

Ehitades kodu, mitte korterit



Selle aasta algusest tegutsenud Larsen Kinnisvara pole tavaline arendaja, vaid ettevõtte, kes loob värskeid, puhtaid ja põhjamaiseid kortereid võimalusega ostjal ise viimistluses kaasa rääkida.

Tekst **Elen Luht** Fotod **Tõnu Tunnel**

LARSENI TEGEVJUHI PRIIT VARE sõnul praegu turul teist sellist arendajat ei olegi. Idee selline ettevõtte rajada tekkis isiklikust kogemusest, vaadates korterite müügipakkumisi. Täna on nende seast raske leida sellist, mis oleks esteetiline, hea planeeringuga ning õiglase hinnaga. “See on meile nagu tõestamise koht, et saab teha asju maitsekalt ja läbimõeldult, ilma et hind oleks seepärast kindlasti kallim,” nentis Priit Vare, kui kohtusime kastanilõhnalisel sügispäeval Larseni Noblessneri kvartali kontoris.

“Olen selle enda jaoks sõnastanud nii, et sama hinnaga ei leia läheduses sama suurt ja sama ilusat korterit,” ütles Vare, rõhutades, et Larsen ei tee kodusid vaid

keskmisest jõukamale inimesele. “Meie hinnas on ka köök koos tehnikaga, valgustid, sanitaartechnika. Mõnikord arvavad inimesed, et meie korter on odav ja siis saavad teada, et nad saavad selle eest veel köögi ka,” muigas ta.

Eeliseks on see, et kuna Larsen ei müü enda kodu, siis ei ole lisatud emotsionaalset hinnaosa. Pigem on raske leida tootriku, kuna suurem osa kortereid müüakse hinnaga, justkui saaks sinna kohe sisse kolida. Tegelikuses vajab enamik pakkumises olevaist kortereist ikkagi remonti või värskendust ostja maitse järgi. “Turg vajab neutraalseid ja lihtsaid kortereid, kus saab lihtsate vahenditega kodu luua, ilma et peaks hakkama nn euroremonti

maha kiskuma,” selgitas Vare. “Et oleks valmis korter, piisavalt lahe, aga samas neutraalne ja mitte pealetükkiv. Midagi, millest saaks ise endale kodu teha.”

Mustrimuutus

Üks nüanss on see, et enamasti jõuavad ostjad Larseni juurde alles siis, kui korter on juba valmis ja pildid tehtud. Idee kohaselt peaks aga ostja saama korteri valmimisel kaasa rääkida. Seni on olnud väga levinud muster, et remondi jooksul ei tule kuulutuse peale ühtegi soovijat, kuna korterist pole pilte. On vaid foto maja fassaadist ning korteri parameetrid. Inimesed on aga väga visuaalsed, loomulikult tahetakse näha, mida ostetakse. Seevastu kui remont valmis ning pildid üleväl, on soovijaid kohe mitu.

“Nii ei leia me ostjat enne, kui see korter on täiesti ära viimistletud ja ostja on olukorras “võta või jäta”, kas meeldib või ei meeldi. Loodame, et mingi aja pärast, kui meid rohkem teatakse, see muutub,” rääkis Vare.

Tulemus on natuke personaliseeritum, kui ostja tuleb protsessi poole pealt. Sel