

KINNISVARAMAAKLERITE EDULOOD ARCO VARA NÄITEL





VADIM SENITŠENKOV – *JUHIKS SÜNDINUD*

Edukas saab olla vaid juht, kes on positiivne, hea suhtleja, hea kohanemisvõimega ja issennast hästi juhtiv. Narva osakonna juhil, maakleril ja kutselisel hindajal Vadim Senitšenkovil on kõik need omadused.



HEA KOHANEMISVÕIMEGA

Juristiharidusega Vadimi on aastate jooksul usaldatud juhtima erinevaid ettevõtteid ja valdkondi. Ta on töötanud Narvas Astri keskuse haldusjuhina, Toila sanatooriumi müügijuhina, Narva Hotelli tegevjuhina, ta vedas projektjuhina kaubandus- ja meelelahutuskeskuse Akropolis arendust. Kolm aastat tegutses ta tuuleenergeetikas. „Valdavalt oli mu tööks asjaõigusseaduse sätete rakendamine: suhtlesin tööandja ülesandel kinnisvaraomanikega ja tegelesin asjaõiguslepingute sõlmimisega, hoonestus- ja kasutusõiguse seadmisega – tegin juriidilist eeltööd tuulikute ja tehnotrasside ehitamiseks ja paigaldamiseks,“ kirjeldab ta.

Pärast projekti lõppemist hakkas ta otsima uusi väljakutseid, ent mõni aasta varem alanud majanduskriisi tingimustes ei olnud see kõige lihtsam. Siis otsustaski ta proovida kätt kinnisvaravahenduses. Kõigi nende ametite kõrvalt on Vadim olnud ka ise ettevõtja: tema firma müüb professionaalseid juuksehooldusvahendeid ja tegutseb juba 17. aastat.

HEA KOHANEMISVÕIMEGA

Vadim sisenes kinnisvaravaldkonda majanduskriisijärgse vaikuse ajal. Kuna tollal sai hindajana tegutseda ilma kutseeksamit tegemata, hakkas Vadim kohe tegema nii maakleri- kui ka hindajatööd. Ühest küljest oli alustada raske, sest turul oli seisak, teisalt aga andis see aega lugeda, õppida ja käia kinnisvarakursustel nii Tartu Ülikoolis kui ka EBS-is.

Esimese tehingu sõlmis Vadim kohe esimesel kuul, ta aitas müüa heas seisukorras korteri Narva linnas. „Üks vara oli portfellis ja kohe sai ka tehing tehtud. Rõõmustasin, et oh, kui tore – nüüd hakkab minema. Aga siis tuli viis kuud vaikust!“ meenutab ta naerdes. „See vaikne aeg läks portfelli kasvatamisele.“

Viis aastat tagasi võttis Vadim vastu kutse liituda Arco Vara Narva esindusega. Pool aastat hiljem asus ta juba osakonda juhtima ja peatselt sooritas edukalt ka hindaja kutseeksami. Otsuse üle liituda Arco Varaga on ta siiralt õnnelik. „Ma hindan väga kõrgelt seda, kuidas meil inimestesse suhtutakse. Kogu Arco pere on sõbralik ja väga abivalmis, ma pole kunagi tundnud, et minusse suhtutaks kuidagi teisiti selle pärast, et olen vene keelt kõnelev inimene. Kõigil firma üritustel ja koosolekutel ja peakontoris on väga inimlik ja väga sõbralik atmosfäär – alati on rõõm seal olla,“ kiidab ta kolleege.



Rõõmustasin, et oh, kui tore – nüüd hakkab minema. Aga siis tuli viis kuud vaikust!” meenutab ta naerdes.

HEA SUHTLEJA

Vadim ütleb, et pühendub maakleri- ja hindajatööle 24/6, üks päev nädalas kulub oma teisele ettevõttele. „Telefon on mul kogu aeg sees, vastamata kõnele helistan esimesel võimalusel tagasi. Iga vastamata kõne on kaotatud raha, vahet pole, kas tahetakse kinnisvara müüki anda või nõu küsida. Kui enne koroonakriisi oli ühel hetkel liiga palju tööd ja ma ei jõudnud kõigi küsimustele detailselt vastata, siis otsustasin, et tasuta konsultatsioone ma ei anna. Aga aeg on pöördunud ja mulle teeb rõõmu, kui helistatakse ja tahetakse mõnd kinnisvaraküsimust arutada või nõu küsida. Ma mõistan, et selline suhtumine annab lõpuks parema tulemuse,“ tõdeb ta.

Vadim peab väga oluliseks maakleritöö mainet, kahjuks ei ole see Narvas eriti kõrge. „Kuni maakleritöö kutsekvalifikatsiooni omandamine pole nõutud, saavad tegutseda „omatehtud“ maaklerid, kes ei hooli töö kvaliteedist ega tagasisidest. Aga see rikub laiemalt maakleritöö mainet,“ tunnistab ta. Arco Vara kaubamärki peetakse Narvas Vadimi sõnul siiski usaldusväärseks. „Aga tahaksime olla veel kaalukamad ja mainekamad,“ kinnitab ta ja usub, et see soov täitub siis, kui ilma kutsetunnistusega enam kinnisvara vahendamise tegeleda ei saa.

