

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma

Tomi Sormunen
1601832

AMMATILLINEN KEHITTYMINEN KIINTEISTÖNVÄLITTÄJÄNÄ

Opinnäytetyö
Joulukuu 2020



OPINNÄYTETYÖ
Joulukuu 2020
Liiketalouden koulutusohjelma

Tikkarinne 9
80200 JOENSUU
+358 13 260 600 (vaihde)

Tekijä(t)
Tomi Sormunen

Nimeke
Ammatillinen kehittyminen kiinteistönvälittäjänä

Toimeksiantaja
Kiinteistönvälitys Mauri Ahvalo Oy LKV

Tiivistelmä

Tässä päiväkirjamuotoisessa opinnäytetyössä seurataan opinnäytetyön suorittajan työskentelyä toimeksiantajayrityksessä kiinteistönvälittäjän työtehtävissä. Opinnäytetyön tekijä raportoi päivittäisiä tavoitteitaan ja tavoitteista suoriutumistaan ja koosti viikoittaisia koontiraportteja yhteensä 11 viikon ja 63 työpäivän mittaiselta seurantajaksoilta.

Päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön tavoitteena oli ammatillisen osaamisen kehittäminen, työssä tarvittavien keskeisten juridisten kokonaisuuksien ymmärtäminen ja asunto-osakkeiden ja kiinteistöjen kauppaprosessien läpi vieminen. Tavoitteena oli myös mahdollisimman hyvien myyntitulosten saavuttaminen.

Opinnäytetyön tavoitteet saavutettiin. Seurantajakson aikana opinnäytetyön suorittaja vei läpi useita kauppaprosesseja, kartutti merkittävästi ammatillista osaamistaan, hankki tarvittavaa osaamista kiinteistönvälittäjän työtehtävien kannalta oleellisista juridisistä kokonaisuuksista ja saavutti verrattain hyviä myyntituloksia.

Kieli
suomi

Sivuja 66

Asiasanat
päiväkirjamuotoinen opinnäytetyö, ammatillinen kehittyminen, kiinteistönvälitys, myyntityö



THESIS
December 2020
Degree Programme in Business
Economics

Tikkarinne 9
80200 JOENSUU
FINLAND
+ 358 13 260 600 (switchboard)

Author (s)
Tomi Sormunen

Title
Professional Development as a Real Estate Agent

Commissioned by
Kiinteistönvälitys Mauri Ahvalo Oy LKV

Abstract

This reflective study observes the work of the thesis author as a real estate agent. The thesis is conducted in the form of a diary which reports the author's daily objectives, the attainment of the daily objectives and weekly analyses. The diary was recorded during a time period of 11 weeks and 63 workdays.

The objectives of this study were to increase the author's professional skills, to acquire necessary juridical knowledge required for working as a real estate agent and to gain experience in real estate sales processes. Achieving best possible sales results was also an objective.

The objectives set for this reflective study were achieved. During the study, the author conducted several real estate sales processes, acquired legal knowledge required for his work as a real estate agent, increased professional skills and achieved relatively commendable sales results.

Language
Finnish

Pages 66

Keywords
diary thesis, reflective study, real estate, real estate agent, professional development, sales

Sisältö

1	Alkuanalyysi	5
1.1	Keskeiset työtehtävät.....	5
1.2	Toimintaympäristö ja sidosryhmät	6
1.3	Kehittymistavoitteet.....	7
1.4	Lähdemateriaali ja keskeiset käsitteet	8
2	Päiväkirjaraportointi.....	9
2.1	Viikko 1	9
2.2	Viikko 2	14
2.3	Viikko 3	20
2.4	Viikko 4	24
2.5	Viikko 5	29
2.6	Viikko 6	33
2.7	Viikko 7	37
2.8	Viikko 8	43
2.9	Viikko 9	47
2.10	Viikko 10	54
2.11	Viikko 11	58
3	Pohdinta ja tulosanalyysi.....	62
3.1	Osaamisen kehittyminen.....	62
3.2	Päiväkirjatyöskentelyn hyödyt	64
3.3	Tulokset lukuina.....	64
	Lähteet	66

1 Alkuanalyysi

Tässä alkuanalyysissä kuvataan päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön työskentelyä, erilaisia keskeisiä työtehtäviä, konkreettista työhön liittyvää toimintaa, työssä tarvittavaa osaamista ja taitoja, sekä millaista ammatillista osaamista työn tekeminen kartuttaa. Alkuanalyysissä esitetään myös, millaisia työtä tukevia kirjallisia lähteitä käytetään. Opinnäytetyön tekijä arvioi myös oman osaamisensa lähtötason ja luetteloi erilaiset sidosryhmät, joita työn tekeminen koskettaa suoraan tai välillisesti.

Päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön suorittaminen on jaettu pienempiin osiin, joihin opinnäytetyön suorittaja saa palautetta ja ohjausta. Päiväkirjamuotoisena suoritettu opinnäytetyö onnistuu pienemmällä kynnyksellä osana omaa työtä. Päiväkirjamuotoinen opinnäytetyö on strukturoitu ja aikataulutettu vaihtoehto opinnäytetyön suorittamiseen, opiskelijan kehittäessä omaa työtään tai työpaikan käytäntöjä. Päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön malli kehitettiin alun perin Verkko-virta-hankkeessa. (Laurea-ammattikorkeakoulu, 2020.)

1.1 Keskeiset työtehtävät

Päiväkirjatyöskentelyyn liittyvät työtehtävät suoritetaan Joensuussa toimivassa kiinteistönvälitysliikkeessä. Päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön keskeiset työtehtävät suoritetaan kiinteistönvälittäjän työtehtävissä, ja opinnäytetyön tekijä on työsuhteessa toimeksiantajaan. Opinnäytetyön tekijä suorittaa kiinteistönvälittäjän työtehtäviä myyntineuvottelijan nimikkeellä, sillä opinnäytetyön tekijä ei ole toistaiseksi suorittanut LKV-tutkintoa, joka oikeuttaa kiinteistönvälittäjän nimikkeen käyttämiseen välitystoimintaa suoritettaessa.

Kiinteistönvälittäjän keskeisiä työtehtäviä ovat asiakashankinta, välitysliikkeessä myynnissä olevien kohteiden esittely- ja myyntitehtävät, toimeksiantosopimusten laatiminen asiakkaiden kanssa, yhteyden pito kohteiden myyjiin ja potentiaalsiin ostajiin, kohteiden myyntiesitteiden laatiminen ja tietojen päivittäminen tarvittaviin

tietokantoihin, sekä kohteiden mainontaan- ja markkinointiin liittyvät tehtävät. Lisäksi kiinteistönvälittäjä osallistuu kaupanteko tilaisuuksiin ja laatii kauppakirjoja, sekä muita kaupantekoon oleellisesti liittyviä dokumentteja, sekä suorittaa muita välitystoimintaan oleellisesti liittyviä tehtäviä.

Kiinteistönvälittäjän työtehtävien hoitaminen menestyksekkäästi vaatii hyviä vuorovaikutustaitoja, yhteistyökykyä, paineensietokykyä, usean työtehtävän samanaikaista hallitsemista, myyntitaitoa, asiakaspalveluhenkisyyttä, tuloshakuista asennetta, keskeisten juridisten kokonaisuuksien hallitsemista, tiedonhakutaitoa ja valmiutta työskennellä lähes kaikkina aikoina. Tiivistettynä voi todeta, että kiinteistönvälittäjän työssä menestyminen vaatii erittäin yrittäjähenkistä lähestymistapaa työhön. Oman ajankäytön hallinta ja työtehtävien priorisointi on myös tärkeää. Kiinteistönvälittäjän työtehtävien suorittaminen kartuttaa esimerkiksi ongelmanratkaisutaitoja, myyntitaitoja, asiakaspalvelutaitoja, yhteistyötaitoja ja kommunikaatiotaitoja.

1.2 Toimintaympäristö ja sidosryhmät

Toimeksiantajana toimivan kiinteistönvälitysliike toimii Pohjois-Karjalan alueella, pääsääntöisesti noin 100 kilometrin säteellä Joensuusta. Toimeksiantaja on pitkään toiminut paikallinen toimija, jonka toimipiste sijaitsee Joensuun keskustassa. Pohjois-Karjalan alueella toimii useita kiinteistönvälitys liikkeitä, joista suurin osa on suuria valtakunnallisia toimijoita. Kiinteistönvälitysliikkeen toiminnan kannalta keskeisiä sidosryhmiä ovat kollegat, asiakkaat, pankit, isännöintitoimistot, erilaiset mediat, rakennusliikkeet, viranomaiset, maanmittauslaitos, muut kiinteistönvälitysliikkeet, KVKL ja kunnat.

Sisäisiä sidosryhmiä ovat kollegat, esimieheni, työelämäohjaajani, sekä yrityksemme nykyisin omistava Pyhäselän Oma Osuuskunta. Kollegoiden ja työelämäohjaajan kanssa vuorovaikutusta tapahtuu päivittäin, ja vuorovaikutus ja oleellisen tiedon jakaminen on kriittistä työtehtävien sujuvan suorittamisen kannalta. Vuorovaikutusta tapahtuu yhteistyön ja työn suorittamisen kautta, mutta myös kollegoiden ja työelämäohjaajani ohjeistaessa ja kouluttaessa minua.

Ulkoisia sidosryhmiä ovat asiakkaat, pankit, isännöintitoimistot, mediat, rakennusliikkeet, erilaiset viranomaiset, maanmittauslaitos, muut kiinteistönvälitysliikkeet ja niissä työskentelevät välittäjät, Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ja kunnat. Vuorovaikutusta ulkoisten sidosryhmien kanssa tapahtuu monella tavalla. Asiakkaiden kanssa vuorovaikutustilanteet tapahtuvat puhelimesta, sähköpostitse tai kasvotusten esittelyissä tai hankintakäynneillä. Muiden ulkoisten sidosryhmien kanssa vuorovaikutus tapahtuu pääsääntöisesti sähköpostitse, puhelimitse tai kyseisen sidosryhmän tarjoaman verkkoportaalien kautta. Esimerkkinä mainittakoon asunto-osakkeen myyntiä varten tarvittavan isännöitsijäntodistuksen ja liitteiden tilaaminen, kauppatilaisuuden käytännön järjestelyt pankin yhteyshenkilön kanssa ja kiinteistöjen myyntiä varten tarvittavien asiakirjojen lataaminen maanmittauslaitoksen verkkopalvelusta.

1.3 Kehittämistavoitteet

Opinnäytetyön tekijän keskeisimmät kehittämistavoitteet ovat ammatillisen osaamisen kehittäminen ja työssä tarvittavan juridisen perustiedon oppiminen. Opinnäytetyön tekijällä on pitkä työkokemus ja hyvä osaaminen myyntityöstä, mutta kiinteistönvälitystehtävissä edellä mainittu on uusi toimija. Kiinteistönvälittäjän työssä oleellista on myös tuntee hyvän välitystavan ohje ja alan lainsäädäntö riittävässä määrin, sekä osata hakea tarvittavaa tietoa erilaisista tietokannoista- ja lähteistä. Opinnäytetyön suorittamista aloitettaessa opinnäytetyön tekijän arvio omasta osaamistasosta on Aloitteleva toimija. Työn suorittamiseen tarvitaan työelämäohjaajan ja kollegoiden tukea, mikä on tietysti luonnollista aloitettaessa uudessa työssä.

Opinnäytetyön suorittamisen ajanjaksona tavoitteena on saavuttaa sellainen osaaminen, että työstä suoriudutaan pääsääntöisesti itsenäisesti. Tavoitteena on myös työn luonteesta johtuen saada tehdyksi mahdollisimman paljon myyntiä, ja oppia asunto-osakkeiden ja kiinteistöjen kauppaprosessin läpi vieminen. Työn luonteen vuoksi kaikkea työssä tarvittavaa osaamista ja tietoa, esimerkiksi lainsäädäntöön liittyen ei ole mahdollista sisäistää verrattain lyhyen opinnäytetyön

seurantajakson aikana, mutta oleellista on osata käyttää lähteitä tarvittavien tietojen etsimiseen.

1.4 Lähdemateriaali ja keskeiset käsitteet

Kiinteistönvälittäjän tehtävien hoitamisen kannalta keskeisiä kirjallisia lähteitä ovat Kiinteistönvälitysalankeskusliiton vuosittain julkaisema Ohje Hyvästä Välitystavasta, erilaiset juridiset lähteet, vuosittain päivitettävä Kiinteistönvälittäjän käsikirja, Finlex, Maanmittauslaitoksen julkaisut ja tiedotteet, KVKL:n Hintaseurantapalvelu ja Maanmittauslaitoksen rekisterit.

Keskeisiä käsitteitä kiinteistönvälittäjän työssä ja päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön tuottamisen kannalta oleellisessa reflektoinnissa ovat esimerkiksi hankintakäynti, velatonmyyntihinta, välityspalkkio, myyntitoimeksianto, ostotoimeksianto, ehdollinen ostotarjous, hinta-arvio ja liidi.

Hankintakäynnillä tarkoitetaan sellaista asiakkaan luona tapahtuvaa tapaamista, jossa kiinteistönvälittäjän tarkoituksena on tehdä asiakkaan kanssa myyntitoimeksiantosopimus. Hankintakäynti voi sisältää hinta-arvion tekemistä ja neuvottelua sopimusehdoista.

Velatonmyyntihinta tarkoittaa kohteen todellista myyntihintaa, sisältäen mahdollisen yhtiölainaosuuden.

Välityspalkkio on kiinteistönvälitysliikkeen kohteen myynnistä myyjältä, tai ostotoimeksiannossa ostajalta veloittama palkkio. Välityspalkkion määrä riippuu yleensä lopullisesta velattomasta kauppahinnasta.

Myyntitoimeksianto on kohteen myyjän ja kiinteistönvälitysliikkeen välinen toimeksiantosopimus asunto-osakkeen tai kiinteistön myynnistä.

Ostotoimeksianto on ostajan ja kiinteistönvälitysliikkeen välinen toimeksiantosopimus ostajan kuvaileman kohteen hankkimisesta ostajalle. Ostotoimeksiannot

ovat yleisiä ulkomailla, esimerkiksi Yhdysvalloissa. Suomessa ostotoimeksiannot ovat yleistyneet jonkin verran viime aikoina. Yleensä ostotoimeksiannossa välityspalkkion maksaa ostaja.

Ehdollinen ostotarjous tarkoittaa kohteesta tehtyä ostotarjousta, johon sisältyy jokin ostajan kannalta merkittävä erityinen ehto, kuten ehto lainan saamisesta tai oman kohteen myynnistä.

Hinta-arvio on kiinteistönvälittäjän tekemä arvio kohteen realistisesta myyntihinnasta. Hinta-arvioon vaikuttavat esimerkiksi kohteen sijainti, kunto, ikä, alueella vastaavista kohteista tehtyjen kauppojen hintataso, koko, kohteen tyyppi ja kohteen muut merkittävät ominaisuudet.

Liidillä tarkoitetaan jotakin ulkoisesta lähteestä tullutta tietoa tai vinkkiä, jonka perusteella kiinteistönvälittäjä voi saada tehtyä asiakashankintaa tai myytyä liikkeessä myynnissä olevan kohteen.

2 Päiväkirjaraportointi

2.1 Viikko 1

Tiistai 1.9.2020

Ensimmäisen työpäivän tavoitteina on työtehtävien hoitamiseen tarvittavien työvälineiden käyttöönottoaminen, toimitiloihin ja laitteisiin tutustuminen, sekä kollegoihin tutustuminen ja yleisten käytännön asioiden läpi käyminen. Henkilökohtaisena tavoitteena on myös sosiaalisen median hyödyntämisen aloittaminen.

Ensimmäisen työpäivän tavoitteet ja tehtävät sujuivat suunnitellusti, ja suunniteltujen tehtävien lisäksi suoritettiin jo ohjatusti varsinaisia kiinteistönvälittäjän tehtäviä. Sosiaalisen median hyödyntämisen osalta suoritettiin LinkedIn-profiilin päivitys ja tehtiin tiedottava julkaisu uudessa työtehtävässä aloittamisesta.

Ensimmäisen työpäivän osalta osaamiseni kehittyi jo jonkin verran myös kiinteistönvälittäjän tehtävässä tarvittavien taitojen osalta, vaikka ensimmäisen työpäivän osalta oleellisempaa olivat yleiset käytännön asiat ja työvälineet. Työpäivän aikana käytiin kahdessa asuntonäytössä työelämäohjaajan mukana.

Keskiviikko 2.9.2020

Toisen työpäivän tavoitteena on jatkaa käytännön asioiden ja toimintamallien opettelua ja aamupäivän suoritan päivystystä toimistolla. Päivystysvuorossa otetaan asiakkaita vastaan liikkeessä ja vastataan toimiston yleiseen numeroon saapuviin puheluihin. Asiakkaiden kanssa tehdään tarvekartoitus siitä, millaista palvelua he tarvitsevat ja pyritään sopimaan jatkotoimenpiteistä. Tavoitteena on myös henkilökohtaisen Facebookprofiilin päivitys ja tiedottavan julkaisun tekeminen.

Työpäivän tavoitteet saavutettiin ja sovin erään asiakkaan kanssa ensimmäisen hankintakäynnin seuraavan viikon maanantaiksi. Tänään päivystysvuorossa ollessani ei käynyt asiakkaita liikkeessä mutta palvelin asiakkaita puhelimitse. Hankintakäynnin sopiminen asiakkaan kanssa oli päivän tärkein onnistumiseni, sillä asiakashankinta on kiinteistönvälittäjän tärkeimpiä työtehtäviä. Sosiaalisen median hyödyntämisen osalta tein suunnittelemani toimenpiteet. Päivitin Facebookprofiilini enemmän ammattimaiseksi profiilikuvan, yhteystietojen ja profiilissa esillä olevien tietojen osalta. Tein myös tiedottavan julkaisun uudesta työtehtävästäni ja työnantajastani Facebookissa.

Torstai 3.9.2020

Päivän tavoitteena on oppia lisää omakotitalojen esittelystä, hankinnasta ja hinta-arvioiden tekemistä. Tänään tavoitteena on myös tutustua toimistolla käytettävissä olevaan ammatilliseen kirjallisuuteen.

Päivän tavoitteet onnistuivat hyvin ja sain tänään arvokasta ohjeistusta toiselta vanhemmalta kollegalta, kun kävimme esittelemässä aamupäivällä meillä myyn-

nissä olevaa kiinteistöä Viinijärvellä. Omakotitaloa tai muuta kiinteistöä myytessä on huomioitava huomattavasti enemmän asioita verrattuna osakkeen myymiseen, ja lisäksi juridiset yksityiskohdat ovat monimuotoisempia ja eroavat osakkeen myynnistä verrattain paljon. Tutustuin päivän aikana käytettävissäni olevaan Kiinteistönvälittäjän käsikirjaan, ja lyhyen tutustumisen perusteella kirja vaikutti erittäin hyvältä apuvälineeltä nimenomaan kiinteistönvälitystehtävissä tarvittavien juridisten tietojen kannalta.

