaga, millesse takerduvad paljud arendusprojektid. Praegune valitsus tegeleb usinalt planeeringumenetluste viivituste probleemiga ja üritab luua ettevõtluse jaoks paremat keskkonda, kuid sotsiaalse taristu teemat ei ole päevakorda võetud. Vaatamata sellele, et juba aasta tagasi valmis sotsiaalse taristu väljaehitamise kokkulepete ja tasu instrumentide uuring, mille peamiste soovitude seas on seadusliku aluse sätestamine, et piiritleda ettevõtjate mõistlik panus kohalikkude kogukonda.

Kohalikul omavalitsusel on ainuvõim otsustada, kas ja kuidas tema piirkond areneb. Kui selle eelduseks seatakse arendajale ebamõistlikud investeeringud ja sõnaselgelt öeldakse, et nendeta planeeringut ei kehtestata (“Kui te meile trammiliini ei ehitate või lasteaeda ei kaasrahastate, unustage ära oma ridaelamurajoon!”), on tegu klassikalise väljapressimisega: ähvardatakse piirata vara kasutamist, et omanik võtaks üle kohaliku omavalitsuse kohustused.

Selge ja läbipaistva õiguskeskkonna puudumisel ei ole liialdus öelda, et kohalik omavalitsus võib nüüd seaduslikult tegeleda väljapressimisega ning selle edukus ja legitiimsus sõltub vaid linna või valla fantaasiast, sest miski neid ei piira. Lõppeks jääb küsimus, mida kohalik omavalitsus üldse teeb ja rahastab. **E**

Advokaadibüroo Sorainen ei ole artiklis mainitud kaasusega seotud.

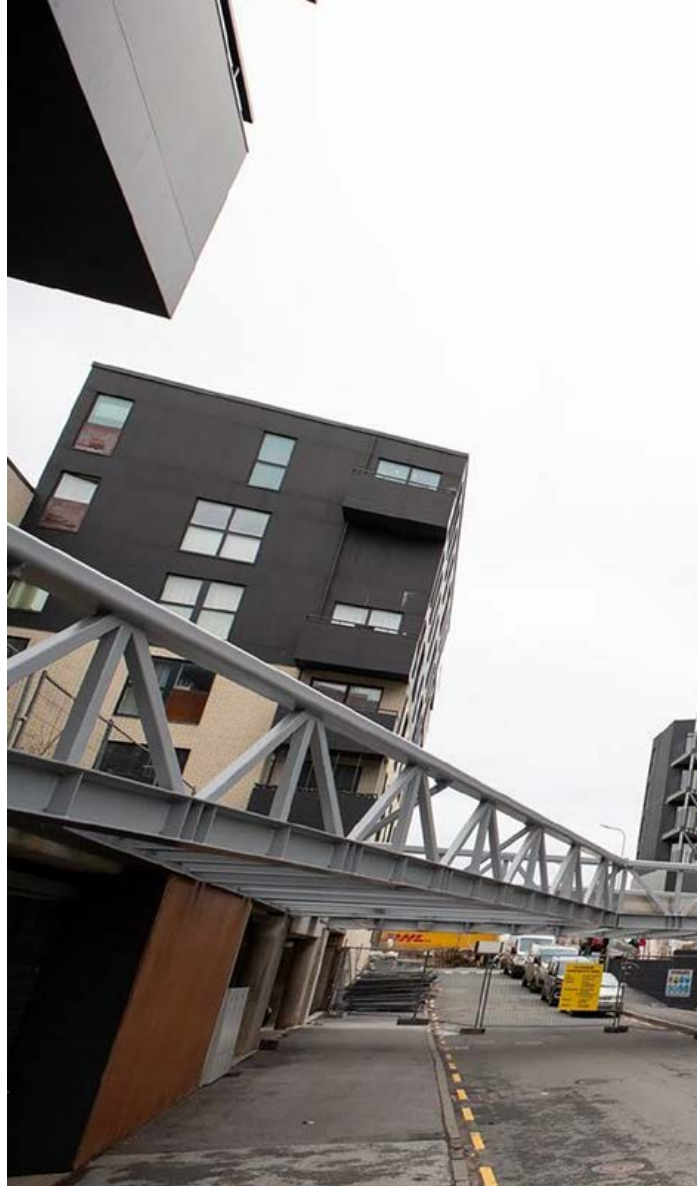
“Las nad unistavad”

Ehitajad tahavad Ossinovski arendusest poolt miljonit võlgu kätte saada

Ärimees **Oleg Ossinovski** probleemne kinnisvaraarendus on lõpusirgel, kuid jätnud maha mitmed lootuse kaotanud alltöövõtjad, kes pole töö eest täit raha saanud. Arendaja süüdistab võlgades saamatut peatöövõtjat, kes omakorda sepitseb hiigelnõuet arendaja vastu.

KRISTJAN KURG

Äripäev



Tallinnas Reidi tee ääres asuvad Uus-Hollandi elurajooni viimased kaks maja, mis pidid valmima juba 2022. aasta suvel, on lõpuks peaaegu valmis, kuid nüüd ajavad Skinest Arendust taga pahased rahata jäänud alltöövõtjad.

“Oh jumal, issand,” ohkas Skinest Arenduse juhatuse liige **Maarika Piir** Uus-Hollandi arenduse viimase peatöövõtja Dast Ehituse plaani peale arendajalt raha nõudma hakata. Tema sõnul pole Dast Ehitusel midagi nõuda. “See, et Dast Ehitus hakkab midagi nõudma, on muidugi tore, aga las nad unistavad.”

Palju perspektiivikamana näeb nõudeplaani **Holger Ode**, kel jäi enda sõnul samuti Tallinna kesklinnas asuvalt Uus-Hollandi objektilt raha saamata.

Selle asemel et temaga lepingu sõlminud peatöövõtjalt Dast Ehitusest raha nõudma hakata, asus Ode hoopis Dasti likvideerijaks, kuid enda sõnul mitte selleks, et firma vagaseks teha.

“Kui nad tahavad mingit tolmu üles keerutada, las lähevad kohtusse.”

Maarika Piir, Skinest Arenduse juhatuse liige

Tema tahtis likvideerijana võlgadest ja nõuetest ette saada hea pildi, et asi pärast pankrotimenetluses kiiremini liiguks. Mai alguses andiski ta sisse Dast Ehituse pankrotiavalduse. Pankrotimenetlusega plaanib ta nõuda Skinest Arenduselt umbes poolt miljonit, mille viimane väidetavalt Dast Ehitusele maksmata jättis. Niiviisi loodab Ode tasutud saada nii enda kui ka teiste alltöövõtjate võlad.

Juba aastaid üle kivide ja kändude

Oleg Ossinovski hakkas juba 2017. aastal rajama Tuukri täna-

vale nelja majaga Uus-Hollandi elurajooni. Sel ajal polnud veel isegi Reidi teed, mis nüüd arenduse kõrvalt jookseb. Esimene maja pidi valmima 2018. aasta suve lõpuks ja teine 2019. aasta sügiseks.

2020. aastal vabandas arendaja, et teise maja valmimine venib tööjõupuuduse tõttu. 2021. aastal selgus, et arenduse esimene peatöövõtja läks pankrotti. Kasutustube pole kaks esimest maja senimaani saanud.

Üle kivide ja kändude on läinud ka kahe järgneva maja ehitus. Need pidid esialgse plaani järgi valmima juba 2022. aasta suvel, kuid viimaseid töid lõpetatakse alles praegu. 2021. aastal haaras objektile peatöövõtja ohjad Fund Ehitus, kuid lahkus juba poole aasta pärast põhjendusega, et täitmata olid eeldused, et maju saaks korrektselt ehitada.

Mullu sügiseks oli mitu aastat kortereid oodanud ostjate kannatus katkemas, kuid viimastel kuudel on mitmed kliendid Äripäeva teada siiski kodu kätte saanud.



Selle kahe maja vahele paigutatud sillakonstruktsiooni eest jäi AMV Metallil ligi 50 000 eurot saamata.

FOTO: LIIS TREIMANN

Likvideerijana on Ode saanud infot umbes kümnelt alltöövõtjalt, kellel on väidetavalt kokku saamata umbes 400 000 eurot. Summa võib veel suureneda, sest Ode teada pole kõik alltöövõtjad oma nõudeid esitanud.

Marika Piir nõuet ei karda. “Kui nad tahavad mingit tolmu üles keerutada, las lähevad kohtusse. Me võime ju seal vaielda selle Dast Ehitusega, aga ma ei tea, kuhu nad jõuavad sellega,” pörutas Piir.

Ta märkis, et Skinestil on hoopis üle kahe miljoni euro Dast Ehituselt nõuda nii objekti lõpetamata jätmise kui ka tähtaegade ületamise eest. Kuni kortereid ei saanud üle anda, tõi see Skinest Arendusele muu hulgas intressikuluga miinust. “Me muidugi ei arva, et me midagi sealt saame,” lisas Piir siiski.

Ode sõnul on oodata, et iga nõude peale imeb Skinest Arendus pastakast mingid probleemid välja ja esitab vastunõuded. “Eks sellest tuleb väga pikk kohtuvaidlus. Ilmselt neil raha jätkub ja annab võidelda,” nentis Ode.

Piiri meelest kujutab vastaspool asju ette. “Peaks häbi olema, et sa ei saa objektiga hakkama, ei saa tähtaegadega hakkama, sa ei saa eelarvega hakkama ja kõik teised on süüdi,” lisas ta.

Raha ei saanud ühelt ega teiselt

Kuigi süüdistusi ja vasturääkimisi on selles loos palju, on ühine mitmete Äripäevaga rääkinud alltöövõtjate jutt, et nad ei saanud tööde eest kogu raha kätte. “Meil on sealt saamata 48 000, tegemist on päris suure summaga,” rääkis metallkonstruktsioonide tootja AMV Metall juht **Madis Millistvere**.

Ettevõtte paigaldas Uus-Hollandi majade vahele sillakonstruktsiooni, kuid sai Millistvere sõnul kätte vaid poole rahast, mille Dast Ehitus ette maksis. Peatöövõtufirma objekti juht ja hilisem juhatus liige **Tiit Tamm** oli teise osa maksmata jätmist põhjendanud sellega, et Dast ei saanud omakorda Skinestilt tööde eest raha.

Skinest Ehituses töid korraldanud **Andres Lauri** pole enda süüdistamisega nõus. “Tiit Tamm ei maksnud seda lihtsalt ära, nii lihtne see ongi.”

Tiit Tamm ei soovinud lugu kommenteerida.

Piir taandab end täielikult Dast Ehituse probleemidest ja ütleb, et Skinest Arendus maksis peatöövõtjale kõik ära nii, nagu lepingus kirjas. “Aga me ei tea, kui palju nad alltöövõtjatele edasi maksid ja kellele nad maksmata jätsid,” sõnas ta.

Kui 2023. aasta lõpus Dast Ehituse pangakontod maksuvõla tõttu suleti, lubas Skinest osale alltöövõtjatest, et maksab pooleli olevate tööde eest ise ära. Samas mõne alltöövõtja kogemusel ei taganud see raha saamist.

Näiteks Katusefirma OÜ juhatus liige ja osanik **Erki Heliste** rääkis, et teadis enne Uus-Hollandi objektile minemist, et seal on probleeme, sest oli kuulnud, kuidas seal oli juba kaks peatöövõtjat tegutsenud. “Me läksime põhimõt-

teliselt tulekahju kustutama. Seal olid tööd pooleli jäetud,” rääkis Heliste.

Katusefirma lähenes see-pärast asjale ettevaatlikult ja neil õnnestus saada Dast Ehitusega kokkulepe tasu maksmiseks iga paari nädala tagant, et summad liiga suureks ei paisuks. Sellele vaatamata jäi Dast lõpuks võlgu. Ühel hetkel olevat Tamm tunnistanud, et Dast pole enam võimeline maksta. Ta pakkus välja, et Skinest Arendus tasub tööde eest otse Katusefirmale – nii sõlmitigi kolmepoolsed lepingud.

Lõpus olevat aga Skinest hakanud alltöövõtja sõnul jõuliselt vaidlema, kas tehtud tööd ikka on nii palju väärt, et kogu raha välja maksta. Katusefirmal jäigi viimane umbes 6000eurone makse saamata. “Dast ei osanud midagi öelda, soovitas pöörduda Skinesti poole, aga sealt ei vastatud telefonidele ega meilidele,” kinnitas Heliste.

Piir leidis, et alltöövõtjate pretensioonid ei ole alati päris asjakohased. “Meie ei ole mitte kellelegi mitte midagi maksmata jätnud,” eitas Piir. Arendusfirma juhi sõnul tuli ette palju olukordi, kus omanikujärelevalve ei andnud alltöövõtja tööle heakskiitu ja seetõttu ei võtnud Skinest tööd vastu. “Ja sealt need legendid, et raha ei maksta, tihtilugu tulevadki,” rääkis Piir.

Mõned alltöövõtjad läksidki kehva ja odava tööga skeemitamise peale välja, usub Piir. Skinest pidi tema sõnul mitmeid puuduseid hiljem ise laskma korda teha, kuid parandamine on alati kallim. “Väga imelik jutt minu meelest, aga kui nad räägivad, siis mis seal ikka, räägitakse igasugu jutte,” pareeris ta alltöövõtjate kaebusi.

Andres Lauri lisas ettevõtte kaitseks, et loomulikult nõudis Skinest, et tööd oleks kvaliteetsed, ja kui ehitusjärelevalve oli tööga rahul, maksti alltöövõtjale alati ära. “Mõnikord teebki nukraks see, et pole midagi teha, sa pead asju ümber tegema, kui on valesti, ja siis osa jooksebki objektilt ära ja ütleb, et oled võlgu,” rääkis Lauri.