HEA SUHTLEJA

Vadim on seda meelt, et istuva töö tegijal tuleb enda vormis ja heas toonuses hoidmiseks füüsiliselt pingutada, seepärast käib ta jõusaalis ja joogatrennis, suviti sõidab palju jalgrattaga ja talvel, kui lund on, suusatab.

Häid emotsioone ja vaheldust on pakkunud reisimine – praegu ootab Vadim koroonaviiruse taandumist ja liikumisvabaduse taastumist. „Aeg läheb, ei jõuagi tähele panna, kui pensioniiga juba käes – enne seda tahaks veel uusi kohti avastada,“ nendib ta lõbusalt.



Kuni maakleritöö kutsekvalifikatsiooni omandamine pole nõutud, saavad tegutseda „omatehtud“ maaklerid, kes ei hooli töö kvaliteedist ega tagasisidest. Aga see rikub laiemalt maakleritöö mainet.

2

RAGNE TEOS –

*KOHUSETUNDLIK JA TÄPNE MAAKLER, KES
EELISTAB SÕIDULE KÕNDI*

Tartu esinduse vanemmaakler Ragne Teos naudib suhtlemist ja liikumist ning peab Tartut piisavalt väikeseks linnaks, et vahemaid objektide ja büroo vahel jalgsi läbida. Ta hindab kõrgelt kolleegide toetust ja nendega koos veedetud aega ning peab enda lemmikhobiks oma perekonda.



Kuigi kinnisvaramaakler ilma autota hakkama ei saa, kasutab Ragne oma sõiduvahendit harva. Peamiselt vaid laupäeviti, mil ta käib vaatamas ja näitamas kaugemaid kinnisvaraobjekte – Ragne tööpiirkonnaks on peale Tartu linna ka Tartu- ja Põlvamaa. „Tartu linn on võrdlemisi väike ja liikumine on mulle väga oluline. Kui oma aega hästi planeerida, siis jõuab objektidel jalgsi käia küll,“ ütleb Ragne, kelle igapäevane sammude arv ületab tavaliselt 10 000 piiri. Ajaplaneerimises on ta osav, sest hilinemist ta ei salli: jõuab ise kohale pigem natuke liiga vara ja eeldab, et ka kliendid peavad kokkulepitud aegadest kinni.

Tema kohusetundlikkust hindavad kõrgelt ka kolleegid. „Ragne peale saab alati kindel olla, nii kliendi kui ka kolleegina: kui ta midagi lubab, siis ta selle ka täidab,“ ütleb hindamisteenuse juht Kerli Koha.

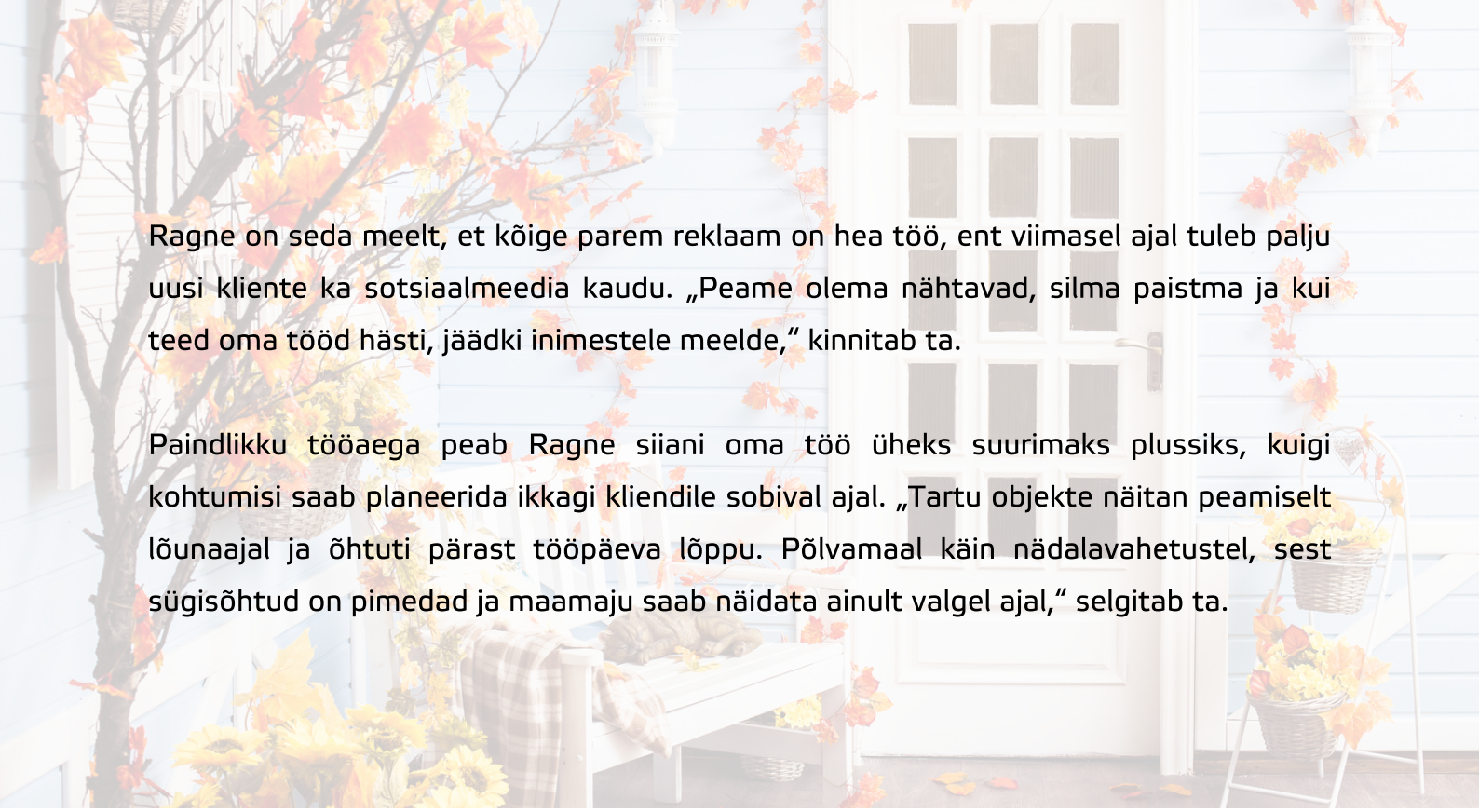
Ragne jõudmine kinnisvaravaldkonda tuli kuidagi loomulikult: talle on alati meeldinud müügitöö ja inimestega suhtlemine. Ta on õppinud müügikorraldust ja kaubandusökonomikat, tööle läks ta juba enne täisealiseks saamist: oli algul ööklubis Atlantis ettekandja ja siis baaridaam, hiljem vahetuse vanem Tartu Raekoja platsil asuvas lokaalis Suudlevad Tudengid



