



Margus Kolumbus: Kinnisvarahaldur peab pakkuma nutikaid lahendusi



Viru Keskuse arendusdirektor **Margus Kolumbus** räägib oma tööst Eesti tuntuimas ostukeskuses, mida külastab aastas üle 15 miljoni inimese ning mis haldamise ja arendamise mõttes on põnevamaid ärikinnisvarasid Eestis.

Ligi 27 000 ruutmeetrit kaubandus- ja teeninduspinda, kortereid, hotelli, söögikohti, teenindusasutusi ning bussiterminali hõlmav keskus on keeruka masinavärgina toimiv kompleks. „Hallatavaid hooneid on meil neli: kvartali ühes otsas on hotell, kõrval kortermaja, lisaks bussiterminal ja kaubanduskeskus. Need kõik puutuvad füüsiliselt ning süsteemide osas omavahel kokku“, kaardistab Margus Kolumbus oma vastutusala.

Kauplusi ja teenindusettevõtteid on 110 ringis ja nõudlus pindadele suur. Seetõttu on keskus pidevas muutumises. „Sellist asja, et aasta järjest püsiks üüripindade lahen-dus samasugusel kujul, ei eksisteeri. Eelistame üürnikke, kes pakuvad erilahendusi, kaasates rahvusvahelisi disainiloojaid ja sisearhitekte. Keskuse jaoks tähendab see valmisolekut ümberehituseks ja nii, et see ei häiriks külastajaid ega teisi üürnikke“, kirjeldab Margus Kolumbus. Kui on vaja teha müratekitavaid töid, lammutamist või põrandaplaatide piikamist, siis keskuse lahti-olekuajal neid teha ei saa. „Jälgime rangelt külastajate

mugavust. Teisalt on ümberehitamine ja uuendamine oluline konkurentsivõime säilitamiseks. Öötundidel samuti neid töid teha ei saa, kuna see põhjustaks rahulolematust kortermaja elanike ja hotellis ööbijate hulgas. Seetõttu teeme neid öhtutundidel lühikestes aja-akendes“.

„Kolmas osa tööst on planeerimine, mis arvestab muutuste ja arengusuundadega. Tuleb olla kursis nii küllastajate käitumis- ja tarbimisharjumuste kui tehnikamaailma arengutega, et teha otsuseid, mis töötavad ka aastate pärast“.



„ Pea igas keskuses on probleem toidukohtade söögilõhnadega – need satuvad teiste pindade, näiteks kõrval asetsevale ärialale.

Eelnev seab nõuded ka koostööpartneritele. „Nad peavad olema paindlikud ja meiega arvestavad“. Öhtune töö on kulukas nii tööjõu kui seadmete mõttes. „Kui mõne töö saaks tavaolukorras ära teha poole päevaga, siis meie ajakavaga võib kuluda ka nädal“. Arendusdirektori tööks ongi suuresti üksuste kooskõlastatud tegevuste korraldamine.

„ Minu töö jaguneb kolmeks: igapäevased operatiivseid haldus- ja hooldustöid nagu küllastajate mugavuse, tehnosüsteemide, turvalisuse ja puhtuse tagamine. Seal on umbes 30 kuni 40 koostööpartnerit.

Teine osa hõlmab erilahendusi, ühekordseid sisseostetud ehitus- või uuendusprojekte, tehnosüsteemide, näiteks helisüsteemi, valgustuse, kütte või ATS-i lahendusi, aga ka sisedisaini ja nutimaailma arendusi. Siin on samuti umbes 30 partnerit, kellega koostööd koordineerida“, selgitab Kolumbus.

„Meeskonnas on meil neli inimest, lisaks ostame tehnikajuhi teenust. Suuremate teenuste ja toodete sisseostmiseks viime läbi hanked, väiksemate puhul kasutame võrdlevat lahendust. Odavam pakkuja ei ole kindlasti kõige kvaliteetsem. Samuti mitte kõige kallim. Kõige odavam pakkuja võib teha alapakkumise, et oma toode või teenus pildis olemiseks ära müüa ja kalleim võib mütsiga lööma tulla. Püüame leida kesktee, meile on oluline on ka pakkuja taust ja koostöökogemus“, kirjeldab Kolumbus.

Tehnosüsteemide osas on Viru Keskusel üks põhiline partner, kellega on sõlmitud põhjapanevad lepingud. „Kiirabiteenus, pidevalt majas viibiv töömees, tehnosüsteemide hooldus ning käidujuhi teenus“, loetleb Kolumbus. „Sama firma teenindab veel hotelli ja bussiterminali ja on uurinud siia ka oma kontoriruumid, et olla meie jaoks pidevalt kohapeal“

Äripäeva andmetel üks Eesti parimaid tehnohaldusettevõtteid osaleb aktiivselt ka lahenduste otsimisel, et säästa kliendi ressursse ja võtta kasutusele kaasaegsemaid lahendusi.

„Pea igas keskuses on probleem toidu-kohtade söögilõhnadega, mis satuvad teiste pindade, näiteks kõrval asetsevale ärialale. See sõltub kui kõrgele on viidud väljapuhkekohad ja sissevõtukohad, millises positsioonis nad on projekteeritud jne. Mingil hetkel aga on tuul teatud nurga all või muutub õhurõhk niivõrd kiiresti, et lõhn levib üüripindadele või üldalale. Kasutame keskseadmega osonaatorsüsteemi, mis neutraliseerib toidulõhnad. Eestis pakutavad ja laialtlevinud süsteemid tähendavad põhimõtteliselt igale ventilatsioonitorule eraldi masinat. Tänu pidevale innovaatiliste lahenduste ja süsteemide otsimisele paigaldasime Eestis esimese keskseadmega osonaatori. Lahendus võttis küll aega, aga on ca 3 korda kuluefektiivsem“, piltlikustab Kolumbus.

Muidugi ei saa lähtuda ainult optimeerivast inseneriloogikast. „Paljude asjade puhul püüame olla esimesed – investeerime, et olla ägedad, kaasaegsed ja teed rajavad.“ Näiteks paigaldati keskuses hiljuti LED-sein klaasliftide esikülge, mis on esimene Baltikumis. Otseselt tagasi teenima võivad hakata need lahendused alles mitme aasta pärast. „Teeme seda, et ellu viia oma pikaajalist strateegiat - olla Eestis kõrgeima külastatavusega kaubanduskeskus ja aja-veetmiskoht, kus pakutakse moodsat, kvaliteetset ning terviklikku toodete ja teenuste koostust. Tahame olla ka ihaldatud koostööpartner ning usaldusväärne investeerimispaik üürnikele, kus neile pakutakse väga kvaliteetset haldus- ja hooldusteenust.“, ütleb Margus Kolumbus oma töö kokkuvõtteks. ■

! Viru Keskus on Eesti suurima külastatavusega ostu- ja meelelahutuskeskus, kust leiab lisaks kvaliteetsetele moekaupadele ka Baltimaade suurima ilu – ja juveelitoodete piirkonna, Eesti suurima apteegi ning Londoni raamatumessil nelja maailma parima raamatupoe hulka loetud raamatukaupluse. Keskuses asub ka moodne spordiklubi ning südalinna soodsaim parkimismaja. **Lisainfo: www.virukeskus.com**



Viru Keskus

- Kogupind: 32 000
- Kaubandus- ja teeninduspinda: 26 800
- Käive aastas: 135 milj. eurot
- Töötajaid keskuses: 900
- Ligikaudu 8 milj ostu aastas
- Külastajaid: 15,7 miljonit aastas