Ühe ventilatsioonitööde ettevõtte anonüümseks jääda soovinud esindaja sõnas, et lõpuks jäeti talle 7000 eurot maksmata põhjusega, et tööd ei vasta projektile. Ettevõtja sõnul kästi tal tööde käigus teha teine lahendus, aga see jäeti projektis fikseerimata. Muudatuste tõttu hakkas ventilatsioon liiga palju müra tekitama, mida alltöövõtja küll enda sõnul leevendas, kuid Skinest lõpuks siiski tööd vastu ei võtnud.

Piir väitis, et kõik peab olema projekteerijaga kooskõlastatud: “See ei ole nii, et keegi tuleb ütleb sulle suvaliselt, et nüüd teeme teistmoodi.”

Ode rääkis alltöövõtjate kaitseks, et tema teada andis alltöövõtjatele tööde või muudatuste kohta sageli kinnitusi Andres Lauri, kes pole Skinest Arenduse juhatuses ega omanike seas. Hiljem olevat alltöövõtjatele öeldud, et nad poleks pidanud Laurit kuulama, kuna ainult Maarika Piir saab otsuseid teha.

Kellel õnnestus diile saada?

On ka selliseid näiteid, kus Skinest Arendus võttis Dast Ehituse alltöövõtja suuremate probleemide üle. Näiteks elektritöid tegeva Tanforti juht ja omanik **Tõnis Kink** ütles, et lõpetab veel senini Uus-Hollandis töid ja neil on kõik sujunud.

Ta lisas, et lähtub tugevalt esialgsest konkreetsest hinnapakumisest, mis ei jäta võimalust töid ega nende hinda kuidagi teisiti tõlgendada. Kui tekkis lisatöid, fikseeris ettevõtte projekti-juht kõik ära, et ei tekiks mingit vaidluskohta, ja suusõnaliselt ta kunagi kokkuleppeid ei teinud. “Mul projektijuht oli ka selle koha pealt hästi tubli, et ta kogu aeg käis ja sebis. Loomulikult eks tal oli ka mingitel hetkedel raske, ei tahetud võib-olla mingit lisatööd vastu võtta, aga siis ta ikkagi käis ja näitas näpuga ära, et see asi sai tehtud, ja siis ei olnud rohkem kellelgi midagi öelda,” kirjeldas Kink.

"Mõned alltöövõtjad läksidki kehva ja odava tööga skeemitamise peale välja Skinest Arendus maksis peatöövõtjale kõik ära nii, nagu lepingus kirjas. Aga me ei tea, kui palju nad alltöövõtjatele edasi maksid ja kellele nad maksmata jätsid."

*Maarika Piir,
Skinest Arenduse juhatuse liige*

Paljud on siiski objektilt lahkunud, mõru maik suus. “Me proovisime, aga seal on tegemist pahatahtlike inimestega,” ütles AMV Metalli juht Madis Millistvere. Maarika Piir olevat Millistverele öeldud, et Skinest maksis Dast Ehitusele ära ja seega pole võlg nende probleem.

Ühe väiksema ja samuti rahata jäänud sisetöödega tegelenud ettevõtte juhile näib, et Skinest tegi pakkumise vaid neile Dasti alltöövõtjatele, keda oli keeruline asendada. Väiksematele lihtsama töö tegijatele olevat Skinestist öelnud, et raha tuleb ikka Dastilt välja nõuda.

Närib kuri kahtlus

Dast Ehituse alltöövõtjate seas levib ka kuri kahtlus, et Dast on algusest peale olnud Skinest Arenduse käpiknukk, millest saab probleemide tekkimisel suurema vaevata käed puhtaks pühkida.

“No ma ei tea, see on nüüd küll ikka päris otsitud, aga noh, igaüks ikka mõtleb siis oma rikutuse tasandil,” kommenteeris Piir selliseid kahtlusi. Tema näeb, et valis kehva peatöövõtja, ja peab nüüd tagajärgi likvideerima. **E**



SKULPTUURIKODA



Skulptuurikoda on aastate pikkuse traditsiooniga firma, mis pakub Teile mugavat ja paindlikku teenindust ning alati klassikalist ja ilusat lahendust.

Firma toodab kõrgkvaliteedilisi ehitus, sise-, ja aiakujundustooteid nagu purskkaevud, lillevaasid, inim- ja loomaskulptuurid, rõdupiirded, sambad, sillutusplaadid, kaminad, jpm.

Valmistame ka vastavalt tellija nägemustele ja joonistele ainulaadseid eksemplare.

www.skulptuurikoda.ee



Pankrotist börsiettevõtte: Janar Muttiku valus-võidukas teekond

Ettevõtja ja kinnisvarainvestor **Janar Muttik** rääkis investeerimisfestivalil ausalt teemast, millest tavaliselt rääkida ei julgeta: läbikukkumisest äritegemisel ja pankrotistumisest. Ta tõi karmide kogemuste taustal esile ka võtmetegurid, mis aitavad auku kukkunud inimesel taas jalule tõusta.

ANU LILL

1999. aastal Tartu Ülikooli minnes oli **Janar Muttikul** suur kihk kohe mingit äri kooli kõrvalt tegema hakata. Päris kohe ta ettevõtlusesse siiski veel ei hüpanud, vaid töötas kolm kuud ehitusel. See kogemus näitas noormehele, et nii kolleegid kui ka ülemused mõtlevad hoopis teistmoodi kui tema. Palgatööl ta oma elu jooksul rohkem käinud ei olegi. Ülikooli ajal tuli Muttikul selge mõistmine, et on vaja hakata oma äri tegema.

Esimene äri 2001. aastal oli roosikasvatus, tulenevalt Muttiku kodusest aianduslikust taustast väikeses Elva linnakeses. See kestis siiski vaid paar aastat ja lõpuks pakkis ta äri kokku ning jagas viimased roosid lihtsalt laiali. "Ma olin Elva kõige kõvem kutt, sest mul oli ämber roosidega, mida ma oma vana panniga linna peal ringi vedasin ja naistele kinkisin," naljatas ta.

Järgmisena hakkas Muttik tegelema teedeehitusega ja tegi ka paar eramaja.

Et toona, aastail 2004–2007 oli majanduskasvu kõrgaeg, hakkas ehitusäri kiirelt hoogu üles võtma. Sai ka laenu võetud. "2008. aasta lõpuks oli mul üle viiekümne töötaja ja käivet üle kümne miljoni."

Kriis kukutas noore ärimähe pankrotti

Kui aga ühtäkki saabus suur globalne finantskriis ja pangad laenukraanid kinni panid, kukkus kokku ka Muttiku kõrgelennuline äri ja vastu vaatas hoopis pankrot.

"Olin 26–27aastane ja polnud selliseid kriise oma elu jooksul kogenud. Kõik oli seni läinud ainult ülesmäge ja ma ei tulnud selle pealegi, et mingi jama võiks tekkida. Sain õppetunni, et ei tohi kasvada üle oma võimete, pimesi ei tohi usaldada ja riske tuleb hajutada," kirjeldas ta oma kõrgelt kukkumise kogemust.

Noorele ärimähele sai selgeks ka see, et tuleb rääkida ja kuulata rohkem inimesi kui ainult ühte ning isiklikke käendusi ei tohi oma ettevõttele kunagi anda. Pangad andsid toona üllahkesti laene ja kui isiklik käendus taga, oli ettevõtte kokkukukkumine väga valus.

"Kogu mu isiklik vara, sealhulgas suur maja Tartus ja pangakontod, arestiti, kuna olin laenude tagatisteks pannud oma isikliku vara. Mul oli tol ajal ka kaater ja auto. Olin lootnud, et inimesed, kes olid mulle võlgu, maksavad oma võlad ära, aga nad ei teinud seda. Nii jäin ka ise maksetega hätta ja võlana jäi pärast tagatiste realiseerimist üles veel 7,5 miljonit Eesti krooni," meenutas Muttik suurt pauku oma teekonnal.

2015. aastal lõi Janar Muttik ettevõtte Everaus, kus tema kontoriks oli ehituskonteiner.

FOTO: SERGEI TROFIMOV / ARIPIAEV

"Paljud, kes kukuvad, enam ei tõuse. Nad lähevad palgatööle või üldse Eestist minema."

Janar Muttik

“Karvased ja sulelised” käisid võlga taga nõudmas

Järgnes elu keerulisim aeg, kuna sõbrad olid kadunud, pankrotihaldurid olid kurjad ja “suured kapid” käisid tal ukse taga. “Ma ei kartnud neid, sest ma tõesti olin omalt poolt teinud kõik, mis suutsin, et teistele võlad ära maksta ja mul polnud endal enam mitte midagi. Füüsilist vägivalda minu vastu ei kasutatud, sest teati, et ma pole kuritegelikult kellelegi midagi teinud,” rääkis Muttik.

See raske kogemus muutis mehe vaimselt tugevamaks. Tema sõnul tekib Euroopas ja Eestis pankrotistunud ettevõtjate suhtes stigma, et tegemist on läbikukkujaga. “Sa saad päris suure märgi külge ja seal ettevõtjana taas jalule tõusta on üliiraske, sest ei julge enam riske võtta. Näiteks USA näeb ettevõtja ebaõnnestumist ja uuesti alustamist hoopis innovatsiooni osana. Edukaks saamisel on seal normaalne eelnevalt paar korda läbi kukkuda ja keegi ei ütle midagi.”

Muttik lisas, et tal on ka tutvusringkonnas palju inimesi, kes just seetõttu ei taha saada ettevõtjaks, et kui midagi ebaõnnestub, hakatakse näpuga näitama. Seda ei tohiks aga väikeses Eestis teha, kuna siin on niigi vähe inimesi ja eriti vähe neid, kes julgeks ettevõtlusriske võtta. Paljud, kes kukuvad, Muttiku sõnul enam ei tõuse. Nad lähevad palgatööle või üldse Eestist minema.

Korralik analüüs ja puhkus tõi uued tuuled

2010. aastal võttis ta aja maha ja läks neljaks kuuks Austraaliasse. Ka seda pandi talle kodumaal pahaks, justkui olnuks tegemist põgenemisega. “Tegelikult tuleks kõigil aeg-ajalt aeg maha võtta, et puhata ja ka analüüsida, mis läks valesti ning mida saaks edaspidi teha teisiti. Ka praegu olen ma oma ettevõtte inimesed saatnud paariks nädalaks kollektiivpuhkusele. Tuleb puhata ja see on okei,” rääkis ta. Stressi ei tekita ettevõtja sõnul lahendustega tegelemine,

vaid teadmine, et probleemid on lahendamata.

Eestisse tagasi tulles läks Muttik tagasi ülikooli, et leida enda ümber targemaid inimesi. “Võtsin õppimist tõsiselt ja tegin magistrikraadi nominaalajaga ära. Sain juurde ka palju uusi kontakte nii pankades kui ka mujal. Tekkis ka arusaam, mille võtsin endale motoks: kui kuidagi ei saa, siis kuidagi ikka saab,” meenutas ta.

Muttikul oli enda sõnul jäänud kõrvale vaid kaks sõpra ajal, mil ta asus pingutama, et august välja ronida. Nad laenasid talle raha intressiga 25% aastas. “Mässasin neli aastat väikearendajana, flippides kortereid ja ehitades eramuid. Samal ajal hajutasin oma tegevusvaldkondi ja hakkasin tegema koostööd ka Šveitsi ettevõttega Nahrin, mis müüb globaalselt loodustooteid.”

Kümne aastaga nullist börsifirmaks

2015. aastal lõi Muttik ettevõtte Everaus, kus tema kontoriks oli ehituskonteiner. “Tegin kõike ise, olles objekti-, projekti-, turundus-, müügi-, finants- ja tegevjuht. Tegin seda viis aastat, sooviga ennast tõestada. Sain hakkama,” avaldas ta rahulolu. Praeguseks on Everausist saanud börsiettevõtte, kus on ette näidata rohkesti arendusi. Portfell sisaldab üle 600 ühiku elamispiinda ja üle 70 000 ruutmeetri äripinda. Varade maht on 2024. aasta lõpuks jõudnud 45,6 miljoni euroni. Arendused on mitmeid kordi pälvunud tiitli “esimene omataoline” ja saavutanud kõrgeid tunnustusi kodukonkursidel.

“Võlakirjadega börsile minek 2025. aastal oli kasvu üks osa. Me ei teadnud maikuu lõpuni, mis saab. Polnud kindel, kuidas investorid brändi vastu võtavad ja kas ma saame raha või mitte. Aga et emissioon märgiti kolm korda üle, oli kõige ägedam usalduse näitamine ja tunnustus.” Muttik rõhutas, et üksinda kaugele ei jõua ja tuleb kaasata õigeid partnereid ning leida õiged töötajad. **E**

Investeerimis-Festival 2025

Tänavu üheteistkümnendat korda toimunud InvesteerimisFestivali korraldas Investor Toomase Investeeringasklubi.

11.–13. juulil toimunud sündmus tõi kokku ligi 1800 investeerimishuvilist, olles sellega Eesti suurim vabas õhus toimuv investeerimisüritus.