**Ragne peale saab alati kindel olla, nii kliendi kui ka kolleegina:
kui ta midagi lubab, siis ta selle ka täidab.**

2012. aastal, kui Ragne oli kahe väikese lapse ema, hakkas ta otsima tööd, kus saaks oma aega ise planeerida. Nii sattus ta ühte väikesesse Tartu kinnisvarafirmasse ja haaras kohe härjal sarvist. „Julge pealehakkamine on pool võitu!“ ütleb ta. „Helistasin väga paljude kuulutuste peale, et endale portfelli objekte saada. Sellest peavadki uued maaklerid alustama – objektid ise portfelli ei jookse. Praegu ma tunnen juba, et olen jätnud inimeste südamesse jälje, olen teinud oma tööd nii hästi kui võimalik ja on kliente, kes on minu juures tagasi juba mitmendat tiiru, uusi kliente tuleb soovitude peale. Just hiljuti küsis keegi oma Facebooki seinal soovitusi – tal oli vaja ema korter ära müüa ja uus osta. Mind soovitati rohkem kui üks kord, eelmisel nädalal oligi meil juba müügitehing ja järgmisel tuleb uue korteri ostutehing,“ räägib ta.

Maakleritöö köitis Ragnet, kinnisvaravaldkond oli põnev. Pärast esimest tööaastat nägi ta ajalehes kuulutust, et Arco Vara otsib maaklerit. „Saatsin CV, kutsuti vestlusele ja võeti tööle. Mäletan, et ma olin väga-väga elevil, helistasin kohe abikaasale, emale ja õele, et sain nii suurde ettevõttesse tööle!“



Ragne on seda meelt, et kõige parem reklaam on hea töö, ent viimasel ajal tuleb palju uusi kliente ka sotsiaalmeedia kaudu. „Peame olema nähtavad, silma paistma ja kui teed oma tööd hästi, jäädk inimestele meelde,“ kinnitab ta.

Paindlikku tööaega peab Ragne siiani oma töö üheks suurimaks plussiks, kuigi kohtumisi saab planeerida ikkagi kliendile sobival ajal. „Tartu objekte näitan peamiselt lõunaajal ja õhtuti pärast tööpäeva lõppu. Põlvamaal käin nädalavahetustel, sest sügisõhtud on pimedad ja maamaju saab näidata ainult valgel ajal,“ selgitab ta.



Peame olema nähtavad, silma paistma ja kui teed oma tööd hästi, jäädk inimestele meelde.

Väga oluliseks peab Ragne ka toetavate ja sõbralike kolleegide olemasolu.

