



EESTI OMANIKE KESKLIIT SOOVITAB

TÖNU TOOMPARK

KUIDAS MÜÜA KINNISVARA?

Eduka kinnisvaratehingu saladused



KINNISVARAKOOL

Tõnu Toompark

KUIDAS MÜÜA KINNISVARA?

Eduka kinnisvaratehingu saladused

Tallinn 2015



KINNISVARAKOOL

**Kuidas müüa kinnisvara?
Eduka kinnisvaratehingu saladused**

Autor Tõnu Toompark
Illustratsioonid Kertu Sikk

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 978-9949-9655-2-6

Sisukord

Sissejuhatus	9
1 Müügivajaduse selgitamine	11
1.1 Müüa või üürida välja	12
1.1.1 Kas müügist laekuvat raha on vaja uue ostmiseks	13
1.1.2 Turukonjunktuur	15
1.1.3 Üürituru aktiivsus	16
1.1.4 Kinnisvaraobjekti atraktiivsus	17
1.1.5 Pere eluasemevajadused	17
1.1.6 Maksustamine	18
1.2 Kui kiiresti on vaja müüa?	19
1.2.1 Müügitempo ja müügihind	20
1.2.2 Müügihinna määramise strateegiad	21
1.2.3 Orienteeruvad müügiperioodid	28
1.2.4 Soovitused kinnisvaramüüjale	30
1.3 Kas müüa või vahetada	31
1.4 Kahe kodu lõks	32
2 Kas müüa ise või maakleri abil?	35
2.1 Kes on kinnisvaramaakler	35
2.2 Mis väärtust loob maakler	36
2.3 Millal maakler ja millal ise	41
2.3.1 Kinnisvaramüüja	41
2.3.2 Müüdav vara	41
2.3.3 Turukonjunktuur	42
2.4 Kuidas leida kinnisvaramaakler	42
2.4.1 Sõbrad-tuttavad	43
2.4.2 Tuntum maakleribüroo	44
2.4.3 Liidud ja ühingud	44

SISUKORD

2.4.4 Kinnisvaramaakleri kutsetunnistus	45
2.4.5 Muud soovitused	46
2.5 Mis teeb maaklerist hea maakleri	47
2.6 Üks või mitu maaklerit	51
2.7 Mida maaklerilt nõuda	54
2.7.1 Hinnapakumine	55
2.7.2 Aruandlus	56
2.7.3 Tehinguni jõudmise tähtaeg	57
2.7.4 Kirjalik või suuline maaklerileping	58
2.8 Maaklerilepingud	60
2.8.1 Maaklerilepingu vorm	61
2.8.2 Maaklerilepingu sisu	62
2.8.3 Maaklerilepingu eksklusiivsus	64
2.8.4 Maakleritasu suurus ja kulude hüvitamine	65
2.8.5 Maaklerilepingu tähtaeg ja ülesütlemine	69
2.8.6 Maaklerilepingu sõlmimine	71
3 Müügiobjekt ja valmistumine müügiks	73
3.1 Kinnisvaramüüja perekonnaseis	73
3.1.1 Lahusvara	75
3.1.2 Vara juurdekasvu tasaarvestus	76
3.1.3 Ühisvara	76
3.2 Pärandvara	77
3.3 Kolmandate isikute õigused	78
3.4 Kinnistusraamatu andmed	80
3.4.1 Kinnistusraamatu olemus	81
3.4.2 Kinnistu omandisuhted	83
3.4.3 Koormatised ja kitsendused	85
3.4.4 Märked ja märkused	95
3.5 Ehitus- ja kasutusload	100
3.6 Energiamärgis	104
3.7 Muud kitsendused	105

3.7.1	Kinnismälestised	105
3.7.2	Miljööväärtusega hoonestusala	107
3.8	Kas enne müüki teha remonti?	110
3.8.1	Müügieelse remondi üldised printsiibid	110
3.8.2	Kinnisvarast tulenevad otsustuskriteeriumid	111
3.8.3	Remondivajaduse määramine	112
4	Turuolukorra selgitamine	115
4.1	Mida on müüjal vaja teada?	116
4.1.1	Kas tehingu tegemiseks on õige aeg	116
4.1.2	Müüdava vara väärtus	119
4.1.3	Tehingu tegemiseks kuluv aeg ehk müügiperiood	120
4.2	Turuinfo allikad	121
4.2.1	Maa-amet	121
4.2.2	Kinnisvarabüroode turuülevaated	124
4.2.3	Naabrid	125
4.2.4	Portaalid	126
4.2.5	Kinnisvaramaaklerid	129
4.2.6	Turuväärtuse eksperthinnang	129
5	Müügiprotsess	131
5.1	Kes on kinnisvaraostjad ehk kuidas määrata sihtrühm	131
5.2	Kommunikatsioon ehk kust ja kuidas leida ostjad	134
5.2.1	Kaasomanikud	134
5.2.2	Naabrid	135
5.2.3	Portaalid	136
5.2.4	Kuulutused trükimeedias	137
5.2.5	Maaklerid	137
5.2.6	Sotsiaalmeedia	138
5.2.7	Kliendipäevad	139
5.2.8	Muud kanalid	140
5.3	Müügikuulutuse vormistamine	140
5.3.1	Objekti põhiandmed	141