Ilmapäivällä kävimme hankintakäynnillä Liperissä työelämäohjaajani kanssa, ja teimme tarjouksen omakotitalon välitystoimeksiannosta potentiaaliselle asiakkaalle. Tällä hankintakäynnillä opin perusteet toimeksiannon hinnoittelusta, eli välityspalkkion suuruuden määrittelystä ja siitä, millaisessa tilanteessa asiakkaalle kannattaa tarjota prosenttiperusteista välityspalkkiota ja milloin tarjotaan kiinteään hintaan perustuvaa välityspalkkiota. Kiinteistöjen hinta-arvioiden tekemiseen sain myös tietoa ja käytössäni on nyt tietokanta, josta voi hakea alueittain erilaisilla hakukriteereillä myytyjen kohteiden toteutuneita kauppahintoja, sekä muita tietoja. Edellä mainittu tietokanta on erinomainen työkalu hinta-arvioiden tekemisen kannalta, vaikkakin pelkkien tilastojen pohjalta ei hinta-arvioita yleensä voi tehdä.

Perjantai 4.9.2020

Päivän tavoitteena on luoda yritykselle uudet Facebook-sivut ja syöttää sivuille oleelliset tiedot, kuvat ja yhteystiedot. Tänään käymme työelämäohjaajan kanssa myös hankintakäynnillä Joensuun keskustassa neuvottelemassa toimeksiantosopimuksesta, koskien suurta kerrostaloasuntoa Kirkkokadulla. Tavoitteena on oppia lisää hankintakäynnin suorittamisesta ja hinta-arvioiden tekemisestä.

Otin vastuulleni yrityksen sosiaalisenmedian kanavien ylläpidon, aluksi Facebook-sivujen osalta, sillä yrityksellä ei ole ollut käytössä muita sosiaalisenmedian kanavia. Yrityksellä oli entuudestaan Facebook-sivut, mutta sain tehtäväksi poistaa ne, sillä ne olivat vanhentuneet ja niitä ei ole ylläpidetty lähes vuoteen. Vanhojen sivujen poistamisen jälkeen loin täysin uudet sivut yritykselle ja syötin sivuille ajantasaiset kuvat, yrityksen perustiedot ja yhteystiedot. Uusien sivujen

etuna on nykyaikaisempi visuaalinen ilme, ajantasaiset tiedot ja useamman yrityksen edustajan käyttöoikeusmahdollisuus. Kävimme hankintakäynnillä työelämäohjaajani kanssa Joensuun keskustassa sijaitsevassa suuressa kerrostalosaakkeessa. Neuvottelimme myyjän kanssa asunnon myyntihinnasta ja välityspalkkiosta. Osake oli ollut aikaisemmin myynnissä useammalla välitysliikkeellä ilman toivottua tulosta, ja teimme myyjän kanssa toimeksiantosopimuksen. Tämä toimeksiantosopimus kirjattiin minulle, ja se oli ensimmäinen asiakashankintani ja luonnollisesti päivän tärkein onnistuminen. Työpäivän aikana osaamiseni kehittyi jälleen jonkin verran hankintakäyntien ja hinta-arvioiden tekemisen osalta.

Viikkoraportti

Ensimmäisen työviikon tavoitteet onnistuivat hyvin ja opin paljon kiinteistönvälittäjän työstä käytännössä ja teoriassa. Opittavaa on tietysti paljon ja itsenäiseen työskentelyyn tarvittavan ammattitaidon saavuttaminen vie varmasti vielä paljon aikaa, mutta olen tyytyväinen saavuttamaani osaamistasoon tähän mennessä. Kiinteistönvälitystoimintaan liittyy paljon säädöksiä ja lakeja, joiden sisäistäminen on oleellista tehtävässä toimimisen ja menestymisen kannalta. Tällä viikolla opin, että asunto-osakkeen ja kiinteistön välittämiseen liittyy merkittäviä eroavaisuuksia esimerkiksi myyntiä varten tarvittavien asiakirjojen ja tietojen osalta. Asiakirjojen hankintaan ja tarvittavien tietojen selvittämiseen liittyy oleellisesti välitysliikkeen selonottovelvollisuus.

Välityslaissa säädetään välitysliikkeen selonottovelvollisuudesta. Välitysliikkeen selonottovelvollisuudesta puhuttaessa, voidaan tarkoittaa yleistä selonottovelvollisuutta tai erityistä selonottovelvollisuutta. Yleinen selonottovelvollisuus tarkoittaa sitä, että välitysliikkeen on hankittava ja selvitettävä tietyt vähimmäistiedot välitettävänä olevasta kohteesta. Erityinen selonottovelvollisuus koskee välitysliikettä silloin, kun välitysliikkeellä on syytä epäillä toimeksiantajalta saatujen tietojen todenperäisyyttä. Tällöin välitysliikkeen on selvitettävä epäilyn alaisen olevien tietojen todenperäisyys. Käytännössä välityskohteen selvittäminen tapahtuu haastattelemalla toimeksiantajaa, suorittamalla katselmus kohteessa, hankkimalla tarvittavat asiakirjat ja tiedot, sekä suorittamalla tarvittava vertailu. (KVKL 2019, 23–24.)

Asunto-osakkeiden kaupasta on säädetty asuntokauppalaissa, kun taas maakaarissa on säädetty kiinteistöjä koskevasta kaupasta. Osaomistusasuntoja asuntokauppalaki koskee soveltaen, mutta asumisoikeusasuntoihin tai lomaosakkeisiin eli aikaosuusasuntoihin asuntokauppalakia ei sovelleta. Kiinteistökaupassa oleellinen asia on, että kaupan kohteena on aina maata. Kauppaan saattaa kuulua myös yksi tai useampia rakennus. (Suojanen, Savolainen, Korte, Vanhanen 2015, 372–373.)

Lainsäädäntö ei suoraan määrittele, mitä asiakirjoja välitysliikkeen on hankittava välitettävän kohteen osalta, mutta Kiinteistövälitysalan keskusliiton Hyvän Välitystavan ohjeessa on määritelty, mitä asiakirjoja välitysliikkeen tulee hankkia ennen kohteen markkinoinnin aloittamista.

Välitettävän kohteen ollessa asunto-osake on ennen markkinoinnin aloittamista hankittava esimerkiksi seuraavat asiakirjat ja selvitykset; isännöitsijäntodistus, energiatodistus, yhtiöjärjestys, viimeisin tilinpäätös, talousarvio, arvio tulevista remonteista ja niiden kustannuksista, pohjapiirros, PTS tai vastaava selvitys osakkeen kunnosta, kaavoitustiedot, mahdollinen vuokrasopimus, mahdollinen osakkekirjojen panttaus, pinta-alan määrittely, tehdyt muutostyöt ja mahdolliset suuret taloyhtiölainat. (KVKL 2019, 25–30.)

Kiinteistön osalta on ennen markkinoinnin aloittamista hankittava vastaavasti esimerkiksi seuraavat asiakirjat ja selvitykset; kiinteistörekisteriote, rasiustodistus, lainhuutotodistus, mahdolliset muut rasiukset ja rasiitteet, kartta kiinteistörekisteristä, johtokartta, pohjapiirros, kaavaote, kaavamääräykset, kunnan rakennusjärjestys, rakennuslupa asiakirjat, energiatodistus tarvittaessa, liittymäsopimukset, jätevesijärjestelmän tiedot, lämmityskustannukset ja asuinrakennuksen pinta-ala. (KVKL 2019, 30–34.)

Kiinteistönvälittäjän tehtävien hoitamisen kannalta on oleellista ymmärtää erot asunto-osakkeen ja kiinteistön välillä selontotevelvollisuuden osalta. Tämä on oleellista myös käytännön työn tekemisen kannalta heti toimeksiantosopimuksen

tekemisestä lähtien, sillä kohteiden tietojen selvittämiseen tarvitaan eri tietokantoja ja sidosryhmiä, riippuen kohteen tyypistä. Ensimmäisen työviikon aikana opin edellä mainitut perustiedot erityyppisten kohteiden selonottovelvollisuuden piiriin kuluvista tiedoista, ja siitä mistä tietokanoista ja miltä sidosryhmiltä tietoja voi hankkia.

2.2 Viikko 2

Maanantai 7.9.2020

Tämän päivän tavoitteena on aamupäivästä hoitaa viikonlopun aikana tulleiden yhteydenottoopyyntöjen käsittely oman päivystysvuoroni aikana. Päivystysvuoron sattuessa maanantai aamupäiväksi, tulee päivystysvuorossa olevan välittäjän hoitaa viikonloppuna saapuneet tiedustelut ja yhteydenotot asiakkailta. Tavoitteena on oppia mitä asiakirjoja asiakkaille tulee lähettää ja miten asiakirjojen lähetys käytännössä hoidetaan.

Päivän tavoitteet onnistuivat hyvin ja sain hoidettua viikonlopun aikana tulleet yhteydenotot ja tiedustelut. Viikonlopun aikana oli tullut useita yhteydenottoja asiakkailta, ja lähetin työelämäohjaajani opastuksella asiakkaille asiakirjoja sähköpostitse ja otin yhteyttä asiakkaisiin puhelimitse. Opin miten yrityksen toimeksiantoja varten tehtyä arkistointijärjestelmää käytetään ja miten asiakkaille toimitetaan tarvittavia asiakirjoja ja tietoja asunto-osakkeista ja kiinteistöistä. Sovin myös asiakkaiden kanssa useita näyttötapaamisia tälle viikolle. Iltapäivästä päivän viimeisenä tehtävänä kävimme työelämäohjaajan kanssa tekemässä toimeksianto sopimuksen asiakkaan kanssa, jonka luona olimme käyneet hankintakäynnillä viime viikolla. Tämä toimeksianto kirjattiin minulle.

Tiistai 8.9.2020

Päivän tavoitteena on näyttöjen pitämisen harjoittelu ja ajopäiväkirjan käyttämisen opettelu. Tänäpäin minulla on neljä näyttöä erilaisissa kohteissa Hammaslahdessa, Rantakylässä ja Reijolassa. Pidän näytöt ensimmäistä kertaa itsenäisesti.

Päivän tavoitteet onnistuivat hyvin ja pidin kaikki näytöt kohteissa onnistuneesti. Aamupäivällä olin Hammaslahdessa esittelemässä vapaa-ajan käyttöön tarkoitettua kiinteistöä. Asiakkaat kysyivät paljon erilaisia kysymyksiä, joihin en osannut suoraan vastata, joten tein kysymyksistä muistiinpanot ja selvitin asiat toimistolla tietokannoista ja työelämäohjaajani avustuksella. Lähetin asiakkaille vastaukset ja tarvittavat asiakirjat sähköpostitse. Kävimme työpaikalla läpi kollegoiden kanssa, miten ajopäiväkirjaa tulee täyttää. Ajopäiväkirjan täyttäminen on oleellista kiinteistönvälittäjän työssä, sillä omaa autoa käytettäessä työmatkoihin käytetyt ajokilometrit korvataan työntekijälle ajopäiväkirjan merkintöjen mukaisesti. Päivän viimeisenä työtehtävänä järjestin Reijolassa sijaitsevassa rivitalo-osakkeessa yleisnäytön. Tämä oli ensimmäinen yleisnäyttöni. Yleisnäyttö oli onnistunut, sillä vaikka paikalle saapui vain yksi asiakas, oli hän erittäin kiinnostunut osakkeesta ja hän kertoi tekevänsä osakkeesta tarjouksen. Ohjeistin asiakasta, miten hän käytännössä tekee tarjouksen ja annoin hänelle yhteystietoni tarjouksen toimittamista varten.

Keskiviikko 9.9.2020

Päivän tavoitteena on laatia suunnitelma kollegoiden kanssa siitä, miten hyödynnämme jatkossa yrityksen uusia Facebook-sivuja. Päivän tavoitteet täydentyivät vielä aamulla ennen työpäivän alkua, kun eilen järjestämässäni yleisnäytössä käynyt asiakas toimitti ostotarjouksen sähköpostiini. Tavoitteena on neuvotella myyjän ja ostajan kanssa kaupan sopimisesta, ehdoista, lopullisesta velattomasta kauppahinnasta ja käytännön järjestelyistä.

Pidimme palaverin kollegoiden kanssa, jossa sovimme uusien Facebook-sivujen hyödyntämisestä. Sivujen hyödyntämisen suhteen päätimme, että aloitamme sellaisella strategialla, että julkaisemme sivuille kaksi erityisen mielenkiintoista kohdetta viikossa. Facebook-sivujen ei ole tarkoitus olla jatkeena muille tietokannoille, joista välitettävät kohteet jo löytyvät, tarkoitus on nostaa sivuilla erityisen hyvien tai erikoisten kohteiden näkyvyyttä. Päivän tärkein tavoite oli saattaa aamulla saapuneesta ostotarjouksesta alkanut kauppaneuvottelu päätökseen osta-

jan ja myyjän välillä. Välitin ostotarjouksen osakkeen myyjälle, mutta hän ei hyväksynyt tarjousta sellaisenaan, sillä tarjous oli jonkin verran ilmoitettua hintaa alhaisempi. Ohjeistin myyjää tekemään vastatarjouksen ostajalle, ja neuvotelimme myyjän kanssa kauppahinnan, johon hän olisi tyytyväinen. Soitin sitten ostotarjouksen tekijälle ja välitin myyjän vastatarjouksen. Puhelinneuvottelun päätteeksi ostaja hyväksyi myyjän vastatarjouksen, jonka jälkeen sovin molempien osapuolien kanssa käytännön asioista ja kauppatilaisuuden järjestämisestä seuraavaksi maanantaiksi. Tässä tapauksessa kauppatilaisuus voitiin sopia järjestettäväksi yrityksemme toimitiloissa, sillä ostaja kertoi, ettei hän tarvitse osakkeiden lunastamiseen pankkilainaa. Mikäli ostaja olisi tarvinnut kaupantekoa varten pankkilainaa, olisi kauppatilaisuus tullut järjestää pankin tiloissa maksujärjestelyiden vuoksi.

Torstai 10.9.2020

Päivän tavoitteena on opetella luomaan myynti-ilmoitus, myynti-ilmoitukseen tarvittavien tietojen hankkiminen ja toimeksiantosopimuksen läpi käyminen työelämäohjaajan kanssa.

Myynti-ilmoituksen luominen onnistui ja opin paljon myynti-ilmoituksen tekemiseen liittyviä käytännön asioita, sekä millaisia vähimmäisvaatimuksia laissa on säädetty ilmoitusta koskevien tietojen osalta. Ilmoituksen vähimmäistietojen vaatimukset eroavat jonkin verran riippuen siitä, onko kyseessä asunto-osake vai kiinteistö. Ilmoituksessa käytettävien kuvien osalta on myös noudatettava säännöksiä, kuvat eivät saa olla harhaanjohtavia tai antaa myytävästä kohteesta valheellista kuvaa. Edellä mainitut seikat on syytä muistaa, varsinkin siinä tapauksessa, jos kohteessa on valokuvauksen yhteydessä käytetty ehostavia toimenpiteitä kuvien houkuttelevuuden lisäämiseksi.

Perjantai 11.9.2020

Tänään tavoitteena on viimeistellä aikaisemmin myymäni rivitalo-osakkeen kauppakirja, sekä toimittaa se myyjälle ja ostajalle tarkistettavaksi ennen ensi maanantain kauppatilaisuutta. Pyrin myös tiedottamaan osapuolia mahdollisimman

hyvin kauppatilaisuuteen liittyvistä asioista etukäteen, jotta itse tilaisuus etenisi mahdollisimman hyvin ja selkeästi.

Kauppakirjan viimeistely ja siihen liittyvät työtehtävät sujuivat hyvin ja sain apua kollegoilta asioiden hoitamiseen ja kauppatilaisuuden järjestelyihin. Lähetin kauppakirjan kaupan osapuolille sähköpostilla tarkastettavaksi ja ohjeistin osapuolia käytännön asioissa. Ostajan puolesta on oleellista huolehtia siitä, että varainsiirtovero tulee maksetuksi, sillä välitysliike on vastuussa, mikäli vero jäisi maksamatta. Ostaja toimitti minulle varainsiirtoveron maksamista varten tarvittavat verohallinnon maksutiedot, ja me teimme veron maksamista varten laskun, jolla osta maksaa veron kauppatilaisuudessa. Myyjän puolesta on oleellista huolehtia mahdollisista taloyhtiölle kuuluvista saatavista, eli jos myyjällä on esimerkiksi vastikkeita rästissä, niin nämä tulee myyjän maksaa kaupanteon yhteydessä. Myyjän tulee myös tuoda kauppatilaisuuteen osakekirjat, jotka sitten luovutetaan ostajalle.

Lauantai 12.9.2020

Tänään hoidan edellisenä iltana sopimani näytön asiakkaan kanssa Tohmajärvellä. Asiakas oli aikaisemmin tällä viikolla järjestämässäni näytössä kyseisessä kohteessa ja hän halusi käydä kohteessa uudelleen. Tavoitteena on välittää asiakkaalle samalla myyjältä hankkimani tarkentavat tiedot kohteesta, ja mahdollisuuksien mukaan sopia asiakkaan kanssa tarjouksen jättämisestä.

Näyttö onnistui erinomaisesti ja asiakas oli erittäin kiinnostunut kohteesta, sekä tyytyväinen toimittamiini lisätietoihin. Asiakas kertoi, että hän on etsinyt kyseiselaista kohdetta jo pitkään ja tämä on ainoa kohde, jossa hän on halunnut käydä uudelleen. Kävimme läpi tarjouksen jättämiseen liittyvät käytännön asiat ja kertosimme kohteeseen liittyvät oleelliset tiedot. Myyjän toivomuksesta annoin asiakkaalle myyjän yhteystiedot, jotta asiakas voi halutessaan tiedustella kohteeseen tehdyistä korjaustöistä suoraan myyjältä. Asiakas kertoi, että harkitsee vakavasti tarjouksen jättämistä ja palaa asiaan lähiaikoina.

Sunnuntai 13.9.2020

Potentiaalinen ostaja otti minuun yhteyttä edellisenä iltana ja sovimme näytön täksi päiväksi Värtsilässä sijaitsevasta erikoisesta kohteesta. Kyseinen kiinteistö on vanha Pappila ja sijaitsee erittäin hienolla paikalla, lisäksi kohde eroaa merkittävästi tähän mennessä esittelemistäni kohteista. Päivän tavoite on tutustua kohteen tietoihin huolellisesti ennen näyttöä, jotta tapaaminen asiakkaan kanssa sujuisi mahdollisimman hyvin.