„Tartu büroos on meil küll väga, väga hea vaib,“ ütleb ta. „Mul on väga head kolleegid, oleme nagu suur sõbralik pere. Hiljuti käsisime Ööbiku gastronoomiatalu peremehe Ants Uustaluga rabamatkal, sünnipäevi tähistame alati koos – mitte kontoris koogiga, vaid ikka mõnusa üritusega. Nüüd tuleb juba teist korda sportlik nädal, kui käime koos spordiklubis trenni tegemas. Välisreisidel käime ka koos, kahjuks lükkus augustisse planeeritud Prantsusmaa reis koroonatõttu teadmata ajaks edasi.“

Aeg iseendale möödub Ragnel samuti spordiklubis, paar-kolm korda nädalas püüab ta sinna ikka jõuda. Ka jalgpallistaadionilt võib Ragnet sageli leida. Mitte küll väljakul palli taga ajamas, aga oma poegadele kaasa elamas. „Mu kolm last ongi mu kõige suurem hobi,“ tõdeb ta naerusest.



KEVIN KALDMA –

SPORTLASE MÕTTEVIISIGA MEESKONNAJUHT

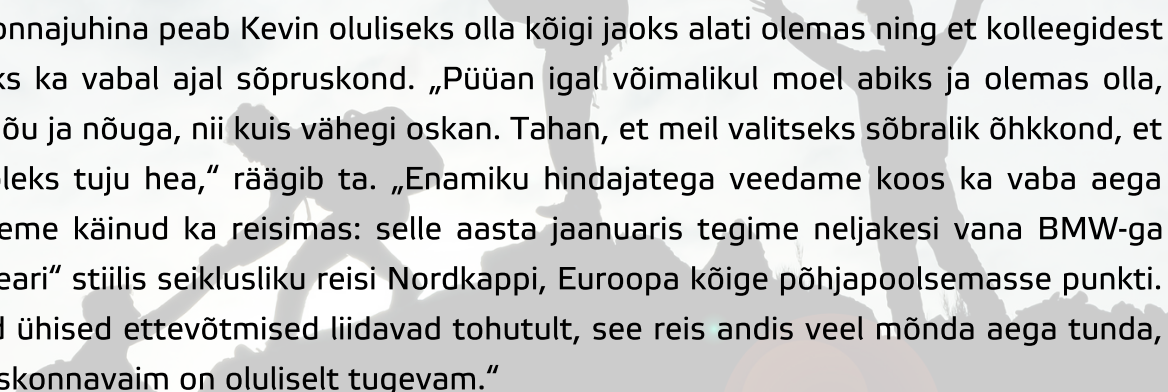
Tallinna hindamisosakonna juht Kevin Kaldma (26) on endise tipp sportlasena oma igapäevatöösse kaasa toonud sportlastele omase suhtumise: ta seab endale kõrgeid eesmärke ja on nende täitmise nimel valmis endast kõik andma.



Kevinist pidi saama profijalgrattur. Selle nimel tegi ta juba põhikooliajal kõvasti tööd ja läks edasi õppima Otepäale Audentese spordigümnaasiumi, sihiks silme ees profikarjäär Prantsumaal.

Selle tee lõikas läbi üks õnnetu kukkumine võistlustel. „Gümnaasiumi lõpuks oli selge, et profisportlase karjäär ei ole enam reaalne ning tuleks hakata mõtlema kõrghariduse omandamisele. Kuna mul polnud sel ajal ühtegi kindlat sihti – mu ainus eesmärk oli olnud sportlaseks saada –, siis kandideerisin igale poole, kuhu vähegi sain, ja pärast valisin nende hulgast, kuhu sisse sain,“ jutustab Kevin. „Kõige huvitavam neist tundus kinnisvara planeerimine ja seda ma õppima läksingi. Hiljem lihtsalt sirvisin CV Keskuse tööpakkumisi, nägin Arco Vara töökuulutust ja mõtlesin, et why not.“

Nüüd on ta Arco Varas hindaja olnud juba neli aastat ning tunnistab, et on väga rahul. Nii nagu kinnisvaravaldkonnas üldiselt ikka, meeldib ka Kevinile vaba ajagraafik ja see, et saab olla iseenda peremees. Aga lisaks sellele hindab ta kõrgelt võimalust uusi tulijaid koolitada. „Kõige rohkem meeldib mulle mu töös luua inimestele võimalusi siseneda kinnisvara hindamise turule,“ sõnab ta.



Meeskonnajuhina peab Kevin oluliseks olla kõigi jaoks alati olemas ning et kolleegidest kujuneks ka vabal ajal sõpruskond. „Püüan igal võimalikul moel abiks ja olemas olla, aidata jõu ja nõuga, nii kuis vähegi oskan. Tahan, et meil valitseks sõbralik õhkkond, et kõigil oleks tuju hea,“ räägib ta. „Enamiku hindajatega veedame koos ka vaba aega ning oleme käinud ka reisimas: selle aasta jaanuaris tegime neljakesi vana BMW-ga „Top Gari“ stiilis seiklusliku reisi Nordkappi, Euroopa kõige põhjapoolsemasse punkti. Sellised ühised ettevõtmised liidavad tohutult, see reis andis veel mõnda aega tunda, et meeskonnavaim on oluliselt tugevam.“

“ Püüan igal võimalikul moel abiks ja olemas olla, aidata jõu ja nõuga, nii kuis vähegi oskan. Tahan, et meil valitseks sõbralik õhkkond, et kõigil oleks tuju hea. ”

