

TARTU ÜLIKOOL

Pärnu kolledž

Ettevõtlusosakond

Kuldar Kirikal

**ELUKONDLIKU KINNISVARA OSTUOTSUST  
MÕJUTAVAD EMOTSIONAALSED TEGURID  
PÄRNU ELUASEMETURUL MISTON  
CAPITAL OÜ NÄITEL**

Lõputöö

Juhendaja: Margaret Varik, MA

Kaasjuhendaja: Margus Kõomägi, MA

Pärnu 2025

Soovitan suunata kaitsmisele

(allkirjastatud digitaalselt)

*Margaret Varik*

(allkirjastatud digitaalselt)

*Margus Kõomägi*

Kaitsmisele lubatud

TÜ Pärnu kolledži programmijuht

(allkirjastatud digitaalselt)

*Margus Kõomägi*

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

(allkirjastatud digitaalselt)

*Kuldar Kirikal*

## SISUKORD

Sissejuhatus .....	4
1. Tarbija ostuotsust mõjutavad tegurid .....	7
1.1. Emotsionaalsed ja ratsionaalsed tegurid ostuotsuse langetamisel.....	7
1.2. Elukondliku kinnisvara ostuotsust mõjutavad emotsionaalsed tegurid.....	11
2. Elukondliku kinnisvara ostuotsust mõjutavate emotsionaalsete tegurite uuring Miston Capital OÜ näitel.....	17
2.1. Miston Capital OÜ, Pärnu elukondliku kinnisvaraturu ja uuringu meetodika tutvustus .....	17
2.2. Uuringutulemused .....	21
2.3. Järeldused ja ettepanekud .....	29
Kokkuvõte .....	35
Viidatud allikad.....	38
Lisad .....	42
Lisa 1. Kvantitatiivse uuringu küsimustik .....	43
Lisa 2. Ettepanekud Miston Capital OÜ-le tulevaste arendusprojektide kontseptsioonide planeerimiseks.....	48
Summary .....	50

## SISSEJUHATUS

Konkurents kinnisvaraturul on tihe ja kinnisvara soetajad on väga teadlikud kliendid, kes mõjutavad oma otsustega ettevõtete müüke ja kasumeid (Assael, 1995, lk3). Selle tulemusel otsivad arendajad pidevalt uusi viise, kuidas eristuda kinnisvaraturul. Lisaks ratsionaalsetele omadustele nagu seda on energiatõhusus ja muud tehnilised lahendused (targa kodu lahendused jne) mängivad järjest enam suuremat rolli emotsionaalsed tegurid nagu kinnisvara üldine esteetika, arendaja panus kogukonda, siselahenduste maitsekus, arendusprojekti üldine kontseptsioon/läbimõeldus ja lahendused, mis on mõeldud tulevikule (Reino, 2021; R.Loginov, suuline vestlus, 28.11.2024). Kinnisvara soetamist mõjutavad emotsionaalsed tegurid vähem kui ratsionaalsed tegurid nagu uuskinisvara hind ja kvaliteet, kuid samas on need ostuotsuse langetamisel olulised (Andrew & Larceneux, 2018).

Lisaks esineb turul kõrgem inflatsioon, mis on tingitud üldisest makromajanduslikust olukorrast, samuti kõrge euribor ja vähenenud tarbijakindlus (Euroopa Keskpank, 2024), mis kõik omakorda avaldavad tugevat survet viimastel aastatel eriti jõuliselt kasvanud kinnisvarahindadele ja kinnisvara müükidele Pärnus (R.Loginov, suuline vestlus, 28.11.2024). Kinnisvara ostu-müügitehinguid on Pärnus toimunud 2024. aastal kokku 1344 tehingut koguväärtusega 187 695 146 eurot, 2023. aastal 1522 tehingut koguväärtusega 182 895 796 eurot ja 2022. aastal 1967 tehingut koguväärtusega 235 341 103 eurot. (Maa-amet, 2024). Eelpool kajastatud andmetest on näha, et kinnisvaratehingute arv ja tehingute koguväärtus on langustrendis.

Turul püsimiseks peavad arendajad leidma täiendavaid meetodeid oma toodete sisendihindade vähendamiseks, mis aitaks tasakaalus hoida toodete lõpphinda lõpptarbijatele. Samas ei tohi kaotada toodete atraktiivsust. Arvestades, et kinnisvarale atraktiivsust lisavate emotsionaalsete tegurite kulu ehituseelarvetes on ligikaudu kuni 20% kogu ehituseelarvest (R.Loginov, suuline vestlus, 28.11.2024) , peavad arendajad

neid kulutusi väga põhjalikult planeerima. Selleks on vajalik täpselt teada, et millised emotsionaalsed tegurid ja millises mahus on kinnisvara ostjatele kõige olulisemad.

Kinnisvaraga seotuid uuringuid, mis on seotud emotsionaalsete teguritega kinnisvara ostuprotsessis, Eestis tehtud ei ole. Uuringuid, mis käsitlevad kinnisvara ja ostuotsuseid võib leida mitmeid. Kõige sarnasemad kolm lõputööd vastavalt antud töö autori tööle oleks järgmised:

1. „Kinnisvarainvestorite ostuni viivad tegurid“, Reigo Sinisalu, Tallinna Tehnikaülikool, 2021;
2. „Kinnisvara hindu mõjutavad tegurid Eesti, Soome ja Rootsi eluasemeturgudel“, Daniil Maiberg, Tallinna Tehnikaülikool, 2020;
3. „Tallinna korterit hinda mõjutavad tegurid“, Diana Boiko, Tallinna Tehnikaülikool, 2021.

Miston Capital OÜ-l puudub teadmine, millised elukondliku kinnisvaraga seotud emotsionaalsed tegurid mõjutavad klientide ostuotsuseid enim. Eriti puudub teadlikkus, kui võrrelda kahte identset korteriomandit samas linnajaos, millistesse emotsionaalsetesse teguritesse tuleks rohkem investeerida ja millises ulatuses, et klient teeks lõpliku otsuse konkreetse korteri kasuks. Nende tegurite mitte teadmine võib põhjustada üleinvesteeringuid, mis tõstavad kinnisvara lõpphinda ja seega raskendavad selle müüki, eriti arvestades viimaste aastate trendiga vähenenud tehingute arvu osas. Ühtlasi aitab nende tegurite teadasaamine ja nendega arvestamine, ehk kliendi soovidest ja vajadustest lähtumine kinnisvara arendamisel, luua Miston Capital OÜ-le konkurentsieelise konkurentide ees. Antud lõputöö on oluline kinnisvaraarendajatele Eestis, kes tegelevad elukondliku kinnisvara arendamise sektoris.

Selle lõputöö eesmärk on välja selgitada elukondliku kinnisvara ostuotsust mõjutavad emotsionaalsed tegurid Pärnu eluasemeturul Miston Capital OÜ klientide näitel ning sellest lähtuvalt esitada ettepanekud tulevasteks arendusprojektideks, et tõsta ettevõtte konkurentsivõimet.

Eesmärgi saavutamiseks on autor püstitanud järgmised uurimisküsimused:

1. Millised emotsionaalsed tegurid mõjutavad Pärnu eluasemeturul kinnisvara ostuotsust?
2. Milliste emotsionaalsete teguritega peaks Miston Capital OÜ arvestama oma tulevastes arendusprojektides?

Lõputöö koosneb kahest osast, millest esimeses osas on kajastatud teoreetiline osa, mille esimeses alapeatükis annab autor ülevaate emotsionaalsetest ja ratsionaalsetest teguritest ostuotsuste langetamisel ja nende seostest ning teises alapeatükis tuuakse välja emotsionaalsed tegurid, mis mõjutavad kinnisvara ostuotsust. Töö teine osa on jaotatud kolme alapeatükki, millest esimeses tutvustab autor uuringu aluseks olevat ettevõtet, Pärnu elukondliku kinnisvaraturgu ja uuringu metoodikat. Teises alapeatükis kajastatakse uuringutulemusi ja kolmandas alapeatükis toob autor välja uuringu järeldused ja ettepanekud ettevõttele.

# 1. TARBIJA OSTUOTSUST MÕJUTAVAD TEGURID

## 1.1. Emotsionaalsed ja ratsionaalsed tegurid ostuotsuse langetamisel

Ostuotsuse langetamine on keeruline protsess, mis hõlmab nii emotsionaalseid kui ratsionaalseid tegureid. Emotsioonid võivad põhjustada läbimõtlematud otsuseid, mis tihti mõjutavad inimese valikute tegemist, samas kui ratsionaalne analüüs aitab hinnata toote väärtust ja praktilist kasu. Käesolevas peatükis uuritakse, kuidas need tegurid mõjutavad tarbija ostuotsuste langetamist.

Ratsionaalne pärand 18. sajandi valgustusest tõi kaasa väga selge eristumise mõistuse ja hulluse vahel. Hullumeelsust iseloomustas deduktiivse ja induktiivse loogilise mõtlemise puudujääk. Antud eristus lõppes alles 1950-ndatel, kui kognitiivne teadus tõi päevavalgele terve rea väidetavaid ratsionaalse käitumise ebaõnnestumisi ka normaalsetel indiviididel (Viale, 2020). Teaduslikult on leitud, et emotsioonid ja ratsionaalsus ei ole sõltumatud üksteisest, vaid nende vahel toimub koosmäng ja emotsioonid on tihtipeale ka ratsionaalsed (Cian *et al.*, 2015). Tõsise löögi inimese otsuste tegemiste ja hinnangute kujundamise teooriatele andis asjaolu, et mitmed loogikavead, mida oli varem seostatud vaid psühhiaatria patsientidega, leiti tegelikult ka normaalsetel indiviididel. Kui käsitletakse ratsionaalsust kui majandusteoorias kasutusele võetud loogilist koherentsust, siis on selle ratsionaalsuse esinemine mõningate neuroloogiliste ja psühhiaatriliste häiretega inimestel tõenäolisem kui tervetel inimestel. Paradoksaalselt näib normaalsust iseloomustavat irratsionaalsus samas kui ebanormaalsust iseloomustab ratsionaalsus. (Viale, 2020).

Charles Darwin oli esimene teadlane, kes kehtestas tugeva aluse emotsioonide uurimisele, osutades nende olulisusele, kohanemisväärtusele, kasulikkusele ja suhtlusele. Lisaks tõi ta välja emotsioonide seotuse inimkäitumise füsioloogiliste aspektidega (Darwin, 19130).

Emotsioonid omandavad järjest suuremat tähtsust tarbija rahulolu kontseptsioonis ja nad esindavad teist keelevormi, mida räägitakse ja mõistetakse universaalselt. Emotsioonid on eristuvad elemendid, mida tuleb lisada täiustatud toodete/teenuste pakkumistele ning neid tuleb hallata ja kujundada rangelt läbi eetilise vaimu (Darwin, 1910). Samuti on emotsioonid vaimsed seisundid, mis tulenevad sündmuste hindamisest või iseenda mõtetest (Bagozzi *et al.*, 1999). Tarbijad ei otsi tooteid/teenuseid, mis rahuldavad ainult vajadusi ratsionaalsest aspektist, vaid otsitakse objekti, mis on sümboolsete tähenduste keskmes - psühholoogiliste, kultuuriliste, tunnete, emotsioonide ja suhete allikas (Darwin, 1910). Tarbijate ostuotsus on ajendatud läbi kahesuguste vajaduste:

- funktsionaalsed vajadused, mille rahuldamine tuleneb toodete/teenuste funktsioonidest läbi ratsionaalse lähenemise;
- emotsionaalsed vajadused, mis on seotud toote omamise psühholoogiliste aspektidega (Darwin, 1910).

Tooted/teenused peavad tekitama ja andma tarbijatele emotsioone, kuid samas peavad pakkuma ka head funktsionaalsust (Consoli, 2009). Samale järeldusele jõuti ka teises teadusartiklis, mille kohaselt peab toode mitte ainult rahuldama funktsionaalsuse nõudeid, vaid ka tarbijate emotsionaalseid vajadusi, olles nendega emotsionaalsel tasandil seotud, kuna toote visuaalne välimus mängib olulist rolli esimese mulje loomisel ning emotsionaalse sideme tekkimisel enne ostuotsuse langetamist (Gaurav & Pratul, 2021).

Herbert Simon viitab oma kontseptsioonis, et üksikisikute otsused ei ole alati täiesti ratsionaalsed, kuna nende teadmised, ressursid ja ajakava on piiratud. Kontseptsiooni kohaselt ei suuda inimesed alati saavutada maksimaalset efektiivsust, kuna nad ei oma täieliku teavet ega oska prognoosida kõiki võimalike tulemusi. (Simon & McSweeney, 2010).

Piiratud ratsionaalsuse kontseptsiooni teooria peamised aspektid:

- teabe piiratus - inimesed ei suuda koguda või analüüsida kogu vajalikku teavet enne otsuse tegemist, mis viib sageli alateadlikult madalama kvaliteediga otsusteni;
- ajaline piiratus - otsuste tegemiseks on aega sageli vähe, sundides inimesi tegema kiiremaid valikuid, mis ei pruugi olla kõige ratsionaalsemad;

- otsustamisprotsessi lihtsustamine - inimesed kasutavad heuristikate kujundamist, et muuta keerulised otsustusprotsessid lihtsamaks;
- otsuste kvaliteet - piiratud ratsionaalsuse tõttu võivad otsused olla vähem rahuldavad, selle asemel et olla ideaalsed. Otsustajad valivad kõigepealt vastuvõetava alternatiivi, mitte aga parimat. (Simon & McSweeney, 2010).

Herbert Simoni piiratud ratsionaalsuse teooriast lähtudes võib järeldada, et ostjate ostuotsused ei ole täielikult ratsionaalsed, vaid pigem piiratud kujul (Simon & McSweeney, 2010). Herbert Simoni piiratud ratsionaalsuse kontseptsiooni kajastatakse ka Anastasia Njo, Narsa Made ja Andry Irwanto poolt teostatud teadusartiklis ja milles märgitakse, et otsuse tegemine on keeruline protsess ja kuna inimesed puutuvad kokku ajalise surve, suure teabehulga ja piiratud teadmistega, võivad nad olla sunnitud kasutama lihtsustatud lahendusi ning välistama teatud faktilised aspektid, et langetada otsuseid (Njo *et al.*, 2019).

Lisaks eelnevale teooriale tasub tähelepanu pöörata kahe psühholoogi Daniel Kahneman'i ja Amos Tversky perspektiiviteooriale (Kahneman & Tversky, 1979). Perspektiiviteooria aitab hinnata eksperimentaaltingimustes inimeste käitumist riskiga seotud olukordades. Antud perspektiiviteooria sai täiendust samade autorite poolt aastal 1992 (Kahneman & Tversky, 1992), mille kohaselt läbivad inimesed otsuste tegemisel kahte erinevat etappi:

- muutmise etapp - inimesed lihtsustavad keeruliste otsuste langetamist, vaadates valikuid peamiselt tulu ja kaotuse kaudu. Näiteks võib tuua olukorra, kus kinnisvara ostja mõistab, et kinnisvara soetamine tähendab tema jaoks vaid teatud summa kapitali kadumist, kuid samal ajal saavutab ta kinnisvara omamise eelise;
- hindamise etapp – inimesed teostavad oma valikud kättesaadavate muudetud valikute vahel. Lõppvalik sõltub valiku nähtavast väärtusest ja valiku kaalust.

Perspektiiviteooria kinnitab, et inimeste käitumine ei ole alati ratsionaalne ning nad võivad teha ebaratsionaalseid valikuid, eriti kriitilistes olukordades. (Kahneman & Tversky, 1992).

Arvestades eelnevalt käsitletud teoreetikute seisukohti, võib antud töö autori arvates järeldada, et tarbijate emotsionaalsed ja ratsionaalsed ostuotsused on tihedalt seotud ning

isegi ratsionaalsemad ostuotsused sisaldavad emotsionaalset komponenti. Perspektiiviteooria etapid ja piiratud ratsionaalsuse teooria otsustamiste aspektid on kokkuvõtvalt välja toodud tabelis 1.