Näyttö onnistui erinomaisesti ja asiakas oli tyytyväinen saamaansa palveluun ja kohteeseen. Kiinteistö sijaitsee syrjäisellä paikalla, joten hintapyyntö on varsin kohtuullinen kiinteistön kuntoon, kokoon ja tontin sijaintiin nähden. Kiinteistöön kuuluu hehtaarin tontti, joka sijaitsee aivan joen rannassa ja asuinpinta-alaa rakennuksessa on lähes 300 neliötä. Vastaavan kohteen hintapyyntö sen sijaitessa lähempänä Joensuuta olisi jopa kolminkertainen, mutta syrjäinen sijainti Värtsilässä vaikuttaa merkittävästi kohteen hinnoitteluun. Asiakas oli kuitenkin etsinyt juuri tämän kohteen kaltaista kiinteistöä ja hän kertoi tapaamisen päätteeksi tekevänsä ostotarjouksen kohteesta.

Viikkoraportti

Kulunut viikko oli erittäin kiireinen, opettava ja onnistunut. Opin tällä viikolla paljon kiinteistönvälittäjän työstä käytännössä, mutta myös teoriaosaamiseni kasvoi. Teimme työelämäohjaajani kanssa myynti-ilmoituksen kohteesta, jonka hankimme myyntiin aikaisemmin. Myynti-ilmoitusta tehdessä on muistettava, että ilmoituksen on täytettävä asuntomarkkinointiasetuksen vähimmäisehdot ilmoitettavista tiedoista.

Markkinoidessaan välitysliikkeellä myynnissä olevaa kohdetta, tulee välitysliikkeen huolehtia siitä, että asuntomarkkinointiasetuksessa säädetyt vähimmäistiedot esitetään ilmoituksessa. Esittelyssä on myös oltava edellä mainitut tiedot esillä ja asiakkaan saatavilla. Esittelyssä on lisäksi oltava saatavilla asuntomarkkinointiasetuksen ja välityslain määräämät asiakirjat ja muut selvitykset. Välitys-

liikettä edustavan välittäjän on myös tarvittaessa selvitettävä asiakkaalle asiakirjoissa ja selvityksissä ilmenevien keskeisten tietojen merkitys. Välitysliikkeen vastuulla on myös huolehtia siitä, että toimeksiantaja on tarkastanut kohteen markkinoinnissa käytettävät tiedot. (KVKL 2019, 37–38.)

Asuntomarkkinointiasetuksessa säädetään seuraavaa asuntoja koskevasta ilmoittelusta. Ilmoitettaessa myytävästä asunnosta mainoksessa, lehti-ilmoituksessa tai muussa kuluttajien saatavilla olevassa tai kuluttajille tarkoitettussa julkaisussa, on ilmoituksessa käytävä ilmi ainakin seuraavat seikat: asunnon tyyppi, asunnon sijaintikunta ja esimerkiksi kaupunginosa tai muu tarkemmin sijaintia kuvaava tieto, mikäli kohdetta myydään asumiskäyttöön on ilmoitettava huoneluku ja pinta-ala, rakentamattomasta maa-alueesta ja vapaa-ajan asunnosta on ilmoitettava maa-alueen pinta-ala, rakenteilla tai suunnitteilla olevan kohteen arvioitu valmistumisajankohta ja kohteen markkinointia suorittavan välitysliikkeen tai muun elinkeinonharjoittajan nimi ja yhteystiedot. (Asuntomarkkinointiasetus 130/2001 2. §.)

Viikon ehdottomasti tärkein asia ja onnistuminen oli ensimmäisen kaupan tekeminen. Opin paljon kauppaprosessin aikana siitä, mitä välittäjän työ käytännössä on ostoneuvotteluvaiheessa ja miten ostajan ja myyjän kanssa kannattaa toimia ja kommunikoida. Useassa tapauksessa ostajan esittämä ensimmäinen ostotarjous ei suoraan johda kauppaan, vaan myyjä esittää vastatarjouksen. Välittäjän tehtävä on toimittaa osapuolten tarjoukset ja ehdot sellaisinaan osapuolten välillä. Toisaalta voidaan sanoa, että välittäjän tehtävä on myös rohkaista osapuolia löytämään kumpaankin tyydyttävä ratkaisu, ja neuvoa osapuolia heitä mahdollisesti askarruttavissa kysymyksissä.

2.3 Viikko 3

Maanantai 14.9.2020

Tänään tavoitteena on valmistella ja hoitaa edellisellä myymäni osakkeen kauppatilaisuus. Tavoitteena on myös välittää viikonloppuna esittelemästäni kiinteistöstä saamani ostotarjous kohteen myyjälle ja neuvotella kauppa loppuun.

Päivän tavoitteet onnistuivat hyvin, sillä sain neuvoteltua kiinteistön myyjän ja ostajan kanssa kaupan ehdot kumpaakin osapuolta tyydyttäväiksi. Kauppa sovittiin tehtäväksi, mikäli kiinteistössä ennen kauppatilaisuuden järjestämistä suoritettavassa kuntotarkastuksessa ei ilmene kaupan esteeksi muodostuvia seikkoja. Kuntotarkastuksen tulisi olla tässä tapauksessa lähinnä muodollisuus, sillä kiinteistön asuinrakennukseen on tehty mittavia remontteja ja rakennuksen kunto tietojeni perusteella hyvä. Edellisellä viikolla myymäni osakkeen kauppatilaisuus sujui hyvin ja työelämäohjaajani oli kauppatilaisuudessa apunani. Opin paljon asunto-osakkeen siirtämisestä osapuolien välillä, sekä muista osakkeen luovuttamiseen liittyvistä yksityiskohdista.

Tiistai 15.9.2020

Päivän tavoitteena on opetella täyttämään ja tehdä toimeksiantosopimus asiakkaalle, jonka kanssa sovimme kerrostalo-osakkeen myyntitoimeksiannosta aikaisemmin. Lisäksi tavoitteena on aloittaa omien myyntitavoitteiden ja tuottojen seuraamista helpottavan tuottolaskurin suunnittelu.

Toimeksiantosopimuksen tekeminen onnistui hyvin työelämäohjaajan avustuksella, lisäksi täytimme myös kyseisen toimeksiannon osalta selostusliitteen, joka tarvitaan kohteen myynnin aloittamista varten. Tuottolaskurin suunnittelu ja toteutus onnistui myös hyvin, ja sainkin tuottolaskurin melkein valmiiksi. Laskurin valmiiksi tekemisen osalta tarvitsen vielä joitakin kaavoja, jotka minun pitää selvittää.

Keskiviikko 16.9.2020

Tänään tavoitteena on hoitaa ensimmäinen hankintakäynti itsenäisesti ja neuvotella asiakkaan kanssa toimeksiantosopimus, sekä viimeistellä eilen aloittamani tuottolaskuri, ja aikatauluttaa ensi viikon yleisnäytöt kahteen kohteeseen.

Päivän tavoitteet onnistuivat hyvin ja sain tuottolaskurin tehtyä valmiiksi. Onnistuin löytämään tarvitsemani kaavat laskuriin ja laskurin testaus osoitti, että kaavat toimivat ja laskuri on nyt käyttövalmis. Sovin asiakkaiden kanssa yleisnäytöt ensi viikon maanantaiksi kahteen kohteeseen, ja toimitin tiedot paikallislehteen julkaistavaksi, sekä tein ilmoitukset näytöistä oleellisiin sähköisiin kanaviin. Päivän viimeinen tehtävä oli asiakkaan kanssa sovittu tapaaminen, jossa neuvottelimme luhtitalo-osakkeen toimeksiantosopimuksesta. Työelämäohjaajan oli mukana tapaamisessa, mutta hoidin neuvottelun itsenäisesti ensimmäistä kertaa. Teimme toimeksiantosopimuksen ja täytimme selostusliitteen, sekä sovimme välityspalkkiosta ja muista ehdoista. Tämä oli ensimmäinen hankintakäynti, jonka hoidin itsenäisesti alusta loppuun.

Torstai 17.9.2020

Tänään tavoitteena on suunnitella ja toteuttaa julkaisut yrityksen Facebook sivuille. Lisäksi illalla on yksityisnäyttö, jonka sovin aikaisemmin ja tavoitteena on tutustua kohteen tietoihin ennakkoon.

Julkaisujen suunnittelu ja toteutus onnistui hyvin ja opettelin käyttämään Facebookin julkaisutyökalua. Julkaisutyökalun etuja on, että julkaisut voi ajastaa haluamalleen ajankohdalle ennakkoon, joten viikonlopun julkaisut voi tehdä kerralla valmiiksi. Tutustuin esittelyä varten kohteen tietoihin ja esittely sujui hyvin. Asiakkaat olivat kiinnostuneita kohteesta ja kävimme läpi, miten tarjous tarvittaessa tehdään. Lupasin selvittää asiakkaiden kysymyksiä kohteen myyjän kanssa ja toimittaa heille vastaukset heti kun mahdollista.

Perjantai 18.9.2020

Päivän tavoitteena on selvittää eilisessä esittelyssä käyneen asiakkaan sähköpostitse toimittamat kysymykset, ja toimittaa hänelle tiedot sekä kohteen rakennustapaselostus ja muut asiakirjat. Lisäksi tavoitteena on käydä valokuvaamassa kaksi osaketta, jotka hankimme myyntiin aikaisemmin, sekä toimittaa saamani ostotarjous Värtsilän Pappilan myyjälle.

Selvitin eilisessä näytössä esille nousseet kysymykset kollegoiden avustuksella, ja opin mistä kyseisiä tietoja voi selvittää. Toimitin asiakkaalle vastaukset, rakennustapaselostuksen ja muut kohteen asiakirjat sähköpostitse. Kävin valokuvaamassa kerrostalo-osakkeen Joensuun keskustassa, sekä luhtitalo-osakkeen Rantakylässä. Valokuvaukset onnistuivat hyvin, mutta kuvat olisivat voineet olla vieläkin parempia, mikäli asuntoihin olisi saanut enemmän luonnonvaloa. Otin yhteyttä Värtsilän Pappilan myyjään ja hän hyväksyi ostajan esittämän tarjouksen. Soitin heti myös ostajalle ja kerroin, että kauppa on syntynyt. Sovimme myös, miten etenemme käytännön järjestelyissä.

Lauantai 19.9.2020

Tänään työkalenterissa on kaksi esittelyä, joiden hoitaminen on päivän päätaavoite ja lisäksi tavoitteena on opiskella kiinteistörekisterin tietojärjestelmän käyttöä.

Päivän ensimmäinen esittely oli yksityisesittely Liperissä sijaitsevassa vapaaajan kiinteistössä. Asiakkaat olivat käyneet katsomassa useita kiinteistöjä alueella. Kiinteistö oli asiakkaiden mielestä hyvällä paikalla, mutta hinta oli heille mahdollisesti liian korkea, joten kerroin heille myös muista meillä myynnissä olevista vastaavista kiinteistöistä. Päivän toinen esittely oli ensiesittely Joensuun keskustassa sijaitsevassa kerrostalo-osakkeessa. Paikalle tuli muutamia kiinnostuneita katsojia. Kollegani ohjeisti minua aikaisemmin siitä, että yleisnäytöt ovat myös tärkeä hankintakanava kiinteistönvälittäjälle, joten pidin huolen siitä, että asiakkaat saivat yhteistietoni lähtiessään mukaansa. Esittelyiden jälkeen kävin vielä toimistolla antamassa eräälle asiakkaalle avaimet kohteeseen, josta hän oli

tehnyt kaupat aikaisemmin ja tutustuin kiinteistörekisterin tietojärjestelmään itsenäisesti. Työelämäohjaajani kouluttaa minua vielä jatkossa tarkemmin järjestelmän käyttöön.

Viikkoraportti

Työviikko oli hyvin kiireinen ja opettavainen. Viikon aikana hoidin useita esittelyjä, kauppaneuvotteluja, lisätietojen toimittamisia asiakkaille, sekä ensimmäisen kauppatilaisuuteni aiemmin myymästäni rivitalo-osakkeesta. Viikon tärkeimmät opit liittyivät kauppatilaisuuden valmisteluihin, sekä sen järjestämiseen, suorittamiseen sekä yksityiskohtiin. Asunto-osakkeen ja kiinteistön kauppaan liittyvät järjestelyt ja kauppatilaisuuden hoitamiseen tarvittavat dokumentit eroavat toisistaan jonkin verran. Asunto-osakkeen osalta on oleellista huomioida seuraavia asioita kauppatilaisuuden valmistelussa ja suorittamisessa.

Kaupan syntymisen jälkeen välitysliikkeen tulee neuvotella sekä myyjälle, että ostajalla sopiva ajankohta kauppatilaisuuden järjestämiseksi. Mahdollisen kuntotarkastuksen teettäminen ja siitä syntyvän raportin valmistuminen tulee huomioida kauppatilaisuutta järjestettäessä siten, että raportti osapuolten käytettäessä lähtökohtaisesti riittävän ajoissa, ennen sovittua kauppatilaisuutta. Välitysliikkeen vastuulla on hankkia, tarkistaa ja tarvittaessa teettää kopiot kaupassa tarvittavista, ja ostajalle luovutettavista asiakirjoista hyvissä ajoin ennen kaupantekotilaisuutta. Kuntotarkastusraportti tulee toimittaa ostajalle tarkastettavaksi riittävän ajoissa, yleensä 2–3 päivää ennen kauppatilaisuutta. Lisäksi välitysliikkeen tulee tutustua kuntotarkastusraporttiin ja siihen mahdollisesti liittyviin kuviin. Välitysliikkeen vastuulla on myös huolehtia ja sopia avainten luovutuksesta, sekä mahdollisten turvajärjestelmien tunnusten ja ohjeistusten tiedottamisesta ostajalle. Mikäli kaupanteon kohteena oleva asunto-osake tai kiinteistö on vuokrattu, tulee välitysliikkeen selvittää alkuperäisen vuokrasopimuksen sijainti ja muistuttaa myyjää tuomaan se mukanaan kauppatilaisuuteen. Mahdollisen vuokravakuuden osalta tulee huolehtia sen siirtämisestä osapuolten välillä sopimuksen mukaisesti. (KVKL 2019, 48.)

Välitysliikkeen on ennen kaupantekoa varmistettava seuraavia asioita asunto-osakkeen osalta: Isännöitsijäntodistuksen tietojen ajantasaisuus, taloyhtiön mahdolliset lainat ja niiden osuus huoneiston osakkeille, osakekirjan saatavuus kaupantekotilaisuuteen, osakesiirtojen ajantasaisuus ja asianmukaisuus sekä asunto-osakkeen luovutuksessa maksettava 2 % varainsiirtovero. (KVKL 2019, 48–49.)

Asunto-osakkeiden ja kiinteistöjen kauppaan liittyy varainsiirtoveron maksuvelvollisuus. Yleensä varainsiirtoveron maksaa ostaja, mikäli toisin ei ole sovittu. Varainsiirtovero maksetaan tilisiirtolomakkeella lääninhallitukseen tai pankkiin. Kaupan tapahtuessa välitysliikkeen välityksellä, on välitysliike velvollinen perimään veron kaupanteon yhteydessä. (Suojanen, Savolainen, Korte, Vanhanen 2015, 396.)

Asunto-osakkeiden kaupassa varainsiirtoveron määrä on kaksi prosenttia kauppahinnasta. Vero on suoritettava viimeistään kahden kuukauden kuluttua kaupanteosta. Mikäli kysymyksessä on uuden asunnon osakkeiden luovutus, määräaika lasketaan omistusoikeuden siirtymisestä. Varainsiirtoverovelvollisen on esitettävä edellä mainitussa kahden kuukauden määräajassa verotoimistossa maksukuitti, täytetty varainsiirtoverolaskelmalomake sekä kauppakirja. Varainsiirtoveron maksun myöhästyessä, tulee verovelvolliselle maksettavaksi lisäksi veronlisäys. (Suojanen, Savolainen, Korte, Vanhanen 2015, 396.)

2.4 Viikko 4

Maanantai 21.9.2020

Tänään tavoitteena on työelämäohjaajani kanssa harjoitella kiinteistörekisterin tietokannan käyttämistä ja kiinteistökauppaa varten tarvittavien asiakirjojen lataamista palvelusta. Lisäksi tavoitteena on viime perjantaina varmistuneen kaupan käytännön järjestelyiden sopiminen Helsingissä toimivan välitysliikkeen kanssa, sillä myymäni kohde oli yhteistyöväilyksessä välitysliikkeidemme kesken.

Kiinteistörekisterin tietokannan käyttäminen ja asiakirjojen lataaminen onnistuivat hyvin ja sain tarvittavat tiedot kohteen kauppakirjaa varten hankittua. Tietokanta on helppokäyttöinen ja hyvä työkalu välitysliikkeelle, sillä ennen kyseisen palvelun tuloa käytettäväksi, tarvittavat asiakirjat piti hankkia postitse tai paikanpäältä maanmittauslaitokselta. Otin yhteyttä Helsingissä sijaitsevaan JYA Housing LKV välitysliikkeeseen ja välitin heille ostotarjouksen, sekä tarvittavat yhteystiedot kaupan hoitamiseksi. Sovimme käytännön järjestelyistä ja asiakkaiden tiedottamisesta. Ostajien kannalta on helpompaa, että kauppatilaisuus järjestetään Helsingissä.

Tiistai 22.9.2020

Tänään tavoitteena on neuvotella kaupasta Karhunmäessä sijaitsevasta kiinteistöstä, josta sain edellisenä iltana tarjouksen sähköpostiini. Asiakkaat olivat edellisellä viikolla järjestämässäni esittelyssä kohteessa, ja he tekivät kohteesta nyt tarjouksen.

Kauppaneuvottelu osoittautui aiempia haastavammaksi, sillä myyjä ei ollut valmis myymään kohdetta juurikaan ilmoitettua myyntihintaa alhaisemmalla hinnalla. Ostajilta saamani tarjous oli kuitenkin järkevä ja verrattain lähellä myyjän ilmoittamaa pienintä mahdollista kauppahintaa. Soitin useita puheluita osapuolten kesken ja onnistuin lopulta neuvottelemaan kumpaakin osapuolta tyydyttävän kauppahinnan ja muut ehdot.