Laval astus üles pea 80 oma ala tipptegijat, nende seas: Johan Javeus, Carol Wildermuth, Daniel Wildermuth, Gretel Kutan, Vesa Puttonen, Annika Traks, Ain Hanschmidt, Aine Riffel-Grinkevičienė, Madis Müller, Julia Kangro, Joakim Saario, Kristi Saare, Orm Oja, Katri Teller, Erkki Raasuke, Karin Vinkel, Priit Põldoja, Riin Mäesalu, Joakim Helenius, Maris Kreics, Lev Dolgatsjov, Paavo Siimann, Mari-Liis Jääger, Tanel Kangert, Baiba Onkele, Marko Oolo, Nelli Janson jt.

Festivali aitasid korraldada: LHV, SEB, Ignitis Group, Lightyear, Enefit, Everaus Kinnisvara, airBaltic, Inbank, Elevation Group, Merit Tarkvara, Harju Elekter, Valge Klaar by C&C, Veho, MyFitness, Forus, Coolbet, Tallinna Vesi, Elisa, Iute Group, Öhtuleht, Storent, CoinsPaid, Monefit, Auroom, Nasdaq Tallinn, Baltika Group, A. Le Coq, Voltride, Europark, Venture Villas Bali jt.

Allikas: Äripäev

Ettevõtja edutegurid:

- Tee seda, mida päriselt armastad – kirg on kõige tugevam kütus.
- Ära lase rahal (ega Exceli tabelil) olla peamine eesmärk. Kui teed midagi kire ja pühendumusega, on rahaline edu loomulik tulemus.
- Pane eesmärgid kirja – nii muutuvad need selgemaks ja aitavad paremini sihte seada.
- Pane eesmärkidele realistlikud tähtajad.
- Tahtejõud ja töökus – ole valmis vaeva nägema.
- Kaasa edukaid partnereid ja värba endast targemaid inimesi.
- Kanna hoolt nii füüsilise kui ka vaimse tervise eest.
- Tähistage ka väikesed võited.

Allikas: Janar Muttik



Hilinemised ja lisakulud on sageli seotud geotehniliste oludega

Suurbritannias aastatel 1970–1994 läbiviidud ehitusuuringust, milles analüüsiti hilinemiste ja eelarve ületamiste põhjuseid, selgus, et 40% ootamatutest hilinemistest ja lisakuludest olid seotud geotehniliste oludega. Ehitaja vaates tõusetub küsimus: mis saab siis, kui tegelik kohapealne geotehniline olukord osutub arvatust keerulisemaks?

Sellele olukorrale on erinevaid lahendusi, kuid Leca eelis seisneb lahenduse kiiruses – seda saab mõõta tundide ja päevadega, mitte nädalate ja kuudega. Siinkohal on silmas peetud nominaalset ehitusaega, millele lisandub kooskõlastusteks kuluv aeg. Kui rääkida alternatiivsetest geotehnilistest

lahendustest, nagu vai-plaat või vertikaaldreenid, siis need on üldjuhul kallimad või ajamahukamad võrreldes kergkruusapadjaga. Eestis on selliseid lahendusi juba rakendatud ning neid võiks kasutada veelgi rohkem. Näiteks võib tuua Värska piirivalvekordoni juurde viiva tee, mis on rajatud kergkruusale.



Argo Luhaste, Leca Eesti

Lähtudes meie emaettevõtte Saint-Gobaini põhimõttest, mis eesti keeles võiks kõlada: "Muu-dame maailma paremaks paigaks, kus elada," mõtleme ka Leca Eestis nii kohalikest teedehitus-



projektidest kui ka Rail Balticu arendusest. Tuleb tõdeda, et meie Häädemeeste tehas on kindlasti võimeline tootma rohkem, kui on hetkel kergkruusa järele nõudlust.

Rail Balticu rajamisega on Eestis kõige kaugemale jõutud – käimas on juba konkreetsete lõikude ehitamine, mis on igati tervitav.

Kaks head näidet kergkruusa kasutamisest Euroopas:

Blackpooli tee aluspinna stabiliseerimine kergkruusa abil

Blackpoolis Loode-Inglismaal käimasoleva tee-ehitusprojekti eesmärk on ühendada kaks maanteelõiku. Asukoha lähedus merele tähendab, et piirkonnas esinevad pehmed pinnased, mis esitavad ehitustöödele suuri väljakutseid. Probleemide lahendamiseks nähakse ette enam kui 5000 m³ Leca LWA kergkruusa kasutamist pinnase stabiilsuse parandamiseks ja vajaliku infrastruktuuri rajamiseks.

Väljakutsed ja insenertehnilised lahendused

Pehme pinnase tõttu ei sobinud tavapärased ehitusmeetodid. Seetõttu valiti lahenduseks kerge täitematerjal Leca LWA, mis vähendab oluliselt koormusest tingitud vajumist ja tagab stabiilse aluse. Selline uuenduslik lähene mine suurendab konstruktsiooni terviklikkust ja tagab tee pikaajalise vastupidavuse.

Hilinemised ja lisakulud ehituses on sageli seotud keerukate geotehniliste oludega. Leca LWA kergkruus pakub kiiret ja tõhusat lahendust, aidates tagada stabiilse aluspinna nii teede kui ka rajatiste ehitamisel, sealhulgas Rail Balticu ja Euroopa sadamaprojektides.

Kokkuvõte

Leca LWA strateegiline kasutamine on osutunud võtmetähtsusega pehmel pinnasel esinevate probleemide ületamisel, võimaldades projekti edukat elluviimist. Tee valmimisel paraneb piirkondlik ühenduvus, toetatakse kohaliku ettevõtluse arengut ning tõstetakse transpordi tõhusust – seda kõike liiklushäireid minimeerides ja Blackpooli transpordivõrgustiku kestlikkust suurendades.

Kergkruusa kasutamine aluskonstruktsioonide kindlustamiseks sadamas

Kui ehitise aluskonstruktsioon tuleb rajada pehmetele mudakihidele, on kerge ja stabiilse täitematerjali kasutamine vajumise riski minimeerimiseks hädavajalik. Just seetõttu otsustas projektikonsultant kasutada Taanis Nystedi sadama sulundseina rajamisel Leca LWA kergkruusa. Projekteerijaks oli Munck Havne & Anlæg, kes hindas lahenduse tehnilisi eelseiseid ja majanduslikku tasuvust.



Miks just Leca LWA?

Leca LWA valiti tänu asjatundlikule nõustamisele, tõhusale tarnele ja kuluefektiivsusele võrreldes näiteks vahtklaaskillustikuga. LWA väike mahukaal oli kriitilise tähtsusega koormuse vähendamisel, aidates tagada stabiilse ja vastupidava konstruktsiooni.

Tõhus tarne ja paigaldus

Objektile tarniti kuus koormat Leca kergkruusa, igaühes 100 m³ materjali. Paigaldamiseks kasutati pneumaatilist puhumismeetodit läbi eriti pika vooliku, mis võimaldas paigaldada kogu koorma kahe kuni kahe ja poole tunni jooksul, kasutades vaid kahte töömeest. Meetod osutus oluliselt tõhusamaks kui ekskavaatoriga paigaldus, mis oleks pehmel pinnasel olnud keeruline.



Rubriiki toimetab Teeli Rummelg
e-post: teeli.rummelg@aripaev.ee



Majatootja saab Tallinnalt ligi miljoni lepingu ülesütleamise tõttu

TALLINNA LINN JA MAJATOOTJA

TIMBECO WOODHOUSE OÜ sõlmivad kohtuvälise kokkuleppe, millega lõpetatakse Paldiski mnt 80a/b kinnistule kavandatud lasteaia projekteerimis- ja ehituslepingust tulenenud vaidlus.

Tallinna linnavaraamet ja Timbeco Woodhouse OÜ sõlmisid 2024. aasta septembris riigihanke tulemusel töövõtulepingu tehasealise lasteaia projekteerimiseks ja ehitamiseks Paldiski mnt 80a/b kinnistule, selgitatakse teates asjaolusid.

Pärast lepingu sõlmimist selgus,

et kinnistu pinnas on tugevalt reostunud ning selle puhastamine oleks väga aja- ja ressursimahukas. Linn otsustas lepingu ennetähtaegselt üles öelda, kuna tööde jätkamine oleks eeldanud lepingu olulist muutmist, mis ei oleks kooskõlas riigihangete seadusega, märgitakse linna pressiteates.

Võlaõigusseaduse kohaselt võib tellija töövõtulepingu üles öelda igal ajal. Sel juhul on töövõtjal õigus saada kokku lepitud tasu, millest on maha arvatud see, mille ta lepingu ülesütlemise tõttu kokku hoidis või mille ta oma tööjõu teistsuguse kasutamisega omandas või oleks võinud mõistlikult omandada, kirjeldatakse teates.

Timbeco Woodhouse OÜ esitas lepingu lõpetamise tõttu linnale nõude summas 2,26 miljonit eurot, viidates tehtud kulutustele ja saamata jäänud kasumile.

Tallinna linn tasus tehtud tööde eest 369 000 eurot, kuid ei nõustunud ülejäänud nõudega.

Pooled pidasid pikalt läbirääkimisi vaidluse kohtuväliseks lahendamiseks. Soovides vältida pikaajalist kohtuvaidlust ja sellega kaasnevat kulusid, leppisid pooled kokku, et Tallinna linn tasub kompromissina Timbeco Woodhouse OÜ-le täiendavalt 626 000 eurot.

Timbeco Woodhouse OÜ-le maksab linn seega kokku 995 000 eurot. Kokkuleppe täitmise kulud kaetakse 2025. aasta investeeringuobjektiks "Tehasealise puitlasteaia pilootprojekt" ette nähtud vahenditest. Kokkuleppe sõlmimisega kinnitavad mõlemad pooled, et vaidlus on lõplikult lahendatud ning neil ei ole teineteise vastu täiendavaid nõudeid, rõhutatakse pealinna läkitatud teates.

Timbeco Woodhouse OÜ tootmist on külastanud ka toonane president Kersti Kaljulaid.

FOTO: LIIS TREIMANN

Tartu teadlaste uuenduslik puitmaja püstitati ilma ühegi naelata

MAAÜLIKOOI TEADLASTE LOODUD

UUENDUSLIK puitmoodulhoone

"Ukraina maja", mida saab kokku panna ilma kruvide ja rasketehnikata, jõudis juunis Lvivi ja püstitati kaheksa päevaga. Projekti keskmes on nutikad ehituslahendused ja keskkonnasääst.

Maikuu lõpus saadeti Eesti Maaülikooli CNC-puidulaborist Ukrainasse teele ainulaadne moodulhoone, mille kõik detailid on puidust ja ühendatud traditsiooniliste puusepaliidetega. Konstruktiooniga, mida kutsutakse tinglikult "Ukraina majaks", soovitakse pakkuda kiiresti püstitatavat ja keskkonnasäästlikku elamislahendust kriisipiirkondadesse.

Hoone põhikarkass pandi Lvivi Polütehnilise Riikliku Ülikooli linna-kus püsti ilma tõsteseadmeid kasutamata – piisavaks osutus puusepa-haamer. "See on näide digiehitusest, kus kõik detailid lõigatakse välja arvutipõhise CNC-tehnoloogiaga ja inimene peab need vaid õigesti kokku panema," ütles projekti eestvedaja, Eesti Maaülikooli vanemlektor **Tõnis Teppand**. Tema sõnul võib sama hoone tüüpilise olukorra korral püstitada vaid viie päevaga.

Neljaliikmeline Eesti meeskond seadis juuni alguses hoone kaheksa päevaga püsti. Järele jäänud tööd –

vundamendi rajamine ja sisseseade paigaldamine – jäävad Ukraina partnerite teha. Hoones on kaks tuba ja ärklikorrus, selle mõõdud on 4 x 8 meetrit ning see koosneb enam kui 1100 detailist.

Ehitise eripäraks on metallivabade ühenduste kasutamine: kõik sein-, põranda- ja laeplaadid kinnituvad spetsiaalsete tapplahendustega postidesse ning taladesse. "Me ei kasutanud ühtegi naela ega kruvi. Selline lähenemine vähendab ka süsinikujalajälge ja võimaldab hoonet kergesti lahti võtta või kohandada," märkis Teppand.

Projekt sai alguse Garage48 häkatonilt, kus maaülikooli tudengid katsetasid alternatiivseid materjale ja konstruktsioone. Edasise arendustöö aitas teoks teha Keskkonnanvesteeringute Keskuse (KIK) kliimameede, mille kaudu toetatakse CO₂ emissiooni vähendavaid ja taastuvmaterjalil põhinevaid lahendusi.

Eesti meeskond lõi hoone tarvis 10 000 AutoCADi joonist, katsetas eelnevalt väikemudelit ja kavandas ka nutikaid tehnilisi lahendusi: autonoomne ventilatsioonisüsteem, päikeseenergia kasutus, sadevee kogumine tualetikasutuseks ning plaanitav hall- ja vihmavee puhastus.



FOTO: EESTI MAAÜLIKOOI

Maaülikoolis loodud nn Ukraina maja Lvivi lähistel.



Kui AI kiire areng tekitab ärevust, nagu minul juhtus, siis võtke rahulikult. Pole vaja olla esimeste katsetajate seas. Piisab, kui oled esimese kolmandiku hulgas, et edu saavutada.”

Projekteerimis- ja arhitektuuribüroo Sirkel & Mall juhatuse liige **Paavo Pärn**
02.06.2025, Kinnisvarauudised



FOTO: ERAKOJU



FOTO: ROOFTSOLAR

Andres Anijalg Rooft.Solari päikesekatusesega Velario® Slim.

Eesti päikesekatus võitis maailmkuulsa auhinna

EESTI ETTEVÕTE ROOFT.SOLAR noppis juba teist aastat järjest maailmakuulsa Red Dot Awardi auhinna. Tänavu pälvis Rooft.Solar võidu käsivaltspolekist päikesekatuses Velario® Slim eest kategoorias “Sustainable Design”.