**Tabel 1.** Piiratud ratsionaalsuse teooria ja perspektiiviteooria etapid

<b>Piiratud ratsionaalsuse teooria ja perspektiiviteooria aspektid</b>	<b>Otsustusprotsessi iseloomulik info</b>
<b>Otsustamisprotsessis on teave piiratud (Simon &amp; McSweeney, 2010)</b>	Protsess on ajaliselt piiratud, kuna kogu vajalikku teavet ei ole võimalik koguda, mis võib viia kiirete ja mitte läbimõeldud otsusteni (Simon & McSweeney, 2010).
<b>Otsustamisprotsessil on ajaline piiratus (Simon &amp; McSweeney, 2010)</b>	Ajalised piirangud sunnivad otsustajaid kiiretele järeldustele ja otsuste lihtsustamisele (Simon & McSweeney, 2010).
<b>Otsustamisprotsesside lihtsustamine otsustajate poolt (Simon &amp; McSweeney, 2010)</b>	Otsustajad kasutavad lihtsustatud mõtlemise skeeme, et langetada kiireid otsuseid (Simon & McSweeney, 2010).
<b>Otsuste kvaliteet võib olla vähem rahuldav (Simon &amp; McSweeney, 2010)</b>	Kvaliteedile keskendumise asemel keskendutakse tihti protsessi kiirusele (Simon & McSweeney, 2010).
<b>Otsuste muutmise etapp keeruliste otsuste lihtsustamine (Kahneman &amp; Tversky, 1992)</b>	Otsustamise etapid on struktureeritud, et hõlbustada kiiret ja efektiivset otsustamist (Kahneman & Tversky, 1992).
<b>Otsuste hindamise etapp Otsuste hindamine muudetud valikute vahel (Kahneman &amp; Tversky, 1992)</b>	Otsustamine võtab aega läbi mitme etapi, et tagada põhjalik hindamine piiratud aja ja teabe raames. (Kahneman & Tversky, 1992).

Autori järelduste kohaselt on piiratud ratsionaalsuse teooria ja perspektiiviteooria vahel ühine joon viide otsustamisprotsessi lihtsustamisele. Piiratud ratsionaalsuse teooria keskendub sellele, kuidas otsustajad ise oma otsustamisprotsesse lihtsustavad, samas kui perspektiiviteooria rõhutab keeruliste otsuste lihtsustamist otsuste muutmise etapis.

Ostjaid/investoreid mõjutab otsustusprotsessis irratsionaalne kaalutus, nagu seda on karjajõud. See tähendab, et nad jälgivad, kuidas teised käituvad, ja teevad siis sarnaseid otsuseid, tuginedes sellele, mida nad arvavad ja millist teavet nad on saanud (Hirshleifer & Hong, 2003). Lisaks karjajõule mõjutavad investeerimis- ja ostuotsuste langetamist ka muud kognitiivsed tegurid ja psühholoogilised aspektid, mille näitena võib tuua liigse enesekindluse. See on määratletud kui kalduvus, kus inimesed hindavad oma teadmisi, võimeid ja teavet üle (Bhandari & Deaves, 2006). Lisaks sellele toob kõrge enesekindlus

investeerija/ostja võimetes ja teadmistest sageli kaasa suurema uskumise enda võimetesse prognoosida, analüüsida ja teha teistest paremaid otsuseid (Shefrin, 2007).

Kokkuvõtvalt võib väita, et ostuotsuste langetamine on keerukas protsess, mis toob esile emotsionaalsete ja ratsionaalsete tegurite koosmängu. Emotsioonid võivad põhjustada läbimõtlematuid otsuseid, mis tihti mõjutavad inimese valikute tegemist, samas kui ratsionaalne analüüs aitab hinnata toote väärtust. Uuringud on tõestanud, et emotsioonid ja ratsionaalsus ei ole üksteisest sõltumatud, vaid nad mõjutavad üksteist, sealhulgas ka ratsionaalsemat käitumist. Samuti saab välja tuua irratsionaalsete tegurite, nagu karjajõud ja liialt suur enesekindlus, mõju tarbijate otsustele. Kogutud järeldused rõhutavad, et emotsionaalsete ja ratsionaalsete tegurite tasakaal on hädavajalik tarbijakäitumise mõistmiseks ostuotsuste langetamisel.

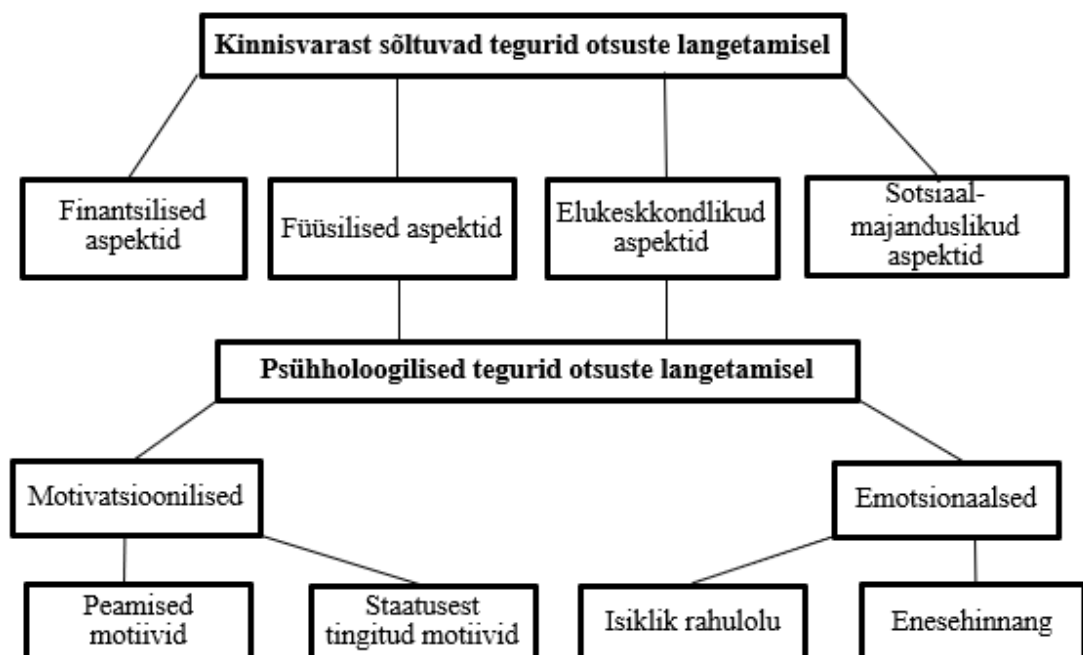
## **1.2. Elukondliku kinnisvara ostuotsust mõjutavad emotsionaalsed tegurid**

Tarbijad ei otsi pelgalt praktilisi lahendusi, vaid seovad kinnisvaraostud tihti sügavate emotsionaalsete tähendustega, mis mõjutavad nende otsuseid. Käesolevas peatükis uuritakse, kuidas emotsioonid, sealhulgas psühholoogilised faktorid ja tarbija ootused, kujundavad kinnisvara valikut ning kui oluline on nende tegurite arvestamine tänapäeva kinnisvaraturul.

Kinnisvara, kui kinnisvaraturu element, kuulub laiemasse majandusprotsesside süsteemi, kus on võimalik eristada erinevaid segmente vastavalt nende tüübile (kaupade ja teenuste turud, finants- ja kapitaliturud ja töjõuturud). Kinnisvaraga seotud otsustusprotsess on seotud suure ebakindlusega ja on äärmiselt ebaselge ja keeruline. (Bilozor *et al.*, 2022). Globaliseerumine, urbaniseerumine ja kohaliku kultuuri areng on tihedalt seotud kinnisvarainvesteeringutega (Kabir *et al.*, 2024). Kinnisvarasektor kasvab koos urbaniseerumise progresseerumisega ja hõlmab märkimisväärset osa linnalisest kapitali investeeringutest. Seetõttu on kinnisvarahindade korrektne tasakaal tarbijate ostusoovidega hädavajalik eeltingimus (Kabir *et al.*, 2024).

Kinnisvara ostuotsuste tegemisel on võtmetähtsusega kinnisvara atraktiivsus ja väärtus. Kinnisvaraturu toimimise põhimõtted saab jaotada kahte peamisse kategooriasse. Ühed,

mis tulenevad kinnisvara enda faktoritest ja teised, mis tulevad kinnisvara lõppkasutajate isiklikest arusaamistest. (Grum & Kobal Grum, 2014) Kinnisvarast endast tulenevaid faktoreid saab iseloomustada järgmiste teguritega: rahalised; füüsilised; sotsiaalmajanduslikud ja elukeskkondlikud tegurid (Grum & Kobal Grum, 2014). Sarnasele järeldusele jõudsid ka kolm teadustöö autorit Piotr Bartkowiak, Patrycja Potrawiak ja Jury G Pavlenko, kelle teadustöö kohaselt kinnisvaraturul ostuotsuseid langetavad tarbijad on mõjutatud mitmetest teguritest, sealhulgas finants-, õiguslike, füüsiliste, keskkonnaalaste ja sotsiaalmajanduslike aspektide poolt (Bartkowiak *et al.*, 2019). Kinnisvara lõppkasutajatest tulenevat kategooriat saab seostada lõppkasutajate omadustega, mille seast on psühholoogilised omadused kõige olulisemad (Grum & Kobal Grum, 2014). Psühholoogilised tegurid, nagu emotsioonid, hoiakud ja tajud, on üheks paljudest teguritest, mis mõjutavad lõpliku kinnisvara ostuotsust (Bartkowiak *et al.*, 2019). Seda kõike aitab paremini illustreerida Bojan Grumi´i ja Darja Kobal Grum´i poolt koostatud ja autori poolt tõlgitud järgmine joonis (vt joonis 1):



**Joonis 1.** Hüpotetiline mudel kinnisvara ja psühholoogiliste tegurite seosest kinnisvara ostuotsuse tegemisel (Grum & Kobal Grum, 2014).

Oluline on teada potentsiaalsete ostjate ootusi kinnisvara suhtes, ostjatele omaseid psühholoogilisi tegureid ja nende vastastikust seost (Grum & Kobal Grum, 2014).

Psühholoogiliste mehhanismide tuvastamine ja mõistmine, mis reguleerivad osaliste käitumist kinnisvaraturul, on äärmiselt oluline, et määrata kindlaks nende mehhanismide mõju tugevus turul. Inimkäitumise juhtimise mehhanismidest arusaamine on fundamentaalne, et mõista, kuidas ostjate valikud varieeruvad sõltuvalt erinevatest psühholoogilistest teguritest. Nende mehhanismide mõistmine aitab klientidel teha paremaid valikuid, vältides teadlikest eelarvamustest tekitatud piiranguid. (Bartkowiak *et al.*, 2019)

Enamus tootearenduse uuringutest uurivad toodete praktilisi funktsioone, mille alla lähevad: disain, töötlus, väärtus, komplekteerimine ja turvalisus. Tavaliselt jäetakse keskendumata toodete psühholoogilistele aspektidele, välja arvatud sümbolsetele väärtustele. Sümbolised väärtused viitavad sümbolsetele tähendustele, mis tekitavad mõtteid, tundeid ja assotsiatsioone, mis on tootega seotud. Sümbolised väärtused sisaldavad endas aspekte nagu seda on modernsus, lihtsus, väärtuslikkus, asjalikkus, sümpaatsus, loovus, kaasahaaravus. Sümbolised väärtused nagu elegantsus, uuendusmeelsus, luksuslikkus ja prestiižsus näitavad ka tugevamat seost kliendi rahuloluga kui muud mittedümbolised väärtused nagu funktsionaalsus ja esteetika (Jimenez *et al.*, 2016).

Arvestades eelpool kajastatud avalduvad töö autori arvamuse kohaselt kinnisvarasektoris erinevad olulised emotsionaalsed tegurid, millele kinnisvaraarendajad peaksid rõhku pöörama, et saavutada turul konkurentsieelis.

Väga oluline on kinnisvaraarenduse seisukohalt järgida arendatavate hoonete kvaliteeti, müra isolatsiooni nõudeid, loomuliku päikesevalguse juurdepääsu ja arendatava arendusprojekti asukohta, sest on tõestatud, et need tingimused on seotud suurenenud füsioloogilise ja psühholoogilise stressiga (Kobal Grum, 2018). Hoolimata olemasolevatest tõenditest on kaasaegsetes industrialiseeritud ühiskondades endiselt olemas lõhe hoonete projekteerijate ja kasutajate vahel, mis võib süvendada kasutajate rahulolematust ja mille tulemuseks on madalam psühholoogiline heaolu ja suurenenud terviseriskikäitumine (Kobal Grum, 2018). Töö autori arvates ei pruugi kinnisvara lõppkliendid ostuotsuse tegemisel alati kõigile nendele detailidele piisavalt tähelepanu pöörata, kuid tõeline tulemuse mõju ilmneb alles kinnisvara kasutamise käigus.

Ateenas, Kreekas viisid kaks kinnisvaraeksperti Dimitris Damigos ja Fotis Anyfantis läbi uuringu, mis tõestab emotsionaalse teguri osakaalu kinnisvara hinnas seoses kinnistu asukohaga. Uuringu kohaselt kahe samas linnaosas identse kinnistu väärtus võib erineda 5% ja 45% vahel, kõige tõenäolisemalt 15%. (Damigos & Anyfantis, 2011) Hindade väärtust mõjutab kõige rohkem vaade merele, millele järgnesid vaated arheloogilistele paikadele ja linnaparkidele (Damigos & Anyfantis, 2011). Teine teadusuuring järeldas, et kinnisvaraarendajad peaksid rajama kinnisvaraprojekte mugavatesse asukohtadesse, kus on head teeühendused ja eelistatavad ümbritsevad keskkonnad (Kabir *et al.*, 2024).

Üha rohkem inimesi ja lapsi elab tihedalt asustatud linnapiirkondades, sageli korterites, mis on tingitud globaalsetest urbaniseerumise trendidest, samas on vähe tähelepanu pööratud ühistele avatud ruumidele, mis oleksid lastele sobivad ja atraktiivsed (Fatahi *et al.*, 2025). See kõik viib linnakeskkondadeni, mis ei toeta piisavalt noorte tervist ja arengut (Adrian *et al.*, 2025). Sama autori teadustöös leiti, et teismeslised peavad kaasavate ja tervislike tihedate linnakeskkondade kujunduse tunnusteks sotsiaalseid ja kultuurilisi tegevusi, ühiskasutatavaid vaba aja veetmise ruume, meeldejäävaid tänavapilte ja ohutuid transpordilahendusi (Adrian *et al.*, 2025).

Täiendavalt tuleb autori arvates pöörata rõhku ruumiplaneeringutele ja siselahenduste kontseptsioonidele.

Inimeste elukeskkonna tähtsuse kasvades on sisekujunduse planeerimine omandanud eriti suure tähtsuse. Sisekujundus mõjutab otseselt elamismugavust ja ruumi kasutamise efektiivsust (Chen *et al.*, 2024). Samuti peaks elukondlike elamispindade projekteerimine olema suunatud mugava eluaseme loomisele. Korteriid peaksid olema kompaktsed planeeringuga, kuid samas pakkuma piisavalt ruumi mööbli, seadmete ja tehnika mugavaks kasutamiseks. (Timur *et al.*, 2024). Samuti mängib sisearhitektuuri visuaalne tajumine kinnisvaraturunduses otsustavat rolli, mõjutades ostjate, sisearhitektide ja kinnisvaramaaklerite otsuseid. Need spetsialistid põhinevad oma isiklikel hinnangutel ruumi kohta, tuginedes varasematele kogemustele, et kasutada sisekujundust interjööride tajumise mõjutamiseks (Wlazly & Bonenberg, 2025).