Kauppahinta sovittiin lopulta vain kolme tuhatta euroa alkuperäistä ilmoitettua myyntihintaa pienemmäksi, ja tämä oli myyjänkin kannalta erittäin hyvä lopputulos, sillä kyseessä oli kuitenkin kohtuullisen arvokas kiinteistö. Ostajat olivat myös lopulta tyytyväisiä, sillä he todella halusivat kohteen, ja rohkaisinkin heitä neuvottelujen loppuvaiheessa hyväksymään myyjän viimeksi esittämän vastatarjouksen, jottei kauppa jäisi periaatteellisten syiden vuoksi tekemättä verrattain pienen rahasumman takia.

Keskiviikko 23.9.2020

Tänään tavoitteena on sopia aiemmin myymäni Tohmajärvellä sijaitsevan kiinteistön kauppatilaisuuden järjestämisestä yhdessä ostajan, myyjän ja pankkien kanssa. Kiinteistön kauppatilaisuuden järjestäminen ja kauppakirjan luonnostelu vaatii yhteistyötä, ja aikataulujen järjestämistä osapuolien kesken.

Kauppatilaisuuden järjestäminen eteni hyvin työpäivän aikana ja saimme kaikkien osapuolien kanssa järjestettyä asiat, sekä toimitettua tarpeelliset asiakirjat ja tiedot kaikille. Kaupan kohteena olevan kiinteistön osalta panttikirjat ovat sähköisessä muodossa, joten niiden siirtäminen pankkien välillä onnistuu verrattain helposti. Toimitin ostajan pankille kauppakirjan luonnoksen, ja pankin virkailija huolehtii varainsiirtoveron laskennasta ja maksuun panosta. Kauppatilaisuus sovittiin seuraavan viikon keskiviikoksi, jolloin kauppakirjat allekirjoitetaan ja ostaja suorittaa maksun myyjälle.

Torstai 24.9.2020

Tänään tavoitteena on aamulla käydä ottamassa valokuvat ja täydentää selostusliite eräästä kohteesta, jonka hankimme työelämäohjaajani kanssa aiemmin myyntiin. Tavoitteena on hoitaa kohteen myyntiin laittaminen alusta loppuun kokonaan itsenäisesti, ja muuntaa valokuvat esillepanoa varten sopivaan muotoon. Työkalerissa on lisäksi kaksi asuntoesittelyä hoidettavaksi iltapäivällä.

Valokuvaus sujui hyvin ja sain kohteesta hyviä kuvia, sekä selostusliitteeseen tarvittavat tiedot. Syötin kohteen tiedot järjestelmään, muokkasin kuvat ja julkaisin myynti-ilmoituksen oleellisiin kanaviin. Työelämäohjaajani tarkisti vielä myynti-ilmoituksen ja olin unohtanut mainita taloyhtiössä olevan hissien, joka on oleellinen asia, joten lisäsimme vielä tiedon hissistä. Muut tiedot olivat ilmoituksessa oikein ja kohteen kuvaus oli myös sopiva.

Perjantai 25.9.2020

Päivän tavoitteena on hoitaa kaksi esittelyä, jotka olen sopinut aikaisemmin. Iltapäivän kalenteri on poikkeuksellisesti vielä tyhjä, joten loppupäivän käytän rästissä olevien asioiden hoitamiseen ja juridisten asioiden opiskeluun, mikäli tärkeitä tehtäviä ei päivän aikana ilmaannu.

Aamupäivän esittelyt sujuivat hyvin ja asiakkaat ovat potentiaalisia ostajia kummankin kohteen osalta. Iltapäivällä hoidin rästiin jääneitä asioita, kuten tietojen tarkistuksia ja tietojen välityksiä asiakkaille, sekä omien tiedostojen organisointia. Kävin läpi kiinteistökauppaan liittyviä juridisia asioita kauppakirjan laatimisen osalta ja sain käytännön neuvoja ja tietoja kollegoilta.

Sunnuntai 27.9.2020

Tänään käyn esittelemässä aiemmin myyntiin hankkimaani luhtitalo-osaketta eräälle sijoittajalle, joka otti yhteyttä ja kertoi haluavansa käydä katsomassa asuntoa. Tavoitteena on esitellä osake, toimittaa katsojalle tarvittavat tiedot ja selvittää mahdolliset lisäkysymykset.

Esittely sujui hyvin ja nopeasti, sillä kyseinen asiakas oli kokenut ammattisijoittaja. Asiakas oli tullut Kuopiosta etsimään potentiaalisia sijoituskohteita Joensuuun ja hän oli tyytyväinen, kun sain järjestettyä esittelyn nopealla aikataululla. Sijoittaja lupasi olla yhteydessä, kun on käynyt katsomassa muut kiinnostavat kohteet. Esittelyn jälkeen toimitin hänelle taloyhtiön asiakirjat ja myyntiesitteen sähköpostilla.

Viikkoraportti

Työviikko oli jälleen kiireinen ja hyvin opettavainen monella tavalla. Esittelyiden pitäminen ja niihin valmistautuminen sujuu jo hyvin, mutta hankintakäytien ja toimeksiantosopimusten tekemisessä tarvitsen vielä lisää harjoitusta ja osaamista, erityisesti kiinteistöjen osalta, jotta voin hoitaa niitä tulevaisuudessa itsenäisesti. Asunto-osakkeiden osalta olen jo hoitanut joitakin toimeksiantosopimuksia, valokuvauksia ja myyntiainekkaita, sekä hoitanut yhden kaupan järjestämisen.

Kiinteistön kauppakirjan laatiminen, siihen liittyvät selvitykset ja kiinteistön kauppatilaisuuden järjestäminen olivat tällä viikolla mielenkiintoisia tehtäviä, joista opin paljon uutta tietoa.

Ostajan tulee suorittaa omakoti- tai muun kiinteistön ostosta varainsiirtovero, joka on kiinteistöjen kohdalla neljä prosenttia kauppahinnasta. Varainsiirtovero tulee olla maksettu ennen lainhuudon hakemista. Lainhuuto tarkoittaa, että viranomaisen tarkastaa tehdyn kaupan lainmukaisuuden ja varainsiirtoveron suorituksen. Lainhuudatuksessa omistusoikeuden siirtyminen merkitään julkiseen lainhuuto- ja kiinnitysrekisteriin kiinteän omaisuuden osalta. Kauppakirjan tekemisen jälkeen ostajalla on kuusi kuukautta aikaa hakea lainhuutoa. Haun myöhästyisestä seuraa veronkorotus. (Suojanen, Savolainen, Korte, Vanhanen 2015, 397.)

Kiinteistökaupat on tehtävä määrämudossa. Maakaassa on määritetty kiinteistön kauppakirjan vähimmäisisältö. Kauppatilaisuudessa on oltava paikalla samanaikaisesti ostaja, myyjä ja kaupanvahvistaja. Ostaja ja myyjä voivat myös valtuuttaa toisen henkilön kaupan tekemiseen, jolloin riittää, kun valtuutettu henkilö on paikalla. Eräät virkamiehet, kuten henkikirjoittajat ovat virkansa puolesta kaupanvahvistajia, lisäksi maanmittauslaitokset ovat hakemuksesta nimittäneet julkisia kaupanvahvistajia. Maaseudulla pankinjohtajat ovat yleisesti saaneet oikeuden toimia kaupanvahvistajina. (Suojanen, Savolainen, Korte, Vanhanen 2015, 389.)

Kiinteistön kauppakirjan vähimmäisisällöstä on säädetty maakaassa, jonka mukaan kiinteistön kauppakirjassa on oltava ainakin seuraavat asiat: luovutus-tarkoitus, tiedot kiinteistöstä, tiedot sopimusosapuolista ja kauppahinta. (Suojanen, Savolainen, Korte, Vanhanen 2015, 390.)

Välitysliikkeen on kiinteistön kohdalla tarkistettava ennen kaupantekoa ainakin seuraavat asiat: kiinteistörekisteriotteen, lainhuutotodistuksen ja rasiustodistuksen oleelliset tiedot. Välitysliikkeen tulee varmistua siitä, että edellä mainituissa asiakirjoissa olevat tiedot ovat ajantasaisia ja oikeellisia. Oleellisia tietoja ovat esimerkiksi tieto omistajasta, rasiuksista, rasiitteista ja oikeuksista. Välitysliik-

keen tulee selvittää mahdollisten paperisten panttikirjojen sijainti ennen kauppatilaisuutta. Kaupanvahvistaja tulee olla paikalla kauppatilaisuudessa. Välitysliikkeen tulee myös selvittää, kohdistuuko kaupan kohteena olevaan kiinteistöön mahdollisia erääntyneitä käyttömaksuja, kuten vesi-, energia- tai sähkömaksuja. Välitysliikkeen tulee myös selvittää sähköliittymäsopimuksen siirrettävyys, mikäli liittymä on tarkoitus siirtää kaupassa ostajalle. (KVKL 2019, 49–50.)

2.5 Viikko 5

Maanantai 28.9.2020

Tänään tavoitteena on viimeistellä kauppakirja keskiviikon kauppatilaisuutta varten ja tarkistaa vielä tiedot ja kauppatilaisuuden järjestelyt. Hoidan myös oma päivystys vuoroni ja palvelen asiakkaita tarpeen mukaan toimistolla, sähköpostitse ja puhelimitse.

Kauppakirjan viimeistely ja tietojen varmistus sujuivat hyvin. Kauppakirja on nyt valmis keskiviikon kauppatilaisuutta varten ja tiedot, kauppakirjan muoto ja tekstin muotoilu on tarkistettu ja todettu oikeiksi. Päivystysvuorossa sain joitakin yhteydenottoja ja sovin esittelyjä tuleville päiville.

Tiistai 29.9.2020

Tänään ohjelmassa on vapaa-ajan kohteen esittely Tuupovaaran Kaustajärvellä, sekä samalle matkalle sovittu toisen vapaa-ajan kohteen arviointi. Arviointeja en ole vielä tehnyt, joten sovin kollegoiden kanssa, että kirjaan kohteen tiedot ylös paikan päällä, sekä otan kuvia kohteesta, niin voimme yhdessä muodostaa arvion lopullisesti toimistolla myöhemmin.

Esittely sujui hyvin ja asiakkaat olivat ilahuneita siitä, että saivat palvelua englanniksi, sillä he eivät osanneet suomea kovinkaan hyvin. Asiakkaat kertoivat etsivänsä syrjäistä kohdetta liikeideansa toteuttamista varten ja olivat siksi tulleet katsomaan kyseistä kohdetta. Toisen kohteen arviointikäynti sujui myös hyvin,

sain tarvittavat tiedot ja kuvat kohteesta. Kerroin asiakkaalle toimittavani arvion hänelle myöhemmin, kun olemme tehneet sen toimistolla. Oma arvioni osui lähes samaan tasoon, kuin kollegoideni ja teimme arvion valmiiksi. Toimitin sitten asiakkaalle arvion, tiedot mahdollisesta myyntitoimeksiantosopimuksesta sekä laskun sähköpostitse.

Keskiviikko 30.9.2020

Tänään päivän tärkein tavoite on aiemmin myymäni kiinteistön kauppatilaisuuteen valmistautuminen, ja kauppatilaisuuden hoitaminen yhdessä työelämäohjaajani kanssa. Työelämäohjaajani tule tuekseni kauppatilaisuuteen, sillä tämä on ensimmäinen kiinteistökauppani, mutta myös siksi, että kiinteistökaupassa, jossa myydään myös maata, tulee olla paikalla kaupanvahvistaja.

Kauppatilaisuus sujui hyvin ja ennalta tehdyt järjestelyt pankkien kanssa kaupan suorittamiseksi etänä, onnistuivat ongelmitta. Kauppatilaisuuden jälkeen reflektimme yhdessä kollegoiden kanssa ensimmäistä kuukauttani kiinteistönvälittäjän tehtävässä. Kehitettävää ja opittavaa on tietysti vielä paljon ja alalla yleensä riittää uutta opittavaa vielä vuosiksi eteenpäin, mutta olen tyytyväinen tähän mennessä saavuttamiini tuloksiin, ja sain myös positiivista palautetta työstäni kollegoiltani ja työelämäohjaajaltani. Henkilökohtaisten myyntitavoitteiden saavuttamiseen on vielä matkaa, mutta saamani palautteen perusteella olen suoriutunut huomattavasti keskimääräistä paremmin alalla vasta aloittaneena.

Torstai 1.10.2020

Tänään työkalenterissa on päivystysvuoron hoitaminen, hankintakäynti työelämäohjaajan kanssa ja yksi kiinteistöesittely. Hankintakäynti on itse sopimani, kun eräs ystäväni otti yhteyttä, koskien Niinivaaralla sijaitsevaa kerrostalo-osaketta, jonka hän haluaisi myydä.

Päivän tavoitteet sujuivat hyvin, vaikka tänään päivystysvuorossa oli hiljaisempaa. Hankintakäynti sujui tuloksekkaasti ja teimme myyntitoimeksiantosopimuk-

sen kerrostalo-osakkeesta, täytimme selostusliitteen paikan päällä ja hoidin samalla myös kohteen valokuvauksen, joten tehtäväksi myöhemmin jäi ainoastaan isännöitsijäntodistuksen tilaaminen. Tilasin tarvittavat asiakirjat toimistolla ja niiden saavuttua voin syöttää kohteen tiedot asiakastieto- ja myyntijärjestelmään. Kiinteistön esittely oli onnistunut ja asiakkaat olivat erittäin kiinnostuneita kohteesta, ja rohkaisin heitä tekemään tarjouksen, sekä kysymään tarvittaessa lisätietoja.

Perjantai 2.10.2020

Tänään tavoitteena on käydä Liperissä hoitamassa erään vapaa-ajan kohteen valokuvaus ja selostusliitteen täydennys, sekä neuvotella aikaisemmin viime kuussa myyntiin hankkimani kiinteistön kauppaa loppuun myyjän kanssa.

Päivän tavoitteet onnistuivat, vapaa-ajan kohteesta sain erittäin hyvät valokuvat ja tarvittavat tiedot sain täydennettyä selostusliitteeseen. Kauppaneuvottelut sujuivat tuloksekkaasti ja sovimme kaupoista Karsikossa sijaitsevasta kiinteistöstä ostajan ja myyjän välillä. Päivästä tuli erittäin kiireinen ja onnistunut, kun eilisessä esittelyssä Särkivaarassa kanssani olleet asiakkaat tekivät myös tarjouksen kohteesta ja neuvottelin kaupoista myös tästä kohteesta. Kauppoja ei vielä tänään saatu sovittua loppuun, mutta käytännössä ostajat ja myyjät ovat niin lähellä sopimusta hinnan osalta, että uskon kauppojen toteutuvan ensi viikolla.

Viikkoraportti

Työviikon tavoitteet onnistuivat pääsääntöisesti hyvin ja edellisten viikkojen tapaan, tämäkin työviikko oli hyvin kiireinen, mutta myös antoisa ja opettava. Kokemuksen karttuessa olen alkanut toimia jo suurimmaksi osaksi itsenäisesti työssä, mutta tarvitsen vielä tukea ja opastusta tiettyihin asioihin. Esittelyt, asiakaspalvelu ja kauppaprosessin hoitaminen sujuvat jo kohtuullisen hyvin. Erityisesti lisää kokemusta ja osaamista tarvitsen vielä hankintakäytien hoitamiseen ja erityyppisten kohteiden hinta-arvioiden tekemiseen, sillä nämä ovat työn vaativimpia puolia ja vaativat paljon kokemusta ja osaamista. Toimeksiantosopimuk-

sia olen tehnyt jo muutaman, ja sopimuksen tekemiseen liittyy paljon huomioitava asioita. Välitysliikkeemme käyttää kiinteistönvälitysalan keskusliiton tuottamia sopimus pohjia ja selostusliite pohjia, joten sopimuksen ja selostusliitteen sisältö on kuluttaja-asiamiehen tarkastama ja hyväksymä.

Välityslain 5 §:n mukaan toimeksiantosopimus on laadittava sähköisesti tai kirjallisesti siten, ettei kumpikaan sopimuksen osapuoli voi yksipuolisesti muuttaa sopimusehtoja. Kiinteistönvälitysalalla käytetään yleisesti kuluttaja-asiamiehen hyväksymiä ja tarkastamia ehtoja. Toimeksiantosopimus sisältää sopimusosan ja erillisen selostusliitteen, ja hyvä välitystapa edellyttää näiden tai vastaavan sisältöisten sopimus pohjien käyttämistä. (KVKL 2019, 10.)

Toimeksiantosopimuksen perustietoihin kuuluvat tiedot myyjästä ja välitettävästä kohteesta. Sopimuksen kesto, välitysliikkeen oikeus palkkioon erilaisissa tilanteissa ja välitysliikkeen oikeus vastaanottaa käsiraha tulee kirjata sopimukseen. Toimeksiantosopimuksessa on myös hyvä sopia kohteen markkinointiin liittyvistä asioista, kuten käytettävistä medioista ja markkinoinnin toistuvuudesta, sekä kohteesta saatavilla olevan kuvamateriaalin käyttämisestä. Toimeksiantosopimuksen selostusliitteessä tulee olla kirjattuna toimeksiantajan antama selvitys kohteen ominaisuuksista. (KVKL 2019, 11.)

Välitysliikkeen ja toimeksiantajan on aina sovittava toimeksiantosopimuksen kestosta, sekä mahdollisesta määräajasta. Laissa on nimenomaisesti säädetty, että toimeksiantosopimus voi olla voimassa kerrallaan enintään neljä kuukautta. Edellä mainittu neljän kuukauden enimmäisvoimassaoloaika koskee sekä määräajaksi, että toistaiseksi voimaan tehtyjä sopimuksia. Sopimusta voidaan kuitenkin tarvittaessa jatkaa neljän kuukauden jälkeen ilman, että varsinaista uutta sopimusta tarvitsee tehdä, mutta sopimuksen jatkamisesta on aina tehtävä kirjallinen merkintä alkuperäiseen sopimukseen, tai kirjattava erillinen liite. Pelkästään puhelimitse, tai myöskään sähköpostitse sovittu sopimuksen jatkaminen ei täytä lain edellyttämiä vaatimuksia. (KVKL 2019, 11.)

Välitysliike on oikeutettu perimään välityspalkkion vain, jos välitysliikkeellä ja toimeksiantajalla on voimassa oleva toimeksiantosopimus olemassa. Välitettävän

kohteen välityspalkkion maksaa aina toimeksiantaja. Mikäli ostajan tekemä osto-toimeksianto ja myyjän tekemä myyntitoimeksianto kohtaavat siten, että kauppa syntyy molempien sopimusten ollessa voimassa yhtä aikaa, voi välitysliike periä osapuolilta vain yhtä välityspalkkiota vastaavan määrän. (KVKL 2019, 13–14.)

