

veneda, mille poolest variantid teineteisest erinevad. Tihti pole tegemist ainult erinevate värvidega. Kui on plaan tellida standardist erinevaid valikuid, ei piisa, kui sellest ehitusel vaid projektjuhiga rääkida. Kindlasti tuleb muutuste ja lisatööde kohta vormistada projekti lisa, leppida kokku lisatööde maksumus ning fikseerida see kirjalikult.

5. KÜSI KULUDE KOHTA. Ostuhinna kõrval on olulised igakuised väljaminekud, mis halva kvaliteediga korterelamute puhul toovad kaasa laenu maksega võrdse kulu. Kui tegemist on päris uue hoonega, mis eelnevalt pole kasutusel olnud, peaks küsima dokumenti energiaklassi kohta. Küsida võib ka infot piirkonnas asuvate analoogsete korterelamute kohta. Väheoluline pole ka see, kes korterelamut haldab - kindlasti on tuntud haldusfirma väike tagatis

sellele, et hoonega seotud dokumentid on korras.

6. KÜSISOODUSPÄKKUMIST. Tihti on arendajatel projektide finantseerimiseks eripakkumisi. Nii tasub külastada kliendipäevi, ühendust võtta pankadega, kes projekti finantseerimisega seotud on, ning teha ka oma pakkumine. Tuleks olla ettevaatlik väga suurte allahindluste või esimeste sissemaksete puhul. See võib viidata müüja makseraskustele.

7. KONTROLLI MÜÜJA TAUSTA. Tavapärase krediidiinfo ja maksumõlgade kõrval tuleks külastada aega ja tutvuda ka arendaja eelnevate projektidega. Projektipõhiste ettevõtete puhul tuleks vaadata ematettevõtte tausta. Suurte ja tuntud arendajate korral on eriti olulised kirjalikud kokkulepped, kuna probleemide korral tegelevad küsimustega eda-

si juristid. Kui arendaja kasutab pangafinantseerimist, on see teatud tagatis - projekti finantseerija on huvitatud selle valmimisest ning on enne rahastamist veendunud kõikide dokumentide ja tähtaegade kehtivuses.

8. TUTVU MÜÜGILEPINGU PROJEKTIGA. Minimaalselt peaks lepingus olema fikseeritud ostuhinna tasumise graafik, ehitusega seonduv ning valduse üleandmine. Leping peaks sisaldama kokkulepet esimeste sissemaksete, vahepealsete maksete ja lõpliku tasumise kohta. Seejuures on oluline kooskõlastada graafik ka pangaga. Mõistlik oleks lisada ehituse projektdokumentatsioon ja plaanid. Vormistada tuleks kindlasti dokument korteri üleandmise kohta ning kontrollida, kas kõik müüja võetud kohustused ja antud lubadused on täidetud. Näiteks tuleks kontrollida, kas võtmete

üleandmise hetkel on olemas ka kasutusluba. Sellekohase kohustuse täitmise tagamiseks oleks hea, kui üks osa ostuhinnast oleks deponeeritud notari ametikontol.

9. KASMÜÜJA PAKUB GARANTIID. Päris uute korterite puhul on ehitusgarantii minimaalselt 24 kuud alates ehitise valmimisest. Ilma garantiita pakkumine peaks ostja tegema ettevaatlikuks.

10. TAOTLE EELMÄRGET. eadus võimaldab kinnistusraamatusse kanda eelmärke, mis tagab omandi üleandmise nõude ehk eelmärke kaitseb tulevast omandamist. Seega saab ostja eelmärke omanikuna kindluse, et juhul, kui müüja peakski lisaks temale tegema tehingu sama korteriga kellegi kolmanda osapoolega, on need tema kui eelmärke omaniku jaoks tühi.

➔ Puitmajade ETA (European Technical Assessment) väljastamine

➔ Toodete sertifitseerimine, inspekteerimine ja CE märgistamine

- ✓ Uksed & aknad
- ✓ Puitmajad
- ✓ Liimpuit
- ✓ Puitfermid
- ✓ Tugevussorteeritud puitmaterjal

➔ Juhtimissüsteemide sertifitseerimine (ISO 9001, ISO 14001, OHSAS)

➔ FSC® ja PEFC tarneahela ja metsa majandamise sertifitseerimine

BM TRADA

www.bmtrada.ee



Märk vastutustundlikust metsandusest



PEFC/16-44-002



BM TRADA Eesti OÜ, Peterburi tee 46, Tallinn 11415, Eesti

tel +372 **613 9888** | faks +372 **613 9889** | www.bmtrada.ee | info@bmtrada.ee