Samuti mängib energiatõhusus kaasaegses majanduses väga olulist rolli. Selle tähtsus ulatub kaugemale utilitaarsetest väärtustest, mõjutades majanduse stabiilsust, keskkonna

kaitset ja elanike heaolu ning rahulolu (Walacik & Chmielewska, 2024). Seoses sellega ei tohiks kinnisvara puhul ära unustada selle sektori jätkusuutlikkust ja ökoloogilisi põhimõtteid, et tagada tulevastele põlvkondadele tervislik elukeskkond. Nende hulka kuuluvad jätkusuutlik areng, jätkusuutlikud linnad, energiasäästlikud hooned ja rohelist majandused. Roheline ehitus pakub innovaatilisi lahendusi jätkusuutliku linnaplaneerimise väljakutsetele (Cagan & Unel, 2024). Varasemalt oli kinnisvaraturg peamiselt juhitud kvantitatiivsetest nõudmistest, kuid tänapäeval mõjutavad seda oluliselt kvalitatiivsed vajadused. Ehituskvaliteet on nüüd tihedalt seotud energiakasutuse küsimustega (Walacik & Chmielewska, 2024). Samuti on uuenduvate energiaallikate kasutamine ja loodusliku keskkonna eest hoolitsemise populaarsus kasvutrendis (Butryn *et al.*, 2018). See omakorda suurendab autori arvates nõudlust jätkusuutlike ja energiatõhusate uusarenduste vastu.

Vastavalt eelpool kajastatud teadustöödele koostas autor koondtabeli erinevatest emotsionaalsetest teguritest, mis mõjutavad või võivad mõjutada elukondliku kinnisvara ostuotsuseid klientide jaoks (vt tabel 2):

**Tabel 2.** Elukondliku kinnisvara ostuotsust mõjutavad emotsionaalsed tegurid

Elukondliku kinnisvara ostuotsust mõjutavate tegurite kategooriad	Elukondliku kinnisvara emotsionaalsed tegurid
<b>Elukondliku kinnisvaraga seotud hoonepõhised visuaalsed tegurid</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hoone välisarhitektuur (Chen <i>et al.</i>, 2024)</li> <li>• Sisearhitektuursed lahendused (Chen <i>et al.</i>, 2024)</li> <li>• Läbimõeldud ruumiplaneering (Timur <i>et al.</i>, 2024)</li> <li>• Ruumide kompaktsus/suurus (Timur <i>et al.</i>, 2024)</li> </ul>
<b>Elukondliku kinnisvaraga seotud tehnilised tegurid</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ehituskvaliteet (Kobal Grum, 2018)</li> <li>• Müra isolatsiooni nõuded (Kobal Grum, 2018)</li> <li>• Päikesevalguse juurdepääs (Kobal Grum, 2018)</li> <li>• Energiatõhusus (Walacik &amp; Chmielewska, 2024)</li> <li>• Jätkusuutlikus ja ökoloogilised põhimõtted ehituses/arenduses (Cagan &amp; Unel, 2024)</li> <li>• Roheline majandamine (Cagan &amp; Unel, 2024)</li> </ul>
<b>Elukondliku kinnisvaraga seotud asukohast ja ümbritsevast keskkonnast tingitud tegurid</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arendusprojekti asukoht (Damigos &amp; Anyfantis, 2011)</li> <li>• Vaated veekogudele, parkidele, ajaloolistele asukohtadele (Damigos &amp; Anyfantis, 2011)</li> <li>• Mugav ja ohutu ümbritsev taristu (Kabir <i>et al.</i>, 2024)</li> <li>• Ühiskasutatavad ruumid, mänguväljakud või muud ajaveetmise ühiskasutatavad kohad (Fatahi <i>et al.</i>, 2025)</li> </ul>

Kokkuvõtlikult võib öelda, et elukondliku kinnisvara ostmisega seotud emotsionaalsed tegurid hõlmavad autori arvates mitmeid elemente, mis mõjutavad hoonete atraktiivsust ja väärtust.

Elukondliku kinnisvara ostuotsuse tegemisel on emotsionaalsetel teguritel mitmekesine ja oluline mõju. Kinnisvara atraktiivsus tuleneb nii hoone visuaalsetest omadustest kui ka tehnilistest nõuetest, nagu ehituskvaliteet ja energiakasutus. Samuti on asukoha ja ümbritseva keskkonna tegurid, sealhulgas vaated ja taristu, olulised ostja valikute mõjutajad. Psühholoogilised faktorid, sealhulgas emotsioonid ja hoiakud, mängivad ostuotsuste tegemisel keskset rolli. Kinnisvara ostjad ei hinda varasid vaid nende praktiliste omaduste alusel, vaid seovad neile tugevaid emotsionaalseid tähendusi, nagu turvalisus ja mugavus. Seetõttu on kinnisvaraarendajatele äärmiselt oluline mõista neid psühholoogilisi tegureid, et kohandada oma pakkumisi ja arendada projekte, mis vastavad ostjate emotsionaalsetele ja praktilistele ootustele. Uuenduslikud ja läbimõeldud kinnisvaralahendused, mis arvestavad neid tegureid, võivad oluliselt suurendada kinnisvara atraktiivsust ja väärtust turul.

## **2. ELUKONDLIKU KINNISVARA OSTUOTSUST MÕJUTAVATE EMOTSIONAALSETE TEGURITE UURING MISTON CAPITAL OÜ NÄITEL**

### **2.1. Miston Capital OÜ, Pärnu elukondliku kinnisvaraturu ja uuringu meetoodika tutvustus**

Selles peatükis tutvustatakse uuringu aluseks olevat ettevõtet Miston Capital OÜ, antakse ülevaade Pärnu eluasemeturust uusarenduste sektoris ja tutvustatakse uuringu meetoodikat ja selle kasutust toetudes lõputöös kajastatud teadusartiklitele.

Miston Capital OÜ on asutatud 22. oktoobril 2018. aastal põhitegevusalaga hoonestusprojektide arendus. Lisategevusaladeks on raamatupidamine ja maksualane nõustamine ning enda või renditud kinnisvara üürileandmine ja käitus. Viimane neist on ka ettevõtte statistiline tegevusala. Miston Capital OÜ-l on üks tegevjuht, kelleks on Rivo Loginov.

Miston Capital OÜ teostab oma kinnisvaraarenduse äritegevust läbi projektipõhiste tütarettevõtete. Ettevõtte lõppklientideks on eraisikud ja ettevõtted. Lõppklientidest esineb nii koduostjaid kui ka üüriinvestoreid. Üüriinvestoreid esineb nii eraisikute kui ka ettevõtete seas. Miston Capital OÜ-s töötab töölepingu alusel ainult raamatupidaja. Tegevjuht töötab vabatahtlikult, olles ise ka ettevõtte omanik. Allhanke korras töötavad arendusjuht, müügijuht ja turundusjuht. Turundusteenust ostab ettevõtte sisse ettevõtte omaniku teisest ettevõttest Rivest OÜ-st, arenduste juhtimise teenust ostetakse sisse Loftan Capital OÜ st ja müügijuhtimist Elleger OÜ-st. Ülejäänud sisseostetud teenused seoses tööjõuga on seotud juba Miston Capital OÜ tütarettevõtetega (seotud konkreetsete arendusprojektidega).

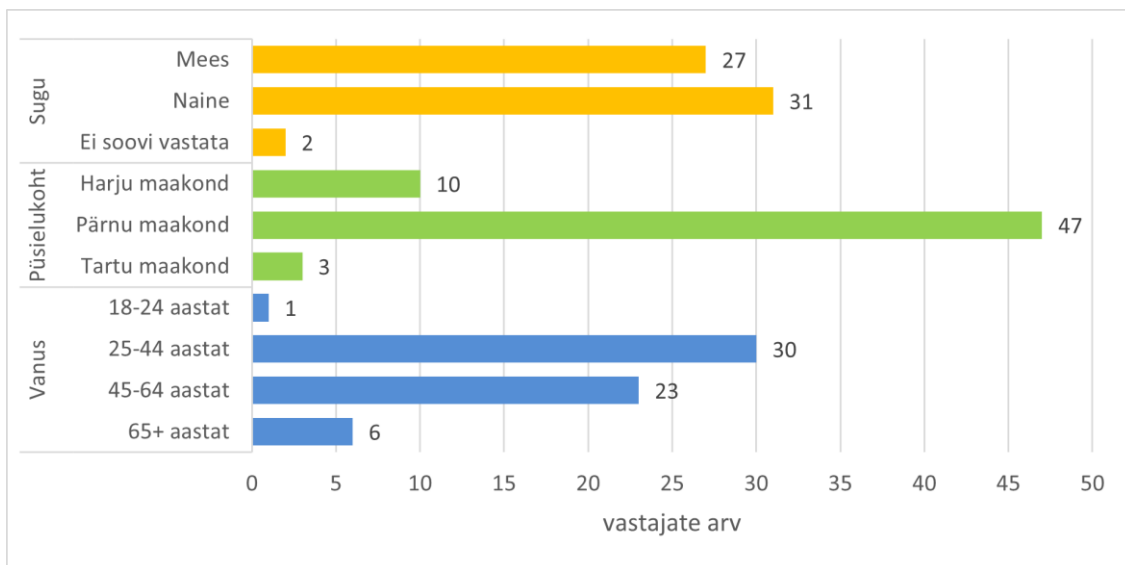
Pärnu elukondliku kinnisvara turul sõlmiti 2024. aastal 1051 korteritehingut, millest keskmine korteritehingu hind jäi suurusjärku 115 000 eurot. Korterite ruutmeetri mediaanhind oli 1500 – 1600 eurot ja kalleim ruutmeetri hind oli 5400 eurot. 2024. aasta kõige kallim korteritehing Pärnu kinnisvaraturul oli 700 000 eurot. (Maa-amet, 2024).

2024. aastal domineerisid Pärnu kinnisvaraturul peamiselt järelturu kinnisvara ostu-müügi tehingud, kuid 2025. aastal on oodata uusinnisvara puudutavate tehingute märkimisväärset kasvu (LVM kinnisvara, 2025). Arvestades ehitushindade jätkuvat kallinemist turul võib ettevaatlikult prognoosida uute korterite hindade mõõdukat tõusu, mida kinnitavad erinevate Eesti linnade uute korterite pakkumishindade dünaamilised muutused (Arcovara, 2025). Sel aastal valmib Pärnus mitu elamut, mis tõenäoliselt tõstavad nii tehingute arvu kui ka keskmist ruutmeetri hinda, sest kuue suure arenduse valmimine avaldab märkimisväärset mõju Pärnumaa korteriturule. Kui Pärnus on viimastel aastatel olnud keskmiselt 100 korteritehingut kuus, siis tänu nendele uutele arendustele võib tehingute arv tõusta ligi viiendiku võrra (LVM kinnisvara, 2025). Samuti on suur hulk inimesi hakanud uuesti realiseerima oma pikalt edasilükatud ostuotsuseid, sealhulgas kõrgemahinnaliste varade, nagu korterite ja üksikelamute, ostmist. See tendents peegeldub eriti selgelt Eesti väikelinnade korteriturgudel (Arcovara, 2025).

Töö autor otsustas uurimistöö tarbeks teha küsitlusuuringu olemasolevate Miston Capital OÜ klientide seas, et selgitada välja, kas ja millises mahus on erinevad emotsionaalsed tegurid seotud ostuotsuse langetamisega. Uurimistöö tarbeks oli vajalik koguda võimalikult paljudelt inimestelt nende arvamust erinevate elukondliku kinnisvara ostuotsust mõjutavate emotsionaalsete tegurite kohta. Antud uuringu läbiviimiseks kasutati kvantitatiivset uurimismeetodit, sest kvantitatiivne meetod on orienteeritud arvudele, rõhutab uuritava nähtuse mõõtmist ja tavapäraselt rakendab statistilist analüüsi (Õunapuu, 2014, lk 55). Andmekogumismeetodiks valiti ankeetküsitlus, mis võimaldab vastuseid mõõta numbriliselt ja avatud küsimuste puhul koondada sisuliselt sarnaseid vastuseid (Lagerspetz, 2017, lk 170–171). Ankeetküsitluse eeliseks on võimalus koguda rohkem informatsiooni tõhusamalt ning suurema hulga inimeste seast (Regmi et al., 2016, lk 641). Täiendavalt võimaldab kvantitatiivne küsimustik koguda andmeid numbrite, koefitsientide ja jaotuste abil ning teostada nende statistilist analüüsi (Õunapuu, 2014, lk 159).

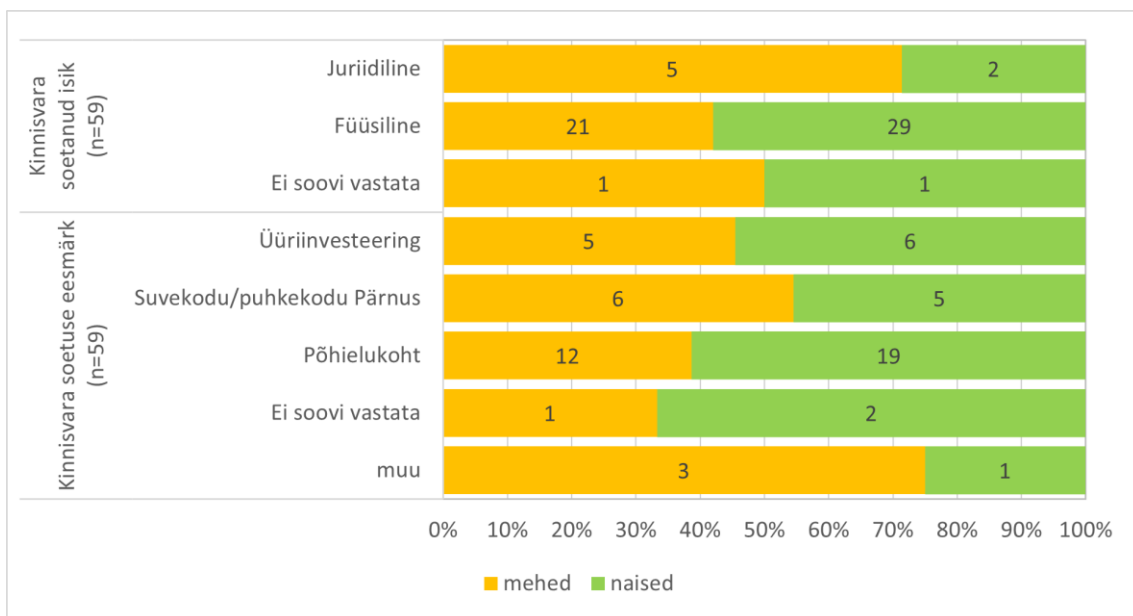
Ankeetküsitlus teostati ja koostati UT LimeSurvey keskkonnas (UT LimeSurvey, s.a.). Valimi moodustas Miston Capital OÜ kliendibaas, kes olid juba viimase nelja aasta jooksul soetanud elukondliku kinnisvara Miston Capital OÜ-lt. Üldkogumi suurus uurimistöö tarbeks oli 70 elukondliku kinnisvara soetanud klienti. Vastavalt valimi suurusele on vajalik vastajate arv 59, et saavutada minimaalne valmimiviga kuni 5% (MaCorr Research, n.d.). Töö autori kogemuse/arvamuse põhjal oli olemasolev kliendibaas on rohkem motiveeritud vastama, sest omab otsest ja vahetut kogemust Miston Capital OÜ-ga kui arendajaga. Küsitlus saadeti välja autori töö e-posti aadressilt, et saavutada võimalikult suur osakaal vastajate hulgas. Küsitlus viidi läbi perioodil 01.03.2025–15.03.2025. Küsitlus saadeti valimile välja 01.03.2025 ja korduv meeldetuletus saadeti valimile 07.03.2025. Ankeetküsitlusele vastajaid oli kokku 60, millega saadi antud uuringu jaoks kokku vajaminev valim, et antud vastajate arvu puhul oleks võimalik teha üldistusi üldkogumile.

Joonisel 2 on välja toodud uuringu valimi jagunemine soo, püsielukoha ja vanuse järgi. Küsitlusele vastanute seas oli naiste ja meeste osakaal üsna tasakaalus, naiste osakaal oli seejuures suurem. Kõige enam vastajaid oli püsielukohana Pärnu maakonnast (n=47), vähem Harju ja Tartu maakonnast, teiste maakondade esindajaid vastajate hulgas ei olnud. Pooled vastanud olid vanuserühmast 25–44 aastased, alla poole vastanutest oli vanuserühmast 45–64.