SISUKORD

5.3.2	Kuulutuse tekstiline info	142
5.3.3	Kaart	143
5.3.4	Pildid	143
5.3.5	Müügipakkumise hind	145
5.3.6	Tasemeteenused	146
5.4	Objektiesitlus	148
5.4.1	Kuidas esitluseks valmistuda	148
5.4.2	Ostjat huvitavad dokumendid ja info	150
5.4.3	Esitluse läbiviimine	154
5.4.4	Esitluse järgsed tegevused	166
6	Läbirääkimised ostjaga	167
6.1	Läbirääkimiste pooled	167
6.2	Läbirääkimiste teemad	168
6.2.1	Läbirääkimised objekti osas	169
6.2.2	Hinnaläbirääkimised	171
6.2.3	Valduse üleandmine	172
6.2.4	Muud tingimused	174
6.3	Läbirääkimiste protokollimine	174
7	Tehingu sõlmimine	177
7.1	Broneerimine	177
7.2	Tehingu vormistamine	183
7.2.1	Notar	183
7.2.2	Tehingu notariaalne tõestamine	185
7.2.3	Ostuhinna tasumine	187
7.3	Tehingukulud	190
7.3.1	Notari tasu arvutamine	191
7.3.2	Notari tasu ära kirjade eest	193
7.3.3	Riigilõiv	194
8	Valduse üleandmine	195
9	Tulumaks kinnisvara müügil	199
9.1	Maksumaksja	199

9.2 Maksustatav tulu	200
9.3 Maksumaksja elukoht	203
9.4 Kasult mahaarvamised	205
9.5 Tulumaksu tasumine	206
10 Lisad	209
10.1 Kasulikud lingid kinnisvaramüüjale	209
10.2 Kinnisvaravaldkonda reguleerivad seadused	210
10.3 Notari tasude tabel	212
10.4 Riigilõivude tabel	214
10.5 Üleandmise vastuvõtu akti näidis	216





adaur grupp

KINNISVARAKONSULTATSIOONID:

kinnisvaraturu monitooring,
äriplaanid, turundus, analüüsid,
koolitus, ülevaated.

Tõnu Toompark MA
Adaur Grupp OÜ
Juhatuseliige



+372 525 9703
tonu@adaur.ee
www.adaur.ee

Sissejuhatus

Käesolev käsiraamat „Kuidas müüa kinnisvara“ keskendub **nõuannetele eraisikust kinnisvaramüüjale**, kes soovib müüa oma kodu – korteri või maja. Inimene puutub oma kodu müümisega kokku enamasti mitte rohkem kui kord-paar kogu elu jooksul. Samas on rahalises mõttes sageli tegemist ühe **elu suurima tehinguga** nii kinnisvaramüüja kui -ostja jaoks.

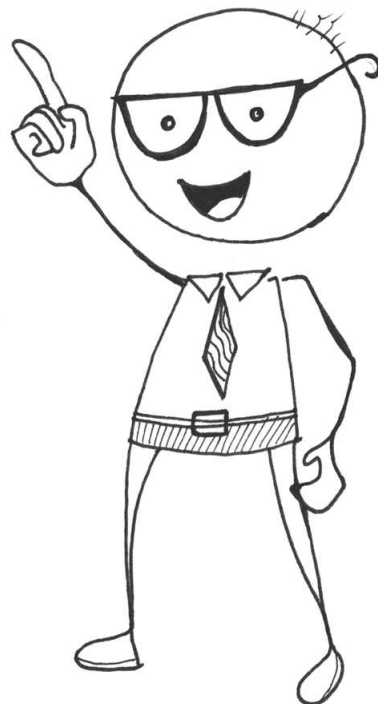
On selge, et suure raha liigutamise **kaasnevad riskid**. Seetõttu tasub igal kinnisvaramüüki planeerival inimesel end hästi ette valmistada, et riskid maandada ja müügiotsusest maksimum välja pigistada.