Sportlase mõtteviisile kohaselt seab Kevin ka oma töös kõrgeid sihte. „Ma tahaksin üles ehitada Eesti kõige ägedama ja suurema hindajate tiimi,“ ütleb ta. „Mitte ainult kõige suurema, vaid kindlasti ka kõige ägedama: et meil oleks inimesed, kes astuvad kõik ühte sammu, kellega on hea koos tööd teha ja ka vaba aega veeta, et meil oleks ühtne punt ja selles poleks ühtegi inimest, kes tuleks hommikul morni näoga kontoris, teeks oma töö tuimalt ära ja ütleks nägemist.“

Ennast laeb Kevin ikka endiselt maanteel jalgrattaga pedaale sõtkudes, eriti nauditav on see siis, kui selleks on vabalt aega ja kohustused ei kiirusta tagant. „Õhtuti käin ikka veeremas, enda rõõmuks ja vanade aegade mälestuseks,“ sõnab ta muheledes.



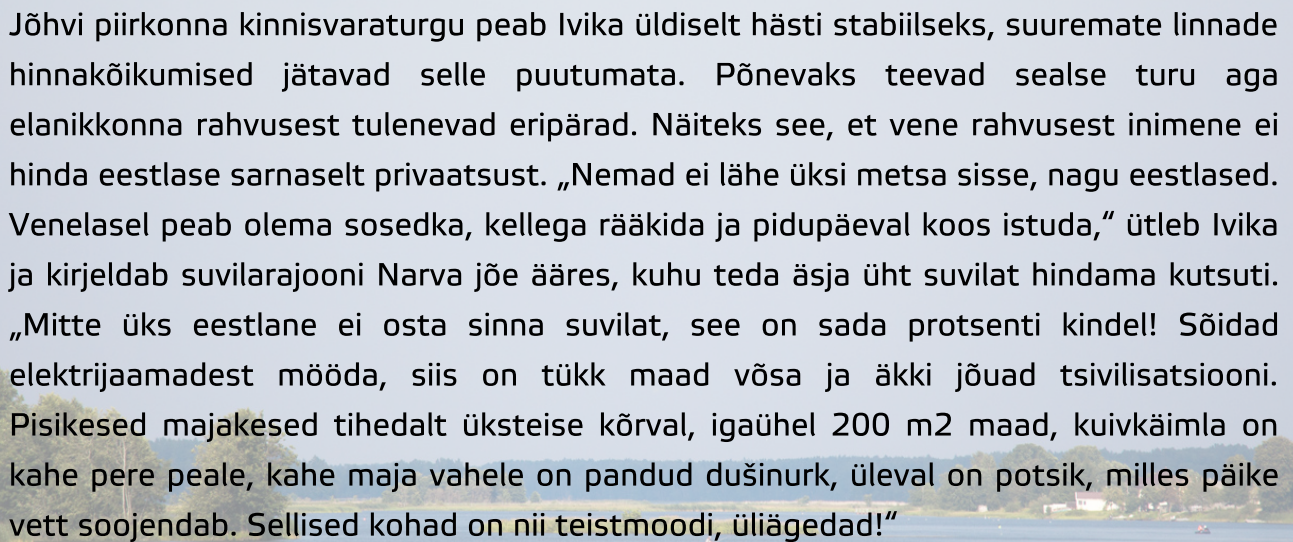
IVIKA VILLERS –

JÕHVI KINNISVARATURU EKSPERT

Jõhvi osakonna vanemmaakler ja kutseline hindaja Ivika Villers on kinnisvaravaldkonnas tegutsenud 16 aastat, selle ajaga on piirkonna kinnisvaraturg saanud läbi ja lõhki tuttavaks. Ivika puhul kehtib vanasõna, et kes palju teeb, see palju jõuab: põhitöö kõrvalt peab ta kaht puhkemaja ja tegeleb juba kümme aastat kõhutantsuga.

Jõhvi linn oli Ivikale hästi tuttav juba enne kinnisvaravaldkonda sattumist: ta on seal sündinud ja üles kasvanud ning sinna elama jäänudki. Põline jõhvikas, nagu ta ise naerdes ütleb. Tänu maakleri- ja hindajatööle on nüüd aga Jõhvis raske leida korterelamut, kus Ivika poleks mõnd kodu vaatamas käinud. Võimalust puutuda kokku väga paljude erinevate inimestega peabki ta üheks oma töö võluks. „Kui palju kodusid me läbi käime ja milliste inimestega kohtume – see on ikka midagi müstilist! Väga, väga lahe!“ väidab ta emotsionaalselt.