**Joonis 2.** Vastajate jagunemine soo, püsielukoha ja vanuse järgi (n=60)

Ankeetküsitlus koostati üheteistkümnest küsimusest, milles sotsiaaldemograafilisi küsimusi on kokku viis (vt Lisa 1). Nendest esimese küsimuse eesmärk oli välja selgitada kliendi isiku roll kinnisvara soetamisel (juriidiline, füüsiline), mis annab hilisemas andmete analüüsis parema ülevaate emotsionaalsetest teguritest rollide võrdluses. Kliendi vanusegrupp võimaldab hilisema andmete analüüsi käigus mõista paremini, kuidas emotsionaalsed tegurid muutuvad erinevate vanusegruppide vahel. Sugu oli oluline küsida selleks, et selgitada välja, kas esineb erinevusi meeste ja naiste otsuseid mõjutavates emotsionaalsetes tegurites. Mehed kipuvad otsuseid langetama järjepidevamate printsiipide alusel, samas kui naiste valikud on paindlikumad ja kohanevad olukorra spetsiifikaga (Miller & Ubeda, 2012). Vastaja püsielukoha teadmine annab hilisemas andmete analüüsimise käigus võimaluse välja selgitada kliendi püsielukoha ja emotsionaalsete tegurite seose kinnisvara soetamisel. Kliendi elukondliku kinnisvara soetamise eesmärgi teadmine annab hilisema andmete analüüsimise käigus võrrelda, kuidas erinevad soetuseesmärgid on seoses emotsionaalsete teguritega (vt joonis 3).



**Joonis 3.** Vastajate jagunemine elukondliku kinnisvara soetanud isikute ja soetamise eesmärkide järgi (n=59)

Uuringust selgus, et enamus (n=50) vastajatest soetas elukondliku kinnisvara füüsilise isiku rollis ja marginaalne osa vastajatest (n=9) juriidilise isiku rollis. Kinnisvara

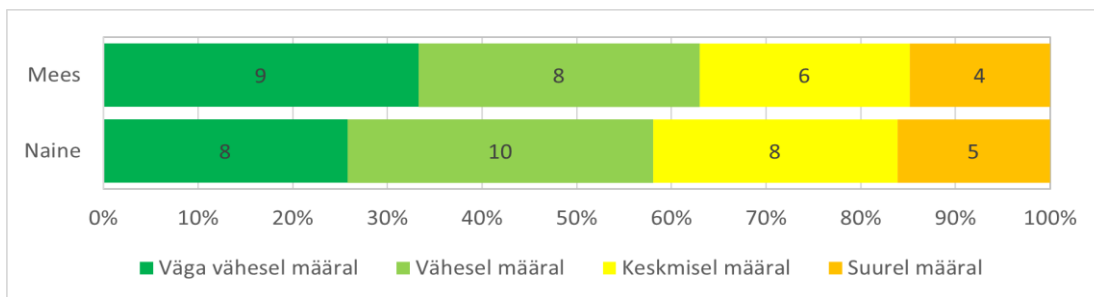
soetamise peamised eesmärgid olid naiste puhul järgmised : rohkem kui pooled naised (n=19) soetasid kinnisvada põhielukohta eesmärgil, viis naist soetas suvekodu või puhkemaja Pärnus, ja kuus investeeris üüriobjekti. Meeste eesmärgid olid kinnisvara soetamise osas järgmised: ligi pool (n=12) soetas põhielukohta, kuus soetasid suvekodu või puhkemaja Pärnus, viis investeerisid üüriobjekti ja ülejäänud kolm töid välja muid põhjuseid .

Peale sotsiaaldemograafiliste küsimuste esitas autor viis sisuküsimust, mis sisaldasid omakorda 22 spetsiifilisemat alamküsimust seoses emotsionaalsete teguritega, mis võivad mõjutada ostuotsuste langetamist. Küsimustiku lõppu viimaseks küsimuseks lisas autor vabatahtliku täiendava küsimuse avatud vormis, mis pakkus vastajatele võimaluse jagada lisainfot neile huvi pakkuva teema kohta. Küsimuste koostamisel toetus autor lõputöö teoreetilise osa allikatele.

Uuringust saadud andmete analüüsimiseks kasutati kirjeldavat statistilist analüüsi, kuna see võimaldab andmeid kokku võtta lihtsate kvantitatiivsete mõõtmete abil ning esitada need visuaalselt erinevate diagrammide kujul (Kaliyadan & Kulkarni, 2019). Avatud vastustega küsimuste analüüsimiseks kasutati sisuanalüüsi (Õunapuu, 2014, lk 160). Küsimuste küsimiseks kasutas autor Likert ühtlase viie palli skaalat, sest see muudab küsimustiku täitmise kergemaks ja näitab selgelt vastajate arvamuse jaotust. Küsimuste kvantitatiivseks analüüsiks kasutati tarkvara JASP ja jooniste teostamiseks Microsoft Office tarkvara.

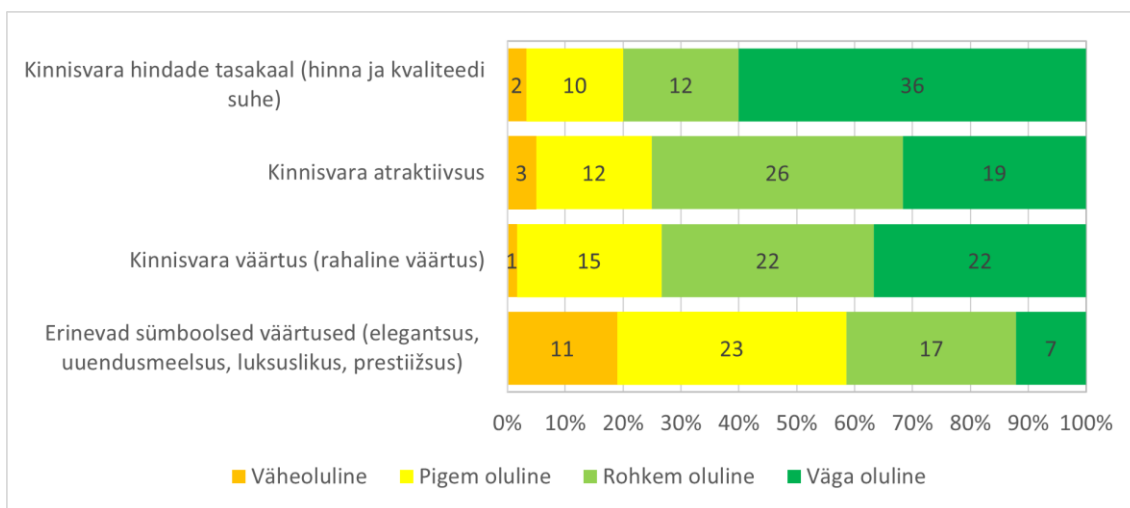
## **2.2. Uuringutulemused**

Küsitlusele vastajatelt uuriti, kuidas nad elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel ebakindlust. Uuringust selgus, et rohkem kui pooled vastajatest (n=36) tundsid ebakindlust väga vähesel või vähesel määral, samas keskmisel ja suurel määral tundsid ebakindlust vähem kui pooled (n=24). Samas saab küsitluse tulemustest välja tuua, et meeste puhul tundis ebakindlust keskmisel, suurel ja väga suurel määral natuke üle kolmandiku vastajatest (n=10), naised mõnevõrra rohkem (n=13) (vt joonis 4 lk 22).



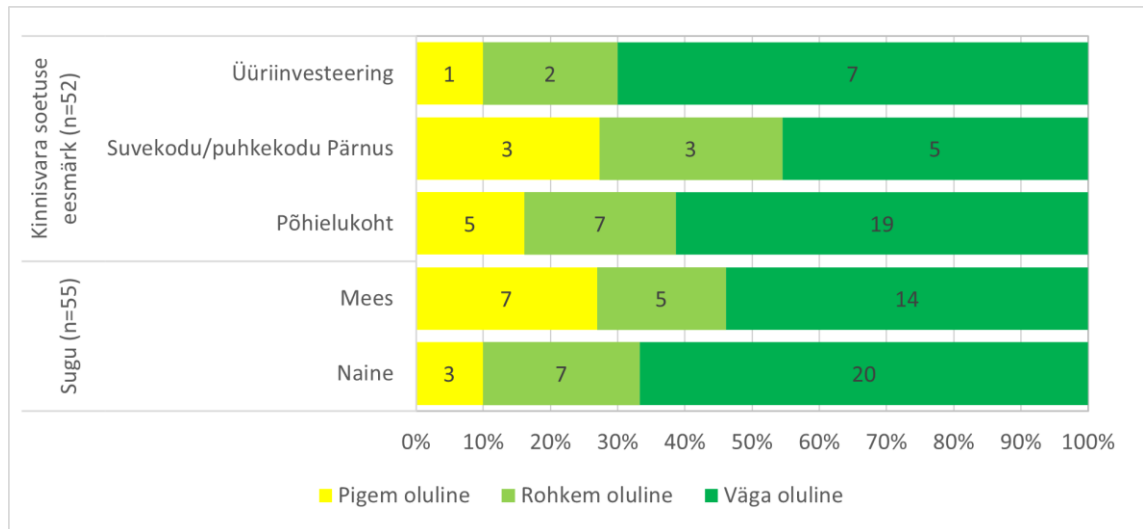
**Joonis 4.** Ebakindluse tundmine elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel soo järgi (n=58)

Joonisel 5 on kajastatud emotsionaalsed tegurid elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel (hinna ja kvaliteedi suhe, atraktiivsus, kinnisvaraväärtus, erinevad sümboolsed väärtused) ja nende olulisuse suurus küsitlusele vastajate seas. Uuringust selgus, et kinnisvara hindade tasakaalu pidas rohkem oluliseks ja väga oluliseks 48 vastanut, kinnisvara atraktiivsust kolmveerand (n=45) vastanutest, kinnisvara väärtust rahalises mõistes ligi kolmveerand (n=44) vastanutest. Erinevaid sümbolseid väärtusi pidasid peaaegu viiendik vastajatest pigem vähemoluliseks .



**Joonis 5.** Elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamist mõjutavad emotsionaalsed tegurid vastajate olulisuse järgi (n=58)

Joonisel 6 on kajastatud kinnisvara hindade tasakaalu (hinna ja kvaliteedi suhe) olulisus seotult kinnisvara soetamise eesmärgiga. Tabelist välistati kinnisvara soetamise eesmärkidest küsimustikus olnud valikuvariantidest „muu“ ja „ei soovi vastata“ sest nende tulemid ei andnud küsitlusega olulisi vastuseid ja vastajate arv oli väike.

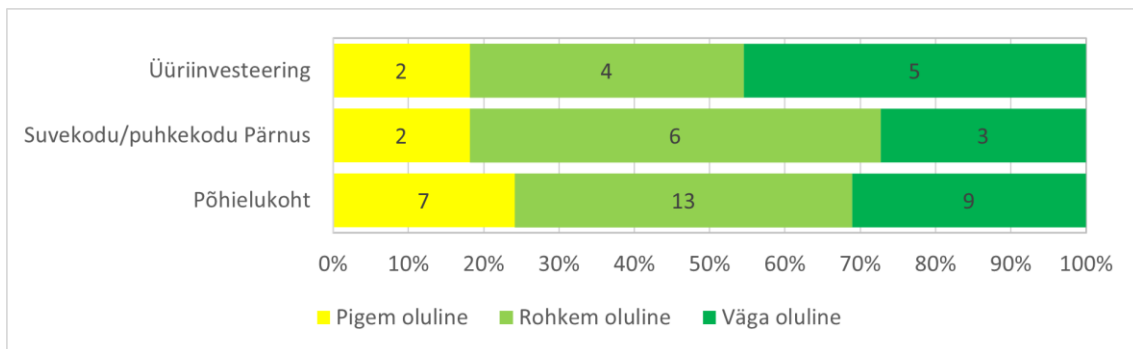


**Joonis 6.** Kinnisvara hindade tasakaalu olulisus vastajatele elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel arvestades kinnisvara soetamise eesmärki (n=52) ja vastajate sugu (n=55)

Uuringust selgub, et üüriinvesteeringu korral pidasid kinnisvara hindade tasakaalu rohkem ja väga oluliseks rohkem kui kolmveerand (n=9) vastajatest, suvekodu/puhkekodu Pärnus korral peaaegu kolmveerand (n=8) vastajatest ja põhielukoha puhul samuti rohkem kui kolmveerand (n=26) vastajatest. (vt joonis 6).

Uuringust saab välja tuua, et naised pidasid kinnisvara hindade tasakaalu, pigem oluliseks kolm vastajat, rohkem oluliseks veerand (n=7) vastanutest ja väga oluliseks peaaegu kolmveerand (n=20) vastanutest. Mehed hindasid kinnisvara hindade tasakaalu pigem oluliseks veerand (n=7) vastanutest, rohkem oluliseks viis vastajat ja väga oluliseks rohkem kui pool (n=14) vastanutest. Mehed hindasid kinnisvara hindade tasakaalu olulisust ostuotsuse langetamisel rohkem või väga oluliseks natukene vähem kui kolmveerand (n=19) vastanutest, samas kui naisterahvaste puhul oli see tulem peaaegu enamuse (n=27) vastanutest (vt joonis 6).

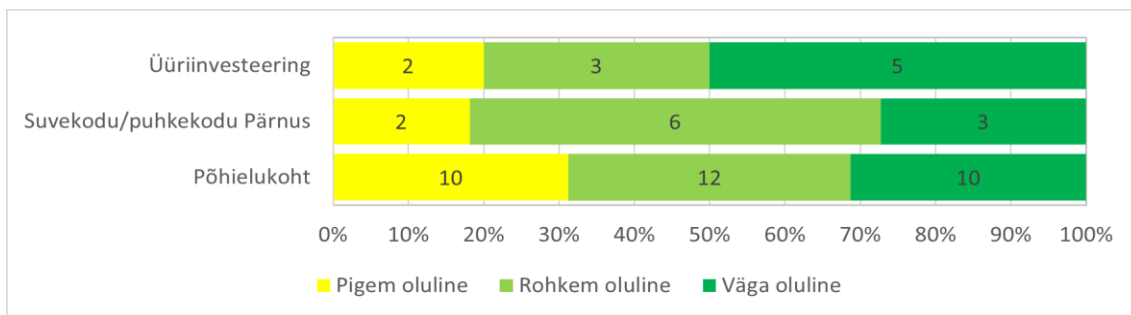
Joonisel 7 on kajastatud kinnisvara atraktiivsuse olulisus seotult kinnisvara soetamise eesmärgiga. Tabelist sai välistatud kinnisvara soetamise eesmärkidest küsimustiku valikuvariantidest muu ja ei soovi vastata, sest nende tulemid ei andnud küsitlusega olulisi vastuseid ja vastajate arv oli väike.



**Joonis 7.** Kinnisvara atraktiivsuse olulisus vastajatele elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel arvestades kinnisvara soetuse eesmärki (n=51)

Uuringust saab välja tuua, et naistest pidasid kinnisvara atraktiivsust pigem oluliseks viis vastanut, rohkem oluliseks peaaegu pool (n=15) vastanutest ja väga oluliseks rohkem kui veerand (n=10) vastanutest. Meestest hindasid kinnisvara atraktiivsust pigem oluliseks kuus vastanutest, rohkem oluliseks vähem kui pooled (n=10) vastanutest ja väga oluliseks üheksa vastanutest. Mehed hindasid kinnisvara atraktiivsuse olulisust ostuotsuse langetamisel rohkem või vägaoluliseks natukene vähem kui kolmveerand (n=19) vastanutest samas kui naiste puhul oli see tulem rohkem kui kolmveerand (n=25) vastanutest.

