EESTI KINNISVARAFIRMADE LIIT SOOVITAB

EVI HINDPERE

# KINNISVARA-MAAKLERI ABC

Praktilised soovitused ja nõuanded kinnisvaramaaklerile

KINNISVARAKOOL

Evi Hindpere

# KINNISVARA-MAAKLERI ABC

Praktilised soovitused ja
nõuanded kinnisvaramaaklerile

Tallinn 2014

KINNISVARAKOOL

**Kinnisvaramaakleri ABC.**
**Praktilised soovitused ja nõuanded kinnisvaramaaklerile.**
Autor: Evi Hindpere
Toimetaja: Tõnu Toompark
Kirjastaja: Kinnisvarakool OÜ
+372 525 9703
kool@kinnisvarakool.ee
www.kinnisvarakool.ee

© Kinnisvarakool OÜ
Seda väljaannet ega ühtegi selle osa ei tohi ilma autoriõiguse omaniku loata mingil viisil paljundada.

ISBN 978-9949-33-880-1

# Sisukord


**1 Kes on kinnisvaramaakler? 7**

1.1 Maakleritegevuse regulatsioon ja erialaliidud 8

1.2 Kinnisvaramaaklerite maine 10

1.3 Milleks on maaklerit vaja? 12

1.4 Mille järgi maaklerit valitakse? 14

**2 Kuidas alustada maakleritegevusega? 17**

2.1 Kinnisvarabüroopoolsed pakkumised maaklerile 17

2.2 Maaklerile esitatavad nõuded 18

2.3 Füüsilisest isikust ettevõtjaks registreerimine 23

2.4 Osaühingu asutamine 27

2.5 Valik ettevõtlusvormi vahel 30

**3 Koostöö kinnisvarabürooga 32**

3.1 Kinnisvarabürooga koostöölepingu sõlmimine 33

3.2 Maakleri tasustamise alused 39

3.3 Lauamaks 41

3.4 Frantsiis 42

**4 Vahendustegevuse alustamine 45**

4.1 Objekti leidmine 45

4.2 Esmane kontakt kliendiga 49

**5 Objektiga seonduva informatsiooni kogumine 53**

5.1 Kinnistusraamat 54

5.2 Ehitisregister 67

5.3 Muud kitsendused 72

5.4 Hoonestamata maatükkide vahendamine 75

5.5 Kaitse alla võetud kinnisasjad 81

5.6 Kinnisasja omandamise kitsendused 84

5.7 Kommunikatsioonid 87

5.8 Juurdepääsuteed 89

5.9 Plaanid ja eksplikatsioonid 90

5.10 Kinnisasja naabrus ja taristu 90
5.11 Müügihind 91
**6 Esmane kohtumine kliendiga 93**
6.1 Subjektiivsed eeldused 93
6. 2 Omandiõiguse väljaselgitamine 94
6.3 Kolmandate isikute õigused 97
6.4 Objektiga tutvumine 98
6.5 Fotode tegemine 103
6.6 Hinna kujundamine 104
**7 Maaklerileping 106**
7.1 Maaklerilepingu õiguslik regulatsioon 106
7.2 Maaklerilepingu vorm 107
7.3 Maaklerilepingu sisu 108
7.4 Maaklerilepingu eksklusiivsus 108
7.5 Maakleritasu suurus ja kulude hüvitamine 110
7.6 Maaklerilepingu tähtaeg ja ülesütlemine 111
7.7 Vaidluste lahendamine 112
7.8 Maaklerilepingu sõlmimine 112
7.9 Lepingute dokumenteerimine 114
**8 Käsundi täitmine 115**
8.1 Reklaami koostamine 115
8. 2 Aruandlus käsundiandjale 122
**9 Aktiivne müük 123**
9.1 Kinnisasja presenteerimine 123
9.2 Teabe esitamine 125
9.3 Töö ostuhuvilistega 128
9.4 Maakleri lojaalsuskohustus 130
**10 Ettevalmistus tehinguks 131**
10.1 Pakkumus ja nõustumus 131
10.2 Müügilepingueelsed läbirääkimised 133
10.3 Müügieelsete läbirääkimiste protokoll 157

10.4 Kinnisasja müügilepingu eelne broneerimine 158
10.5 Memo notarile 163
**11 Tehingu vormistamine 166**
11. 1 Notar 166
11.2 Tehingu notariaalne tõestamine 167
**12 Üürileping 169**
12.1 Eluruumi üürileping 170
12.2 Äriruumi üürileping 178
12.3 Rendileping 178
**13 Tehingujärgsed tegevused 180**
13.1 Valduse üleandmine 180
13.2 Kingitused ja soovitused 182
13.3 Saladuse hoidmise kohustus 183
13.4 Dokumentide säilitamine 184
13.5 Järelteenindus 184
**14 Lõppsõna 186**
**15 Lisad 188**

# Eessõna

Eestis püüavad paljud inimesed teenida elatist erineva vahendustegevusega, kaasa arvatud kinnisvara vahendamisega. Kinnisvaramaakleri töö tundub sedavõrd lihtne, et sellega saab hakkama igaüks. Ka enamik kinnisvarabüroosid on pidevalt valmis võtma oma meeskonda maaklereid juurde. Paraku näitab vahendussektori suur tööjõu voolavus, et kinnisvaramaakleri töö siiski igaühele ei sobi.