Red Dot on 70aastase ajalooga disainiauhind, mille on varem võitnud näiteks Ferrari, Apple, Sony, Bosch. Eelmine aasta sai nende NuClicki® katus Red Doti märgi “Best of the Best” kategoorias “Urban Design”. Mõlemad katused ühendavad endas põhjamaiselt minimalistliku disaini ja silmale nähtamatu tiptasemel päikeseenergiat salvestava tehnoloogia.

Red Dot Award 2025 konkursile laekus võistlustöid 60 riigist. 43 eksperdist koosnev žürii sõnul pakub Velario Slim uuenduslikku tehnoloogiat, mis võimaldab muinsuskaitsealuseid hooneid varustada rohelise energiaga – nii keskkonnasäästlikult kui ka esteetiliselt sobivalt.

“Red Doti ihaldusväärse märgise saanud võidutööd on esteetiliselt meeldivad, funktsionaalsed, jätkusuutlikud ja innovaatilised ning neid kõiki ühendab silmapaistev disain,” lisas žürii.

Rooft.Solari tegevjuhi **Andres Anijala** sõnul on nii maineka auhinna võitmine teist aastat järjest saavutus omaette ja näitab Eesti disaini kõrget taset. “Eestis luuakse disaini, mis lööb maailmas laineid ja aitab tutvustada Eestit innovaatilise ning tippdisaini loova riigina. Meil on suur potentsiaal disainivaldkonnas silma paista ja Eesti disaini eksportida ning taas võidetud Red Doti auhind on selle tõestuseks,” ütles Anijalg.

Võidu koju toonud Velario® Slim on Euroopa turul ainuke päikese tootmise võimalusega käsivaltsmetallist katuselahendus. See muudab katuse populaarseks kõrgklassilisel renoveerimisel ja ajalooliste hoonete täiendamisel roheenergiaallikaga, kus tavapäraseid päikese paneelid pole lubatud. Sel aastal turule tulnud Velario® Slimi moodulid võimaldavad katta ka keerulisi ja nurgelisi pindu, mida senised päikesekatuse lahendused pole võimaldanud, ja need on kuni 20% energiatõhusamad. Lisaks diskreetsele Skandinaavia disainile on päikesekatused erakordselt vastupidavad karmidele ilmastikutingimustele.

Ehitushindade kasvu vedasid materjalid

STATISTIKAAMETI ANDMETEL tõusis ehitushinna indeks selle aasta teises kvartalis võrreldes esimese kvartaliga 0,9% ja võrreldes 2024. aasta sama ajaga 1,4%. Aasta algusega võrreldes mõjutasid ehitushinnaindeksit teises kvartalis enim taas kerkima hakanud materjalide hinnad.

Statistikaameti juhtivanalüütik **Ülo Paulus** tõi välja, et teises kvartalis mõjutas ehitushinnaindeksit võrreldes 2024. aasta sama ajaga eelkõige ehitajate palgatõus, mis moodustas indeksi muutusest 37%. Siiski oli palgatõusu mõju indeksi muutusele 5,5 protsendipunkti võrra väiksem kui mullu. “Selle aasta esimese kvartaliga võrreldes suurenesid kulutused tööjõule 0,1% ja mehhanismidele 1,2%, materjalid kallinesid 1,2%. Masinate hinnatõusu taga oli eelkõige transpordikulude kasv ja materjalide hinnatõusu toetas enim puidu ning puittoodete hindade tõus,” selgitas Paulus.

Bigbanki peaökonomist **Raul Eamets** selgitas, et ehitushinnaindeks väljendab ehitustegevuse maksumuse muutust otsekulude tasemel ja see jaotatakse kolme põhigruppi: tööjõud, ehitusmasinad ja -materjal. Ehitushinnaindeksi arvutamisel võetakse arvesse eramud, korruselamud, tööstus- ja ametihooned. Remondi- ja rekonstrueerimistööde hinnaindeksi puhul on vaatluse all ametihooned.

“Tavaliselt põhjustab hinnatõusu kaks tegurit: nõudluse kasv ja sisendite kallinemine. Ilmselt on praegu tegemist mõlema teguriga, sest euribori odavnemine on teinud laenu raha odavamaks ja elavdanud ehitusturgu,” rääkis Eamets.

Samas on kallinenud kõik ehitusvaldkonna sisendid: tööjõud, materjalid ja mehhanismide kasutamine. Statistikaameti andmetel on II kvartali hinnatõusu taga eelkõige kallinenud transpordikulud ja puiduhind. Samas moodustab hinnaindeksist kõige suurema osa palgamuutus (37%). Kui vaatame tööjõu hinda, siis aastaga (I kvartal 2025 võrdluses I kvartaliga 2024) on ehitussektori palgad kasvanud 4,3%. Kui vaadata natuke pikemat perioodi, siis kahe aastaga on palgad ehitussektoris kasvanud 13%, kui minna ajas veel kaugemale, n-ö koroonaeelsesesse aega, siis 2020. aasta algusest on palgad kasvanud koguni 35%. Tegemist on ametliku palgastatistikaga, mida ettevõtted statistikaametile raporteerivad.

Kuna selle aasta inflatsiooniks prognoositakse ligi 6%, võib eeldada, et sisendite hinnad ja eelkõige palgad jätkavad kasvu ka sel aastal. Oma panuse ehitushinnaindeksi tõusu järgmises kvartalis annab kindlasti ka käibemaksu tõus.



Krah Pipesi juht: **anomaalia sai läbi**

OÜ Krah Pipes tegevjuhi **Peeter Kirts**i sõnul mõjutas mullust käivet geopoliitilisest ebakindlusest tingitud anomaalia, aga praegune graafik näitab naasmist varasemate numbrite juurde, sest märgata on juba põhiturgude taastumist.

URVE VILK

“Elmine aasta oli meile anomaalia, kehvema poole pealt,” ütles suurediameetrilisi plasttorusid ja seadmeid tootva OÜ Krah Pipes tegevjuht Peeter Kirts, et tulemus oli teistsugune kui viimased kümme aastat.

“Möödunud aastal jäi tulemus oluliselt ootustele alla ja oli viimase kümne aasta väikseim. Aga

sel aastal oleme usutavasti enam-vähem stabiilses graafikus. Rekordit tõenäoliselt ei tee, aga praeguse põhjal tuleb tulemus eelmise aastaga võrreldes ikkagi oluliselt tugevam,” lisas ta. “Graafik näitab naasmist varasemate numbrite juurde.”

Käibe langemise põhjusena nimetas Kirts geopoliitilist ebakindlust. “Meil kõigil põhjustab kukkumist see, et meil on üks

"Kui vaadata eksporditurge, siis meil on 10–15 turgu, mis kõik käituvad erinevalt. Mõned riigid suhtuvad sellesse kõigesse ühtemoodi, teised teistmoodi."

Peeter Kirtsi, OÜ Krah Pipes tegevjuht

ebanormaalne naaber, kes külvab ebakindlust kõikidele turgudele. Kui sul on valida, kas investeerida kaitsesse või teha nii, et linn ei uputaks, siis pahatihti on kasulik osta mürske ja õhutõrjet."

Kuigi ebakindlus iga päevaga pigem suureneb, on siiski toimunud teatud stabiliseerumine. "Eks loogika ole ju selline, et kõik harjuvad ja praegu on uus normaalsus ehk nii kaua, kuni mingit drastilist muutust ühele või teisele poole ei toimu – eemal olevaid probleeme on natuke lihtsam ignoreerida –, taastub elu vanadel normaalsel alustel."

Skandinaavias näha taastumist

Krah Pipesi toodangust jääb 10–15% Eestisse, ülejäänu eksporditakse. "Kui vaadata eksporditurge, siis meil on 10–15 turgu, mis kõik käituvad erinevalt. Mõned riigid suhtuvad sellesse kõigesse ühtemoodi, teised teistmoodi. Skandinaavia on üsna suure osakaaluga, see on meil üks põhilisest turgudest ja seal oli eelmine aasta kindlasti nõrgem, aga näha on taastumist. Samas pole mõjud

nii ühesed. Rootsis oli eelmisel aastal kogu kinnisvarasektor õrnem, üle-eelmisel aastal võib-olla ka, ning see mõjutab kindlasti ka meid – kui suuri projekte ei tehta, pole vaja ka uusi piirkondi veevõrku ühendada," tõi ta näite mõjudest, mis nende kui tootjani jõuab.

Suurt toodet kaugele ei ekspordi

Ka uusi turge Kirtsi sõnul otsitakse, ent omad piirangud seab toote kaal ja transport. "Toodet vaadates on raske mingisugust väga utoopilist turgu taga ajada – meie tooted on suured ja seest tühjad, nii et nende vedu väga kaugele paraku heade hindadega pole võimalik. On teatud transpordi õlg, mille sees saame toimetada, ja selle sees me ka toimetame – oleme proovinud minna sinnamaani, kuhu meil on võimalik minna."

Ta tõi võrdluse IT-sektoriga. "Muidugi tegeleme ka uute turgudega, aga me ei saa samamoodi, et pakume, läheme ja teeme Bangladeshis jaoks koodi – meil sööb transport sellised ideed ära."

Kirtsi lisas, et on teatud turud, mida on siiski ka asukohast hoolimata ignoreeritud. "Eks siin ole omad võitlemised teatud turgudel, nagu Poola. Seal on lihtsalt hinnastamine selline, mis ei sunni väga pingutama, kuna kohalik tootja on risti jalus. Ütleme, et kvaliteet *versus* hind on sellistel turgudel pahatihti sellises seoses, et pole mõtet teatud tüüpi tootega väga punnitada."

Kõrgemat hinda saab küsida keerulisema toote eest

Toote hinnastamisest rääkides on Kirtsi sõnul keeruline üldistada. "Oleme toote spetsiifikast lähtudes mitmel eri tüüpi turul korraga. On palju standardtooteid, mille puhul hinda võrreldakse nagu hambapasta puhul – teise tuubi hinnaga

võrreldes. Kui võrdlus käib pelgalt hinna osas ja turuosalisel mängivad kõik sama mängu, on müügi tegemiseks vaja sobituda, sest turu keskmisest hinnast kaks korda kallimalt müüa ei saa. Aga on ka inseneritooteid, kus maksab lahendus, ja seal on jälle võimalik igal ajal mingisugust konkreetset hinda küsida, mis väärtustab tehtud tööd ja kasutatavaid materjale."

Kirtsi sõnas, et nad pole kunagi püüdnud konkureerida ainult hinnaga. "Me otsime alati seda väljundit, kus saaks natuke nii-öelda kallimalt keerulisemat toodet müüa, aga valdav töö käib ikkagi hinnasurve kaudu. Keegi ei taha, et midagi paremini, kuid kaks korda kallimalt teed. Kliendid millegipärast ei ole sellise asjaga nõus."

Küsitav palk ei vasta pakutavale väärtusele

Tootmine on keeruline ka inimeste leidmise tõttu, kuigi Kirtsi hinnangul on töökäte vähesusest hoolimata tootjad seni hästi hakkama saanud. "Töötajate leidmine mingisugustki inseneeriat nõudvates valdkondades pole Eestis viimased kümme aastat juba väga kerge olnud, nii et eks me oleme endiselt sellega hädas. Ja tootmistöötajatega on kahjuks üsna sarnane mure – kvalifitseeritud töötaja leiab, kehvema töötaja leiab ka, aga ütleme nii, et palgaootused on oskustega võrdluses paigast ära. See on võib-olla kõige suurem probleem."

Kirtsi lisas, et küsitav palk ei vasta sageli paraku pakutavale väärtusele. "Küsimus taandubki sellele, et palgaootused on paigast ära. Nagu ütles üks Läti partner, kellel on suhteliselt sarnane olukord: "3000 eest võin tööle tulla, aga kui sa tahad, et ma tööd ka teen, siis pead 5000 maksma," oli öelnud tööle kandideerija. Aga küsimusele, et millist väärtust töötaja ettevõttele selle raha eest vastu annab, tavaliselt vastust ei saa." **E**

OÜ Krah Pipes
tegevjuht
Peeter Kirtsi.
FOTO: RAIGO PAJULA

Miral rekordmüügid, aga mitte Eestis

“Oleme teinud rekordmüüke ja rekordkäivet, aga kasv ei tule Eestist, vaid eksporditurgudel – Lätist, Leedust ja Soomest,” tõi Mira Ehitusmaterjalid OÜ müügijuht **Madis Kipper** esile vastuolulise olukorra. Küsimustele vastates avas ta tagamaad, mis toimub ja miks.

URVE VILK

Müügijuhi sõnul on neil olnud müük pidevas tõusutrendis. “Aga see on seotud sellega, et meie turu osakaal Leedus oli aastaid tagasi suhteliselt väike ja seal me võidame lihtsalt turgu, lisaks on Leedu majandusel läinud ehituses paremini kui Eestil. Sama lugu on Soomega. Soomes on olnud meie osa üsna väike, tänu millele on lihtsam läbi nii-öelda õigete tegevuste turuosa suurendades müüki kasvatada,” nentis Kipper.

Eestis seevastu on tema sõnul olukord vastupidine. “Meie turuosa Eestis on päris suur ja seetõttu peegeldab müük üldist turuolukorda – kui üldine seis läheb üles, läheb ka meil üles ja kui üldine tuleb alla, tuleb ka meil alla. Lainetame koos turuga.” Eesti turg on olnud Mira jaoks sel aastal stabiilne.