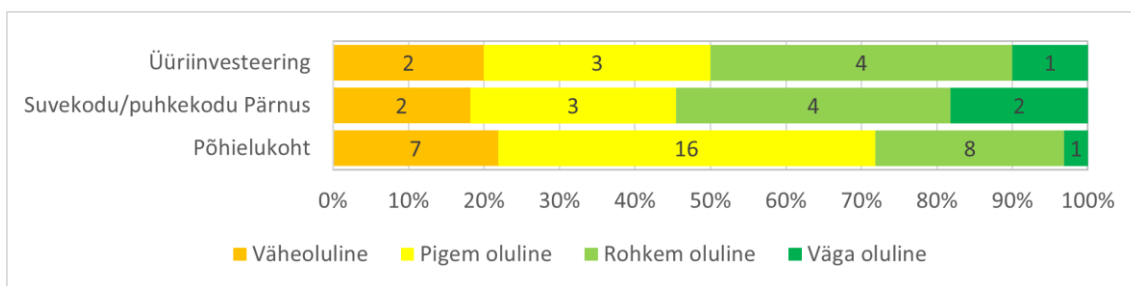
Joonisel 8 (lk 25) on kajastatud kinnisvara rahalise väärtuse olulisus seotult kinnisvara soetuse eesmärgiga. Tabelist sai välistatud kinnisvara soetuse eesmärkidest küsimustiku valikuvariantidest muu ja ei soovi vastata sest nende tulemid ei andnud küsitlusega olulisi vastuseid ja vastajate arv oli väike.



**Joonis 8.** Kinnisvara rahalise väärtuse olulisus vastajatele elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel arvestades kinnivara soetamise eesmärki (n=53)

Kinnisvara väärtust rahalises mõistes pidas naiste puhul pigem oluliseks seitse vastanut, rohkem oluliseks vähem kui pool (n=12) vastanutest ja väga oluliseks samuti vähem kui pool (n=12) vastanutest. Meestest hindasid seda pigem oluliseks kuus vastanut, rohkem oluliseks vähem kui pool (n=10) vastanutest ja väga oluliseks samuti vähem kui pool (n=10) vastanutest. Mehed hindasid kinnisvara väärtuse (rahalises mõistes) olulisust ostuotsuse langetamisel rohkem või vägaoluliseks peaaegu kolmveerand (n=20) vastanutest, samas kui naiste puhul oli see tulem rohkem kui kolmveerand (n=24) vastanutest.

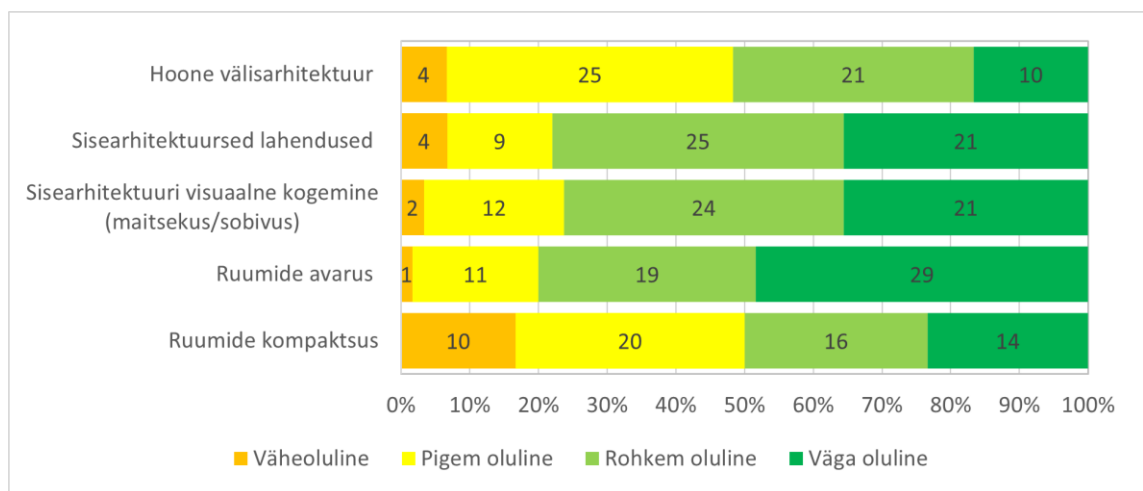
Joonisel 9 on kajastatud kinnisvara erinevate sümboolsete väärtuste olulisus (elegantus, uuendusmeelsus, luksuslikkus, prestiižsus) seotult kinnisvara soetuse eesmärgiga. Tabelist sai välistatud kinnisvara soetuse eesmärkidest küsimustiku valikuvariantidest muu ja ei soovi vastata sest nende tulemid ei andnud küsitlusega olulisi vastuseid ja vastajate arv oli väike.



**Joonis 9.** Erinevate kinnisvaraga seotud sümboolsete väärtuste olulisus vastajatele elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel arvestades kinnivara soetamise eesmärki (n=53)

Kinnisvara sümboolseid väärtusi pidas naiste puhul pigem oluliseks peaaegu pool (n=15) vastanutest, rohkem oluliseks natuke rohkem kui veerand (n=8) vastanutest ja väga oluliseks neli vastanut. Meestest hindasid seda väheoluliseks natuke rohkem kui veerand (n=7), pigem oluliseks natuke rohkem kui veerand (n=7) vastanutest, rohkem oluliseks samuti rohkem kui veerand (n=9) vastanutest ja väga oluliseks kolm vastanut. Mehed hindasid kinnisvara sümboolsete väärtuste olulisust ostuotsuse langetamisel rohkem või vägaoluliseks natukene vähem kui pool (n=12) vastanutest, samas kui naiste puhul oli see tulem vähem samuti vähem kui pool (n=12) vastanutest.

Joonisel 10 on kajastatud hoonepõhised emotsionaalsed tegurid elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel (hoone välisarhitektuur, sisearhitektuursed lahendused, sisearhitektuuri visuaalne kogemine, ruumide avarus ja ruumide kompaktsus) ja nende olulisus küsitlusele vastajate seas.



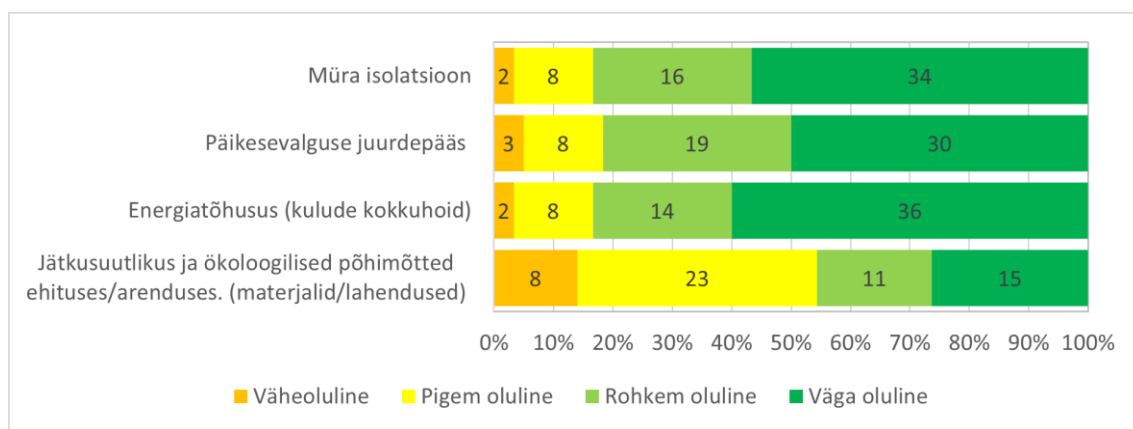
**Joonis 10.** Kinnisvaraga seotud hoonepõhiste emotsionaalsete tegurite olulisus vastajate olulisuse järgi elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel (n=58)

Olulisema tegurina tuleks jooniselt 10 välja tuua ruumide avaruse. Ruumide avarust pidas meeste puhul pigem oluliseks neli vastanutest, rohkem oluliseks vähem kui pool (n=11) vastanutest ja väga oluliseks samuti vähem kui pool (n=11) vastanutest. Naiste puhul oli pigem oluline seitse vastanutest, rohkem oluline vähem kui veerand (n=27) vastanutest ja väga oluline rohkem kui pool (n=17) vastanutest. Mehed hindasid ruumide avaruse olulisust ostuotsuse langetamisel rohkem või vägaoluliseks peaaegu enamus vastanutest

(n=22), samas naiste puhul oli see tulem natuke rohkem kui kolmveerand (n=24) vastanutest.

Veel tuleks välja tuua ruumide avaruse seotult kinnisvara soetuse eesmärgiga. Tähelepanu tasub pöörata kolmele soetuseeesmärgile: põhielukoht; suvekodu/puhkekodu Pärnus; üüriinvesteering. Ruumide avarust pidas põhielukoha puhul rohkem oluliseks üksteist vastanut ja väga oluliseks rohkem kui pool (n=18) vastanutest. Suvекodu/puhkekodu Pärnus puhul pidas pigem oluliseks vähem kui pool (n=5) vastanutest, rohkem oluliseks üks vastanutest ja väga oluliseks vähem kui pool (n=4) vastanutest. Üüriinvesteeringu puhul pidas pigem oluliseks kolm vastanutest, rohkem oluliseks peaaegu pool (n=5) vastanutest ja väga oluliseks samuti kolm vastanutest.

Joonisel 11 on kajastatud tehnilistest lahendustest tingitud emotsionaalsed tegurid elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel (müra isolatsioon, päikesevalguse juurdepääs, energia tõhusus (kulude kokkuhoid), jätkusuutlikkus ja ökoloogilised põhimõtted ehituses/arenduses) ja nende olulisusküsitlusele vastajate seas.

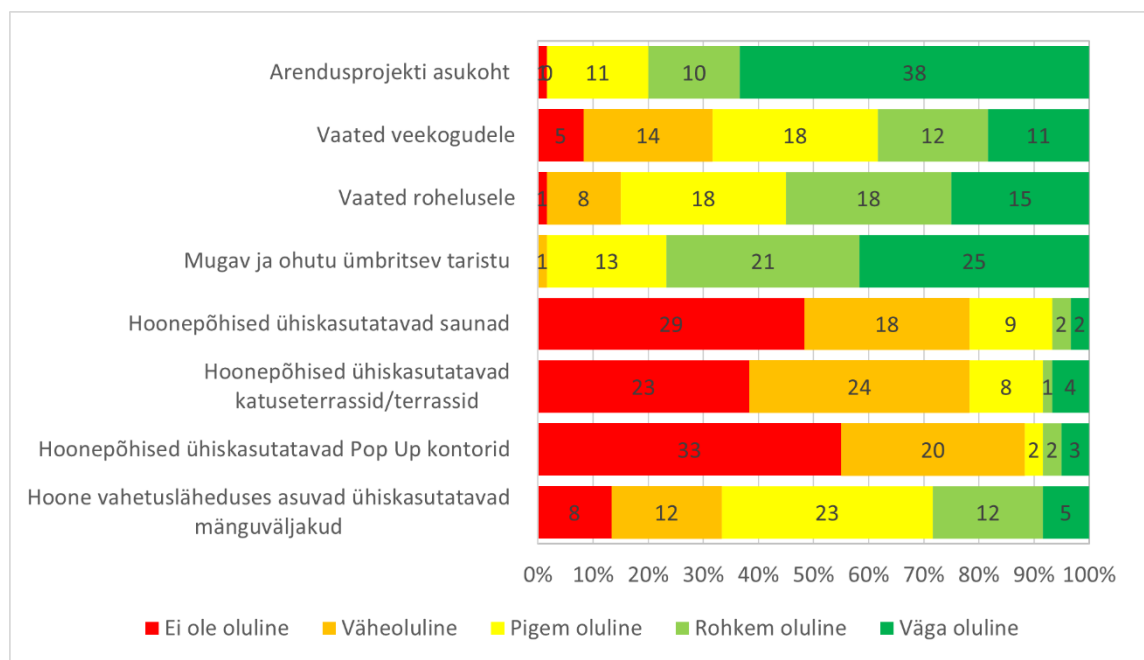


**Joonis 11.** Kinnisvaraga seotud tehnilistest lahendustest tingitud emotsionaalsete tegurite olulisus vastajate olulisuse järgi elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel (n=57)

Olulisema tegurina tuleks jooniselt 11 välja tuua jätkusuutlikkuse ja ökoloogilised põhimõtted seotult kinnisvara soetuse eesmärgiga. Antud tegur kajastus joonisel kõige ebahütlasemalt. Jätkusuutlikkust ja ökoloogilisi põhimõtteid ehituses/arenduses pidas põhielukoha puhul pigem oluliseks vähem kui pool (n=13) vastanutest, rohkem oluliseks veerand (n=8) vastanutest ja väga oluliseks vähem kui veerand (n=7) vastanutest.

Suvekodu/puhkekodu Pärnus puhul pidas väheoluliseks kaks vastanutest, pigem oluliseks vähem kui pool (n=4) vastanutest, rohkem oluliseks kaks vastanutest ja väga oluliseks kolm vastanutest. Üriinvesteeringu puhul pidas väheoluliseks kaks vastanutest, pigem oluliseks vähem kui pool (n=4) vastanutest, rohkem oluliseks üks vastanutest ja väga oluliseks rohkem kui veerand (n=4) vastanutest.

Joonisel 12 on kajastatud hoone asukohast ja ümbritsevast keskkonnast tingitud emotsionaalsed tegurid elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel (arendusprojekti asukoht, vaated veekogudele, vaated rohelusele, mugav ja ohutu ümbritsev taristu, hoonepõhised ühiskasutatavad saunad, hoonepõhised ühiskasutatavad katuseterrassid/terrassid, hoonepõhised ühiskasutatavad *pop-up* kontorid, hoone vahetusläheduses asuvad ühiskasutatavad mänguväljakud) ja nende olulisuse suurus küsitlusele vastajate seas.



**Joonis 12.** Kinnisvaraga seotud hoone asukohast ja ümbritsevast keskkonnast tingitud emotsionaalsete tegurite olulisus vastajatele elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel (n=60)

Olulisema trendina tuleks joonisel 12 välja tuua hoone vahetusläheduses asuvad ühiskasutatavad mänguväljakud seotult kinnisvara soetamise eesmärgiga ja vastajate sooga. Antud tegur kajastus joonisel kõige ebäühtlasemalt. Hoone vahetusläheduses

asuvad ühiskasutatavaid mänguväljakuid pidas põhielukohta puhul mitte oluliseks vähem kui veerand (n=6) vastanutest, väheoluliseks vähem kui veerand (n=6) vastanutest, pigem oluliseks rohkem kui veerand (n=11) vastanutest, rohkem oluliseks vähem kui veerand (n=6) vastanutest ja väga oluliseks kolm vastanutest. Pärnusse suvekodu/puhkekodu soetanute puhul pidas seda mitteoluliseks kaks vastanutest, väheoluliseks kaks vastanutest, pigem oluliseks vähem kui pool (n=4) vastanutest, rohkem oluliseks kaks vastanutest ja väga oluliseks üks vastanutest. Üüriinvesteeringu puhul pidas seda väheoluliseks kaks vastanutest, pigem oluliseks rohkem kui pool (n=6) vastanutest ja rohkem oluliseks rohkem kui veerand (n=3) vastanutest. Lähedalasuvaid ühiskasutatavaid mänguväljakuid pidasid meeste puhul väheoluliseks rohkem kui veerand (n=8) vastanutest, pigem oluliseks vähem kui pool (n=10) vastanutest, rohkem ja väga oluline olid kokku peaaegu veerand (n=6) vastanutest. Naistestpidasid seda pigem oluliseks peaaegu pool vastanutest (n=12) , rohkem ja väga oluliseks kokku 10 vastanutest.

Kokkuvõtlikult võib öelda, et Pärnu elukondliku kinnisvara ostuotsuseid kujundavad oluliselt hinna ja kvaliteedi tasakaal, kinnisvara atraktiivsus ja selle rahaline väärtus. Ostjad hindavad kõrgelt energiasäästlikke lahendusi ning avaraid ruume, eelistades looduslähedaste vaadete ja mugava taristuga asukohti. Sümboolsed väärtused ei mängi seejuures nii suurt rolli. Samuti vajavad naised otsustusprotsessis rohkem kindlust. Lisaks on olulised taskukohased, kvaliteetsed ja esteetiliselt meeldivad elukeskkonnad, mis on samaaegselt keskkonnasõbralikud. See nõuab arendajatelt arendusprojektides terviklikku lähenemist, arvestades arendatavast hoonest, hoone asukohast ja hoone tehnilistest lahendust seotuid emotsionaalseid tegureid.