Jõhvi piirkonna kinnisvaraturgu peab Ivika üldiselt hästi stabiilseks, suuremate linnade hinnakõikumised jätavad selle puutumata. Põnevaks teevad sealse turu aga elanikkonna rahvusest tulenevad eripärad. Näiteks see, et vene rahvusest inimene ei hinda eestlase sarnaselt privaatsust. „Nemad ei lähe üksi metsa sisse, nagu eestlased. Venelasel peab olema sosedka, kellega rääkida ja pidupäeval koos istuda,“ ütleb Ivika ja kirjeldab suvilarajooni Narva jõe ääres, kuhu teda äsja üht suvilat hindama kutsuti. „Mitte üks eestlane ei osta sinna suvilat, see on sada protsenti kindel! Sõidad elektrijaamadest mööda, siis on tükk maad võsa ja äkki jõuad tsivilisatsiooni. Pisikesed majakesed tihedalt üksteise kõrval, igaühel 200 m² maad, kuivkäimla on kahe pere peale, kahe maja vahele on pandud dušinurk, üleval on potsik, milles päike vett soojendab. Sellised kohad on nii teistmoodi, üliägedad!“

“ Kui palju kodusid me läbi käime ja milliste inimestega kohtume – see on ikka midagi müstilist! Väga, väga lahe!

Ka eri rahvusest klientide suhtumine on erinev. „Vene klient on väga lojaalne ja kindlasti persoonipõhine: ta teab sind nime- ja nägupidi, aga mitte firma järgi – see on surmkindel. Mitte keegi neist ei tea, mis on Arco Vara või Ober-Haus, aga teatakse Ivikat, Merikest, Tatjanat ja ka sõbrale soovitatakse nimepidi. Eestlane tähtsustab rohkem firmat,“ kirjeldab Ivika.

Võib öelda, et kinnisvaravaldkonda sattus Ivika osaliselt tänu suurtele kaubanduskettidele. Pärast Tartu ülikoolis kaubanduse ja turunduse eriala lõpetamist juhatas ta aastaid Kohtla-Järve kaubamaja tööd. Kui Eestis hakkasid uksi avama ketipoed ja nendega võistlemine läks raskeks, otsustas Ivika, et on aeg teha midagi uut. Ta hakkas vedama üht turismiprojekti, õppis seda tehes ise turismi kohta väga palju, sai julgust taotlema PRIAst toetust ja rajada Toilasse oma puhkemajad. Kui need juba kenasti toimisid, tundus, et vaba aega jääb üle ja midagi võiks veel teha. „Täiesti juhuslikult nägin lehes kuulutust, et Arco Vara otsib Jõhvi piirkonda maaklerit. Astusin siis lihtsalt nende uksest sisse ja küsisin, millega nad seal tegelevad – mul polnud mingit taustateadmist,“ jutustab Ivika. Aastatega kujunes nii, et üha rohkem oli vaja hindamisteenust ja viimastel aastatel võtabki Ivika tööst suurema osa just hindamine.

“ Vene klient on väga lojaalne ja kindlasti isikupärane: ta teab sind nime- ja nägupidi, aga mitte firma järgi – see on surmkindel.

Mis on teda 16 aastat kinnisvaravaldkonnas ja Arco Varas hoidnud? „Kindlasti toredad kolleegid,“ toob ta välja esimese põhjuse. „Ja see, et ma saan kõrvalt oma puhkemajadega tegeleda – paindlik tööaeg on olnud mulle väga oluline. Aastaid tagasi kandideerisin ühele ametikohale pangas ja jõudsin kolme parima kandidaadi hulka. Siis mõtlesin, et oot-oot, kas ma pean hakkama nüüd kellast kellani tööl käima? See hirmutas mind ja astusin ise kõrvale,“ räägib ta.



Ivika peab lugu sportlikust eluviisist, alati on tema ellu kuulunud ka tants. Kümme aastat tagasi viis tantsutahe ta esimest korda elus kõhutantsutreeningule ja selle juurde on ta nüüd jäänudki. „Kõhutants on iseenda keha tundmaõppimiseks suurepärase!“ kiidab ta. „Hoiab vormis, pakub tantsulusti ja uute koreograafiate õppimine trennib ka mälu.“

Veel ammutab ta energiat reisimisest, matkamisest ja koduaias nokitsemisest. „Ja üle kõige Eestimaa suvest ja loodusest!“ lisab ta ajakohaselt.

“ Ja see, et ma saan kõrvalt oma puhkemajadega tegeleda – paindlik tööaeg on olnud mulle väga oluline.

5

DIANA NÕMME

Pärnu osakonna kutseline hindaja ja vanemmaakler Diana Nõmme, kes pälvis 2019. aasta tulemuste eest arengumootori tiitli, jääb oma edu kommenteerides tagasihoidlikuks. Ta ütleb, et on oma tööd teinud nagu alati, aga nüüd on lihtsalt kätte jõudnud „tasumise tund“, kui saab noppida seitsme aasta töö vilju.