“Läti oli eelmisel aastal meil enam-vähem stabiilne võrreldes varasemate aastatega,” jätkas Kipper, kelle sõnul riskide hajutamine eri turgudel müümise näol on igal juhul mõistlik. “Kui toolil on mitu jalga, mitte üks, püsib see ka paremini püsti.”

Rääkides hindadest

Ehitusmaterjalide tootegrupis, kus tegutsetakse, pole Kipperi sõnul hinnarallit toimunud. “Toidukaupadel, juuksuriteenustel või muudel toodetel ja teenustel on hinnad küll suure hooga üles läinud, aga paraku ehituses pole me saanud niimoodi hinda tõsta, ka teistes riikides mitte, mitte ainult Eestis.”

Ta möönis, et mõningased hinnamuudatused – mõni protsent üles – igal aastal küll toimuvad, aga tõus pole siiski sama suur kui paljude ülejäänud hindade puhul.

Kuna sisendhinnad tootja jaoks kerkivad, on hinnakorrekatuur paratamatu. “Sisendmaterjalide hinnad tõusevad, nagu ka palgad, ega alla lähe küll suurt midagi hindade osas, nii et on vaja midagi ette võtta. Pessimismi on olnud viimastel aastatel palju ja kui vahepeal tekib lootus, et nüüd hakkab kuidagi üles ehk minema, siis väga optimistlike arvamusi turult ega ehitajatelt paraku veel ei kuule. Konkurents on suur ja isegi kui tõstad hinda, siis kaotad lõpuks turgu.”

Erinevad turud

Kuna tegutsetakse mitmel turul korraga, on näha, et turud on veidi erinevad ja tootegrupid, mida eelistatakse, erinevad samuti. “Soomes turg eelistab üht plaatimisseguga ja Leedu turg teist; Leedu turg üht tasandusseguga ja Eesti turg teist, kuigi on raske öelda, miks. Materjalide valik, mida toodame, pole väga lai.

Meil on eelkõige tasandus- ja plaatimissegud, vuugitähed ning veetõkked, aga plaatimissegusid näiteks on erinevaid ja kui mõni turg eelistab kõrgema kvaliteediga ja natuke kallimat segu, siis teine turg odavamast ja natuke n-ö lihtsamast segu,” tõi ta näiteks.

Kohati võib Kipperi hinnangul tegu olla ka lihtsalt traditsioonidega. “Turul on harjutud tegema asju ühtemoodi ja seetõttu kasutatakse kindlat tüüpi toodet. Me



võime küll õpetada ja harida ning vahetada teadmisi mõnest kavalast viisist, kuidas midagi teha – näiteks jagada Soome kogemust Leetu ja teinekord jälle vastupidi –, aga tarbimiseeliste muutmine võtab aega ja alati see ei õnnestugi.”

“Kui palgad on kasvanud ja on oluline, et töö saaks kiiremini tehtud, siis materjali hind, võrreldes tööhinnaga, ei ole enam võib-olla nii kallis ja sääst, mis saadakse tööajast, on seda väär.”

Palju sõltub ka lepingust – kas tegu on tükitöö või tunnipõhise tööga. “Me näitame uusi tooteid ja räägime nendest küll, aga kliendid oskavad väga hästi arvutada ja teavad, mis on neile kasulik ning mis mitte. Palju sõltub ka lepingutest, mis on töömaadel tehtud. Kui on tunnipõhine töö, siis sa võidki asju teha kaua – mida kauem teed, seda tulusam on. Kui aga on olulised ruutmeetrid, tahad kiiresti ära teha. Samas jällegi, kui ka materjal tuleb enda poolt, pead vaatama, kas tänu kallimale materjalile suudad nii palju rohkem tunnis toota või tasub endiselt kasutada mingit aeglaselt kivinevat segu, millega teed küll palju aeglase-malt, aga kuna palgaraha tahad nii palju vähem saada, tasub see siiski ära,” selgitas Kipper tagamaid, mille järgi nende tooteid valitakse.

Kui kliendid ei ole veel lisamugavuse eest kiiremini tööd teha valmis lisaraha maksuma, teeme järgmisel aastal kampaania uuesti, et vaadata, kas turg on juba valmis või ei. Vahepeal jälle õpetame ja räägime.” **E**

SeiComi juht: lootus sureb viimasena

Akna- ja uksetoodete turul pikalt oodatud taastumist veel tunda ei ole. “Lootus sureb muidugi viimasena, aga pigem näeme numbrites tulemas väikest miinust, sest turul on hinnasurve tugev, kuid tööotsijad küsivad presidendi palka,” kirjeldas SeiComi juht **Ahti Sei** vastuolulist turuolukorda.

URVE VILK

“Lootusi, et kohe-kohe läheb paremaks, on olnud palju – kõik loodavad. Ka eelmisel suvel lootsime seda ja eks lootus sureb viimasena, aga aasta on läinud ja kui me numbraid vaatame, siis pigem on tulemustes väike miinus. Nii-öelda halba aega saab meil oktoobris juba kaks aastat,” vastas SeiCom OÜ juhatuse liige Ahti Sei küsimusele, kas pikisilmi oodatud turu taastumist on sel aastal tunda olnud. “Vähemalt käesoleva aasta teine pool tundub tulevat helgem kui eelmisel aastal. Mitte küll drastiliselt, aga väikest paranemist on näha,” lisas ta.

SeiCom OÜ toodab PVCst, puidust ja alumiiniumist akna-, ukse- ja fassaadilahendusi peamiselt äriklientidele, väga vähesel määral ka eratarbijale.

Klient ostab odavamalt toodet

Hinnasurve turul on Sei sõnul väga tugev, tõusevad nii toormehinnad kui ka palgad. “Turul on väga kõva hinnavõitlus, kui räägime Eesti turust. Ka väikesed ehitusmahud toetavad tugevat hinnasurvet. Oma eelarvelise eesmärgi teeme võib-olla PVC osakonnas sel aastal ära, aga nii alumiinium kui ka puit jäävad alla seatud plaani.”

Klient ehitab Sei sõnul praegu võimalikult soodsalt. “Ehitatakse odavamaid asju. Teatud osa tegime ka alumiiniumi, aga oleme pidanud seda kärpima – hinnad on väga halvad, nii et pole mõtet sisse võtta. Puitaken on praegu

turul arvatavasti ka liiga kallis toode, seda ostab enamjaolt eramaja ehitaja. Õnneks plasti vallas – PVC akende tootmine – tööd on,” jätkas Sei, kelle sõnul on kolmest tootegrupist – PVC, puit ja alumiinium – sel aastal tõusutrendis ainult PVC. “Puit on kerges languses ja alumiiniumtooted on teinud tugeva languse. Keskmise jääb enam-vähem samaks, võib-olla tuleb väike miinus, kui kokku arvutada võrreldes eelmise aastaga.”

Eesti aken jääb eksporditurul kalliks

Viimasel paaril aastal on püütud leida ka uusi eksporditurge, ent ekspordiminegi on aina keerulisem, kuna päris paljude Euroopa riikide hinnaga Eesti tootja Sei sõnul enam konkureerida ei suuda. “Eesti aken on läinud juba natuke liiga kalliks meie palgasurve, maksusüsteemi ja energiapoliitika tõttu. On kolm komponenti, mis akna hinda kujundavad: tööjõud, toore ja energia ning kui kaks neist on paigast ära – energia ja palk –, on väga keeruline teistega konkureerida.”

Sei sõnul on vaid üksikud riigid ja turud, mis nende kui tootja jaoks veel ekspordiks kõne alla tulevad. Skandinaavia aga Sei arvates veel ärganud ei ole, kuigi teatud lootused ja ootused on. “Tõsisemaks tööks siiski läinud pole, Skandinaavias on ostjaks suuremalt jaolt meil eraklient, samas kui majatootjad ootavad kogu aeg midagi ja võtavad ainult pakkumisi – oleme juba hinnapakumiste meistrid,” kirjeldas ta.



Ukrainasse eksport pole realistlik

Ka näiteks Ukraina sõja lõppedes riigi ülesehitamiseks vaja minevate akende eksportimist ei pea Sei realistlikuks. “Keegi ei tea, millal sõda lõpeb, kuigi ootame kõik seda ammu, ja kindlasti tekib turul siis mingi materjali puudujääk kohe. Aga Ukraina ja Poola on nii kõvad riigid, et kahtlen, kas meie siit sinna midagi suudame müüa, võrreldes tööjõu hinnaga, mis on Ukrainas ja Poolas. Võib-olla see mõjutab meid sedapidi, et Poola, Rumeenia ja Tšehhi, kus on suured tehased, jätavad ehk Skandinaavia rahule ja meil on võimalus rohkem Skandinaavia poole vaadata,” loodab ettevõtja.

Investeermiseks julgust praegu napib

Kuna tootmine on aina kallim, on lahenduseks Sei sõnul tehaste suurem automatiseerimine. “Eestis on mõni PVC-tehas uuem, aga puidu vallas on Eestis veel väga vanaaegne tootmine. Puidutooteid saaks palju rohkem automatiseerida, tänu millele oleks võimalik tööjõukuludelt kokku hoida.” Samas pole ettevõtjatel veel julgust investeerida. **E**

SeiComi tehases valmisid 2023. aastal Põhja-Kõrve-maa Kuuse Elamusmajade klaasfassaadisüsteemid koos välisustega.

FOTO: SEICOM OÜ



Kui oleks vaid enam tellimusi – küll siis
alles toodaks ja paigaldaks.

FOTO: ANDRAS KRALLA

Akna- ja uksetootja: **iga objekti nimel** **käib võitlus**

ASi Rehpol juhataja **Rasmus Tomingase** sõnul võib väikeseid paranemise märke turul märgata, ent üldiselt on olukord jätkuvalt keeruline. Mahud koduturul pole taastunud ja kuna ka eksporditurgudel ei lähe hästi, on ettevõtted sunnitud otsima tööd koduturul, nii et iga objekti nimel käib lahing.

URVE VILK

Sellelt aastalt oodati ja loodeti nii majanduskasvu kui ka ehitusturu aktiveerumist. “Eks kõik ole oodanud ja lootnud, et olukord paraneb, aga meieni pole küll mahtude suurenemine veel jõudnud ning me veel ei tunneta, et turg oleks taastunud. Eks renoveerimishanked hoiavad mingis osas mahtu üleval, aga arvestades, et ka lähiriikide turud on pigem maas, on kohalikel ettevõtjatel tootmisvõimsust üle ja kõik võitlevad üksikute objektide pärast. Selles mõttes praegu midagi lõbusat näha pole, pigem on olukord jätkuvalt keeruline,” kir-

jeldas ASi Rehpol juhataja Rasmus Tomingas turgu, hoolimata uuest ehituslubade arvu tõusu kohta. Aga üks aknatootjateni jõuabki kasv nii ehk naa ka hiljem, kui turg ükskord taastuma hakkab, mõõnis ta.

Oleme põhjast läbi käinud

“Sel aastal pole õnneks meie sektoris enam hullemaks läinud võrreldes eelmise aastaga. Me kukusime juba varem päris põhja. Ma arvan, sektorites on liikumised erinevad, aga ütleme, et olukord on olnud stabiilselt kehv. Loodame, et

ehituslubade väljastamine kasvab ja mõjud jõuavad ka meie valdkonda. Ka KredExi uued voorud, kui need jälle tulevad, mõjutavad ehitusmaterjalide tootjaid.”

Akna- ja uksetootja seisukohast ongi kõige olulisemaks mõjuriks üldine majandusolukord riigis ning ehitus- ja kinnisvarasektoris. “Kui inimeste ostuvõimekus langeb, siis ega uusi aknaid osteta. Ebakindluse tingimustes teeb inimene valiku, et ei investee-ri praegu, vaid projekt pannakse ootele, et vaadata, mis elust edasi saab. Selles mõttes mõjutab majanduse tervislik olukord meid väga palju. Eks ka intressid ja muud asjad mõjuta ning vahepeal oleks vaja häid uudiseid, et inimeste usk taastuks ning tehtaks taas pikemaajalisi plaane ja investeringuid.”

Hetkel on ostjate turg

“Hinnatase surutakse praegu väga maha – kõik on tulnud hindades alla. Kui me vaatame natuke suuremaid projekte, siis sellist tööd, mis ära tasuks, on väga vähe. Turul pakutakse nullmarginaaliga või kohati isegi miinusprojekte ja kellel on rahavooge hädasti vaja, siis minnakse ka sellega kaasa,” lisas Tomingas. “Mis üldist olukorda muidugi omakorda kuidagi ei aita, on see, et hetkel tehakse ehitajatele väga soodsaid pakkumisi.”

Üksikud sisendhinnad on tootja jaoks kohati langenud, kuid enamus mitte. “Vahepeal tuli puiduhind natuke alla, mis andis võimaluse pakkuda toodet soodsamalt, kui me räägime puitakendest. Aga rääkides muudest tarvikutest, siis vähehaaval on hinnad pigem tõusnud, ükskõik, kas me räägime klaasidest või plastprofiilidest, plast- või PVC-akendest – kõik hinnad on pigem vähehaaval üles roninud.”

Kuidas sellisel turul hakkama saada?

“Eks see ole paras nõõril balansseerimine. Mingid tööd tuleb võtta, ka eraklientide turg ei ole päris kadunud, nii et sealt saab kuigi palju tootmisele mahte, aga iga

hullusega kaasa minna ei taha,” möönis Tomingas, et iga müük ei tasu end ära.