### **2.3. Järeldused ja ettepanekud**

Antud lõputööga selgitati välja erinevad emotsionaalsed tegurid elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel, tuginedes selleks Miston Capital OÜ olemasolevale kliendibaasile. Selles alapeatükis tehakse uuringu tulemuste põhjal järeldused ja ettepanekud tulevasteks arendusprojektideks, et tõsta Miston Capital OÜ konkurentsivõimet.

Uuringu tulemused Pärnu elukondliku kinnisvara ostuotsuste kohta Miston Capital OÜ klientide näitel avavad keerukaid seoseid, mis selgitavad klientide valikuid elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel. Uuringus sooviti kõigepealt teada saada sotsiaaldemograafiliste küsimuste abil kinnisvara soetanud isiku rolli, vanusegruppi, sugu, püsielukohta ja soetamise eesmärki. Uuringust selgus, et Miston Capital OÜ kliendid on valdavas osas soetanud kinnisvara füüsilise isiku rollis, kuuluvad vanusevahemikku 25-64 aastat ning jagunevad sooliselt peaaegu võrdselt. Vastanute püsielukoht oli valdavas osas Pärnumaa, esines arvestatud osas Harjumaa ja Tartumaa elanikke. Soetamise eesmärgiks oli valdavalt põhielukoht. Üüriinvesteeringu ja suvekodu/puhkekodu eesmärgil soetajaid oli peaaegu võrdselt. Antud sotsiaaldemograafilisi tulemusi saab Miston Capital OÜ kasutada oma turundusstrateegias klientide sihtgruppide määramisel ja turundusplaanide koostamisel.

Kinnisvaraga ostu otsustusprotsess on seotud suure ebakindlusega ja on äärmiselt ebaselge ja keeruline (Bilozor *et al.*, 2022). Uuringust selgus, et enamus vastajaid tundsid elukondliku kinnisvara ostmisel ebakindlust. Naised tundsid ebakindlust natukene rohkem kui mehed. Antud uuringu tulemusi saab Miston Capital OÜ kasutada oma kinnisvara müügiotsustamise protsessi parendamisel. Maaklerid peaksid müügitöös arvestama rohkem klientide ebakindlusega ja oskama ebakindlust/hirme klientidel maandada. Selleks tuleks maaklereid täiendavalt koolitada kinnisvaratehingute juriidiliste kui ka elukondliku kinnisvara tehniliste aspektidega. Rohkem tähelepanu tuleks selles valguses pöörata naistele, sest naiste valikud on paindlikumad ja kohanevad olukorra spetsiifikaga (Miller & Ubeda, 2012).

Kinnisvarahindade korrektne tasakaal on elukondliku kinnisvara ostjatele hädavajalik eeltingimus (Kabir *et al.*, 2024). Võtmetähtsus ostuotsuse langetamisel lasub ka kinnisvara atraktiivsusel ja väärtusel (Grum & Kobal Grum, 2014). Samas tuleb tähelepanu pöörata sümboolsetele väärtustele nagu elegantsus, uuendusmeelsus, luksuslikus ja prestiižus, mis näitavad tugevamat seost kliendi rahuloluga (Jimenez *et al.*, 2016). Uuringust selgus, et kinnisvara hindade tasakaalu pidas rohkem ja väga oluliseks enamus vastajatest. Kinnisvara atraktiivsust ja väärtust (rahalisel mõistes) peaaegu kolmveerand vastanutest. Sümboolsete väärtuste puhul oli see tulem peaaegu pool vastajatest. Täiendavalt saab uuringu tulemustest välja tuua, et erineva soetuseesmärgiga

kliendid suhtusid kinnisvara hindade tasakaalu suhteliselt sarnaselt. Erisusena võib uuringu tulemustest välja tuua, et meeste seas oli kinnisvara hindade tasakaalu olulisus mõnevõrra väiksem kui naistel, sest mehed üldiselt kipuvad otsuseid langetama järjepidevamate printsiipide alusel ja meeste ressursside jaotamise otuseid ei mõjuta detailid niipalju kui naistel (Miller & Ubeda, 2012). Veel tuleb erisusena välja tuua, et üüriinvesteeringu korral pöörati rohkem tähelepanu hindade tasakaalule, atraktiivusele ja väärtusele kui seda tegid põhielukoha ja suvekodu/puhkekodu Pärnusse ostjad. Üüriinvesteeringu korral pöörati vähem rõhku kinnisvara sümboolsetele väärtustele. Antud tulemusi saab Miston Capital OÜ kasutada oma toodete arendusprotsessil. Nagu uuringust välja tuleb, siis peaks arendatav elukondlik kinnisvara olema võimalikult tasakaalus hinnaga. Kinnisvara peaks olema atraktiivne ja sisaldama endas sümboolseid väärtusi. Tooted tuleks arendada elegantsed, luksuslikud, ja arhitektuureselt läbimõeldud, et vältida kalleid konstruktiveid lahendusi, mis mõjutavad negatiivselt kinnisvara müügihinna tasakaalu. Välditud lahendustest kokkuhoitud summad tuleks investeerida arendusprojekti atraktiivsusesse, prestiižsusesse ja luksuslikkusesse. Arendajad peavad mõistma, et atraktiivsus ja väärtus on sama olulised, nõudes investeeringuid nii konkurentsivõimelisse hinnakujundusse kui ka kinnisvara esteetilisse ja funktsionaalsesse täiustamisse. See tähendab, et pelgalt soodsa hinna pakkumine ei taga edu, kui kinnisvara ei vasta klientide ootustele disaini, mugavuse ja kvaliteedi osas. Näiteks, kui konkurent pakub sama hinnaga visuaalselt atraktiivsemat lahendust, võib ostja eelistada seda. Samas ei tohi tootarenduse protsessis ära unustada üüriinvestoreid, kellele mõeldud tooted peaks olema parema hinna tasakaaluga.

Arhitektuurne hoonete planeerimine on omandanud eriti suure tähtsuse, sest see mõjutab otseselt elamismugavust ja ruumide kasutamise efektiivsust (Chen *et al.*, 2024). Samuti mängib sisearhitektuuri visuaalne tajumine kinnisvaraturunduses otsustavat rolli (Wlazly & Bonenberg, 2025). Planeeritud elukondlikud korterid peaksid olema piisavalt kompaktse planeeringuga, kuid samas pakkuma piisavalt ruumi korteri mugavaks kasutamiseks (Timur *et al.*, 2024). Uuringust selgus, et hoone välisarhitektuur oli vastajatele väga oluline. Sisearhitektuursete lahenduste, nende visuaalne kogemine ja ruumide avaruse olulisus oli vastajate seas valdavas osas juhtudel oluline. Täiendavalt saab uuringust välja tuua, et põhielukoha puhul pöörati ruumide avarusele rohkem tähelepanu. Vastajatest pea enamus pidas seda oluliseks. Üüriinvesteeringu puhul oli

see tulem kolmveerand. Suvekodu/puhkekodu Pärnusse soetajate puhul pool vastajatest. Antud uuringu tulemusi saab Miston Capital OÜ kasutada oma tootearenduses hoonete projekteerimisel. Arendatavad elukondlikud kortermajad tuleks visuaalselt projekteerida eksklusiivsemateks, kasutades erinevaid tänapäevaseid arhitektuurseid lahendusi. Ruumiplaneeringutest tuleks planeerida avaramaid kortereid klientidele, kes soovivad neid soetada põhielukohaks. Üüriinvesteeringu klientidele peaks planeering olema samuti avaram, kuid samas tuleb kortereid kompaktsemalt planeerida, et hoida korteri lõpphinda paremas hinnatasakaalus. Arvestades ehituse kõrget hinda tuleks avarust võimalusel sisse tuua kõrgete akende ja kõrgemate korterite lagedega. Hoonete projekteerimise käigus tuleks projekteerida sama tubade arvuga kortereid erineva suurusega, et oleks kaetud ka Pärnusse suvekodu/puhkekodusoetajate soovid, kellele avarus on vähem olulisem. Sisearhitektuurised lahendused ja nende visuaalne kogemine peab olema tagatud kõrgel määral kõigi kliendigruppide raames. Selle teostuseks tuleb arendatavates korterites kasutada kvaliteetseid ja uuendusmeelseid materjale ja tehnilisi lahendusi.

Väga oluline on kinnisvaraarenduse seisukohalt järgida arendatavate hoonete kvaliteeti, müra isolatsiooni nõudeid, loomuliku päikesevalguse juurdepääsu ja arendatava arendusprojekti asukohta (Kobal Grum, 2018). Samuti mängib energiatõhusus kaasaegses majanduses väga olulist rolli (Walacik & Chmielewska, 2024). Seoses sellega ei tohiks kinnisvara puhul ära unustada selle sektori jätkusuutlikkust ja ökoloogilisi põhimõtteid, et tagada tulevastele põlvkondadele tervislik elukeskkond (Cagan & Unel, 2024). Uuringust selgus, et müra isolatsiooni, päikesevalguse juurdepääsu ja energiatõhususe olulisus oli enamus vastajate seas väga oluline. Ainsa erisusena saab uuringust välja tuua jätkusuutlikuse ja ökoloogilised põhimõtted, mille olulisus oli vastajate seas natukene alla poole. Sama tulemus oli ka võrdluses kinnisvara soetamise eesmärgiga seotult. Miston Capital OÜ peaks oma tulevastes projektides eriti rõhku pöörama müra isolatsioonile. Selle saavutamiseks tuleks võtta kasutusele suurema helipidavusstandardiga korterite välisüksed ja vajadusel korteritevahelised välisseinad katta täiendava heli absorbeeruvate materjalidega (plaadid vms). Sammumüramatid tuleks ehituse käigus planeerida paksemaks, kui seda nõuab standard. Täiendavalt tuleks erilist rõhku pöörata päikesevalguse juurdepääsule. Selle tarbeks tuleks korterite projekteerimise faasis väga põhjalikult läbi mõelda korterite asetsused hoones. Elutuba ja köök peaksid asetsema võimalikult hommiku õhtu päikese poole ja magamistoad võiks

asetseada vähem päiksevalguse juurdepääsuga hoone osas (põhjaküljel). Veel tuleks rõhku pöörata energiatõhususele ja sellest tingitud kommunaalkulude kokkuhoiule lõpptarbijatel. Selle tarbeks tuleks jätkuvalt kasutada erinevaid targa kodu lahendusi, paigaldada elektri isetootmisjaamu ja projekteerimise käigus eriti suurt rõhku pöörata võimalikele tekkivatele külmasildadele. Kindlasti ei tohiks ära unustada kliente, kes peavad rohkem ja väga oluliseks jätkusuutlikkust ja ökoloogilisi põhimõtteid. Selle tarbeks tuleks tulevastes projektides kasutada jätkusuutlikke ja ökoloogilisi lahendusi, et vähendada keskkonnamõju ja meelitada ligi keskkonnateadlikke ostjaid, kes hindavad jätkusuutlikku elustiili ja soovivad panustada keskkonnasõbralikku tulevikku.

Kinnistu asukohast sõltub ka emotsionaalse teguri osakaal kinnisvara hinnas. Hindade väärtust mõjutab kõige rohkem vaade merele, millele järgnes vaade linnaparkidele/rohelusele. (Damigos & Anyfantis, 2011). Täiendavalt on klientidele oluline, et kinnisvaraarendajad rajaksid kinnisvaraprojekte mugavatesse asukohtadesse, kus on head teeühendused ja eelistatavad ümbritsevad keskkonnad (Kabir *et al.*, 2024). Samas on vähe tähelepanu pööratud ühistele avatud ruumidele, mis oleksid elanikele sobivad ja atraktiivsed (Fatahi *et al.*, 2025). Uuringust selgus, et arendusprojekti asukoht on valdavas osas vastajatele väga oluline. Vaated veekogudele oli peaaegu poole jaoks oluline, samas kui vaated rohelsele olid rohkem kui poole jaoks olulised. Mugav ja ohutu ümbritsev taristu oli valdavas osas vastajatele rohkem kuni väga oluline. Täiendavalt saab uuringust välja tuua, et ühiskasutatavad saunad, ühiskasutatavad terrassid/katuseterrassid ja pop-up kontorid ei olnud valdavas osas vastajatele olulised. Ühiskasutatavad mänguväljakud olid olulised pea kolmveerandile vastajatest. Miston Capital OÜ peaks oma tulevastes arendusprojektides eriti rõhku pöörama arendusprojektide asukohtadele. Asukohtadest peaks olema eelistatud kohad, kust on vaated rohelsele või veekogudele, ideaalis mõlemale. Arendusprojektid tuleks arendada väljakujunenud mugavasse ja ümbritsevasse keskkonda, kus on ümbritsev taristu juba olemas. Uute suuremamahuliste projekti korral tuleks juba detailplaneeringu käigus erilist rõhku pöörata mugavusele ja ohutusele taristu seisukohalt. Ühiskasutatavaid saunasid, terrasse/katuseterrasse ja *pop-up* kontoreid ei oleks otstarbekas planeerida. Samas hoone vahetusläheduses asuvad ühiskasutatavad mänguväljakud on vajalikud. Võimalusel tuleks neid rajada hoonest võimalikult eemale – ideaalis kohaliku omavalitsuse maale.

Tuginedes eelnevale teeb autor teoreetilise käsitluse ja uuringu tulemuste põhjal Miston Capital OÜ le ettepanekud, mis on kajastatud kokkuvõtlikult lõputöö lisa 2.

Antud lõputöös ilmnesid uued asjaolud, mis pakuvad ettevõtte tegevuseks varasemast teistsuguseid suuniseid. Näiteks arendusprojekti asukohast tingitud vaated veekogudele ja rohelsele, mille osas oli senini arvamus, et vaated veekogudele on olulisemad kui vaated rohelsele. Täiendavalt saadi teada, et hoonepõhised ühiskasutatavad terrassid/katuseterrassid ei oma olulisust kinnisvara soetajatele.

Töö autor soovib rõhutada, et ettepanekud, mis teostati Miston Capital OÜ le, põhinevad piiratud andmetel, sest ankeetküsitluse vastasid ainult olemasolevad Miston Capital OÜ kliendid, kes on juba sõltuvalt oma valikutest otsustanud soetada kinnisvara just Miston Capital OÜ kaudu. Kaalukamate ettepanekute saamiseks tuleks teostada täiendav küsitlusuuring Pärnu eluasemeturul kõigi elukondliku kinnisvara soetanud isikute osalusel.

## KOKKUVÕTE

Tarbijate ostuotsused on keerukas kooslus emotsionaalsetest ja ratsionaalsetest teguritest, kus emotsioonid võivad viia läbimõtlematute valikuteni, kuid samas ratsionaalne analüüs aitab hinnata toote väärtust ja ostuotsuse mõistlikkust. Teaduslikud uuringud kinnitavad, et ratsionaalsus ja emotsionaalsus ei ole teineteisest eraldiseisvad, vaid mõjutavad üksteist vastastikku. Lisaks tuleb arvestada irratsionaalsete teguritega, nagu karjajõud ja liigne enesekindlus, millel on samuti oluline mõju tarbijate valikutele. Seega on tasakaalustatud lähenemine emotsionaalsetele ja ratsionaalsetele aspektidele hädavajalik mõistmaks tarbijakäitumist seoses ostuotsuste langetamisega.

Elukondliku kinnisvara ostuotsustes on emotsionaalsetel teguritel suur mõju. Elukondliku kinnisvara atraktiivsus tuleneb nii hoone enda kui ka siselahenduste visuaalsetest omadustest, kuid ka tehnilistest nõuetest ja lahendustest. Samuti on väga olulised arendatava hoone asukoht, ümbritsev keskkond ja väljakujunenud ümbritsev ohutu ja mugav taristu. Samuti mängivad ostuotsuste tegemisel kesksel rolli erinevad psühholoogilised faktorid nagu emotsioonid ja hoiakud. Elukondliku kinnisvara ostuotsuste langetajad ei hinda kinnisvara ainult praktiliste omaduste alusel vaid lisavad kinnisvarale tugevaid emotsionaalseid väärtusi.

Lõputöö eesmärgi saavutamiseks kasutas autor kvantitatiivset uurimismeetodit, mille raames viidi läbi ankeetküsitlus Miston Capital OÜ klientide seas. Andmete analüüsiks kasutati kirjeldavat statistilist analüüsi ja sisuanalüüsi.