Käesolevas käsiraamatus annamegi nõu eraisikust kinnisvaramüüjale, kuidas **kinnisvaramüügi protsess samm-sammult** läbi viia. Juhime tähelepanu kõikidele olulistele nüanssidele, mida kinnisvaramüüja peab silmas pidama.

Üldiselt on käsiraamatu koostamisel lähtunud ideoloogiast, et kinnisvaramüüja peab müügitegevuses olema **aus ja läbipaistev**. See tagab tehingu toimumise, millega nii ostja kui müüja mõlemad rahul on. Selgus omakorda välistab kinnisvaramüüja **tehingujärgsed riskid**, mis võiksid tuleneda näiteks varjatud puuduste ilmnemisest.

Igas müügile suunatud protsessi etapis peaks kinnisvaramüüja tegema toiminguid, mis aitavad potentsiaalset ostjat sammu võrra **tehingule lähemale** lükata. Sageli on nendeks sammudeks ostja igakülgne informeerimine, mis aitab ostjal end tehingu suunas liikudes teadlikuna ja turvaliselt tunda.

Käsiraamat on mõeldud eelkõige inimesele, kes soovib kinnisvara müügitehingut iseisvalt teha. Siiski on oluline osa materjalist pühendatud **kinnisvaraomaniku koostööle**

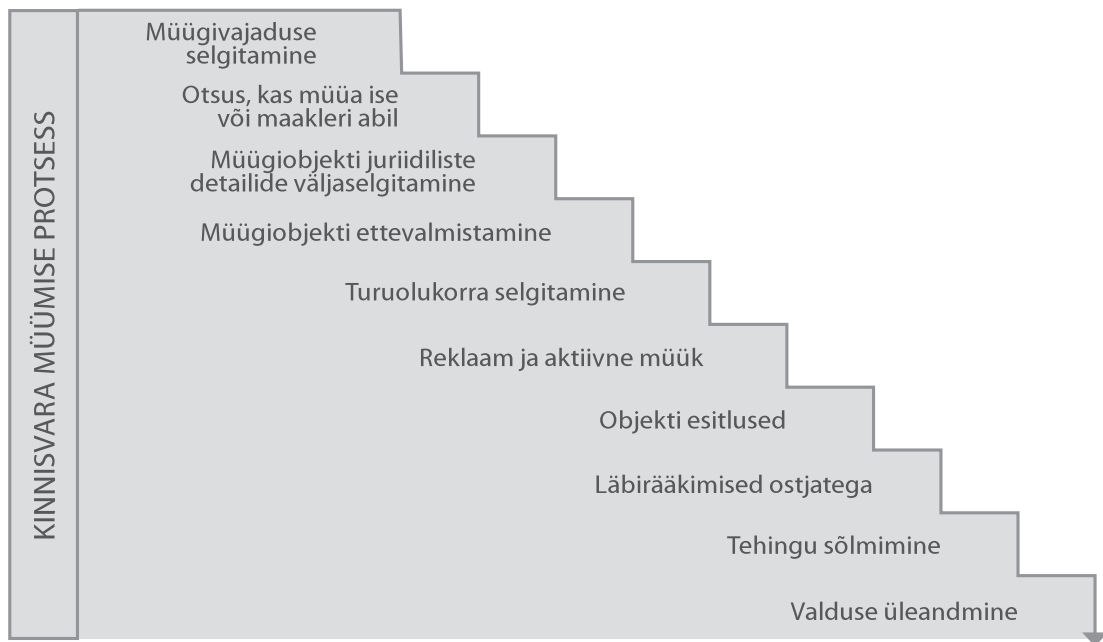


kinnisvaramaakleriga. Kinnisvaramaakler on – vähemalt peaks olema – elamispiindade turu oluline sõlmpunkt, kellega tuleb kinnisvaraturul toimetades sageli tahes või tahtmata kokku puutuda.

Nii annab käsiraamat praktilist nõu neiski küsimustes, kuidas leida **usaldusväärne maakler**, mida temalt nõuda, kuni näiteks selleni, kas kinnisvaraomanik peaks maakleriga sõlmima suulise või kirjaliku maakleriteenuse lepingu.

Kinnisvaramüüjast eraisikule nõu andmise kõrval on käsiraamat kindlasti väärikas materjal kinnisvaraprofessionaalidele, kel on võimalus leida siit ideid ja mõttekäike, kuidas kinnisvara vahendusteenust või müügi korraldust senisest veelgi **efektiivsemalt korraldada**.