Samas, majandus on teadupärast tsükliline ja ühel hetkel peab tulema ka tõus, usub ta. “Selle nimel me katsumegi hakkama saada ja elus püsida, kuigi vindumine on olnud ootamatult pikk. Kui usk majandusse taastub ja suudetakse kohaneda vahepealse hullumeelse hinnaralliga, siis mingil hetkel hakkab kinnisvarasektor tõusma,” sõnas ta.

„Kui usku tulevikku üldse poleks, siis muidugi paneks poe kinni, aga kui tahad edasi tegutseda, eks siis tuleb ka n-ö reserve kasutada, sest kulud on ju pidevalt peal, ükskõik kas sul on tööd või ei ole, sul on teatud arv inimesi, kinnisvara rent jms, kulud jooksevad tehastel valusalt. Kindlasti on mingid sektorid, millele lähem kenasti, aga mis puudutab ehitusmaterjalide tootmist või ehitust üldisemalt, siis meil on pigem olnud keerulised ajad.”

Inimesi tuli koondada

Osa inimesi on tulnud Rehpolis ka koondada. Umbes veerand. “Et oleks nii-öelda optimaalne, siis tegime seda juba poolteist aastat tagasi, kui mahud hakkasid kokku tõmbuma ja oli näha, et üldine olukord halveneb. Praegu on meil töotajaid varasemaga võrreldes u 20 protsenti vähem ehk oleme mõne ka tagasi võtnud. Suvel on meie valdkonnas hooaeg ja veidi parem nii või teisiti, kuigi üldplaanis on tööd ikkagi vähe ja praegu veel ei näe, et saaksime vanade personali- arvude juurde tagasi minna.”

Ka inimeste arv on juhi sõnul tasakaalu otsimise küsimus. “Võtmetöötajad ja tuumik on vaja tootmises säilitada, aga samas, kui oli näha, et kukkumine tuleb pikk, oli mõistlik koondada, sest sa võid mingiks ajaks teha inimesega kokkuleppe, aga kõigil on lõpuks omad kohustused ja sa ei saa inimest niisama või väga odava raha eest kinni hoida. Mõistlikum on koondada,” põhjendas Tomingas.

“Akna- ja uksetootja seisukohast ongi kõige olulisemaks mõjuriks üldine majandusolukord riigis ning ehitus- ja kinnisvarasektoris.”

Rasmus Tomingas, ASi Rehpol juhataja

Eksport hästi ei lähe

Ka ekspordiga ei ole tootja sõnul praegu kuigi hästi. “Skandinaavia maad ehk need riigid, kuhu muidu eksporditakse, on olnud samamoodi languses. Eks meie majanduse häda olegi olnud see, et ka meie eksporditurud on pigem olnud raskes olukorras ja varem seal tegutsenud ettevõtted konkureerivad nüüd koduturul.”

Tomingase sõnul on teatud Euroopa riikides küll turuolukord hea, aga sinna turule jõudmine on pikk teekond, mis eeldab sobivate toodete väljatöötamist. “Igal turul on oma spetsiifika ja oma aknatiüübid, eksport pole lihtsalt otsus, kuhu müüa, vaid ka investering ja sobivate toodete juurutamine.”

Mis puudutab Ukrainat kui suure potentsiaaliga turgu, siis Rehpoli tooted jõuavad sinna pigem siis, kui mõni Eesti elementmajatootja neid kasutab. “Enda suurte mahtude ja soodsate toodetega on kohe seal kõrval Poola, kes ilmselt võtab olulise osa taastamisprotsessist, ja ukrainlased ise toodavad samamoodi aknaid. Selliste kvaliteedinõuetega, mis meie toodetel on, pole meil võimalik hinna poolest oma toodetega sinna müüa. Ja eks muidugi see ole ka kaugel.”

Ukraina ülesehitus võib aga ühel päeval hakata tootjat siiski mõjutama – sisendmaterjalide hindade kaudu. “See, kui ühel hetkel seal ehitusplahvatus algab, võib meile tuua hinnatõusu,” nentis Tomingas. **E**

Taristulahenduste pakkuja: **tööd jätkub augustini**

Sügis paistab taristuvaldkonna ettevõtetele tume aeg. “Põhimõtteliselt tööd polegi. Hetkel on meil tööd augusti lõpuni ja siis ei tea, mis saab,” ütles taristuehituslahendusi pakkuva OÜ KiirWarren.KL juhatuse liige **Kimmo Liivak**, et sektori lähitulevik on trööstitu.

URVE VILK

“Tööd on ülivähe, meie sektoris on lähitulevik väga must,” sõnas **Kimmo Liivak**, et kui militaarvaldkonnas või elamuehituses ehk hakkab vaikselt turul midagi muutuma, siis rajatiste ja teedehituses neist ettevõtetest, kes just Rail Balticat ei ehita, saab vaevalt keegi öelda, et läheb hästi. “Pigem seda valdav turuseis ei peegelda, vähemalt mitte infraehituses.”

Mõnel üksikul tsiviilehitajal või neil, kes on leidnud endale koha Rail Balticat ehitades, võib tõesti olla hästi. “Aga rajatiste ja teedehituses, kes Rail Balticat ei ehita, tahaks küll näha, kes ütleb, et tal hästi on.”

Riigitellimusi on napilt. “Lootuskiirt ma kuskil ei näe, hetkel küll mitte. Loodeti, et tulevad KOVide valimised ja hakatakse natuke rohkem investeerima, aga esiteks seda ei juhtunud ja teiseks pole järgmisel aastal ka KOVide valimisi, nii et ei kujuta ette, mis siis veel saab. Öeldi ka, et automaksust pannakse natukene teede investeeringutesse, aga meie sektoris see küll ei jõua,” jätkas Liivak, et riik ei telli ja eratellijate osakaal sektoris on teadupärast samuti kaduvväike. “Kui keegi ehitab korterelamu, siis selle ümber asuvad parkimiskohad

asfalteeritakse, aga need on pigem üksikud projektid.”

Tööd jätkub augustini

Selle aasta käibenumbrid on mul-lusega võrreldes kõvasti kukkunud. “Põhimõtteliselt tööd polegi, hetkel on meil tööd augusti lõpuni ja siis ei tea, mis saab.”

Liivak möönis, et tulevikku prognoosida täna vist keegi väga ei taha ega oska. Kuigi ta on kindel, et ühel hetkel olukord paraneb. “Kindlasti läheb ühel hetkel paremaks. Lihtsalt küsimus on, millal. Võib-olla on järgmisel aastal muru juba väga roheline. Aga võib-olla mitte. Ühesõnaga, valitseb teadmatus.”

KiirWarren.KLi põhitegevuseks on liikluskäikide tootmine ja müük, teepäraldiste paigaldamine ning teekatete markeerimistööd. “Praegu on kõige suurema osakaaluga meil liikluselektroonika: valgusfoorid ja muutuvteabega liikluskäikid,” ütles Liivak, et nad hooldavad pealinna. “Hooldame Tallinna linna. Selles mõttes midagi ikka on töö mõistes, aga see on ka pigem natuke ja näpuotsaga. Selle-ga kogu ettevõtet üleval ei hoia.”

Millega ettevõtet siis üleval hoida?

“Usk, lootus ja armastus – et ühel hetkel läheb paremaks,” nentis Liivak.

Seda, mis saab sügisel töötajatest, ta hetkel öelda ei oska. “Töötajaid on meil praegu 40–50 ringis. Loodetakse, et ma munen kuldmine mingil hetkel. Aga valitseb teadmatus ja ma ei oska midagi öelda. Osal neist, kelle olemisel aastal värvunud, lõpevad ühel hetkel lepingud, aga meil on päris palju ka inimesi, kes on püsivalt tööl. Ei taha mõeldagi selle peale, mis saab.”

Mahtudes selgus puudub. “Ka valitsus pole öelnud, milline on plaan ja kuidas edasi minnakse,” sõnas Liivak. “Lisaeelarvest tuli väike lisatöö, aga see on piisk suures meres, see on nii natukene. Vaadates turumahtu ja seda, kui kalliks on kõik sisendhinnad muutunud, on turumaht mu arust läinud praegu paarkümmend aastat tagasi. Olukord on ikka väga kummaline. Aga vaadates, mis meie ümber toimub, tuleb ka sellest aru saada. Mis seal ikka, viriseda võib alati.” **E**

**KiirWarren.KLi
juhatuse liige
Kimmo Liivak.**
FOTO: EIKO KINK



Eesti Killustik julges tulla õhukesele turule **uue tootega**

Kuigi teedeehitus on endiselt madalseisus ja piirkonniti on karjäärides töö üldse seiskunud, loodab Eesti Killustiku tegevjuht **Kaire Lukkanen-Jaas**, et turg on valmis vastu võtma nende uue toote – pestud killustiku.

URVE VILK

Ehitusmaavarade kaevandamise, väärindamise ja müügiga tegeleva OÜ Eesti Killustik tegevjuhi ja juhatuse liikme Kaire Lukkanen-Jaasi sõnul pole käesolev aasta toonud turule positiivset muutust. “Turg on endiselt madalseisus. Teedeehituses hetkel sisuliselt ühtegi suurprojekti töös ei ole, omavalitsused pole valimisaastast hoolimata raha taristuinvesteeringuteks leidnud ja ka üldine ehitusturg on majanduslanguse järel tagasihoidlik. Taristuehituse sektorile annab praegu peamiselt tööd Rail Baltica ehitus,” kirjeldas ta.

Osas piirkondades on töö seiskunud

Eesti Killustiku müügimahud on sel aastal olnud tagasihoidlikumad võrreldes eelmise aasta algusega, jätkas Lukkanen-Jaas. “Meie müügitulu on vähenenud 8% ja mitmes piirkonnas on müügimahud ajalooliselt madalaimal tasemel. Meil on 17 karjääri üle Eesti ja tunnetame piirkonniti turu n-ö seiskumist tugevalt, mõnes maakonnas on turumahud väga madalad. See on ettevõtte tootmise planeerimisele väljakutse.”

Samas on Harjumaal näha nõudluse kasvu. “Harjumaa turul oleme eelmisest aastast, mil avasime Vão VIII lubjakivikarjääri, ja on hea tõdeda, et kliendid on meid hästi vastu võtnud. Positiivsena saab välja tuua sisendhindade stabiliseerumise, kütuse- ja energia-



Eesti Killustiku tegevjuht ja juhatuse liige Kaire Lukkanen-Jaas.

FOTO: ERLEND STAUB

“Toimetame kasumlikult, mis on mahtude langes järgest keerulisem väljakutse.”

Kaire Lukkanen-Jaas, Killustiku tegevjuht

hinnad on olnud prognoositavad, tööjõukulud oodatult kasvanud. Toimetame kasumlikult, mis on mahtude langes järgest keerulisem väljakutse.”

Põhjas ära käidud

Lukkanen-Jaas loodab siiski, et turu põhi on kohe läbitud. “Kerget paranemise märke on näha. Riigi poolt suunatakse lisaraha (u 100 miljonit eurot) sektorisse, mis küll jaguneb mitme aasta vahel ja aastane rahastuse kasv ei ole väga suur, aga otsus on positiivne.”

Hästi ei mõju aga ei sektorile ega riigile hankeprotsesside venimine. Via Baltica Are-Nurme tee lõigu ehitus võiks praegu juba töös olla, aga selle asemel on endiselt

teadmatus ja ootus, mis tegelikult on kallis, sest ressursid on ootel. “Sisuliselt teeb riik ebakvaliteetset tööd hangete läbiviimisel, ettevõtteid kannatavad ja 2+2 teede valimine venib veelgi rohkem. Rail Baltica projektiga seoses on muutunud materjalivajadus, on kasvanud erinevate täitematerjalide nõudlus ja seeläbi vajadus klientidega parimate lahenduste leidmisel kaasa mõelda.”

Suurim tootjate käekäiku puudutav probleem turul on Lukkanen-Jaasi sõnul endiselt ehitusprojektide vähesus. “Suuri ehmatusi pole olnud: energiahinnad on olnud enam-vähem stabiilsed, intressid langenud, tööjõu leidmisega suuri probleeme pole tunnetanud. Enim mõjutabki ilmselt asjaolu, et turg pole taastunud.”

Investeeritakse killustiku pesutehasesse

Otsides võimalusi turu vajadustele parimal moel reageerida ja olemasolevat ressursi parimal moel väärindada, on ettevõtte investeerinud pesutehasesse ning lähipäevil on nad turule toomas pestud killustikku ehk paeliiva Rõstla karjäärist. Harjumaal palju kasutatud toode on ülejäänud Eestis tundmatu ning loodetavasti võtab uus turg toote vastu.

Tegevjuht usub, et järgnevatel aastatel määrab turu mahu suurprojektide ehitus. “Elkõige Rapla- ja Pärnumaal, RB ja 2+2 lõigud Via Baltica maanteel, samuti julgeolekurajatist, näiteks kaitsetööstuspargi infra ehitus Pärnumaal. Tõenäoliselt lisanduvad tulevikus ka tuuleparkide ehitusmahud, aga ajakava osas praegu selgust pole. Kokkuvõtvalt võib öelda, et tuleviku osas oleme optimistlikumad ning prognoosime müügimahu ja -tulu kasvu.” **E**



Eesti esimene elamumess
Jõelähtmes Estonian Golf & Country
Club Golf Resorti arenduses.

FOTOD: ERIK RIIKOJA / IN NOMINE

Hüva algus tehtud: **esimene ehitus-** **materjalide päev**



Hea ehitis algab heast materjalist ja selle heast kasutamisest, infovahetus on hea ehitise, seega ka inimeste hea elu lähtekoht. Eesti esimese ehitusmaterjalide päeva mõte oli soodustada infovahetust, tutvustada tänapäevaseid ehitusmaterjale ja jagada kogemusi elamumessil kasutatud lahenduste kohta.