2.6 Viikko 6

Maanantai 5.10.2020

Tänään tavoitteina on neuvotella perjantaina kesken jäänyt kiinteistökauppa päätökseen, aikatauluttaa erään kohteen ensiesittely ja hoitaa yksi asuntoesittely. Viikonlopun aikana oli tullut useita yhteydenottoja ja esittelytiedusteluja viime perjantaina myyntiin laittamastani kohteesta, joten järkevintä on järjestää yleisesittely kohteessa siten, että mahdollisimman moni tiedustellut asiakas pääsee paikalle. Kohde on kuitenkin sen verran pitkän matkan päässä, ettei ole järkevää järjestää viidelle asiakkaalle erillistä esittelyä, sillä se ei olisi ajankäytön tai kustannusten kannalta tehokasta.

Päivän tärkein tavoite, eli perjantaina kesken jääneen kiinteistökaupan loppuun neuvottelemisen oli ensimmäinen asia, jonka otin työnalle tänään. Tämä oli tähän mennessä haastavin kauppaneuvottelu, sillä ostajat eivät kertomansa perusteella yksinkertaisesti voineet korottaa tarjoustaan lainkaan, ja myyjä oli jo tehnyt oman vastatarjouksensa, johon selvästi oletti ostajien suostuvan. Kauppahinnan osalta ero osapuolien välillä oli kuitenkin verrattain pieni, joten päätin kertoa myyjälle tilanteen suoraan ja vaikka hän olikin pettynyt, ehdotin silti melko rohkeasti kaupan tekemistä ostajien alun perin esittämällä hinnalla. Neuvottelu sujui lopulta yllättävänkin hyvässä hengessä ja nopeasti, sillä myyjä kuitenkin ymmärsi erotuksen olevan verrattain pieni, sekä lisäksi vallitsevan markkinatilanteen olevan nyt sellainen, että kauppahinnassa on hiukan joustettava. Lopulta molemmat osapuolet olivat tyytyväisiä ja kauppa lyötiin lukkoon. Sain myös iltapäivällä aikataulutettua ja kutsuttua asiakkaat yleisesittelyyn aiemmin mainitsemaani kohteeseen seuraavaksi lauantaiksi. Päivän loppuksi kävin esittelemässä Niinivaaralla sijaitsevaa kerrosta-osaketta asiakkaalle.

Tiistai 6.10.2020

Tänään on ennakkoon rauhallisempi työpäivä tiedossa, sillä kalenterissa ei ole valmiiksi muuta päivystysvuoron hoitamisen lisäksi.

Päivystysvuoro oli tänään hiljainen, mutta lopulta eräs pariskunta tuli toimistollemme tiedustelemaan mahdollisia sijoitustarkoitukseen sopivia kerrostalo-osakkeita Joensuun keskustassa. Kartoitin asiakkailta heidän toiveensa osakkeen pinta-alan, tarkemman sijainnin, hintatason ja muiden oleellisten asioiden osalta. Tarkoitukseen sopiva kohde löytyikin meillä välitettävänä olevista kohteista, ja sovimme asiakkaiden kanssa esittelyn tämän viikon torstaiksi. Iltapäivällä lähdin työelämäohjaajani mukaan Kiihtelysvaaraan suorittamaan kiinteistön arviointia ositusta varten. Arviokäynti oli itselleni hyödyllinen, sillä arvioiden tekeminen on minulle vielä kohtuullisen vierasta, ja on oleellista oppia tuntemaan eri alueiden hintatasoa, sillä loppujen lopuksi kiinteistön tai osakkeen hinta-arvion merkittävin tekijä on kuitenkin sijainti.

Keskiviikko 7.10.2020

Tänään aamupäivästä lähdemme työelämäohjaajani kanssa Rääkkylään tekemään arvion ja toimeksiantosopimuksen kohteesta, joka tulee meille myyntiin yhteistyötä välitysliikkeemme kanssa pitkään tehneen yrityksen kautta. Kyseinen yritys ostaa metsätiloja, ja toisinaan metsätilojen kauppoihin kuuluu myös asuinrakennuksia ja pihapiirejä. Nämä pihapiirit lohkaistaan sitten erilleen metsätiloista ja myydään, joten tässä yhteydessä yhteistyö edellä mainitun yrityksen kanssa tulee aiheelliseksi.

Työmatka sujui hyvin ja saimme sovittua kohteen myyntitoimeksiannosta, hinnoittelusta ja lohkaistavasta maa-alasta, joka myydään rakennusten kanssa. Hoidin kohteen valokuvauksen samalla, sillä kyseiselle kiinteistölle on tunnin ajomatka, niin on järkevämpää hoitaa kaikki kohteen myyntiin liittyvät asiat kerralla.

Torstai 8.10.2020

Tänään on lähtökohtaisesti rauhallisempi päivä tiedossa, iltapäivällä on yksi esittely sovittuna sijoitusasuntoa etsivän asiakkaan kanssa. Esittelyn lisäksi tänään tavoitteena on tehdä selvitystyötä ja vastata asiakkaiden tiedusteluihin.

Päivä sujui rauhallisissa merkeissä poikkeuksellisesti, ja ehdin hyvin etsiä vastauksia asiakkaille ja selvittää tietoja kohteista. Iltapäivällä kävin esittelemässä kerrostalo-osaketta sijoitustarkoituksessa asuntoa etsivälle asiakkaalle, ja hän kertoikin tekevänsä tarjouksen asunnosta, kun kohde oli hänelle juuri sopiva. Ohjeistin asiakasta tarjouksen jättämiseen liittyvissä käytännönasioissa ja lupasin välittää tarjouksen myyjälle heti, kun asiakas jättää tarjouksen minulle kirjallisena sähköpostiin.

Perjantai 9.10.2020

Tänään tavoitteena on neuvotella eilen esittelemäni osakkeen kaupasta, kun esittelyssä olleet asiakkaat olivat jättäneet tarjouksen kohteesta. Lisäksi tänään hoidan päivystysvuoron ja pyrin hoitamaan aikaisemmin sovittujen kauppojen käytännön järjestelyitä eteenpäin.

Kauppaneuvottelut osoittautuvat tällä kertaa odotettua vaikeammiksi, kun osakkeen myyjä ei ollut halukas tulemaan osakkeen pyyntihinnasta lainkaan vastaan. Päätin kuitenkin yrittää vielä neuvotella tarjouksen tehneiden asiakkaiden kanssa, olisiko heillä mahdollista korottaa tarjousta. Asiakkaat jäivät miettimään asiaa ja lupasivat olla yhteydessä piakkoin. Päivystysvuoro oli hiljainen, ja yhteydenottoja ei tullut aamupäivän aikana tänään lainkaan. Sain kuitenkin hoidettua aiemmin sovittujen kauppojen käytännön järjestelyitä eteenpäin, siten että ensi viikolla päästäisiin jo sopimaan kauppatilaisuuksien ajankohdista.

Lauantai 10.10.2020

Tänään kalenterissa on Liperin Vaiviossa sijaitsevan kiinteistön ensiesittely, johon on jo etukäteen ilmoittautunut useita kiinnostuneita katsojia. Tavoitteena on

löytää potentiaalisimmat ostajaehdokkaat, ja mahdollisesti jo sopia yksityisnäytöjä tulevalle viikolle. Olen etukäteen selvittänyt yleisimmin esille nousevat kysymykset, kuten sähkönkulutuksen, jätemaksut, vesimaksut ja tiemaksut kiinteistöistä, jotta voin tarvittaessa välittää tiedot asiakkaille nopeasti.

Esittely kohteessa sujui hyvin, ja paikalle tuli kymmenkunta kiinnostunutta asiakasta. Kiinnostuneiden määrä oli itsellenikin yllätys, vaikka kiinteistö onkin erityinen esimerkiksi siksi, että se soveltuu vapaa-ajan käyttöön mutta myös ympärivuotiseen asumiseen. Kiinteistö sijaitsee myös erittäin hyvällä paikalla, sillä kiinteistöön kuuluu suurehko rinnetontti ja yli 200 metriä omaa rantaviivaa. Kävin asiakkaiden kanssa oleellisimmat asiat läpi, ja ohjeistin heitä olemaan minuun yhteydessä mahdollisten lisäkysymysten osalta. Sovin myös jo alustavasti yksityisnäytöstä erään pariskunnan kanssa.

Viikkoraportti

Työviikko sujui vaihtelevissa merkeissä, osa viikosta oli hyvin kiireistä ja osa rauhallisempaa. Viikon tärkeimpiä ja samalla haastavimpia tehtäviä olivat ostoneuvottelut. Tähän mennessä olen jo hoitanut muutamia ostoneuvotteluja, joista suurimman osan olen onnistunut viemään menestyksekkäästi kauppaan. Niistä ostoneuvotteluista, jotka ovat päättyneet ilman kauppaa, on hyvä pyrkiä analysoimaan ja oppimaan seikkoja, jotka voi tulevaisuudessa pyrkiä hoitamaan paremmin. Kaikkia neuvotteluja ei tietysti yksikään kiinteistönvälittäjä saa aina käännettyä toivottuun lopputulokseen, mutta oleellista on ymmärtää ja oppia epäonnistumisista, jotta voi tulevaisuudessa maksimoida onnistumiset. Ostoneuvotteluvaiheessa kiinteistönvälittäjän tulee noudattaa lakia ja säädöksiä, sekä Kiinteistönvälitysalankeskusliiton ohjetta hyvästä välitystavasta.

Ostoneuvotteluvaiheessa välitysliikkeen on noudatettava tiedonantovelvollisuutta. Ostajalle on toimitettava kaikki ne tiedot, joilla voi olla merkitystä kaupasta päättämiseen. Välitysliikkeen tulee esimerkiksi huolehtia, että ostaja on saanut kohteen myyntiesitteen luettavakseen. Lisäksi välitysliikkeen tulee huolehtia sellaisten tietojen esille tuomisesta, joita ei myyntiesitteessä tai muissa oleellisissa

asiakirjoissa ole mainittu, kuten myyjän maksukyvyttömyys, varainsiirtovero, kohteeseen liittyvät oleelliset häiriötekijät, erityisosaamista vaativat monimutkaiset oikeudelliset kysymykset ja kohteessa oleellista vahinkoa aiheuttanut kuolemantapaus. (KVKL 2019, 40.)

Kaikki oleelliset tiedot on toimitettava ostajalle ennen ostotarjouksen tekemistä, muussa tapauksessa ostajalla voi olla oikeus vetäytyä tekemästään tarjouksesta ilman seuraamuksia, mahdollisten myöhemmin esille tulleiden seikkojen perusteella. Välitysliikkeen tulee myös ilmoittaa kohteen myyjälle kaikista sellaisista ilmenneistä seikoista, joilla voi olla merkitystä kaupan ehtojen kannalta. Välitysliikkeen tulee myös kertoa mahdollisuudesta tarvittaessa rajoittaa myyjän virhevastuuta yksilöityjen salaisten vikojen tai puutteiden osalta. Välitysliikkeen on välittömästi tiedotettava myyjää, mikäli on syytä epäillä ostajan kykyä suorittaa kauppahinnan maksamisesta. (KVKL 2019, 41.)

Mikäli välitysliike havaitsee aiemmin markkinoinnissa käytetyn tiedon olleen virheellistä, tulee välitysliikkeen oikaista virheellinen tieto välittömästi. Tiedon oikaisemisen tulee tapahtua riittävän selkeästi. Välitysliikkeellä tulee olla tarvittaessa näyttöä virheellisen tiedon oikaisemisesta. Epävarman tiedon tarkistamisen ollessa mahdotonta tai kohtuuttoman vaikeaa, tulee välitysliikkeen tuoda ostajaehdokkaalle selkeästi esille se seikka, ettei tietoa ollut mahdollista varmentaa. (KVKL 2019, 41–42.)

2.7 Viikko 7

Maanantai 12.10.2020

Tänään työkalenterissa on aiemmin sovittujen kauppohen kauppatilaisuuksien sopimista, oman päivystysvuoron hoitaminen iltapäivällä, sekä yksityisesittelyiden sopimista viikonlopun aikana yhteyttä ottaneiden asiakkaiden kanssa.

Työpäivä sujui rauhallisissa merkeissä, mutta tämä oli hyvä, sillä sain hoidettua suunnitellut tehtävät tehokkaasti. Sovimme aiemmin Karhunmäestä myymäni

omakotitalon kauppatilaisuuden ensi viikon keskiviikoksi Nordean toimipisteelle Joensuussa. Luonnostelimme kauppakirjan valmiiksi kollegan kanssa, ja lähetin luonnoksen kaupan osapuolille tarkistettavaksi. Sovin aiemmin yhteyttä ottaneiden asiakkaiden kanssa yksityisnäyttöjä tälle viikolle. Muutama asiakas, jotka olivat viikonloppuna järjestämässäni yleisesittelyssä Liperin Vaiviossa sijaitsevalla kiinteistöllä halusivat nyt varata yksityisesittelyyn, ja lisäksi edellisellä viikolla Niinivaaralla kerrostalo-osaketta katsomassa käynyt asiakas halusi uuden esittelyn kohteessa.

Tiistai 13.10.2020

Tänään tavoitteena on tehdä myynti-ilmoitus viime viikolla myyntiin hankkimastani kerrostalo-osakkeesta, sillä isännöitsijäntodistus ja muut tarvittavat asiakirjat on nyt toimitettu kohteesta. Iltapäivällä hoidettavana on esittely Niinivaaralla asiakkaan kanssa, joka halusi käydä katsomassa kohdetta uudelleen. Tavoitteena on myös ostotarjouksen saaminen kohteesta.

Myynti-ilmoituksen tekeminen kohteesta sujui hyvin, ja julkaisin ilmoituksen myyntikanaviin aamupäivällä. Kohteesta tuli heti tänään useita tiedusteluja, ja sovin jo yhden esittelyn perjantaiksi. Iltapäivän esittely oli myös onnistunut, ja asiakas jätti esittelyn jälkeen kohtuullisen hyvän ostotarjouksen kohteesta sähköpostilla.

Keskiviikko 14.10.2020

Tänään tavoitteena on neuvotella kaupasta eilen saamani ostotarjouksen pohjalta Niinivaaralla sijaitsevan osakkeen myyjän kanssa. Kalenterissa on kolme esittelyä, kun kahden aiemmin sovitun lisäksi sähköpostiin oli tullut vielä yksi yhteydenotto eilen myyntiin ilmoittamastani yksiöstä keskustassa.

Tänään oli erittäin onnistunut päivä, sillä sovin kaksi kauppaa kerrostalo-osakkeista ja päivän esittelyt sujuivat myös hyvin. Eilen saamani ostotarjouksen pohjalta sovittiin kaupat Niinivaaran kerrostalo-osakkeesta, myyjä esitti oman vastatarjouksensa, jonka ostaja sitten harkinnan jälkeen hyväksyi. Eilen myyntiin

laittamani yksiö Papinkadulla meni heti näytössä kaupaksi, sillä kohdetta katso-
maan tullut asiakas teki heti niin hyvän tarjouksen, että myyjä hyväksyi sen välit-
tömästi. Aloitin kauppojen käytännön järjestelyt kummankin kohteen osalta, jotta
kauppatilaisuudet saadaan sovittua mahdollisimman nopeasti.

Torstai 15.10.2020

Tänään tavoitteena on hoitaa eilen sopimieni kauppojen käytännön järjestelyitä
eteenpäin pankkien kanssa, ja hankkia tarvittavat tiedot kauppakirjoja varten. Tä-
nään on myös minulla päivystysvuoron hoitaminen kalenterissa.

Kauppojen käytännön järjestelyt etenivät hyvin, ja toimitin pankeille tarvittavat tie-
dot, sekä sovin muista kauppoihin liittyvistä asioista asiakkaiden kanssa. Kum-
mankin kohteen osalta järjestelyitä helpotti merkittävästi, että myyjillä on osake-
kirjat hallussaan, jolloin osakekirjoja ei tarvitse erikseen pyytää toimitettavaksi
pankkien kautta. Pyysin myös asiakkaita hankkimaan varainsiirtoveroa varten
tarvittavat maksutiedot OmaVero-palvelusta, ja toimittamaan ne minulle. Osake-
kauppojen osalta välityслиikkeen tulee huolehtia, että varainsiirtovero tulee suori-
tetuksi kaupanteon yhteydessä.

Perjantai 16.10.2020

Tänään tavoitteena on jatkaa aiemmin sovittujen osakekauppojen järjestämistä,
ja hoitaa järjestelyt loppuun siten, että ensi viikolla olisi kauppatilaisuudet sovit-
tuna. Kalenterissa on yksi esittely Liperin Vaiviossa sijaitsevalla kiinteistöllä.

Käytännön järjestelyt sujuivat hyvin ja etenivät niin, että toisesta kaupasta saatiin
ensi torstaiksi sovittua Joensuun Osuuspankin konttorille. Toisen kohteen osalta
sopimatta on van kauppatilaisuuden ajankohta. Sain myös tänään tarjouksen
aiemmin tällä viikolla kerrostalo-osaketta Lehmossa katsomassa käyneeltä asi-
akkaalta ja välitin sen myyjälle. Tarjous oli jokseenkin alhainen, ja sovimme vas-
tatarjouksen tekemistä, kun myyjät ovat neuvotelleet keskenään asiasta. Iltapäi-
vällä sain myös viimein isännöitsijäntodistuksen ja muuta tarvittavat asiakirjat
kohteesta, josta tein toimeksiantosopimuksen jo kaksi viikkoa sitten, joten pääsin

tekemään ja julkaisemaan myynti-ilmoituksen. Puhelin soikin välittömästi ja sovin ensimmäisen esittelyn kohteeseen maanantaiksi.

Sunnuntai 18.10.2020

Tänään ohjelmassa on kaksi esittelyä, jotka sovin aikaisemmin tällä viikolla. Ensimmäinen esittely on jälleen Liperin Vaiviossa sijaitsevalla vapaa-ajan kiinteistöllä, ja toinen esittely on Niinivaaralla sijaitsevassa kerrostalo-osakkeessa, jonka ilmoitin myyntiin perjantaina. Kerrostalo-osakkeesta sovin esittelyn eilen yhteyttä ottaneen asiakkaan kanssa.

Esittelyt sujuivat hyvin, joskin asiakkaat olivat tänään sellaisia, että on vaikea sanoa, tulevatko he jättämään tarjoustaan vai eivät. Ohjeistin asiakkaita kuitenkin tarjouksen tekemiseen liittyvissä asioissa ja kerroin toimittavani lisätietoja tarvittaessa.