Kinnisvara müümise nõuanded lähtuvad põhimõttest, et kinnisvaramüüja peab kogu kinnisvara müügi protsessi vaatama eelkõige **läbi ostja silmade**. Kui müüja suudab ostja nõudmistele vastata ja tema vajadusi rahuldada, saab müügitheing olema kiire ja mõlemaid pooli õnnelikuks tegev.



KINNISVARAKOOL

1 Müügivajaduse selgitamine

Kodu müümiseks võib olla väga **erinevaid põhjuseid**. Üks soovib soetada olemasoleva asemele suurema korteri või maja, teine otsib jälle laste kodust lahkumise järel väiksemat. Kolmas on sunnitud kodust loobuma, sest üle jõu käivate laenumaksete jaoks ei jätku raha. Neljas kolib elama teise linna või linnaossa ja soovib seetõttu olemasolevast eluasemest loobuda. Viies realiseerib pärandusena saadud kinnisvara, mida endal vaja ei ole. Kuues väljub investeringust ja müüb varem väljaüritud korteri.

Põhjusi, miks inimesed kodu müüvad, võib peale eeltoodute olla veel palju. Ometi on müümise põhjuse endale selgeks tegemine ja täielik teadvustamine oluline, sest sellest võib sõltuda kinnisvaramüügiprotsessis palju.

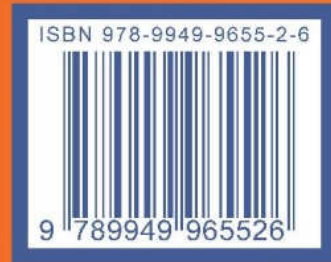
Näiteks võib kehv majanduslik olukord sundida **müügiprotsessiga kiirustama**. Kiirustamine aga – nagu müügi puhul enamasti ikka – ei aita saada parimat hinda. Kui kinnisvaramüüjal on aga aega küllaga, võib see tähendada ühest küljest küll kõrgemat potentsiaalset müügihinda, kuid ajaliselt pikast müügiprotsessist tulenevat **suuremat müügikulu**. Suurem müügikulu võib esialgu loodetud lisakasumi ära süüa.

Kinnisvaramaakleritel on kombeks öelda, et kodu ostu- ja müügitehinguid panevad tavaliselt tegema inimeste sünnid, surmad, kokku ja lahku kolimised.

Kinnisvara müümine on enamasti **rahaliselt suuremahuline** tehing. Isegi protsendi või paari suurune kokkuhoid sel teel võib anda inimesele märgatava suurusega rahalise kokkuhoiu või lisakasumi.

KÄSIRAAMATUST

Käsiraamat „Kuidas müüa kinnisvara?“ keskendub nõuannetele eraisikust kinnisvaramüüjale, kes soovib müüa oma kodu – korteri või maja. Inimene puutub oma kodu müümisega kokku enamasti mitte rohkem kui kord-paar kogu elu jooksul. Samal ajal on rahalises mõttes sageli tegemist ühe elu suurima tehinguga nii kinnisvaramüüja kui -ostja jaoks.



Vaatame kogu kinnisvara müümise protsessi algusest lõpuni ehk müügiõhete tekkimisest kuni valduse üleandmise vormistamiseni. Käsiraamat on praktilise joonega. St anname lugejaile konkreetseid nõuandeid, kuidas kogu kinnisvara müügiõhete ajaliselt ja rahaliselt efektiivselt korraldada.

AUTORIST

Tõnu Toompark on pikaajalise kogemusega kinnisvarakonsultant ja -koolitaja, kelle praktilise kogemuse allikaks on töökohad avalikus sektoris, maakleribüroodes, arendusettevõttes ja iseseisva kinnisvarakonsultandina.



Tõnu Toompark on Eesti ajakirjanduses avaldanud sadu artikleid ja kommentaare, paljud neist kinnisvara ostmise ja müümise teemadel. Peale selle on Tõnu Toompark mitmete Kinnisvarakooli koolituste aktiivne lektor, samuti Tallinna Tehnikaülikooli kinnisvaraturunduse kursuse lektor.

Tõnu Toompark on käsiraamatu „Nõuanded koduostjale. Praktilised nõuanded, kuidas leida unistuste kodu“ autor ja „Korter üürile – närvesööv hobi või rikkuse allikas?“ kaasautor.



Nr. 1 kinnisvaraportaali Eestis