KRISTJAN KÜÜTER

Paneeldiskussioonis osalejad vasakult: Oliver Napits (IB Telora OÜ), Henry Ristimägi (Malmerk Klaasium OÜ), Marina Vaganova (EETL), Jürgen Einpaul (Estkonsult OÜ) ja Marek Hergauk (Merko Ehitus Eesti OÜ).



Lasita Maja elamumessil.



Üldtuntud tõde, mida enamasti eriti ei teadvustatagi, on see, et kogu me elu ümbritsevad ehitised, need aga koosnevad ehitusmaterjalidest. Materjalide kvaliteedist tuleneb ka ehitise, seega elu- ja töökeskkonna tase. Esimese ehitusmaterjalide päeva korraldas Eesti Ehitusmaterjalide Tootjate Liit (EETL). See toimus 4. juunil Jõelähtmel, Eesti esimese Elamumessi raames, kus näidismajade püstitamisel on olnud materjalitootjatel tavapärasest tunduvalt tihedam koostöö nii ehitajate, arhitektide, projekteerijate kui ka – loomulikult – tellijatega. Mitu maja on püstitatud materjalitootjate näidismajadena.

Ehitusmaterjalide liidu juhatuse esimees **Mart Arro** ütles, et ehitusmaterjalide osas on edasise teavitustöö tegemisel suur potentsiaal: paljud inimesed ei tea materjalidest piisavalt, ei nende omadustest ega ka uutest lahendustest.

“Tegelikkuses elame me kõik ju ehitusmaterjalide keskel, olgu need siis uudse lahendusega veelgi paremad aknad või seinalahendused või näiteks katused – materjalide valik, aga ka nende osas pidevalt toimuvate uuenduste hulk on väga suur. Nendega peaksid kursis olema kõik, kes on ehitusprotsessiga seotud – alatest teadlikust tellijast, oskuslikust projekteerijast, meisterlikust ehitajast kuni ka teiste materjalitootjateni. Kõik ikka selle nimel, et ehitiskujuneks parimaks võimalikuks.”

“Ma tunnen suurt rõõmu ja uhkust, et just ehitusmaterjalide tootjate liit selle olulise päeva ellu kutsus, sest ehitusmaterjalide tootmine on kogu ehitussektori alusmüür,” ütles Jõelähtme golfikeskuse kaunis ümbruses peetud ehitusmaterjalide päeva avades Mart Arro, ehitusmaterjalide tootva ettevõtte Saint-Gobain Eesti juht. EETL koondab mõjuka osa ligi kahe miljardi eurose aasta-

“Eesti esimene elamumess, kus tutvustatakse uuemaid ehitusviise ja lahendusi, on parim koht, kus rääkida ehitusmaterjalidest.”

Mart Arro, Eesti Ehitusmaterjalide Tootjate Liidu juhatuse esimees

käibega majandussektori ettevõtetest. Sektori haare on nii lai, et toodang on koondatud viide tooterühma: avatäited, betoon, ehitustooted, sideained ning täitematerjalid ja teras.

Ta jätkas: “Ühe olulise suuna näeme me valdkonda puudutava usaldusväärse teabe jagamist ning ehitusmaterjalialaste teadmiste kasvatamist. Töötame selle nimel, et ehitusmaterjalide päe-

vast kujuneks välja regulaarne, iga-aastane sündmus. Algas on igatahes tehtud väga heas paigas Jõelähtme kaunis keskus ja hea ajastusega: Eesti esimene elamumess, kus tutvustatakse uuemaid ehitusviise ja lahendusi, on parim koht, kus rääkida ehitusmaterjalidest. Sest siin ei piirduta ainult esitluste ja aruteludega, vaid meil kõigil on võimalik oma silmaga näha ja käega katsuda nende moodsate majade puhul, milliseks on kujunenud tänapäevased võimalused.”

Materjalitootjad elamumessil

Ehitusmaterjalide tootmisel on üleilmselt väga suur keskkonnamõju, mis ilmneb mitmeti. Näiteks seeläbi, et materjalide kasutus- ja seega ka tootmismahud on ülisuured – tänavu ennustatakse üleilmseks turumahuks 1,2 triljonit eurot – ja teisalt on ehitusmaterjalide keskkonnamõju, eelkõige CO₂ emissioon, märkimisväärne. Nii on selles valdkonnas isegi väikesel emissiooni osakaalu kahandamisel märgatav positiivne mõju globaalsele kliimale.

Ehitusmaterjalide pidev täiustamine ja uute materjalide kasutuselevõtt, ka uute, säästlike ehitusmeetodite rakendamine on suunatud parema ehituskvaliteedi saavutamisele, aga samavõrra ka ehitusmaterjalide sektori keskkonnamõjude kahandamisele.

Elamumessil olid enda näidismajadega esindatud kolm EETLi liiget: Bauroc AS, Framm AS ja Lasita Aken AS. Omatoodetega osales seal golfimaastikku paigutanud, ligi tosina maja grupis veel kuus liidu liiget: Betoonimeister AS, Esco/Weckman AS, Ikodor AS, Limestone Factories of Estonia OÜ, Rudus AS, Saint-Gobain Eesti AS ning Wienerberger AS.

Messikeskuses peetud ehitusmaterjalide päeval tutvustasid mitmeid materjalide ja tehnoloogiaalaseid uuendusi needsamad ettevõtted.

Ettevõtte Isover Saint-Gobain Eesti ASi müügi- ja turundusjuht



Ainar Albi tutvustas Saint-Gobaini tulevikku vaatavad lahendusi, elamumessile püstitatud maja Oaas katuse ja välisseina CO₂ heitmete analüüsi ning ka toodete ISOVER ja Gyproc uusi, madala süsiniku-emissiooniga lahendusi.

Lasita Aken ASi juht **Karl-Martin Rammo** tutvustas uudseid akende päikesekaitselahendusi, samuti elamumessi vastse Lasita Maja näitel erinevaid lahendusi, kuidas lahendada majas päikesekaitse nutikalt ja mugavalt.

Elamumessi korraldaja **Mait Schmidt**, EETLi esimees **Mart Arro**, EETLi tegevjuht **Marina Vaganova** ja EETLi nõunik **Toomas Vainola**.

Wienerberger ASi Eesti ja Läti piirkonna müügi- ja turundusdirektor **Jüri Veski** tutvustas firma tooteid: keraamilised tellised, tellisplaadid, sillutus- ja katusekivid, ehitusplokid ning sillused. Sai ka ülevaate tooteuudendustest, eriti toodi esile ventileeritavad fassaadilahendused, mille märksõnadeks on jätkusuutlikkus ja taaskasutus.

Ettevõtte Esco/Weckman AS kliendihaldur **Andrus Kikkas** ja ettevõtte juht **Peep Siimon** tutvustasid firma katusevahendusi, teraskonstruktsioone ning uuenduslikke praktilisi digivahendeid projekteerijatele ja arhitektidele: kuidas firma toetab ehitusprotsessi terviklikult – alates toodetest kuni BIM- ja Tekla-mudelite kasutamiseni.

Bauroc ASi müügidirektor **Margus Oja** tutvustas Bauroci terviklahendust, mis tähendab palju enam kui lihtsalt kergplokkide tarnet – see on terviklik süsteem, läbimõeldud lahendus. Projekteerija, ehitaja ja klient saavad ühest kohast kõik tooted, sõlmed, aga ka juhised ning tehnilise toe kivimaja ehitamiseks energiatõhusalt, tulepüsivalt ja mis väga oluline – kvaliteetselt ning ühtlasi lihtsalt.

"Ehitusmaterjalide päeva valmistati ette juba pikemat aega. See liitis paljusid ehitajaid ja mitmeid ehitusmaterjali tootjaettevõtteid ühise messiküla, näidismajade grupi loomise teel."

Marina Vaganova, EETLi tegevjuht

Green Gravels OÜ juht **Timo Taniel** tutvustas väga keskkonnasäästliku (valmistatakse utiliiklaasist) ja uudse ehitusmaterjali – klaasvaht/kergekillustiku kasutusvõimalusi ehituses. Esile toodi nii materjali suur vastupidavus kui ka selle ülim kergus, mis võimaldab kasutamisel sootuks õhulisemaid insener-tehnilisi lahendusi.

Kes teeb – ja kes vastutab?

Ehitusmaterjalide päeva teise poole sisustas paneeldiskussioon “Kes vastutab? Vastutusahela selgus ehitusprotsessis”. Arutelu löid kaasa esinejad-väitlejad nii inseneride, materjalitootjate, ehitajate, projekteerijate kui ka järelevalve alt, otsides ühisosa teemal, kuidas oleks õiglane ja otstarbekas jagada tekkiv vastutus kogu ehitise valmistamise pika protsessi eri etappides tekkida võivate probleemide ja ka kallite segaduste eest. Arutelu käigus jõudsid tunnustatud spetsialistid tõdemuseni, et kõige suurem, üldine vastutuskoores lasub muidugi peatöövõtjal, aga vigade tekke vastu aitab pigem osaliste võimalikult tihe koostöö kogu protsessi vältel, pikem ettevalmistusperiood, aga mitte pärast süüdlaste otsimist või isegi “määramist”.

Päeva sünd

“Ehitusmaterjalide päeva valmistati ette juba pikemat aega. See liitis paljusid ehitajaid ja mitmeid ehitusmaterjali tootja-ettevõtteid ühise messiküla, näidismajade grupi loomise teel,” meenutas EETLi tegevdirektor **Marina Vaganova** idee sündi. “Head mõtted tulevad alati äkki, nii ka selle puhul. Idee tekkiski emotsiooni pealt, et võiks ju teha suurema kokkusaamise korraldamaks liidule midagi ühendavat ja samas ka praktilist. Mõte, nagu selgus, oligi väga sisukas. Korraldust võiksime edaspidi küll veidi enam harjutada, aga iga idee vajab levimiseks ning omaksvõtmiseks aega. Meie sektoris on tarvis üksteise tegemistega lähemalt tutvavaks saada, ka uudistoodete, tehnoloogiate, innovatsiooni ja keskkonnanõuetega rohkem kursis olla – seda leiavad paljud, kellega seda päeva ette valmistades kokku puutusime. Ettevõtted, kellele tegime ettepaneku oma tootmisuudiseid jagada, tulid pakkumise-ga väga kenasti kaasa.”

Ta jätkas: “Vajadus sellise traditsiooni järele kindlasti on – seda on öelnud nii meie liikmed kui ka liitlased. Seda toetust tootjate poolt oli ikka väga hea tunda. Selle tunde pealt saab julgelt edasi



Ainar Albi,
Saint-Gobain
Eesti AS

purjetada. Rääkides ka projekteerijate, arhitektide ja ehitajatega, siis kõik leiavad, et teadlikkust nii materjalide kui ka nt rohenõuete osas on vaja pidevalt tõsta. Samuti on oluline see, et materjalide valik oleks alati tehniliselt põhjendatud ega sõltuks moesuundadest – täna eelistame üht teisele, homme vastupidi. Kindlasti ei saa olla heaks näiteks, nagu meil praegu on: koalitsioonilepingusse on sisse kirjutatud puitehitiste eelistamine. Riiklik poliitika peab kindlasti jääma materjalineutraalseks – me ei saa valida valitsuse tasemel ehitusmaterjale ja teisi selle kaudu tühistada.”

Kalle Paurson,
Bauroc AS

Mart Arro hindab, et ehitussektor ja seekaudu ka materjalitootmine on pikast majandussurutsisest toibumas ja alust on mõõdukaks optimismiks: “Tellimuste mahud on sel kevadel, ehkki mõningase kalendaarse nihkega, hakanud juba kasvama. CO₂ jalajälje vähendamine on kindel ja pöördumatu trend. Seda näitab Põhjamaade praktika. Ehitusmaterjalide tööstuse areng keskkonna jätkusuutlikkuse suunas on ülioluline, kuid seejuures on tähtis, et liigume tempos, mis on jõukohane nii meie tootjatele kui ka ühiskonnale ter-vikuna.” **E**





Yolo krüptoäri asutaja ostis **tumeda** **minevikuga** **saare** Tallinna lähedal

Krüptokasiinofirma Yolo asutaja ja kaasomanik **Reio Piller** sai Lagedi saare uueks omanikuks. Sinna tahtis kunagi Venemaa ärimees **Sergei Matvijenko** rajada Vene rikastele mõeldud kinnise küla.

ALEKSEI ŠIŠKIN
Delovõje Vedomosti ajakirjanik

Pirita jõe kaldal Lagedi külas asuvad korralikud suvilad. Toonekured ot-sivad konni, hüpates hoo-litsetud muruplatside, püगतud põõsaste ja lillepeenarde vahel. Ühel kohal aga idüll puruneb – pea kogu jõe laiuses kasvavad kõrkjad ja üle vee kõrgub tiheda võsaga saar. Kaldteed blokeerib aed hoia-tusega: “Eraterritoorium, läbipääs ja sissesõit keelatud”.

Mõnekümne meetri kaugusel tarast koristab hallipäine kohalik elanik murult pärast viimast tormi maha kukkunud oksti.

“Ei, ma ei tea saarest midagi. Ma pole siin kohanud ühtegi Vene oligarhi ega krüptomiljonäri.” Tundub, et ta viskaks päris põne-vusega pilgu peale sellistele eksöö-tilistele naabritele.

Pirita jõel asuvat Lagedi saart võib nimetada üheks salapärase-maks maatükiks Tallinna vahetus läheduses. Selle pindala on üle 100 000 m².