Viikkoraportti

Tällä viikolla tärkeimmät onnistumiset olivat ehdottomasti kaksi kauppaa, jotka sovin kerrostalo-osakkeista. Viikon oleellisimmat haasteet ja selvitykset liittyivät kauppojen käytännön järjestelyihin, kauppatilaisuuksista sopimiseen kaupan osapuolien ja sidosryhmien välillä ja kauppakirjojen luonnosten tekemiseen. Kerjasin aiemmin opiskelemiani asioita asunto-osakkeen kauppaan liittyen ja kauppakirjan sisältöön liittyen. Asunto-osakkeen kauppakirjan tekemisen olen jo sisäistänyt kohtuullisen hyvin, ja pystyn tekemään kauppakirjan itsenäisesti. Seuraavalla sivulla esimerkki asunto-osakkeen kauppakirjasta, kuvitteellisin asiakastiedoin ja kohdetiedoin täytettynä.

KAUPPAKIRJA

1.10.2020

KAUPAN OSAPUOLET

MYYJÄ	Maija Myyjä Maijankatu 1 80100 Joensuu	(123456-000X)
OSTAJA	Oskari Ostaja Oskarinkuja 2 80200 Joensuu	(654321-1234)

KAUPAN KOHDE

Yhtiön nimi:	ASUNTO OY ESIMERKKIKATU 1
Osakkeiden n:ot	11000 - 12000
Osoite:	Esimerkkikatu 1 A 1 80100 Joensuu
Selitelmä:	1 h + kk 30 m2

KAUPAN EHDOT

1. Velaton kauppahinta on kahdeksankymmentätuhatta (80.000) euroa. Kauppahinta kuitataan maksetuksi tämän kauppakirjan allekirjoittamisella.
2. Omistusoikeus osakkeisiin siirtyy ostajalle tämän kauppakirjan allekirjoittamisella. Hallintaoikeus siirtyy ostajalle 01.11.2020.
3. Nyt mydyt osakkeet kuitataan siirrettyinä vastaanotetuiksi tämän kauppakirjan allekirjoittamisella.
4. Myyjä vastaa huoneistoon kohdistuvista maksuista 31.10.2020 sakka, jonka jälkeen maksuista vastaa ostaja.
5. Ostaja hyväksyy huoneiston siinä kunnossa kuin missä se viimeksi ennen kauppaa ostajalle esiteltäessä oli. Kaupan yhteydessä ostajalle siirtyvät asuntokauppalain 3 §:ssä tarkoitetut tavanomaiset tarpeistoesineet, jotka olivat huoneistossa sitä ostajalle esiteltäessä.

Ostaja on tutustunut esitteeseen, isännöitsijäntodistukseen, yhtiön viimeiseen tilinpäätökseen, yhtiöjärjestykseen, energiatodistukseen, sekä pohjakuvaan.

Myyjä vakuuttaa antaneensa kaikki ne tiedossaan olevat tiedot ja niissä mahdollisesti ennen kauppaa tietoonsa tulleet muutokset, jotka ovat saattaneet kaupan päättämisessä vaikuttaa ostajan ratkaisuihin.

Myyjän vastuu asunnon laaturvirheestä, oikeudellisesta ja taloudellisesta virheestä määräytyy asuntokauppalain 6 luvun mukaan.

Tästä kaupasta menevän varainsiirtoveron maksaa ostaja.

Tätä kauppakirjaa on laadittu saman sanaiset kappaleet myyjälle, ostajalle, Kiinteistönvälitys Mauri Ahvalo Oy:lle ja taloyhtiön hallitukselle.

Joensuussa 1.pnä lokakuuta 2020

Maija Myyjä

Oskari Ostaja

2.8 Viikko 8

Maanantai 19.10.2020

Tänään tavoitteena on sopia kauppatilaisuudesta pankin yhteyshenkilön kanssa viime viikolla myymäni toisen asunnon osalta. Edellisenä iltana sähköpostiini oli tullut muokausehdotus kauppakirjaan ja liitteeseen, liittyen keskiviikoksi sovit- tuun kiinteistön kauppatilaisuuteen, joten tämä pitää hoitaa kuntoon kiireesti.

Otin yhteyttä Säästöpankin virkailijaan, joka hoitaa asiakkaani pankkiasioita ja kävimme läpi kauppaan liittyviä asioita ja järjestelyitä. Virkailija lupasi olla yhtey- dessä neuvoteltuaan ensin asiakkaansa kanssa. Kauppatilaisuus saadaan kui- tenkin järjestettyä nopeasti, ja asiaa edistää sekin, että myyjällä on osakekirja hallussaan valmiiksi. Kauppakirjan ja sen liitteen muokkaamisessa menikin tä- nään pitkään, ja sain soittaa useita puheluita asiaan liittyen osapuolten välillä. Lopulta kuitenkin saimme paperit kaikkia tyydyttävään muotoon ja asia saatiin loppuun käsitellyksi.

Tiistai 20.10.2020

Tänään työkalenterissa on sovittuna yksi esittely Joensuun keskustassa sijaitse- vassa kerrostalo-osakkeessa, sekä iltapäivällä hoidettavana on oma päivystys- vuoro. Tavoitteena on myös käydä vielä läpi huomiseksi sovittujen kauppatalai- suuksien asiakirjat ja muut yksityiskohdat, jotta kaikki on varmasti kunnossa niiden osalta.

Aamupäivän esittelystä jäi tällä kertaa sellainen kuva, että asiakas oli kiinnostu- nut asunnosta, mutta tarjousta hän ei todennäköisesti voi tehdä, ennen oman asuntonsa myyntiä. Kerroin asiakkaalle mahdollisuudesta tehdä myyntitoimeksi- antosopimus asunnosta välitysliikkeemme kanssa, ja annoin hänelle yhteystie- toni. Päivystysvuorossa oli tänään hiljaista, mutta yksi asiakas kävi tiedustele- massa Tohmajärvellä sijaitsevan kiinteistönsä arvoa mahdollista myyntiä varten.

Otin asiakkaalta tiedot kiinteistöstä ja lupasin palata asiaan keskusteltuani kollegoiden kanssa asiasta. Päivän päätteeksi kävin läpi huomisten kauppatalaisuuksien asiakirjat ja muut asiat.

Keskiviikko 21.10.2020

Tänään päivän tärkeimmät työtehtävät ovat kahden kauppatalaisuuden hoitaminen. Ensimmäinen kauppatalaisuus järjestetään toimistollamme, ja toinen on Nordean Joensuun toimipisteellä. Tavoitteena on, että näiden kauppatalaisuuksien jälkeen voin jatkossa hoitaa kiinteistöjen kaupat itsenäisesti.

Kauppatalaisuudet sujuivat hyvin ja olivat opettavia kokemuksia. Tänään tehdyissä kaupoissa kiinteistöt sijaitsivat kaupungin vuokratonteilla, joten virallista kaupanvahvistusta ei tarvittu, mutta mikäli kaupoissa olisi myyty maata, niin silloin kaupanvahvistajan olisi tullut vahvistaa kauppa. Vuokraoikeustodistukset ja vuokrasopimukset tonteista kuitenkin luovutettiin ostajille. Pankit tarvitsivat myös kopiot kyseisistä papereista. Olen nyt tehnyt kaupat kolmesta kiinteistöstä ja ollut mukana kauppatalaisuudessa näiden kiinteistöjen kauppajen osalta, ja jatkossa voin tehdä kiinteistöjen kaupat itsenäisesti.

Torstai 22.10.2020

Tänään työkalenterissa on useamman asunnon esittelykierros Joensuun keskustassa sijoitusasuntoa etsivän asiakkaan kanssa, sekä iltapäivällä hoidettavana on kauppatalaisuus aiemmin myymästani kerrostalo-osakkeesta. Kauppatalaisuus järjestetään Osuuspankin Joensuun toimipisteessä.

Aamupäivän esittelykierros sujui hyvin ja nopeasti. Asiakas halusikin tehdä heti tarjouksen toisesta kohteesta, jossa kävimme. Välitin tarjouksen myyjälle, mutta tämä kieltäytyi tarjouksesta, kun tarjous oli jonkin verran pyyntihintaa alhaisempi, ja lisäksi asunto ei ole ollut vielä pitkään markkinoilla. Rohkaisin myyjää kuitenkin miettimään, jos hän tekisi vastatarjouksen. Kauppatalaisuus Osuuspankissa oli mukava ja hyvin onnistunut tilaisuus. Tavoitteena oli oppia siirtomerkinnän kirjaa-

minen osakekirjaan, jotta voin jatkossa hoitaa myös asunto-osakekaupat itsenäisesti. Siirtomerkinnän kirjaaminen käytiin läpi työelämäohjaajani kanssa tilaisuudessa ja jatkossa pystyn hoitamaan sen itse.

Perjantai 23.10.2020

Tänään tavoitteena on hoitaa jo pitkään työnalla olleen kiinteistökaupan käytännönjärjestelyitä eteenpäin, ja luonnostella kauppakirja ensi viikon keskiviikkona tehtäviä asunto-osakekauppoja varten. Lisäksi iltapäivällä on sovittuna esittely Polvijärvellä sijaitsevalla kiinteistöllä vapaa-ajan kohdetta etsivän asiakkaan kanssa.

Kiinteistökaupan järjestelyt sujuivat hyvin, ja todennäköisesti kauppatilaisuus päästään viimein järjestämään ensi viikolla. Olin yhteydessä ostajien pankkiin, ja virkailija kertoi, että takauksiin liittyvien asioiden hoitaminen ja paperityöt ovat kestäneet poikkeuksellisen kauan, johtuen vallitsevasta tilanteesta. Sovimme virkailijan kanssa, että hoidamme kaiken mahdollisen ennakkoon valmiiksi, jotta tarvittavien asiakirjojen saavuttua kauppatilaisuus päästäisiin järjestämään mahdollisimman nopeasti, ja tavoitteena on saada kauppatilaisuus sovituksi ensi viikolle. Tein keskiviikon kauppoja varten kauppakirjan luonnoksen ja lähetin sen kaupan osapuolille tarkistettavaksi. Kiinteistöesittely Polvijärvellä oli myös onnistunut, ja asiakkaat pitivät kohteesta.

Lauantai 24.10.2020

Tänään tavoitteena on hoitaa aamulla eilen asiakkaan kanssa sopimani esittely rivitalo-osakkeessa Joensuun keskustassa. Esittely sovittiin illalla sähköpostitse, joten käyn myös toimistolla skannaamassa asiakkaalle kohteen asiakirjat esittelyn jälkeen.

Esittely sujui hyvin ja asiakkaat pitivät asunnosta. Ohjeistin heitä tarjouksen tekemisessä ja lupasin selvittää asunnon lämmityskustannukset. Esittelyn jälkeen kävin toimistolla skannaamassa kohteen asiakirjat ja toimitin ne asiakkaille sähköpostitse.

Viikkoraportti

Työviikko oli kiireinen, opettava ja tuloksekas. Viikon tärkeimmät työtehtävät ja onnistumiset liittyivät kauppakirjojen tekemiseen, kauppojen käytännönjärjestelyihin ja kauppatilaisuuksien suorittamiseen. Tällä viikolla järjestin ja suoritin kolme kauppatilaisuutta. Nämä kauppatilaisuudet pidimme vielä yhdessä työelämäohjaajani kanssa, mutta jatkossa pystyn hoitamaan kauppaprosessin alusta loppuun asti itsenäisesti. Kiinteistökaupoissa tarvitsen tietysti kaupanvahvistajan vahvistamaan kaupan, mikäli kaupan kohteena on maata. Tämän viikon aikana tehdyistä kaupoista kaksi oli asunto-osakkeita, ja opin tekemään siirtomerkinnän osakekirjaan. Kiinteistönvälitysalankeskuksen vuosittain julkaisema Ohje hyvään välitystapaan antaa kattavat ohjeistukset kauppatilaisuuksien hoitamisesta.

Kaupan osapuolien, eli myyjän ja ostajan tunnistaminen, ja henkilöllisyyden todentaminen hyväksyttävästä todentamisasiakirjasta on välitysliikkeen vastuulla kauppatilaisuudessa. Kauppakirjan sisältö tulee käydä kaupan osapuolten kanssa läpi. Välitysliikkeen tulee myös vastata mahdollisiin kauppakirjan sisältöön liittyviin kysymyksiin. Välitysliikkeen vastuulla on huolehtia, että kaupan osapuolet saavat kauppakirjan lisäksi myös tarvittavat asiakirjat ja liitteet haltuunsa. Kauppahinnan maksun toteutuminen on myös tarkistettava. Asunnon hallinnan luovutukseen liittyvät yksityiskohdat ja velvollisuudet tulee myös käydä läpi kaupan osapuolten kanssa. (KVKL 2019, 50.)

Asunto-osakkeiden kauppatilaisuuksista ja niissä suoritettavista toimenpiteistä KVKL ohjeistaa seuraavasti.

Asunto-osakkeen kaupassa osakekirjaan tarvittavan siirtomerkinnän tekeminen on välitysliikkeen vastuulla. Maksuehtokaupoissa tulee huolehtia myös, että lopputauppasumman maksaessaan, ostaja saa osakekirjan haltuunsa. Varainsiirtoveron maksun varmistaminen kunkin ostajan kohdalta, on välitysliikkeen vastuulla. Kaupanteon jälkeen välitysliikkeen tulee huolehtia varainsiirtoveroilmoituksen jättämisestä jokaisen ostajan osalta. Kaupan kohteena ollessa täysin uusi asunto tai rakentamisvaiheessa oleva asunto, tulee välitysliikkeen ohjeistaa asiakasta varainsiirtoveron maksuun liittyvissä asioissa.

Ostajan tulee edellä mainitussa tilanteessa suorittaa varainsiirtovero kahden kuukauden kuluessa omistusoikeiden siirtymisestä itse, vaikka kauppa tehtäisiin välitykliikkeen välityksellä. (KVKL 2019, 51.)

Välitykliike ei ole velvoitettu huolehtimaan varainsiirtoveron maksusta sellaisessa tilanteessa, jossa ostaja on ensiasunnon ostaja. Edellytyksenä on kuitenkin, että ostaja antaa selvityksen verovapauden edellytyksistä luovutussopimusta tehdessä. Sellaisessa tapauksessa, jossa kaupan kohteena olevaan asunto-osakkeeseen kohdistuu yhtiöjärjestyksen mukaan lunastusoikeus, ei varainsiirtoveroa tarvitse suorittaa kaupanteon yhteydessä. Vero on kuitenkin maksettava välittömästi lunastusoikeusajan päätyttyä. Edellä mainitussa tilanteessa välitykliikkeen on seurattava lunastustapahtumaa, ja huolehdittava siitä, että vero tulee maksetuksi, mikäli asunto-osaketta ei lunasteta määräaikana. (KVKL 2019, 51.)

2.9 Viikko 9

Maanantai 26.10.2020

Tänään tavoitteena on jatkaa viime viikolla kesken jääneitä tehtäviä. Työpäivän aikataulu tiivistyi aamulla, kun Kotkassa asuva asiakas halusi käydä katsomassa potentiaalisia asuntoja Joensuun keskustassa. Asiakkaalle oli vain tänään mahdollista tutustua asuntoihin, joten siirsin päivän muita tehtäviä.

Päivän esittelykierros asiakkaan kanssa sujui mutkattomasti ja esittelemäni kohteet olivat asiakkaan mielestä kiinnostavia. Erityisesti keskustassa sijaitseva kerrostalokaksio ja Niinivaaralla sijaitseva kaksio olivat asiakkaan mieleen. Kävimme läpi tarjouksen tekemiseen liittyvät yksityiskohdat ja toimitin asiakkaalle kohteiden asiakirjat sähköpostitse.

Tiistai 27.10.2020

Tänään työkalenterissa on päivystysvuoron hoitaminen ja kaksi esittelyä iltapäivällä. Tänään osallistun myös maanmittauslaitoksen järjestämään kiinteistönvälittäjille tarkoitettuun webinaariin. Webinaarin aiheena on maanmittauslaitoksen sähköinen huoneistotietojärjestelmä.

Päivystysvuorossa sain tänään yhteydenoton asiakkaalta, joka halusi hinta-arvion Joensuun keskustassa sijaitsevasta kerrostalo-osakkeestaan mahdollista myyntiä varten. Sovimme asiakkaan kanssa tapaamisen kohteeseen torstaiksi. Tavoitteena on saada tästä tapaamisesta myyntitoimeksianto. Maanmittauslaitoksen webinaari oli mielenkiintoinen ja opin paljon uusia asioita sähköisen huoneistotietojärjestelmän käytöstä ja mahdollisuuksista. Tulevina vuosina järjestelmän käyttö tulee lisääntymään merkittävästi, sillä uudet taloyhtiöt rekisteröidään järjestelmään jo nyt, ja vuoteen 2032 mennessä tulee kaikkien yhtiöiden olla järjestelmän piirissä.

Keskiviikko 28.10.2020

Tänään tavoitteena on hoitaa aiemmin sovittu hankintakäynti Lehmossa sijaitsevan kiinteistön osalta. Tarkoituksena on tehdä toimeksiantosopimus, täyttää selostusliite, hankkia tarvittavat lisätiedot ja ottaa kohteesta valokuvat. Iltapäivällä minulla on hoidettavana asunto-osakkeen kauppatilaisuus Optia Säästöpankin Joensuun toimipisteessä. Tämä on ensimmäinen kauppatilaisuus, jonka hoidan täysin itsenäisesti.

Hankintakäynti sujui suunnitellusti, toimeksiantosopimus tehtiin ja tarvittavat tiedot saatiin hankittua myyntiin laittamista varten. Iltapäivän kauppatilaisuus pankissa sujui hyvin ja kirjasin tänään ensimmäistä kertaa siirtomerkinnän itse osakekirjaan. Oleellista oli muistaa ottaa kuitti asiakkaalta varainsiirtoveron maksusta ja kopio osakirjasta siirtomerkintöineen, jotta voimme toimittaa ne isännöitsijälle tarvittavia merkintöjä varten.

Torstai 29.10.2020

Tänään työkalenterissa on rivitalo-osakkeen esittely, eiliseen kauppaan liittyvien jälkitoimien hoitamista ja hankintakäynti Joensuun keskustassa sijaitsevassa kerrostalo-osakkeessa.

Esittely asiakkaan kanssa sujui hyvin ja asiakas kertoi tekevänsä tarjouksen asunnosta, kunhan saa osakkeeseen liittyvän rahoitusvastikkeen yksikohdat tietoonsa. Lupasin hankkia tiedot isännöitsijältä ja toimittaa ne asiakkaalle. Eilen kauppatilaisuudessa sovin ostajan kanssa, että olen isännöitsijään yhteydessä asunnon autopaikan vuokrauksen jatkamisen osalta. Soitin isännöitsijälle ja toimitin asiakkaan yhteystiedot ja sovin autopaikan vuokrauksen jatkamisesta. Toimitimme isännöitsijälle myös tarvittavat kuitit varainsiirtoveron maksusta ja osakekirjan siirtomerkinnästä kopion. Hankintakäynnin aikaisemmin täksi päiväksi sopinut asiakas joutui perumaan tapaamisen koronakaranteenin takia, joten sovimme palaavamme asiaan myöhemmin.