Kinnisvaramaakleri töö ei ole sugugi lihtne. See nõuab maaklerilt erinevaid isikuomadusi ja laia teadmistepagasit. Suuremad kinnisvarabürood panustavad uute maaklerite väljaõppesse väga palju, väiksematel puuduvad selleks ressurss ja sageli oskused. Nii liigubki kinnisvaraäris suur hulk ebaprofessionaalseid maaklereid, kes ei hooma oma vastutuse ulatust. Paraku viib selliste diletantide tegevus alla ka tublide maaklerite maine.

Eesti taasiseseisvuse aja jooksul on paljud ettevõtjad korraldanud erinevaid kinnisavaralaseid koolitusi, kuid enamik koolitusprogramme sisaldab peamiselt turuanalüüsi, juriidikat jms. See on äriliselt mõistetav, sest koolitustel osalejate seas on maaklerina tööd alustada soovijate kõrval hulk muude valdkondade esindajaid. Seetõttu ongi koolitusprogrammid kokku pandud selliselt, et äratada erinevate inimeste huvi koolituste vastu.

Olles ise aastaid tegev kinnisvaraalastel koolitustel, olen sageli kuulnud nurinat, et kõik räägitu on küll väga hariv ja huvitav, ent kuidas ikkagi maakleriametis konkreetselt alustada. Mida teha, kuhu minna? Seda vajakajäämist tahakski käesoleva käsiraamatuga korvata, unustamata seejuures maakleri tegevuse õiguslikku poolt.

Olen eelkõige jurist, mitte müügikoolitaja, seetõttu olen käsiraamatu koostamisel tuginenud aastatepikkusele kogemusele kinnisvarasektoris, kasutades seejuures ka kolleegidelt õpitut, mille eest olen neile väga tänulik.

Käsiraamatus on samm-sammult käsitletud maaklerina tegevuse alustamise erinevaid etappe alates tööks vajalikest isikuomadustest kuni maakleritasu väljateenimiseni. Seejuures loodan, et kirjutatu pakub huvi ka kogenud maakleritele oma tegevuse kvaliteedi tõstmisel.

Evi Hindpere

# 1 Kes on kinnisvaramaakler?

Kinnisvaramaakleri töö on ajas ja ruumis muutunud. Elukutse esimesel kümnendil 1990ndatel oli kinnisvaramaakleri töös suurem osakaal kinnisvara hindamisel ja dokumentatsiooni vormistamisel ehk hindaja ja juristi rollil ning seda lihtsal põhjusel:

- enne interneti ajastut oli klientidel raske hankida objektiivset hinnainfot;
- erastamise protsessid olid aja- ja töömahukad;
- õigusaktid olid väljakujunemise järgus.

Viimasel kümnendil on kasvanud kinnisvaramaakleri kui klienditeenindaja roll. Maaklerite kõrval pakuvad hindamise ja juriidika valdkonnas teenust nii kinnisvarahindajad, juristid, notarid kui pangad.

Praegu on kinnisvaramaakler eelkõige müügiinimene, kes suudab oma klientidele pakkuda lisaväärtusena erialast konsultatsiooni. Konsultatsioonide valdkond on lai, alustades kinnisvarale õige müügihinna määramisest ja müüginõuannetest ning lõpetades soovitustega kodusisustamise, remondi ja kolimise teemadel.

Kohati peab maakler olema psühholoogi rollis, sageli lepitajagi rollis. Peale selle on maakler ka fotograaf, kuigi praeguse arengu jätkudes võib see töö üle kanduda professionaalsete fotograafide kätte.

Tegelikult on maakleri teenus vajalik mitte ainult neile, kes ise kinnisvaraturul ei orienteeru, vaid ka neile, kes kõike ise oskavad. Nii jääb neile palju rohkem aega kõige muu tegemiseks. Seega on kinnisvaramaakleri teenus osaliselt mugavusteenus.

……

*Raskustes peitub võimalus.*

Albert Einstein

Et olla edukas, peab maakler eelkõige suutma juhtida iseennast, ennast kehtestada, oma aega planeerida, endas tasakaalu saavutada ja seeläbi oma loomust arendada, silmaringi laiendada. Müügitöö annab selleks palju võimalusi.

Ajuti võib tunduda, et maakleri töö on pigem närvesööv hobi kui rikkuse allikas. Ja seda eelkõige seetõttu, et maakleri töö eeldab suhtlemist paljude inimestega, kellel on omad soovid, mured, hirmud, mõttemaailmad ja teadmised.

See kõik esitab maaklerile palju väljakutseid enese tundmaõppimisel, oma loomuse muutmisel ja jõudmisel arusaamisele, kas ta sobib seda rasket tööd tegema. Raskeks ei tee maakleri tööd autoga ringi sõitmine ja objekti näitamine, vaid erinevate inimeste ja inimloomustega toimetulek.