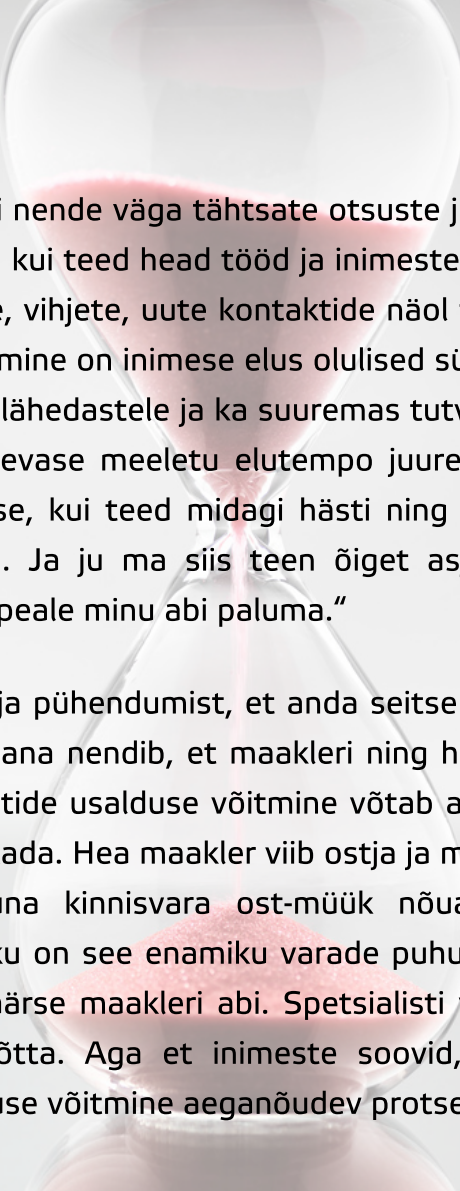


„Elu peegeldab sulle sinu nägu,“ ütleb Diana elutargalt välja sügava tõe. Ta ei alusta kunagi uut aastat sõnadega „Vaata, kuidas läheb“ või „Eks me näe, mis aasta toob“, vaid paneb alati kirja konkreetsed eesmärgid, mida ta tahab aastaga saavutada. „Kui on tahtmine ja eesmärgid, siis tulevad ka võimalused sinu juurde,“ tõdeb ta.

Diana arvab, et 2019. aasta oli talle tagasiside aeg ehk et murranguline edu tuli tänu seitsmele varasemale aastale, mil ta on suure pühendumisega tööd teinud.



Elu peegeldab sulle sinu nägu. Kui on tahtmine ja eesmärgid, siis tulevad ka võimalused sinu juurde.



„Olen pingutanud ja panustanud, inimesi nende väga tähtsate otsuste juures aidanud. Meie töö põhineb ju suhtlusel ja suhetel: kui teed head tööd ja inimestel on sinust abi, siis sõna levib, see kõik tuleb soovitude, vihjete, uute kontaktide näol tagasi,“ räägib ta. „Kodu müük, ost või kinnisvara hindamine on inimese elus olulised sündmused ning selle protsessi kogemusest kõneletakse lähedastele ja ka suuremas tutvusringkonnas. Samas on nii armas tõdeda, et tänapäevase meeletu elutempo juures on inimesed jäänud väga toredaks – ikka märgatakse, kui teed midagi hästi ning hingega, suuri plakateid ega reklaami pole siis vajagi. Ja ju ma siis teen õiget asja, kui võõrad inimesed tulevad kellegi soovitava sõna peale minu abi paluma.“

Mitte igaühel pole nii palju pikka meelt ja pühendumist, et anda seitse aastat endast kõik, nägemata suuremat läbimurret. Diana nendib, et maakleri ning hindaja töös on kannatlikkus aga väga vajalik, sest klientide usalduse võitmine võtab aega. „Maakleri ja hindaja töös on ülioluline ennast tõestada. Hea maakler viib ostja ja müüja kokku nii, et mõlemad osapooled on rahul. Kuna kinnisvara ost-müük nõuab tänapäeval korrektset dokumentatsiooni, aga paraku on see enamiku varade puhul puudulik, siis on lahenduse leidmiseks vaja usaldusväärse maakleri abi. Spetsialisti vahendusel on ka ostjal turvalisem otsuseid vastu võtta. Aga et inimeste soovid, vajadused ja nõudmised on erinevad, siis on ka usalduse võitmine aeganõudev protsess,“ leiab ta.

“ Olen pingutanud ja panustanud, inimesi nende väga tähtsate otsuste juures aidanud. Meie töö põhineb ju suhtlusel ja suhetel: kui teed head tööd ja inimestel on sinust abi, siis sõna levib, see kõik tuleb soovitude, vihjete, uute kontaktide näol tagasi.

Diana toob välja ka ühe olulise muutuse, mis aitas tal rekordkäivet saavutada. Nimelt lõppes 2018. aasta lõpus tema kohustus juhtida Pärnu osakonda ja nii tekkis enam aega keskenduda oma kirele: hindamisele ja maakleritööle. „Tekkinud vabadus võimaldas mul pühenduda sada protsenti inimeste aitamisele ning eksperthinnangute koostamisele,“ sõnab ta.