Uuringu tulemusena ilmnisid mitmed olulised emotsionaalsed tegurid, mis mõjutavad elukondliku kinnisvara ostuotsuste langetamist Pärnu eluasemeturul Miston Capital OÜ klientide seas. Selgus, et valdav enamus ettevõtte kliente on eraisikud vanusevahemikus 25-64 aastat, peamiselt Pärnumaalt, kelle peamine eesmärk on soetada kinnisvara põhielukohaks. See viitab, et Miston Capital OÜ kliendibaas on kohalik ja küpsemas eas.

Samuti selgus, et elukondliku kinnisvara ostuotsusega kaasneb märkimisväärne ebakindlus ja seda eriti naiste seas.

Olulisemateks emotsionaalseteks teguriteks osutusid hinna ja kvaliteedi suhe, kinnisvara atraktiivsus ning rahaline väärtus. See tähendab, et klientidele on oluline hea tasakaal kinnisvara hindade ja kinnisvara atraktiivsuse vahel. Lisaks selgus uuringust, et kinnisvaraga seotud hoonepõhistest emotsionaalsetest teguritest on olulisemad sisearhitektuurised lahendused ja selle visuaalne kogemine. Samuti on klientidele väga oluline ruumide avarus. Sisearhitektuursete lahenduste olulisus näitab, et kliendid hindavad stiilset, läbimõeldud ja kvaliteetset sisekujundust, mis loob meeldiva atmosfääri. Samuti on üks selle atmosfääri oluline osa ruumide avarus, mis annab klientidele tunde mugavusest ja võimaldavad klientidel kohandada ruume vastavalt oma vajadustele. Täiendavalt selgus, et kinnisvaraga seotud tehnilistest lahendustest tingitud emotsionaalsetest teguritest on olulisemad energiatõhusus, müra isolatsioon ja päikesevalguse juurdepääs. Energiatõhusus viitab soovile säästa üldkuludelt ja vähendada ökoloogilist jalajälge. Müra isolatsioon viitab soovile omada rahuliku ja privaatset elukeskkonda ning päikesevalguse juurdepääs viitab soovile nautida loomuliku valgust. Kinnisvaraga seotud hoone asukohast ja ümbritsevast keskkonnast tingitud emotsionaalsetest teguritest on olulisemad arendusprojekti asukoht, vaated veekogudele ja rohelusele ning mugav ja ohutu ümbritsev taristu. See kõik viitab sellele, et klientide elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel on väga oluline nii hoone enda asukoht kui ka selle ümbruskond koos pakutavate mugavuste, vaadete ja turvalisusega.

Antud lõputöös ilmnisid Miston Capital OÜ jaoks uudsed ja seni teadmata aspektid, mis pakuvad ettevõtte tegevuseks uusi suuniseid. Näiteks selgus, et arendusprojekti asukohast tulenevalt peeti veekogude vaateid olulisemaks kui rohelust. Samuti ilmnis, et hoonete ühiskasutatavad terrassid või katuseterrassid ei paku kinnisvara ostjatele erilist huvi. Teised emotsionaalsed tegurid, mis esile tulid, on Miston Capital OÜ juba seni kas vähemal või suuremal määral oma äritegevuses arvesse võtnud, kuid uuringu tulemused annavad kindlust jätkata nende teguritega arvestamist.

Antud lõputöö võiks huvi pakkuda erinevatele kinnisvaraarendajatele, kes tegelevad Pärnu elukondliku kinnisvara arendamisega.

Võimaliku teema edasiarendusena oleks huvitav uurida, kui suur oleks esinenud emotsionaalse teguri väärtus reaalses rahalises kapitalis ehk kui palju oleksid kliendid valmis erinevate emotsionaalsete tegurite avaldumise eest maksma kinnisvara soetamisel. See annaks arendajatele parema võimaluse projektipõhiselt investeerida just nendesse emotsionaalsetesse teguritesse, mis on lõppklientidele kõige olulisemad ja mille tulemusel kliendid saavutaksid maksimaalse rahulolu ning arendajad teeniksid maksimaalse võimaliku tulu.

Kokkuvõttes täideti lõputöö eesmärk ja vastati esitatud uurimisküsimustele.

## VIIDATUD ALLIKAD

- Arcovara. (2025, 7. märts). *Lühiülevaade Eesti kinnisvaraturust: veebruar 2025*  
<https://arcovara.ee/et/blogi/69-turuylevaated/122958-luhiulevaade-eesti-kinnisvaraturust-veebuar-2025>
- Adrian, B., Lindsey, S., Ryan, L., Wray, D., James, A., Jason, G., Leia, M. (2025). "I like seeing people, different cultures, and hearing different music": Exploring adolescent perspectives of inclusive and healthy high-rise and dense urban environment designs. *Landscape and Urban Planning*, Volume 254, <https://doi.org/10.1016/j.landurbplan.2024.105252>.
- Asjaõigusseadus. (1993). *Riigi Teataja I*, 39, 590, *Riigi Teataja I*, 23.06.1993, 131.  
<https://www.riigiteataja.ee/akt/28540>
- Assael, H. (1995). *Consumer behavior and marketing action*. South-Western College Publishing, Pennsylvania State University
- Andrew, M., & Larceneux, F. (2018). The role of emotion in a housing purchase: An empirical analysis of the anatomy of satisfaction from off-plan apartment purchases in France. *Environment and Planning A*, 51(6), 1370-1388. <https://doi.org/10.1177/0308518X18817539>
- Bagozzi, R.P., Gopinath, M. & Nyer, P.U. (1999) The role of emotions in marketing. *J. of the Acad. Mark. Sci.* 27, 184–206. <https://doi-org.ezproxy.utlib.ut.ee/10.1177/0092070399272005>
- Bartkowiak, P., Potrawiak, P., & Pavlenko, J. G. (2019). Psychological Factors Affecting Purchasing Decisions on the Real Estate Market. *Krakow Review of Economics and Management Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego W Krakowie*, 6(978), 153-168. <https://doi.org/10.15678/ZNUEK.2018.0978.0609>
- Bhandari, G., & Deaves, R. (2006). The Demographics of Overconfidence. *Journal of Behavioral Finance*, 7(1), 5–11. [https://doi.org/10.1207/s15427579jpfm0701\\_2](https://doi.org/10.1207/s15427579jpfm0701_2)

- Biłozor, M., Janowski, A., Walacik, M. & Chmielewska, A. (2022). Human emotion recognition in the significance assessment of property attributes. *J Hous and the Built Environ* 37, 23–56. <https://doi.org/10.1007/s10901-021-09833-0>
- Boiko, D. (2021). *Tallinna korterit hinda mõjutavad tegurid*. [Bakalaureusetöö, Tallinna Tehnikaülikool]. <https://digikogu.taltech.ee/et/Download/615ec81d-4723-43d2-8cb2-f06a9fd72fc5>
- Butryn, K., Jasinska, E., kovalyshyn, O., & Preweda, E. (2018). Sustainable formation of urban development on the example of the primary real estate market in Krakow. *E3S Web of Conferences*, 86, art. no. 00010. doi:10.1051/e3sconf/20198600010
- Cagan, M., & Unel, F. B.(2024). SWOT analysis of green building systems in real estate development. *Turkish Journal of Engineering*, 8 (2), 330-340. <https://doi.org/10.31127/tuje.1401233>
- Chen, H., Gao & Zhang, R. (2024). Interior Layout Design Based On An Interactive Genetic Algorithm, *Second International Conference on Data Science and Information System (ICDSIS)*, pp. 1-5, doi: 10.1109/ICDSIS61070.2024.10594361.
- Cian, L., & Krishna, A., Schwarz, N. (2015). Rationality Is Up and Emotion Is Down, *Journal of Consumer Research*, Volume 42, Issue 4, Pages 632–651, <https://doi-org.ezproxy.utlib.ut.ee/10.1093/jcr/ucv046>
- Consoli, D. (2009). Emotions that influence purchase decisions and their electronic processing. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 11(2), doi:10.29302/oeconomica.2009.11.2.45
- Damigos, D., & Anyfantis, F. (2011). The value of view through the eyes of real estate experts: A Fuzzy Delphi Approach. *Landscape and Urban Planning*. Volume 101, Issue 2, Pages 171-178, ISSN 0169-2046, <https://doi.org/10.1016/j.landurbplan.2011.02.009>
- Darwin, C. (1910). *The expression of the emotions in man and animals*. D. Appleton and Company, London.
- Euroopa Keskpank. (2024, 12. september). *EKP ekspertide makromajanduslik ettevaade euroala kohta*. [https://www.ecb.europa.eu/press/projections/html/ecb.projections202409\\_ecbstaff~9c88364c57.et.html](https://www.ecb.europa.eu/press/projections/html/ecb.projections202409_ecbstaff~9c88364c57.et.html)

- Euribor-rates.eu. (2024). *Current Euribor rates*. <https://www.euribor-rates.eu/en/current-euribor-rates/>
- Fatahi, N., & Bahrami, B., & Aminpour, F. (2025). From the perspective of children and parents: What makes communal open spaces in multi-story residential neighborhoods child-friendly? ,*Cities*, Volume 158, <https://doi.org/10.1016/j.cities.2024.105605>.
- Gaurav, V., & Pratul, K. (2021). Understanding Emotions and their Role in the Design of Products: An Integrative Review. *Archives of Design Research*, 34 (3), pp. 5 - 21. doi: 10.15187/adr.2021.08.34.3.5
- Grum, B., & Kopal Grum, D. (2015). A model of real estate and psychological factors in decision-making to buy real estate (2015) *Urbani Izziv*, 26 (1), pp. 82-91. DOI: 10.5379/urbani-izziv-en-2015-26-01-002
- Hirshleifer, D. & Hong Teoh, S. (2003), Herd Behaviour and Cascading in Capital Markets: a Review and Synthesis. *European Financial Management*, 9: 25-66. <https://doi-org.ezproxy.utlib.ut.ee/10.1111/1468-036X.00207>
- Jiménez, P., Dunkl, A., Eibel, K., Denk, E., Grote, V., Kelz, C., & Moser, M. (2016). Wood or Laminate? — Psychological Research of Customer Expectations. *Forests*, 7(11), 275. <https://doi.org/10.3390/f7110275>
- Kabir, S., Jamal, Z.B. & Kairy, B.P. (2024), "How much to invest for house purchase? The consumer purchase intention perspective of real estate investment decision", *International Journal of Housing Markets and Analysis*, Vol. 17 No. 4, pp. 881-903. <https://doi-org.ezproxy.utlib.ut.ee/10.1108/IJHMA-10-2022-0151>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297–323. <http://www.jstor.org/stable/41755005>
- Kaliyadan, F., & Kulkarni, V. (2019). Types of Variables, Descriptive Statistics, and Sample Size. *Indian Dermatology Online Journal*, 10(1), 82–86. [https://doi.org/10.4103/idoj.IDOJ\\_468\\_18](https://doi.org/10.4103/idoj.IDOJ_468_18)
- Kopal Grum, D. (2018). Interactions between human behaviour and the built environment in terms of facility management. *Facilities*, Vol. 36 No. 1/2, pp. 2-12. <https://doi-org.ezproxy.utlib.ut.ee/10.1108/F-03-2017-0040>

- LVM kinnisvara. (2025, 27. jaanuar). *Pärnu kinnisvaraturul on oodata tehingute arvu ja hindade märkimisväärset tõusu*. <https://lvm.ee/parnu-kinnisvaraturul-on-oodata-tehingute-arvu-ja-hindade-markimisvaarset-tousu/>
- Lagerspetz, M. (2017). *Ühiskonna uurimise meetodid. Sissejuhatus ja väljajuhatus*. TLÜ Kirjastus. Tallinn 2017
- Maaamet. (2024). *Kinnisvaratehingute statistika* [andmebaas]. <https://www.maaamet.ee/kinnisvara/htraru/>
- MaCorr Research. (n.d.). Sample Size Calculator. <https://www.macorr.com/sample-size-calculator.htm>
- Maiberg, D. (2020). *Kinnisvara hindu mõjutavad tegurid Eesti, Soome ja Rootsi eluasemeturgudel*. [Bakalaureusetöö, Tallinna Tehnikaülikool]. <https://digikogu.taltech.ee/et/Download/307abd96-2d19-422d-a76b-219e203e8616>
- Miller, A., & Ubeda, P. (2012). Are women more sensitive to the decision-making context?, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Volume 83, Pages 98-104, ISSN 0167-2681, <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2011.06.014>.
- Njo, A., I. Made, N. & Irwanto, A. (2019), "Dual process of dual motives in real estate market Indonesia", *International Journal of Housing Markets and Analysis*, Vol. 12 No. 1, pp. 25-42. <https://doi-org.ezproxy.utlib.ut.ee/10.1108/IJHMA-05-2017-0049>
- Regmi, P. R., Waithaka, E., Paudyal, A., Simkhada, P., & van Teijlingen, E. (2016). Guide to the design and application of online questionnaire surveys. *Nepal Journal of Epidemiology*, 6(4), 640–644. <https://doi.org/10.3126/nje.v6i4.17258>
- Reino, R. (2021, Mai 19 ). Emotsionaalsed ostud võivad kinnisvaraturul valusalt kätte maksta. <https://domus.ee/2021/05/19/emotsionaalsed-ostud-voivad-kinnisvaraturul-valusalt-katte-maksta/>
- Rigby, J. M., Brumby, D. P., Gould, S. J. J., & Cox, A. L. (2019). Development of a Questionnaire to Measure Immersion in Video Media: The Film IEQ. *Proceedings of the 2019 ACM International Conference on Interactive Experiences for TV and Online Video*, 35–46. <https://doi.org/10.1145/3317697.3323361>
- Shefrin, H. (2007). How the Disposition Effect and Momentum Impact Investment Professionals. *Journal of Investment Consulting*, Vol. 8, No. 2, pp. 68-79, Summer 2007, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1033438>

- Simon, H., & McSweeney, L. (2010, kevad). A Behavioral Model of Rational Choice. *CPI Competition Policy International*.  
[https://static.aminer.cn/upload/pdf/1700/343/450/53e9a23fb7602d9702b47f9c\\_0.pdf](https://static.aminer.cn/upload/pdf/1700/343/450/53e9a23fb7602d9702b47f9c_0.pdf)
- Sinivalu, R. (2021). *Kinnisvarainvestorite ostuni viivad tegurid*. [Magistritöö, Tallinna Tehnikaülikool]. <https://digikogu.taltech.ee/et/Download/2c6b0e36-fd46-4629-87cc-89dd0c67a26a>
- Tartu Ülikooli Pärnu kolledž. (2015). *Üliõpilastööde juhend*.  
[https://ut.ee/sites/default/files/2022-03/PC\\_juhend\\_2020\\_0.pdf](https://ut.ee/sites/default/files/2022-03/PC_juhend_2020_0.pdf)
- Timur, O., Prodanova, N., Sarvut, T., Matytsin, A., Hajiyeu, H., Hajiyeu, E., Shichiyakh, R., & Akhmetshin, E. (2024). Developing Architectural Design Solutions and the Interior Organization of Compact Apartments with a Comfortable Living Environment (A Case Study of the Real Estate Market in Russia and Kazakhstan). *Civil Engineering and Architecture*, 12(4), 2567 - 2576. doi: 10.13189/cea.2024.120406.
- UT LimeSurvey. (s.a.). <https://survey.ut.ee/>
- Viale, R. (2020). PSYCHOPATHOLOGICAL IRRATIONALITY AND BOUNDED RATIONALITY: Why is autism economically rational? *Routledge Handbook of Bounded Rationality*, pp. 349 - 374. DOI: 10.4324/9781315658353-25
- Õunapuu, L. (2014). *Kvalitatiivne ja kvantitatiivne uurimisviis sotsiaalteadustes*. Tartu Ülikool. DSpace. <http://dspace.ut.ee/handle/10062/36419>
- Walacik, M. & Chmielewska, A. (2024). Energy Performance in Residential Buildings as a Property Market Efficiency Driver. *Energies*, 17 (10), doi: 10.3390/en17102310
- Wlazly, W., & Bonenberg, A. (2025). Modulating Perception in Interior Architecture Through Décor: An Eye-Tracking Study of a Living Room Scene. *Buildings*, 15, 48. <https://doi.org/10.3390/buildings15010048>

## **Lisa 1. Kvantitatiivse uuringu küsimustik**

Elukondliku kinnisvara soetajatele koostatud veebiküsitlus

Lgp vastaja!