Alates 2005. aastast kuulus saar Eestis registreeritud ettevõt-tele SMB Invest OÜ, mille asuta-sid Venemaa ärimehed **Aleksandr Saveljev** ja **Sergei Matvijenko**. Esimene neist on panga Sankt-Peterburg juht, mis on praegu



Euroopa Liidu, USA ja isegi Austraalia sanktsioonide all. Teine on Venemaa parlamendi ülemkoja juhi, endise Peterburi kuberner **Valentina Matvijenko** poeg.

Algselt plaaniti asupaigast teha Vene investoritele erasaar. Kuid pärast 2007. aasta pronksiöö sündmusi lahkus Matvijenko Eestist ja SMB Investist. Saveljev jäi ettevõttega seotuks kuni 2021. aasta septembrini. Rahutud ajad aeglustasid, kuid ei pidurdanud projekti arengut. 2019. aastal kiideti heaks Lagedi saare asula detailplaneering, samas mingeid töid ei tehtud.

Mure naabritega

Projekti üheks raskuseks oli transpordi ja kommunikatsioonide ligipääs. Praegu viib saarele poolleldi hävinud sild ainsa teega, mis läbib Lagedi mõisa territooriumi. Mõis kuulub suurärimehe ja Paldiski põhjasadama kaasomaniku **Aleksei Tšuletsi** abikaasale **Ljudmillale** ja tema tütrele **Maria Chulets-Demjantšukile**.

2013. aastal kirjutas Eesti Päevaleht, et Tšuletsi perekond polnud rahul SMB Investi pakutud hüvitise suurusega, kes soovisid ehitada läbi mõisa tee,

Lagedi mõisast läbisõit on kõrvalistele isikutele suletud. Kuid just läbi nende Aleksei Tšuletsi perekonna valduste kulgeb ainus tee salapärasele Pirita jõe saarele.

FOTO: ALEKSEI ŠIŠKIN

samuti kanalisatsioonitoru ja energiavõrgud.

Ljudmila Tšulets selgitas oma vene naabrite ihnust sellega, et mõisaomanike perekond keeldus saarele ehitatavate villasid ostmast. Tšuletsi krundi kaudu on saarele pääsemiseks väljastatud püsiv servituut.

2022. aasta kevadeks oli SMB Investi ainuomanikuks märgitud Lukoil Eesti endine direktor **Jevgeni Bolšakov**. Seejärel registreeriti ettevõtte ümber **Anna Logvinenko** nimele, kes on rahvusvahelise konsultatsioonigrupi HLB Prime Advice esindaja. HLB-l on kontorid Peterburis, Moskvast ja Singapuris ning ettevõtte pakub teiste seas teenuseid valitsusele lähedastele Venemaa suurklintidele.

2023. aasta detsembris sai ettevõtte ametlikuks omanikuks Peterburi ärimees ja kollektsoonäär **Denis Khimilyayne**, kuid Logvinenko jäi ainsaks juhatuse liikmeks.

2024. aastal pandi saar koos kokku lepitud planeeringuga müüki alghinnaga 1,2 miljonit eurot.

Uue omaniku leidis müüki pandud saar 2024. aasta 25. aprillil. Selleks sai Crypto Software OÜ, mille omanik on Eesti suurettevõtja **Reio Piller**. Ta kuulub 11 ettevõtte juhatusse, peamiselt *fintech*-, hasartmängu- ja kinnisvarasektoris. Neist suurimad on Yolo Tech OÜ (endine Heathmont Group) ja selle tütarettevõtte OÜ Heathmont, mille asutaja ja kaasomanik ta on. Pillerile kuulub Yolo Techist 18%.

Yolo on tehnoloogiaettevõtte, mis teenindab *online*-kasiinode ja spordiennustuse ökosüsteemi. Selle projekte hulka kuuluvad eliitkasiino Bombay, spordiennustuse krüptoportaal Sportsbet.io, krüptokasiino Bitcasino, hasartmänguettevõtte Partners.io partnerprogramm, investeerimisplatvorm Yolo Investment jne.

Firma peakontor asub Tallinnas, aga kontorid on ka Maltal, Ühendkuningriigis, Hispaanias, Austraalias, Mani ja Guernsey saarel. Yolo ja Heathmonti teiste oma-

nike ning kasusaajate hulgas on ka Austraalia ärimees **Tim Heath**, kes eelistab jääda varju ja väldib ajakirjanduse tähelepanu.

Yolo ja Reio Pilleri huvide hulka kuulub ka luksuskinnisvara arendamine Eestis. Näiteks avati tänavu Tallinna vanalinnas kontserni kontrolli all olev luksushotell The Burman Hotel, mille käivitamisele tehtud investeeringute maksumuseks hinnatakse 75 miljonit eurot.

Piller ütles Delovõje Vedomostile, et Lagedi saarega ei ole Yolo ja Heathmont seotud. Sama kinnitas Yolo Entertainmenti esindaja **Claudia Lama**: "Ei Yolo ega Heathmont ole seotud Lagedi saare kinnisvara omandamise, omamise ega ühegi arendusplaaniga. Sellel küsimusel pole kummagi ettevõttega mingit pistmist."

Üheksa rikkurit aarete saarel

Jõesaare kaubamärgi all ellu viidava saare projektil on nüüdseks oma koduleht, kus kirjeldatakse, mida plaanitakse. Veebilehel oleva kirjelduse kohaselt koosneb tulevane küla üheksast krundist, mille keskmine pindala on 1,1 hektarit. Krundid on pakkumisel ilma arendusprojektita, potentsiaalne omanik saab selle ise välja arendada. Küla territoorium peaks tulevikuski jääma võõrastele suletuks.

Kruntide hinnad on vahemikus 649 900 – 699 900 eurot. Planeering võimaldab ehitada kuni kahekorruselisi villasid ja abihooneid pindalaga 520–1120 m². Tulevaste majade ümber asuvate aedade pindala hindab arendaja 8087 – 16 362 m² suuruseks. Mõnel neist on otse juurdepääs metsale ja Pirita kaldale.

Samal ajal eksisteerib eliitküla seni vaid teoreetiliselt. Lagedi mõisa, mille kaudu tulevased elanikud peaksid saarele jõudma, valitseja Maria Chulets-Demjantšuk märkis Delovõje Vedomostile, et ta pole saare uue omanikuga veel isiklikult kohtunud ja suuremahulised tööd pole seal samuti veel alanud. **E**

 **Ehitusuudised**

Taristuehituse konverents 2025

15.10.2025

"Taristuehituse konverents 2025" – valdkonna tähtsaim kohtumisaeg

Äripäeva korraldatav taristuehituse aastakonverents on Eesti taristuehituse valdkonna olulisim sündmus, mis keskendub aktuaalsetele teemadele ja suurimatele väljakutsetele. Konverents toob kokku valdkonna tipptegijad – eksperdid ja praktikud, et käsitleda mitmekülgseid teemasid alates keskkonnasäästlikkusest kuni tulevikutrendide ja muutuste juhtimiseni taristuprojektides.

Päev on täis sisukaid arutelusid, praktilisi teadmisi ja uusi vaatenurki, mis aitavad osalejatel mõista ning kujundada taristuehituse tulevikku.

Sihtrühm: Konverents on suunatud teede- ja taristuehitajatele, omavalitsuste esindajatele, betooni- ja asfalditootjatele, materjalitootjatele, projekteerimis- ja ehitusettevõtete juhtidele, inseneridele, planeerijatele ning energiapoliitika spetsialistidele.

Samuti oodatakse osalema kõiki, kes tegelevad hangete, projekti juhtimise ja strateegilise planeerimisega, et üheskoos arutada valdkonna tulevikusuundade, innovaatiliste lahenduste ja peamiste arenguvajaduste üle.

Osta varakult sooduspääse: pood.aripaev.ee

Äripäev

Lisainfo: pood.aripaev.ee



Ehitusuudised.ee



Äripäev

Kinnisvarauudised.ee

LISAINFO JA REGISTREERIMINE: POOD.ARIPAEV.EE



ARHITEKTUURI JA ARENDUSE KONVERENTS 2025

02.10.2025 Tallinnas

**TULEVIKURUUMI KUJUNDAMINE
ALGAB SIIT**

■ Ehitusuudised.ee ja Kinnisvarauudised.ee korraldatav konverents toob kokku arhitektid, arendajad, planeerijad ning avaliku sektori esindajad, et väärtustada arhitektide rolli arendusprojektides ja mugava ning kvaliteetse avaliku ruumi loomisel.

■ Konverentsil saab kuulata juhtivaid eksperte ning süvitsi tutvuda arhitektuuri- ja linnaplaneerimistrendidega. Osalejatel on võimalus jagada oma ideid, arutada väljakutseid ja leida praktilisi lahendusi, mida kasutada igapäevatoos. Rõhk on **koostööl** ja **teadmiste vahetusel**.

Konverentsil oma toodete ja teenuste esitlemisest huvitatud ettevõtetel palume kirjutada e-posti aadressil partner@aripaev.ee.



EESTI EHITUSKONVERENTS

12. novembril 2025, Swissôtel

Eesti ehitusmaastiku üks olulisemaid sündmusi – traditsiooniline Eesti Ehituskonverents, mis koondab ühe katuse alla kõik valdkonna võtmetegijad, toimub juba 25. korda. See on aastatega kujunenud ehitussektori oodatud aastalõpusündmuseks, kus tippettevõtjad ja eksperdid teevad kokkuvõtteid möödunud aastast, jagavad kogemusi ning seavad sihte uueks hooajaks.

Konverents pakub ainulaadset võimalust aruteludeks, kontaktide loomiseks ja sektori ühise arengu edendamiseks.



KATUSE PROFID

Triflex
Xperts Partner

Vedelplastlahendused

Eestis nr 1 vedelplastide asjatundjalt
100%-line veekindlus kuni viimse detailini



KATUSED, RÕDUD. TERRASSID, TREPID, LIITED, REMONT JA EHITUS
Küsi hinnapakumist või vaata lisaks: **www.katuseprofid.ee**

TAMREX

VALI ÕIGED kindad!



- SISSE ÕMMELDUD KUMM RANDMEL
- KERGE, ELASTNE JA HINGAV KANGAS
- PÕIDLA LOOMULIK LIIKUMISVABADUS
- ERITI KVALITEETNE, A+ KLASSI SÜNTEETILINE NAHK
- 3D LÕIGE
- SÜNTEETILISE NAHAGA KAETUD NIMETISSÕRM JA SÕRMEOTSAD
- SISSE PRESSITUD LIBISEMIST TAKISTAV MUSTER
- KERGETL EELPAINUTATUD SÕRMED
- TOUCH SCREEN FUNKTSIOON

EN ISO 21420:2020, EN 388:2016+A1:2018 (2.1.1.1.X); KAT 2; CE

TAMREX TouchGrip
Kulumiskindlad,
käekuju järgiva disainiga,
puutetundlikud,
hea haarduvusega

art 44-374

8,30 €

TÖÖKAS KÄTEPAAR VÄÄRIB PARIMAT KAITSET

Käed on inimese tähtsaimad tööriistad, mida me ei pane päeva lõpus tööriistakasti hoiule. Töökad käed vajavad kaitset hõõrdumise, mustuse, niiskuse ja külma eest, sest viga saanud käenahk tekitab valulikkust ja võib muutuda põletikuliseks.

Ergonoomilistes ja funktsionaalsetes TAMREXi töökinnastes on teile tagatud väga hea töömugavus ja kaitse.

Arendame TAMREXi kindaid oma peakontoris tegutseva meeskonnaga. Meie kogemused ja teadmised kinnaste valmistamisest on kogunenud 15 aastaga ning täna võime oma töö-, spordi- ja vabaajakindad asetada maailma parimate kõrvale.

Meie aitame teil valida oma töö jaoks õiged kindad!



TAMREX DuraSoft
A+ sünteetilisest nahast
art 44-370 **3,80 €**



TAMREX LeatherPro
A+ kitsenahast
art 44-315 **6,10 €**



TAMREX HexaGrip
teemantstruktuuriga
art 44-372 **7,60 €**

TOUCHSCREEN MATERIAL
UNIVERSAALSED, PEHMED, KERGED JA VASTUPIDAVAD.
• PARIM A+ KLASSI SÜNTEETILINE NAHK
• LIBISEMIST TAKISTAV MUSTER
• VÄGA HEA KULUMISKINDLUS



TAMREX ProGrip
Sünteetilisest nahast
art 44-352 **10,40 €**



TAMREX PerfectFit TouchScreen
PU-kattega
art 44-3616 **4,10 €**



TAMREX X-Flex Bio
BIO-põhine PU-kate
art 44-3618 **4,10 €**



TAMREX DuraFoam
Kaetud niitriilvahuga
art 44-3629 **4,40 €**



TAMREX SoftCool
COMFORT latekskattega
art 44-3632 **5,10 €**

Hinnad sisaldavad käibemaksu ja kehtivad kuni kaupja jätkub!

TAMREX OHUTUSE OÜ

**UUS KAUPLUS
TALLINN**
Merivälja tee 1

Tel 654 9900 e-post: tamrex@tamrex.ee www.tamrex.ee

TALLINN Laki 5, Pärnu mnt 139c, Kätusepapi 35, VALGA Vabaduse 39 • NARVA Maslovi 1 • HAAPSALU Ehitajate tee 2a • PAIDE Pikk 2 • JÕGEVA Tallinna mnt 7 • TÜRI Rakvere tee 23 • RAPLA Tallinna mnt 2a • KEILA Keki tee 1 • KURESSAARE Tallinna 80a