Perjantai 30.10.2020

Tänään alustavasti ohjelmassa ei ole kuin oman päivystysvuoron hoitaminen ja kuunvaihteeseen liittyvät kirjaukset, eli ajokilometrien laskeminen ja ilmoittaminen, sekä oman myyntituloksen tarkistus.

Päivystysvuoro oli tänään melko hiljainen, mutta muutama yhteydenotto tuli sähköpostitse. Vastasin asiakkaille ja sovin esittelyjä seuraavalle viikolle. Laskin ja tarkistin oman ajopäiväkirjani palautusta varten. Tarkistin myös kuukauden myyntitulokseni. Tässä kuussa saavutin minimimyyntitavoitteesta jo 92 %, kun viime kuussa tulos oli 29 %. Tulos jäi harmittavan lähelle tavoitetta, mutta saamani palautteen perusteella tulokseni oli kuitenkin hyvä ottaen huomioon, että olen ollut töissä alalla vasta kaksi kuukautta. Tässä kuussa tein kaikkiaan viisi kauppaa ja yhden maksullisen hinta-arvion.

Lauantai 31.10.2020

Tänään työkalenterissa on yleisesittelyn pitäminen Lehmossa sijaitsevassa kerrostalo-osakkeessa. Alustavasti tänään ei ole muita tehtäviä hoidettavana, mikäli yhteydenottoja asiakkailta ei tule päivän aikana.

Yleisesittely ei ollut tänään valitettavasti yleisömenestys, mikä ei tavallaan ollut yllätys vallitsevan koronatilanteen vuoksi. Yleisesittelyt ovat muutoinkin menettäneet merkitystään, mutta niitäkin kannattaa kuitenkin välillä pitää, jo ihan potentiaalisen asiakashankinnan takia.

Viikkoraportti

Työviikko oli osittain kiireinen ja osittain rauhallisempi. Viikon tärkein ja antoisin tehtävä oli ensimmäisen kauppatilaisuuden hoitaminen täysin itsenäisesti. Asunto-osakkeiden osalta osaamiseni on kehittynyt jo sellaiselle tasolle, että pystyn jatkossa hoitamaan asunto-osakkeiden kaupat alusta loppuun itsenäisesti.

Valitettavasti pitkään työalla ollutta Riuttavaarantien kiinteistökauppaa ei saatu vielä tällä viikolla tehtyä, johtuen tiettyjen asiakirjojen puuttumisesta. Ostajien pankin yhteyshenkilön mukaan tarvittavat asiakirjat saataisiin aikaisintaan ensi viikolla, mutta olen pyrkinyt hoitamaan ja sopimaan kaiken mahdollisen valmiiksi, jotta kauppatilaisuus päästään järjestämään ilman enempää viivästyksiä, tarvittavien asiakirjojen saavuttua pankille. Tein aikaisemmin tällä viikolla kauppakirjaluonnoksen valmiiksi ja toimitin sen tarkastettavaksi kaupan osapuolille. Kiinteistön kauppakirja eroaa asunto-osakkeen kauppakirjasta oleellisesti, vaikkakin tietysti perustiedot ovat tietysti samankaltaiset. Seuraavalla sivulla esimerkki kiinteistön kauppakirjasta kuvitteellisin asiakastiedoin.

KAUPPAKIRJA

9.11.2020

KAUPAN OSAPUOLET

Myyjä Maija Myyjä (123456-123Y)
Esimerkkikatu 2
80100 Joensuu

Ostaja Oili Ostaja (654321-321X)
Esimerkkikuja 4 A 5
80200 Joensuu

KAUPAN KOHDE

Tällä kauppakirjalla myydään Joensuun kaupungin Tuupovaarassa sijaitseva Kotila nr:o 1:2 –niminen tila, sekä sillä sijaitsevat rakennukset vesiliittymineen.

Kiinteistötunnus 123-456-78-99

Osoite Kotilantie 1, 80600 Tuupovaara

Kaavoitustilanne Alueella, jossa kiinteistö sijaitsee, on vahvistettu yleiskaava.

Pinta-ala 0,7000 ha, kiinteistörekisterin mukaan.

KAUPAN EHDOT

Kauppahinta Kaksisataatuhatta (200.000) euroa.

Maksuehto Kauppahinta kuitataan kokonaisuudessaan maksetuksi tämän kauppakirjan allekirjoittamisella.

Omistus-ja hallintaoikeuden siirtyminen

Omistusoikeus nyt myytyyn tilaan ja sillä oleviin rakennuksiin siirtyy ostajalle tämän kauppakirjan allekirjoittamisella. Hallintaoikeus siirtyy ostajalle 30.11.2020.

Vaaranvastuun siirtyminen

Ostaja vastaa vahingosta, joka omistusoikeuden siirtymisen jälkeen aiheutuu kiinteistölle tulipalon, myrskyn, vahingonteon tai muun myyjästä riippumattoman syyn vuoksi. Myyjä huolehtii kiinteistön vakuuttamisesta omistusoikeuden siirtymishetkeen asti. Tämän jälkeen vakuutuksen hankkii ostaja.

Sähkönliittymissopimus Myyjä siirtää tällä kauppakirjalla Pohjois-Karjalan Sähkö Oy:n kanssa solmittuun liittymäsopimukseen perustuvat oikeutensa ostajalle, ilman eri korvausta. Myyjä vakuuttaa, että liittymäsopimukseen perustuvat maksut myyjän hallinta-ajalta on maksettu. Ostajat sitoutuvat ilmoittamaan liittymäsopimuksen siirtämisestä sähköyhtiölle.

Ostajien saamat tiedot kaupan kohteesta

Ostaja on tutustunut lainhuutotodistukseen, rasiustodistukseen, kiinteistörekisteriotteeseen, energiatodistukseen sekä kiinteistön rakennusoikeuteen.

Ostaja on tutustunut Rakennuskonsultointi Tarkka Tarkastaja Oy:n 22.10.2020 laatimaan kuntotarkastusraporttiin ja vastaa yksin siinä ilmenneiden vikojen/puut- teiden korjauskustannuksista.

Kiinteistön ja rakennusten kunto

Ostaja on tutustunut nyt myytyyn tilaan ja sillä oleviin rakennuksiin ja ottaa ne vastaan siinä kunnossa, kuin missä ne viimeksi ennen kauppaa ostajalle esiteltäessä olivat.

Verot ja maksut

Kuluvan vuoden kiinteistöverosta vastaa myyjä, muista veroista ja maksuista vastaavat osapuolet hallinta-ajal- taan.

Varainsiirtovero

Tästä kaupasta menevän varainsiirtoveron maksaa os- taja.

Kiinteistöön kohdistuvat rasitukset ja rasitteet

Kiinteistöä rasittavat yhteensä 100.000,00 €:n sähköi- set panttikirjat siirretään ostajalle kaupantekopäivänä.

Irtaimisto

Tämä kauppa ei koske irtaimistoa, eikä irtaimiston myynnistä ole tehty eri sopimusta.

Etuostolain mukainen vakuutus

Myyjä ja ostaja, jotka eivät ole sukua keskenään, vakuuttavat, etteivät he kahden viimeksi kuluneen vuoden aikana ole tehneet sellaisia kiinteistökauppoja, jotka olisi otettava huomioon etuostolain 5 §:ssä mainitussa tarkoituksessa.

Tätä kauppakirjaa on laadittu kolme saman sanaista kappaletta myyjälle, ostajalle sekä julkiselle kaupanvahvistajalle.

Joensuussa 9.pnä marraskuuta 2020

Maija Myyjä

Oili Ostaja

Julkisen kaupanvahvistajan todistus:

Julkisena kaupanvahvistajana todistan, että Maija Myyjä luovuttajana, sekä oli Ostaja luovutuksensaajana ovat allekirjoittaneet tämän luovutuskirjan ja että he ovat yhtä aikaa läsnä luovutusta vahvistettaessa. Olen tarkastanut allekirjoittajien henkilöllisyyden ja todennut, että luovutuskirja on tehty maakaaren 2 luvun 1 §:ssä säädetyllä tavalla.

Joensuussa 9.pnä marraskuuta 2020

Kalle Kaupanvahvistaja
Maanmittauslaitoksen määräämä
julkinen kaupanvahvistaja
123456/123

2.10 Viikko 10

Maanantai 2.11.2020

Tänään tavoitteena on hoitaa oma päivystysvuoro ja kaksi esittelyä, jotka olen sopinut aiemmin. Iltapäivän ensimmäinen esittely on aiemmin myyntiin hankkimaani kohteessa Lehmossa, ja toinen esittely on Siihtalassa sijaitsevassa rivitalo-osakkeessa. Lehmossa sijaitsevan kiinteistön osalta lupasin selvittää asiakkaalle kiinteistön mahdollista jäljellä olevaa rakennusoikeutta.

Päivystysvuoro oli tänään jälleen hiljainen mutta päivän esittelyt olivat tuloksellisia. Lehmossa sijaitsevan kiinteistön osalta asiakkaat olivat kiinnostuneita kohteesta sijainnin vuoksi, vaikka itse asuinrakennus ei heitä miellyttänyt runsaan remontointitarpeen vuoksi. Siihtalan rivitalo-osakkeen osalta esittely oli menestys, sillä asiakkaat olivat erittäin kiinnostuneita kohteesta. Asiakkaiden on myytävä oma asuntonsa, joten sovimme arvion tekemisestä heidän asuntonsa osalta ja neuvottelimme alustavasti toimeksiantosopimuksesta.

Tiistai 3.11.2020

Tänään työkalenteri on alustavasti poikkeuksellisesti tyhjä, joten käytän mahdollisen tyhjän ajan kiinteistökauppaan liittyvän juridiikan ja käytännön asioiden opiskeluun.

Tänään oli poikkeuksellisesti hiljaisempi päivä, joten luin kiinteistökauppaan liittyvää aineistoa, jota toimistollamme on saatavilla, sekä tutustuin kaavoitukseen liittyviin asioihin. Yksi useimmin asiakkaiden tiedustelemista asioista liittyy kiinteistöjen mahdollisiin jäljellä oleviin rakennusoikeuksiin ja rajoituksiin. Kaavoitustiedoista löytyvä tehokkuusluku kertoo kiinteistölle määrätyn suurimman mahdollisen rakennusoikeuden suhteessa kiinteistön pinta-alaan. Mahdollisista rakentamiseen liittyvistä rajoituksista on aina hyvä olla yhteydessä kyseessä olevan paikkakunnan rakennusvalvontaan, josta osataan kertoa tarkemmin alueen kaavoitukseen liittyvistä asioista.

Keskiviikko 4.11.2020

Tänään tavoitteena on hoitaa oma päivystysvuoro ja iltapäiväksi sovittu esittely Marjalassa sijaitsevassa paritalo-osakkeessa, sekä selvittää aikatauluja ja käytännön asioita ensi viikolla tehtävää kiinteistökauppaa varten.

Tänään päivystysvuorossa tuli joitakin yhteydenottoja asiakkailta sähköpostitse ja vastailin asiakkaiden tiedusteluihin kohteista, sekä toimitin heille tarvittavia asiakirjoja. Esittely paritalo-osakkeessa sujui hyvin ja asiakas oli kiinnostunut kohteesta. Lupasin selvittää muutamia asioita kohteeseen liittyen ja toimittaa tiedot asiakkaalle. Ensi viikolla tehtävän kiinteistökaupan osalta lopullista kauppatilaisuuden aikaa ei vielä saatu lyötyä lukkoon, sillä ostajien pankki ei ollut vielä saanut tarvittavia asiakirjoja, mutta alustavasti kauppa päästään tekemään kuitenkin alku viikosta.

Torstai 5.11.2020

Tänään ohjelmassa on kaksi hankintakäyntiä Ilomantsissa työelämäohjaajani kanssa. Tavoitteena on myös saada ensi viikon kiinteistökaupan aikataulua sovittua, mikäli vain mahdollista. Eilisessä esittelyssä paritalo-osakkeessa käyneen asiakkaan kysymyksiin on myös tarkoitus hankkia vastaukset ja toimittaa ne hänelle.

Hankintakäynnit Ilomantsissa olivat tuloksekkaita ja teimme molemmista kohteista toimeksiantosopimukset. Hoidin valokuvaukset kohteiden osalta, jotta valokuvauksen takia ei tarvitse uudelleen käydä kohteissa. Ensi viikolla tehtävän kiinteistökaupan osalta kauppatilaisuus saatiin viimein sovittua, ja kaupat tehdään ensi keskiviikkona Joensuun OmaSp:n toimipisteessä. Sovin asiakkaiden kanssa vielä käytännön asioista ja tarkistin kauppakirjaluonnoksen tiedot. Sain hankittua tarvittavat lisätiedot eilisessä esittelyssä käyneelle asiakkaalle ja toimitin asiaan kuuluvat dokumentit hänelle sähköpostitse.

Perjantai 6.11.2020

Tänään tavoitteena on hoitaa aiemmin sovittu hankintakäynti Sihtalassa sijaitsevassa rivitalo-osakkeessa ja tehdä toimeksiantosopimus asiakkaan kanssa. Asiakkaat ovat kiinnostuneita tekemään tarjouksen heille aikaisemmin esittelemästäni asunnosta, mutta heidän pitää ensin myydä oma asuntonsa.

Hankintakäynti sujui hyvin, vaikka toimeksiantosopimusta emme vielä tehneet asiakkaiden kanssa. Sovimme sopimukseen liittyvien tietojen osalta, että toimitan tiedot heille vielä kirjallisesti. Asiakkaat lupasivat palata asiaan ensi viikolla ja uskon heidän tekevän sopimuksen, sillä he kertoivat haluavansa sitten tehdä myös ehdollisen ostotarjouksen osakkeesta, jota esittelin heille aikaisemmin. Iltapäivä oli tänään rauhallisempi, joten hoidin ensi viikolla myyntiin laitettavien kohteiden valokuvien muokkaamisia ja tietojen tarkistuksia ennalta valmiiksi.

Viikkoraportti

Kulunut viikko oli hiukan rauhallisempi verrattuna aikaisempiin työviikkoihin, mutta monenlaisia tehtäviä ja asioita tuli kuitenkin hoidettua ja opittua. Työviikkoon mahtui esittelyjä, hankintakäyntejä, valokuvauksia ja kohteiden myyntiin laittamista varten tehtäviä valmisteluja. Viikon antoisin päivä oli torstai, jolloin kävimme työelämäohjaajani kanssa Ilomantsissa hoitamassa kaksi hankintakäyntiä. Opin jälleen paljon kohteiden hinta-arvioinnista ja myyntihintaan vaikuttavista tekijöistä. Tärkein saavutus tällä viikolla oli ehdottomasti pitkään työnalla olleen kiinteistökaupan kauppatilaisuuden sopiminen ensi viikoksi, ja kaupan käytännön järjestelyiden loppuun hoitaminen. Kiinteistöjen kauppatilaisuuksien hoitamisesta ohjeistetaan Kiinteistöväälitysalan keskusliiton Hyvän välitystavan ohjeissa esimerkiksi seuraavia asioita.

Välitysliikkeen tulee ohjeistaa asiakasta varainsiirtoveron maksamiseen liittyvissä yksityiskohdissa. Asiakkaalle tulee ilmoittaa myös varainsiirtoveron laiminlyömisestä seuraavat veron korotukset. Kiinteistön kaupassa perittävä varainsiirtovero on 4 % kauppahinnasta. Välitysliike ei ole velvoitettu huolehtimaan varainsiirtoveron maksuun panosta. Mikäli kiinteistön ostaja on ensiasunnon ostaja, eli näin

ollen hänen ei tarvitse suorittaa varainsiirtovero, tulee välitysliikkeen ohjeistaa ostajaa tarvittavien selvitysten tekemisessä. (KVKL 2019, 51.)

Kiinteistön kaupassa mahdolliset kiinteistöä rasittavat panttikirjat tulee siirtää ostajalle. Suurin osa panttikirjoista on nykyään sähköisiä. Usein sähköiset panttikirjat ovat lainan vakuutena, eli näin ollen pankin hallussa. Pankin tulee antaa sitoumus panttikirjojen siirtämisestä kaupan järjestelyitä tehtäessä. Välittäjän tulee varmistaa, että panttikirjojen siirtämiseen tarvittava sitoumus on annettu. Useassa tapauksessa pankit sopivat panttikirjojen siirtämisestä keskenään, eli myyjän pankki luovuttaa panttikirjat ostajalle tai ostajan pankille. (KVKL 2019, 52.)

Välitysliikkeen vastuulla on huolehtia, että kaupan jälkeen asuntoon kuuluvat avaimet, sekä mahdolliset turvajärjestelmien tunnukset ja muut oleelliset asiat tulevat luovutetuksi ostajalle kaupan osapuolten sopimuksen mukaan. Mikäli hallintaoikeus siirtyy heti kaupanteon yhteydessä, tulee välitysliikkeen huolehtia, että avaimet ja mahdolliset tunnukset luovutetaan kaupanteon yhteydessä ostajalle. Välitysliikkeen vastuulla on luonnollisesti huolehtia, että kaupan osapuolet allekirjoittavat kauppakirjan. Toimeksiantajalle tulee antaa kuitti välityspalkkion suorittamisesta, sekä huolehtia kuitin hyväksymisestä allekirjoituksella. (KVKL 2019, 53.)

Mahdollisissa kaupan jälkeisissä reklamaatiotilanteissa ostajaa tulee muistuttaa siitä, että reklamaatio tulee aina tehdä suoraan myyjälle. Reklamaatio tulee olla oikeansisältöinen ja se tulee tehdä mahdollisimman pian mahdollisen virheen havaitsemisen jälkeen. Tulee muistaa, että reklamaatiotilanteissa välitysliike ei voi toimia kummankaan osapuolen asiamiehenä tai riidanratkaisijana. Välitysliikkeen tulee kuitenkin tarvittaessa ohjeistaa osapuolia erilaisista riidanratkaisukeinoista, sekä niihin mahdollisesti liittyvistä kuluriskeistä. Välitysliikkeen tulee kannustaa osapuolia sovintoon, mutta tarvittaessa kehotettava osapuolia hankkimaan asiantuntevaa apua. (KVKL 2019, 54.)

2.11 Viikko 11

Maanantai 9.11.2020

Tänään tavoitteena on hoitaa oma päivystysvuoro ja iltapäiväksi sovittu esittely Liperissä sijaitsevalla kiinteistöllä. Viikonlopun aikana sähköpostiin tulleet tiedustelut ja selvityspyynnöt kohteista on myös tavoitteena saada hoidetuksi.