Teie osalemine antud uuringus on väga oluline, et mõista ja arvestada paremini kliendi poolset nägemust tulevastes Miston Capital OÜ projektides. Olete valitud küsimustele vastama, sest omate kogemust (otseselt või kaudselt) elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel.

Teie osalemine selles uuringus on täiesti anonüümne ning saadud andmeid kasutatakse ainult TÜPK lõputöö tarbeks. Küsimustele vastamiseks kulub hinnanguliselt 10 minutit.

Täiendavate küsimuste korral võib kontakteeruda e-maili või telefoni teel: kirikalk@ut.ee; +372 5169 194

Täname Teid Teie panuse eest antud uuringu läbiviimisel!

1. Millises isiku rollis Te elukondliku kinnisvara soetasite?
  - Juriidiline isik
  - Füüsiline isik
  - Ei soovi vastata
2. Millisesse vanusegruppi Te kuulute?
  - 18-24 aastat
  - 25-44 aastat
  - 45-64 aastat
  - 65+ aastat
3. Teie sugu ?
  - Mees
  - Naine
  - Ei soovi vastata
4. Millises maakonnas asub Teie püsielukoht ?
  - Harju maakond
  - Hiiu maakond

## Lisa 1 järg

- Ida-Viru maakond
  - Jõgeva maakond
  - Järva maakond
  - Lääne maakond
  - Lääne-Viru maakond
  - Põlva maakond
  - Pärnu maakond
  - Rapla maakond
  - Saare maakond
  - Tartu maakond
  - Valga maakond
  - Viljandi maakond
  - Võru maakond
5. Mis oli antud elukondliku kinnisvara soetuse eesmärk?
- Üriinvesteering
  - Suvekodu/puhkekodu Pärnus
  - Põhielukoht
  - Ei soovi vastata
  - Muu
6. Kui palju tundsitate ebakindlust elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel (Bilozor *et al.*, 2022)?
- Väga vähesel määral
  - Vähesel määral
  - Keskmisel määral
  - Suurel määral
  - Väga suurel määral

## Lisa 1 järg

7. Kui oluliseks pead järgmisi aspekte elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamise puhul?

Aspekt	1- ei ole oluline	2 – väheoluline	3 – pigem oluline	4 – rohkem oluline	5 – väga oluline
Kinnisvara hindade tasakaal (hinna ja kvaliteedi suhe) (Kabir <i>et al.</i> , 2024)					
Kinnisvara atraktiivsus (Grum & Kobal Grum, 2014)					
Kinnisvara väärtus (rahaline väärtus) (Grum & Kobal Grum, 2014)					
Erinevad sümboolsed väärtused (elegantsus, uuendusmeelsus, luksuslikus, prestiižsus) (Jimenez <i>et al.</i> , 2016)					

8. Kui olulised on järgmised hoone põhised emotsionaalsed tegurid elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel ?

Tegurid	1- ei ole oluline	2 – väheoluline	3 – pigem oluline	4 – rohkem oluline	5 – väga oluline
Hoone välisarhitektuur (Chen <i>et al.</i> , 2024)					
Sisearhitektuursed lahendused (Chen <i>et al.</i> , 2024)					
Sisearhitektuuri visuaalne kogemine (maitsekus/sobivus) (Wlazly & Bonenberg, 2025)					
Ruumide avarus (Timur <i>et al.</i> , 2024)					
Ruumide kompaktsus (Timur <i>et al.</i> , 2024)					

## Lisa 1 järg

9. Kui olulised on järgmised tehnilistest lahendustest tingitud emotsionaalsed tegurid elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel ?

Tegurid	1- ei ole oluline	2 – väheoluline	3 – pigem oluline	4 – rohkem oluline	5 – väga oluline
Müra isolatsioon (Kobal Grum, 2018)					
Päikesevalguse juurdepääs (Kobal Grum, 2018)					
Energiatõhusus (kulude kokkuvõtte) (Walacik & Chmielewska, 2024)					
Jätkusuutlikus ja ökoloogilised põhimõtted ehituses/arenduses. (materjalid/lahendused) (Cagan & Unel, 2024)					

10. Kui olulised on järgmised hoone asukohast ja ümbritsevast keskkonnast tingitud emotsionaalsed tegurid elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel ?

Tegurid	1- ei ole oluline	2 – väheoluline	3 – pigem oluline	4 – rohkem oluline	5 – väga oluline
Arendusprojekti asukoht (Damigos & Anyfantis, 2011)					
Vaated veekogudele (Damigos & Anyfantis, 2011)					
Vaated rohelusele (Damigos & Anyfantis, 2011)					
Mugav ja ohutu ümbritsev taristu (Kabir et al., 2024)					
Hoonepõhised ühiskasutatavad saunad (Fatahi et al., 2025)					
Hoonepõhised ühiskasutatavad katuseterrassid/terrassid (Fatahi et al., 2025)					
Hoonepõhised ühiskasutatavad Pop Up					

kontorid (Fatahi et al., 2025)					
Hoone vahetusläheduses asuvad ühiskasutatavad mänguväljakud (Fatahi et al., 2025)					

11. Kas soovite veel midagi lisada ?

## Lisa 2. Ettepanekud Miston Capital OÜ-le tulevaste arendusprojektide kontseptsioonide planeerimiseks

Avaldunud emotsionaalne tegur	Allikas	Ettepanek Miston Capital OÜ-le
<b>Ebakindluse tundmine elukondliku kinnisvara ostuotsuse langetamisel</b>	Bilozor <i>et al.</i> , 2022	Tuleks teostad maakleritele täiendkoolitusi seoses kinnisvaratehingute juriidiliste ja kinnisvara tehniliste aspektidega seotult
<b>Kinnisvara hindade tasakaalu olulisus</b>	Kabir <i>et al.</i> , 2024	Tuleks vältida kalleid kontstruktiivseid lahendusi, mis mõjutavad negatiivselt kinnisvara müügihinna tasakaalu
<b>Kinnisvara atraktiivsuse ja väärtuse olulisus</b>	Grum & Kobal Grum, 2014	Tuleks jätkata investeringuid disaini, mugavusse ja kvaliteeti ja võimalusel suurendada investeringuid
<b>Kinnisvara puudutavate erinevate sümbolsete väärtuste olulisus</b>	Jimenez <i>et al.</i> , 2016	Tuleks jätkata investeringuid disaini, mugavuse ja kvaliteeti ja võimalusel suurendada investeringuid
<b>Hoone välis- ja sisearhitektuursete lahenduste olulisus</b>	Chen <i>et al.</i> , 2024	Välis- ja sisearhitektuursete lahendused tuleks visuaalselt projekteerida eksklusiivsemaks, kasutades selleks erinevaid tänapäevaseid arhitektuurseid lahendusi
<b>Sisearhitektuuri visuaalse kogemise olulisus</b>	Wlazly & Bonenberg, 2025	Ehituses tuleks kasutada kvaliteetseid, uuendusmeelseid materjale ja tehnilisi lahendusi
<b>Ruumide avaruse olulisus</b>	Timur <i>et al.</i> , 2024	Projekteeritavatele korteritele tuleks projekteerida kõrgemad aknad ja korterite siselagede kõrgus tuleks viia suuremaks
<b>Ruumide kompaktsuse olulisus</b>	Timur <i>et al.</i> , 2024	Tuleks projekteerida sama tubade arvuga kortereid erineva suurusega, et oleks kaetud Pärnusse suvekodu/puhkekodu soetajate vajadused ja ootused
<b>Müra isolatsiooni olulisus</b>	Kobal Grum, 2018	Tuleks kasutada suurema helipidavusstandardiga korterite välisuksi ja vajadusel korterite vahelised välisseinad katta täiendava heli absorbeerivate materjalidega
<b>Päikesevalguse juurdepääsu olulisus</b>	Kobal Grum, 2018	Tuleks väga põhjalikult läbi mõelda korterite asetused hoones. Elutuba ja köök peaksid asetsema võimalikult õhtu päikese poole ja magamistoad võiks asetseada vähem päikesevalguse juurdepääsuga hoone osas (põhjaküljel)
<b>Energiatõhususe olulisus</b>	Walacik & Chmielewska, 2024	Tuleks kasutada targa kodu lahendusi, paigaldada elektri isetootmisjaamu ja projekteerimise käigus eriti suurt rõhku pöörata võimalikele tekkivatele külmasildadele
<b>Jätkusuutlikkuse ja ökoloogiliste põhimõtete olulisus</b>	Cagan & Unel, 2024	Tuleb kasutada jätkusuutlikke ja ökoloogilisi lahendusi, et vähendada keskkonnamõju
<b>Arendusprojekti asukoha ja vaadete olulisus veekogudele ja rohelusele</b>	Damigos & Anyfantis, 2011	Väga hoolikalt valida arendusprojekti asukoht, kus on vaated veekogudele või rohelusele, ideaalis mõlemale

## Lisa 2 järg

<b>Mugava ja ohutu ümbritseva olulisus</b>	Kabir et al., 2024	Arendusprojektid tuleks arendada väljakujunenud mugavasse ja ümbritsevasse keskkonda
<b>Hoonepõhiste ühiskasutatavate saunade, katuseterrasside/terraside ja <i>pop-up</i> kontorite olulisus</b>	Fatahi et al., 2025	Mitte rakendada uutes arendusprojektides
<b>Hoone vahetusläheduses asuvate ühiskasutatavate mänguväljakute olulisus</b>	Fatahi et al., 2025	Olulised, kuid võimalusel tuleks neid rajada hoonest võimalikult eemale – ideaalis kohaliku omavalitsuse maale

## SUMMARY

### EMOTIONAL FACTORS INFLUENCING RESIDENTIAL REAL ESTATE PURCHASE DECISIONS IN THE PÄRNU HOUSING MARKET: THE CASE OF MISTON CAPITAL OÜ

Kuldar Kirikal

Tightening competition in the real estate market requires developers to increasingly delve into the emotional needs of clients, knowing how to create valuable and desirable living environments. This thesis focused on the Pärnu housing market, aiming to identify which emotional factors influence the purchase decisions of Pärnu residential real estate among Miston Capital OÜ clients. The thesis set two main research questions:

1. What emotional factors influence the purchase decision of real estate in the Pärnu housing market?
2. What emotional factors should Miston Capital OÜ consider in its future development projects?

The first chapter of the theoretical part extensively discussed the rational and emotional factors influencing consumer behavior, examining the theoretical approaches of various theorists. Emphasis was placed on Herbert Simon's theory of bounded rationality (Simon & McSweeney, 2010) and the perspective theory of the two psychologists Daniel Kahneman and Amos Tversky (Kahneman & Tversky, 1979). The second chapter of the theoretical part explored how and what emotional factors influence the purchase decision of residential real estate. The study used various scientific research studies, based on which the author of the thesis compiled a list of different emotional factors that influence the purchase decisions of residential real estate. This list was used as a basis for compiling the questionnaire in the second chapter of the thesis, the empirical part.

The study used a quantitative research method, within the framework of which a survey study was conducted among existing Miston Capital OÜ clients to find out whether and to what extent different emotional factors are related to the decision-making process. The questionnaire was sent to Miston Capital OÜ clients between March 1, 2025 and March 15, 2025. As a result, the responses of 60 residential real estate clients were analyzed, which ensured a sufficient sample to fulfill the study's objectives. To analyze the data obtained from the study, descriptive statistical analysis was used, and content analysis was used to analyze the questions with open answers. Likert's uniform five-ball scale was used to compile the questionnaire, because it makes the questionnaire easier to complete and clearly shows the distribution of respondents' opinions.

The study highlighted several important emotional factors that influence the purchase decisions of residential real estate in the Pärnu housing market among Miston Capital OÜ clients. It turned out that the purchase of residential real estate is accompanied by significant uncertainty, and this is especially true among women. The most important emotional factors turned out to be the balance between price and quality, the attractiveness of the real estate, and the monetary value. In addition, the study revealed that interior architectural solutions and their visual experience are more important than other emotional factors related to residential real estate-related buildings. It is also very important for clients that the rooms are spacious. In addition, it turned out that energy efficiency, noise insulation and access to sunlight are more important than emotional factors caused by technical solutions related to real estate. Out of the emotional factors caused by the location of the building in relation to the real estate and the surrounding environment, the location of the development project, views of bodies of water and greenery, and a comfortable and safe surrounding infrastructure are more important. All this indicates that when clients decide to purchase residential real estate, both the location of the building itself and the surrounding environment with the amenities, views and security offered are very important.

As a result of the research work, Miston Capital OÜ was presented with several specific proposals based on the results of the study and which should ensure better compliance with the wishes of clients in future development projects:

1. in order to reduce the feeling of uncertainty when deciding to purchase residential real estate, further training should be conducted for brokers regarding the legal and technical aspects of real estate transactions;
2. the importance of the balance between real estate prices - expensive constructive solutions that negatively affect the balance of real estate sales prices should be avoided;
3. the importance of the attractiveness and value of real estate - investments in design, comfort and quality should continue and investments should be increased if possible;
4. the importance of the various symbolic values related to real estate - investments in design, comfort and quality should continue and investments should be increased if possible;
5. the importance of building's exterior and interior architectural solutions - exterior and interior architectural solutions should be visually designed to be more exclusive, using various modern architectural solutions for this purpose;
6. the importance of the visual experience of interior architecture - high-quality, innovative materials and technical solutions should be used in construction;
7. the importance of the spaciousness of the rooms - higher windows and the height of the interior ceilings of the apartments should be increased for the apartments to be designed;
8. the importance of the compactness of the rooms - apartments with the same number of rooms but of different sizes should be designed to meet the needs and expectations of those purchasing summer houses/vacation homes in Pärnu;
9. the importance of noise insulation - exterior doors of apartments with a higher sound insulation standard should be used and, if necessary, the exterior walls between apartments should be covered with additional sound-absorbing materials;
10. the importance of access to sunlight - the locations of the apartments in the building should be thoroughly considered. The living room and kitchen should be located as much as possible towards the evening sun and the bedrooms could be located in the part of the building with less access to sunlight;
11. the importance of energy efficiency - smart home solutions should be used, electricity self-production plants should be installed, and special attention should be paid to possible thermal bridges during the design process;

12. the importance of sustainability and ecological principles - sustainable and ecological solutions must be used to reduce environmental impact;
13. the importance of the location of the development project and views of bodies of water and greenery - the location of the development project should be very carefully chosen, with views of bodies of water or greenery, ideally both;
14. the importance of a comfortable and safe surrounding infrastructure - development projects should be developed in a well-established comfortable and surrounding environment;
15. the importance of building-based shared saunas, rooftop terraces/terraces and pop-up offices - should not be implemented in new development projects;
16. the importance of public playgrounds near the building - important, but if possible, they should be built as far away from the building as possible – ideally on the land of the local municipality.

In conclusion, it can be said that the purpose of the thesis was fulfilled and the research questions presented were answered.

## **Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks**

Mina,

Kuldar Kirikal,

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose  
„Elukondliku kinnisvara ostuotsust mõjutavad emotsionaalsed tegurid Pärnu  
eluasemeturul Miston Capital OÜ näitel“,  
mille juhendaja on Margaret Varik (MA) ja kaasjuhendaja on Margus Kõomägi (MA),  
reprodutseerimiseks eesmärgiga seda säilitada, sealhulgas lisada digitaalarhiivi  
DSpace kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.
2. Annan Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks  
Tartu Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative  
Commonsi litsentsiga CC BY NC ND 4.0, mis lubab autorile viidates teost  
reprodutseerida, levitada ja üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja  
kasutada teost ärieesmärgil, kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.
3. Olen teadlik, et punktides 1 ja 2 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
4. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei riku ma teiste isikute intellektuaalomandi ega  
isikuandmete kaitse õigusaktidest tulenevaid õigusi.

*Kuldar Kirikal*

**19.05.2025**