Päivystysvuorossa tuli tänään useita puheluita ja yhteydenottoja sähköpostitse. Toimitin asiakkaille heidän pyytamiään lisätietoja kohteista. Tiedustelut liittyvät tavanomaisiin asioihin, kuten kiinteistöjen liittymiin, mahdollisiin jäljellä oleviin rakennusoikeuksiin ja esittelyiden järjestämisiin. Iltapäivän esittely oli lupaava ja asiakas oli varsin kiinnostunut kohteesta. Lupasin toimittaa asiakkaalle kohteen oleelliset asiakirjat ja lisätiedot sähköpostitse, ja ohjeistin häntä mahdollisen tarjouksen tekemisessä.

Tiistai 10.11.2020

Tänään tavoitteena on selvittää eilisessä kiinteistön esittelyssä esille tulleet kysymykset ja toimittaa asiakkaalle vastaukset. Päivän ohjelmassa on myös huomisen kauppatilaisuuden osalta valmisteluja, sekä viimeiset tarkistukset kauppakirjan ja muiden oleellisten asioiden suhteen.

Päivän työtehtävät sujuivat hyvin ja sain hankittua eilisessä esittelyssä käyneelle asiakkaalle tarpeelliset tiedot kiinteistön käyttökustannuksista. Toimitin kustannustiedot ja oleelliset asiakirjat hänelle sähköpostitse. Kävin läpi kauppakirjan ja muut materiaalit huomista kauppatilaisuutta varten. Sovin myös päivän aikana yhteyttä ottaneen asiakkaan kanssa esittelyn ja kävin hoitamassa esittelyn illalla. Asiakkaat etsivät tyttärelleen asunto-osaketta ja kyseinen Länsikadulla sijaitseva asunto oli heille juuri sopiva. Asiakkaat jäivät miettimään tarjouksen jättämistä.

Keskiviikko 11.11.2020

Päivän tärkein tavoite on pitkään työnalla olleen kiinteistökaupan kauppatilaisuuden hoitaminen Joensuun OmaSp:n toimipisteessä. Ennen kauppatilaisuutta tavoitteena on tarkistaa vielä, että oleelliset asiakirjat ovat valmiina ja painaa kaupapakirjat.

Kauppatilaisuuden valmistelut sujuivat hyvin ja kaikki tarvittavat asiakirjat ja muu aineisto oli ajan tasalla. Itse kauppatilaisuus oli myös onnistunut ja hoidin kauppatilaisuuden tänään itsenäisesti, vaikka kollegani oli mukana tilaisuudessa kaupanvahvistajan roolissa. Kyseisessä kiinteistökaupassa myytiin myös tontti, joten kauppa piti vahvistaa maanmittauslaitoksen määräämän virallisen kaupanvahvistajan toimesta.

Torstai 12.11.2020

Tänään työkalenterissa on hoidettavan oma päivystysvuoro, sekä tulevan viikonlopun esittelykierrosta koskevat valmistelut. Tarkoitus on myös tarkistaa yrityksen laajakaistan sopimus ja tiedot, sillä toimiston laajakaista toimii aika ajoin hitaasti.

Päivystysvuoro sujui tänään normaaliin tapaan, ja jonkin verran yhteydenottoja tuli asiakkailta puhelimitse. Hoidin valmistelut tulevaa sunnuntain esittelykierrosta varten valmiiksi. Olin yhteydessä Elisaan laajakaistasopimuksen päivittämisen vuoksi, ja selvisikin että nykyinen sopimus oli päivittämisen tarpeessa, joten pyysin tarjouksen uudesta sopimuksesta sähköpostiin. Kävimme työelämäohjaajani kanssa tarjouksen läpi ja hyväksyimme sen. Nopeampi laajakaista on merkittävä parannus työtehokkuudenkin kannalta, sillä esimerkiksi suurten valokuvatiedostojen siirtely ja lähetys on ollut melko hidasta.

Perjantai 13.11.2020

Tänään aamupäivästä tavoitteena on hoitaa aiemmin sovittu vapaa-ajan kiinteistön esittely Rääkkylässä. Lupasin samalla toimittaa asiakkaalle kohteen oleelliset asiakirjat paperiversioina, sillä asiakkaalla ei ole mahdollisuutta vastaanottaa

asiakirjoja sähköpostitse. Iltapäivällä ohjelmassa on toimiston uuden laajakaistan asennus ja toimivuuden varmistaminen. Lupasin hoitaa edellä mainitut käytännön asiat laajakaistan osalta, kun ICT-alan taustani vuoksi pystyn hoitamaan ne itse.

Esittely Rääkkylässä sujui hyvin ja asiakas olikin tutustunut kiinteistöön jo aikaisemmin, kun sattumoisin asui lähellä. Esittelin hänelle rakennukset ja kävin läpi tarjouksen tekemisen yksityiskohdat hänen kanssaan. Asiakas kertoi tekevänsä tarjouksen kohteesta, kun saa rahoituksen järjestettyä. Iltapäivällä asensin Elisan toimittaman uuden laajakaistan toimistolle ja varmistin, että verkkotulostus ja verkkolevy, sekä muut tarvittavat toiminnot ovat kunnossa. Uusi laajakaista on merkittävä parannus työtehokkuuden kannalta, sillä se on noin 20 kertaa edellistä nopeampi ja tällä on merkittävä vaikutus esimerkiksi suurten valokuvatiedostojen siirtämisen kannalta.

Sunnuntai 15.11.2020

Tänään tavoitteena on hoitaa ensimmäinen perinteinen sunnuntain esittelykierrros. Vallitsevan koronatilanteen vuoksi yleisesittelykierrroksia on pidetty vähemmän, mutta turvaväleistä ja muista suosituksista huolehtimalla voimme järjestää esittelyt turvallisesti. Esittelen tänään kaikkiaan viisi asunto-osakehuoneistoa, joista yksi sijaitsee Lehmassa ja muut neljä kohdetta sijaitsevat Joensuun keskustan alueella.

Päivän esittelykierrros sujui kaikkiaan hyvin ja positiivinen yllätys oli, että jokaisessa kohteessa oli useita kiinnostuneita asiakkaita. Viimeisenä kohteena tänään esittelin Länsikadulla sijaitsevan kaksion, ja esittelyssä oli paikalla lähes kymmenen asiakasta. Eräs asiakas halusi tehdä välittömästi tarjouksen kohteesta, joten ohjeistin häntä tarjouksen jättämisessä ja asiakas lähettikin tarjouksen sähköpostitse jo esittelyn aikana. Lupasin välittää tarjouksen myyjälle ja palata asiaan heti, kun mahdollista. Kaikkiaan esittelykierrros oli hyvin onnistunut ja todennäköisesti vähintään yksi kauppa tuloksena, joten työpäivä oli tänään menestys.

Viikkoraportti

Tämän työviikon tärkeimmät tehtävät olivat ehdottomasti pitkään työnalla olleen kiinteistökaupan kauppatilaisuuden hoitaminen, ja ensimmäisen sunnuntain esittelykierroksen järjestäminen ja hoitaminen. Yleisesittelyitä on jouduttu vähentämään merkittävästi vallitsevan koronatilanteen vuoksi, mutta huolehtimalla suosituksista ja turvallisuudesta, voidaan yleisesittelyitäkin järjestää. Esittelyt olivat positiivinen yllätys, sillä jokaisessa kohteessa oli asiakkaita tutustumassa asuntoihin ja sain heti tarjouksen yhdestä asunto-osakkeesta, ja todennäköisesti muitakin kauppvoja voi tulla sunnuntain esittelykierroksen ansiosta. Esittelyiden järjestämisestä ja hoitamisesta on ohjeistettu Kiinteistövälitysalan keskusliiton Hyvän Välitystavan Ohjeessa.

Esittelyllä tarkoitetaan tilannetta tai tilaisuutta, jossa kohteesta kiinnostunut asiakas tiedustelee lisätietoja välitysliikkeellä myytävänä olevasta kohteesta. Esittely tapahtuu yleensä välityskohteessa, mutta se voi tapahtua myös esimerkiksi välitysliikkeen toimitiloissa. (KVKL 2019, 39.)

Asuntomarkkinointiasetuksen mukaan asunto-osakkeen esittelyssä on oltava nähtävillä ainakin seuraavat asiakirjat; yhtiöjärjestys, yhtiön tilinpäätösasiakirjat, suunnitteilla tai rakenteilla olevan asunnon rakennetapaseloste, asunnon pohjapiirros, kauppakirjaa lukuun ottamatta hallintaan saannin kannalta merkittävät muut sopimukset ja näiden malli, sekä energiatodistus aina kun saatavilla. (KVKL 2019, 39.)

Isännöitsijäntodistus on yleensä tarkoituksenmukaista olla esillä asunto-osakkeen esittelyssä, vaikka asuntomarkkinointiasetus ei tätä edellytä. Isännöitsijäntodistusta ei esittelytilaisuudessa tule antaa kaikille kävijöille, vaan ainoastaan ostotarjouksen tekemistä harkitseville asiakkaille. Isännöitsijäntodistusta ei saa luovuttaa myöskään sähköpostitse muille, kun tarjouksen tekemistä harkitseville asiakkaille. (KVKL 2019, 39.)

Asuntomarkkinointiasetuksen mukaan kiinteistön esittelyssä on oltava nähtävillä ainakin seuraavat asiakirjat; kartta ja selvitys myytävän alueen rajoista, maa-alueen vuokrasopimus (vuokratontilla sijaitseva rakennus), suunnitteilla olevan rakennuksen pintamateriaaleja ja muita oleellisia varusteita koskeva seloste, asuiskäyttöön myytävän rakennuksen pohjapiirros, sekä energiatodistus aina kun saatavilla. (KVKL 2019, 39.)

Kiinteistörekisteriote, lainhuutotodistus ja rasiustodistus on yleensä tarkoituksenmukaista olla esittelyssä saatavilla, vaikka asuntomarkkinointiasetus ei edellytä näiden asiakirjojen esillä oloa esittelyssä. Edellä mainittuja asiakirjoja ei saa luovuttaa esittelyssä kävijöille automaattisesti, vaan ainoastaan tarjouksen tekemistä harkitseville asiakkaille. Asiakirjoja ei saa myöskään luovuttaa sähköpostin välityksellä muille, kun tarjouksen tekemistä harkitseville asiakkaille. (KVKL 2019, 39.)

3 Pohdinta ja tulosanalyysi

Tässä päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön viimeisessä osassa reflektoidaan kuluksen 11 viikon ja 63 työpäivän seurantajakson havaintoja, työtehtävissä kehittymistä ja työssä saavutettuja tuloksia. Opinnäytetyötä aloitettaessa tavoitteena oli ammatillisen osaamisen kehittäminen, keskeisten juridisten kokonaisuuksien ymmärtäminen, asunto-osakkeiden ja kiinteistöjen kauppaprosessin läpi viemisen oppiminen, sekä saavuttaa pääsääntöisesti itsenäiseen työskentelyyn riittävä osaaminen. Opinnäytetyön seurantajakson päättyessä voidaan todeta, että tavoitteet on pääsääntöisesti saavutettu.

3.1 Osaamisen kehittyminen

Opinnäytetyön seurantajakson kuluessa osaaminen on kehittynyt merkittävästi, ja seurantajakson päättyessä työtehtävistä suoriutuminen on sellaisella tasolla,

että työn suorittaminen on pääsääntöisesti itsenäistä. Seurantajakson aikana työtehtävien suorittaminen kehittyi vähitellen täysin ohjatusta tekemisestä lähes täysin itsenäiseen työn suorittamiseen. Työn luonteesta johtuen täysin itsenäiseen työn suorittamiseen ei ollut mahdollista päästä verrattain lyhyen seurantajakson aikana, mutta opinnäytetyön tekijä ja toimeksiantaja ovat tyytyväisiä saavutettuun osaamistasoon ja kehitykseen.

Opinnäytetyötä aloitettaessa opinnäytetyön suorittajan arvio omasta suoriutumisen tasosta oli Aloitteleva toimija. Opinnäytetyön seurantajakson päättyessä arvio on Taitava suoriutuja. Seurantajakson aikana ja päiväkirjaraportointia tehdessä on saavutettu sellainen osaamisen taso, että kiinteistönvälittäjän tehtävistä voidaan suoriutua pääsääntöisesti itsenäisesti. Työn luonteesta ja työhön liittyvien normaalista poikkeavien tilanteiden yleisyydestä johtuen ohjausta tarvitaan vielä joissakin tilanteissa. Opinnäytetyön tekijä pystyy suoriutumaan tavanomaisista kiinteistönvälittäjän työtehtävistä, kuten toimeksiantosopimuksen tekemisestä, esittelyiden järjestämisestä, ostoneuvotteluiden hoitamisesta, kauppatilaisuuksien järjestämisestä ja suorittamisesta, kauppakirjan tekemisestä ja kohteiden myyntiin laittamisesta täysin itsenäisesti. Edellä mainittuihin toimiin liittyvät juridiset yksityiskohdat ja säädökset ovat siinä määrin sisäistetty, että työstä pystytään suoriutumaan tehokkaasti.

Päiväkirjaraportoinnin aikana vietiin läpi useita asunto-osakkeiden ja kiinteistöjen kauppaprosesseja. Asunto-osakkeiden osalta voidaan todeta, että kauppaprosessin läpi vieminen sujuu täysin itsenäisesti, ja vain poikkeuksellisissa tapauksissa ulkopuolista tukea tarvitaan. Kiinteistöjen osalta lisää osaamista ja kokemusta tarvitaan vielä varsinkin kiinteistön hinta-arvion tekemisen osalta, erityisesti sellaisissa tapauksissa, joissa kiinteistön arvoon vaikuttaa hyvin monia tekijöitä. Oman asiakashankinnan kehittäminen ja tehostaminen on myös jatkossa tärkeää, sillä toimeksiantojen hankkiminen on yksi tärkeimmistä asioista välitysliikkeen menestymisen kannalta. Työelämäohjaajan mukaan asiakashankinnan tekeminen myös tehostuu ja helpottuu suhteessa siihen, miten pitkään on alalla toiminut. Tietysti tarkoituksena on ollut hoitaa jokainen asiakaskohtaami-

nen, esittely ja kauppatilaisuus mahdollisimman hyvin, jotta oma toiminta jäisi asiakkaille mahdollisimman positiivisena mieleen, ja tämän myötä tulevaisuudessa uusien toimeksiantojen saaminen samoilta asiakkailta olisi mahdollista.

3.2 Päiväkirjatyöskentelyn hyödyt

Päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön tekeminen on ollut erittäin hyödyllistä ammatillisen kehittymisen, työssä tarvittavan teoreettisen ja juridisen tiedon sisäistämisen, sekä saavutetun osaamistason hankkimisessa. Päiväkirjamuotoinen opinnäytetyö oli varmasti itselleni paras mahdollinen tapa suorittaa opinnäytetyö myös siksi, että työn luonteesta johtuen täysin toiseen aiheeseen paneutuminen työn ohella olisi ollut ajankäytön kannalta todella haastavaa. Päivittäinen omien tavoitteiden kirjaaminen ja niistä suoriutumisen reflektointi on ehdottomasti auttanut työtehtävissä kehittymistä ja tarvittavan tiedon sisäistämistä. Viikkoraporttien kirjaaminen on ollut hyödyllistä viikon aikana suoritettujen työtehtävien keräämisen kannalta, sekä käytännön tueksi haetun teorian tiedon myötä. Kiinteistönvälittäjän työssä tarvittavan juridisen tiedon määrä on verrattain suuri, ja Kiinteistönvälitysalan keskusliiton Hyvän välitystavan ohje on ollut erinomainen apu työssä suoriutumiseen ja opinnäytetyön tekemiseen. Edellä mainittu ohje on tullut käytyä hyvin perusteellisesti läpi opinnäytetyöprosessin aikana, ja sitä on hyödynnetty suurelta osin työn teoriapohjana. Opinnäytetyötä varten hankitun teorian tiedon etsiminen on myös auttanut muutoinkin työssä tarvittavassa tiedonhaussa. Päiväkirjaraportointijakson jälkeen koen, että osaamiseni työtehtävissäni on opinnäytetyötä tehdessä noussut korkeammalle tasolle, kuin se olisi muutoin noussut.

3.3 Tulokset lukuina

Kiinteistönvälittäjän työssä, kuten missä tahansa tuloshakuisessa myyntityössä, työssä menestyminen ja osaaminen mitataan lopulta tulosluvuista. Aikaisemmissa myyntitehtävissä hankkimani kokemus ja päiväkirjamuotoisen opinnäytetyön suorittaminen kiinteistönvälitysalalla aloittaessani oli suureksi avuksi, ja olen

kohtuullisen tyytyväinen toistaiseksi saavuttamiini tuloksiin. Päiväkirjatyöskente-
lyn seurantajakson, eli 11 viikon ja yhteensä 63 työpäivän aikana saavutin seu-
raavat myyntitulokset;

- Yhteensä kahdeksan myytyä kohdetta
- Viisi kiinteistökauppaa ja kolme asunto-osakekauppaa
- Vaihdannan arvo yhteensä noin 732 000 €
- Kaupoista laskutettu liikevaihto yritykselle noin 28 300 €

Työelämäohjaajaltani ja kollegoiltani saamani palautteen perusteella saavutta-
mani tulokset ovat olleet verrattain hyviä, kun ottaa huomioon alalla aloittavien
kiinteistönvälittäjien keskimäärin saavuttamat tulokset vastaavalta seuranta-
ajalta. Yksityiskohtaisempia lukuja ei voida tässä ymmärrettävistä syistä esittää,
mutta edellä mainitut luvut kertovat kuitenkin sen, että kohtuullisia taloudellisia
tuloksia on saavutettu. Kaikkiaan opinnäytetyöprosessi oli haastava, opettava ja
hyödyllinen. Olen tyytyväinen saavuttamiini tuloksiin, osaamiseen ja ammatilli-
seen kehitykseen opinnäytetyöprosessin aikana.

Lähteet

Asuntomarkkinointiasetus 130/2001

Kiinteistönvälitysalan keskusliitto. 2019. Hyvän välitystavan ohje 2019

Päiväkirjamuotoinen opinnäytetyö eli PONT. 2020. <https://www.laurea.fi/koulutus/pedagogisia-innovaatioita/paivakirjamuotoinen-opinnaytetyo>.

29.11.2020.

Suojanen, K. & Savolainen, H. & Korte, A. & Vanhanen, P. 2015. Lakiopas Juri-
diikan perusteet. Helsinki: KS-Kustannus Oy