Diana on loomu poolest inimene, kes pühendub kõigega. „Olen nagu truu kutsu,” ütleb ta ise muiates. Juba aastaid tagasi otsustas ta, et kui tahab tippu jõuda, peab jääma valitud rajale. Tal on huvitav võrdpilt pilvelõhkujast. „Kui tahad jõuda kõrghoone tippu ja näha, milline maailm sealt ülevalt paistab, saad sinna vaid mööda selle hoone treppe. Sa ei saa astuda vahepeal teise pilvelõhkujasse ja kasutada sealset lifti või treppe. Ma pole kunagi mõelnud, et kuskil mujal on parem, vaid olen otsustanud, et liigun mööda ette võetud treppi ülespoole, kuni mulle avaneb ülalt imeline vaade,” kirjeldab ta.

Peale töö avaldub tema jäägitu pühendumine ka muus. Neli aastat on Diana korraldanud Arco Vara tenniseturniiri, tänavu septembris saavad tennise- ja kinnisvarahuvilised taas väljakutel kokku. Kui ta 2016. aastal turniiri organiseerimise oma õlule võttis, ei teadnud ta oma sõnul tennisest tuhkagi. Aasta hiljem võtsid osalejad Dianalt lubaduse, et ka tema läheb tennisetrenni. Juba mõne treeningtunni järel oli Diana tennisele „maha müüdnud“. Olles treeninud vähem kui aasta aega, tõi ta kirgliku mängijana koos treeneriga 2018. aasta sügisel ka võidukarika koju.

“ Kui tahad jõuda kõrghoone tippu ja näha, milline maailm sealt ülevalt paistab, saad sinna vaid mööda selle hoone treppe. Sa ei saa astuda vahepeal teise pilvelõhkujasse ja kasutada sealset lifti või treppe.

Diana tõdeb, et inimestel on pahatihti kombeks seada omale liiga väikesed eesmärgid. Tema ise julgeb unistada suurelt ja selle nimel ka kõvasti tööd teha. „Minu selle aasta töö viljad tulevad just nii magusad, mil määral ma oma töökuse ja suhtumisega oma klientidele häid emotsioone pakun,” sõnab ta.



LIIA KORELINE –

EDUKAS TÄNU TÖÖKUSELE JA HOOLIVUSELE

Aasta maakler ja kliendilemmik Liia Koreline hindab esimesest tiitlist rohkem klientide kõrget hinnangut. Ta kinnitab, et pole kunagi püüdnud olla parim, vaid edu on tulnud sellest, et ta armastab inimesi.



Liia edulugu maaklerina on olnud hämmastav. Ta liitus Arco Varaga 2017. aasta oktoobris ning juba novembris oli ta kuu parim maakler. Arco Varas töötatud 26 kuust on Liia parim olnud 19 korral, kohe esimese tööaasta järel tõusis ta aasta maakleriks ning pälvis sama tunnustuse ka eelmisel aastal.

Ise ütleb ta, et taaskordne aasta maakleri aunimetus jätab ta üsna jahedaks, küll hindab ta aga kõrgelt kliendilemmiku tiitlit.

Kolleegid kiidavad Liia töökust ja sihikindlust, aga ta ise peab oma edu võtmeks muud. „Ma hoolin inimestest – sellest tuleb mu edu,“ ütleb ta. „Maakleritöös on väga oluline oskus inimestega suhelda, neid kuulata, mõista ja neile parimaid lahendusi pakkuda.“





Liia minevik on värvikas: ta on pärit Peipsi äärest vanausuliste perest, õppinud on ta ärijuhtimist, psühholoogiat ja graafilist disaini, oma esimese müügikogemuse saanud turul aiakaupu müües, siis töötanud laevade remondi ja ümberehitusega tegelevas ettevõttes ning asutanud Türgis oma juveeliäri.

Kolm aastat tagasi tahtis ta oma vana korteri uuema vastu vahetada ning nii sai temast Arco Vara klient. Ühel päeval saabus koos värskete pakkumistega kutse asuda ettevõttes maaklerina tööle. Nädal hiljem helistas Liia juba tuttavaid – potentsiaalseid kliente – läbi. „Käisin uhkelt ringi ja jagasin kõigile oma visiitkaarte. Helistasin ja kirjutasin sugulastele ja tuttavatele, et töötan nüüd Arco Varas maaklerina – kõik pidid seda teadma!” räägib ta. Tänu heale suhtlemisoskusele ja rohketele kontaktidele jõudis ta oma esimese tehinguni juba esimesel töönädalal.

Liia mõnab, et maakleri argipäev pole kerge „Maakleritöö ei tunne kahjuks kella. Klientidega tuleb kohtuda ning objekte näidata või üle vaadata mõnikord ka öhtul ja nädalavahetusel, tööpäevad võivad venida väga pikaks. Klient võib tahta kohtuda öhtul kell üheksa, aga sa oled juba väsinud või tujust ära. Ent kui tahad olla edukas, unusta see! Vaheta riided, jäta oma probleemid ja mine!”



Algajale maaklerile on Liial kaks olulist soovitusi. „Esiteks tuleb avalikkust võimalikult palju oma võimalustest, oskustest ja tegevustest teavitada, olla kõigile nähtav ning kuuldekaugusel. Teiseks: töösse tuleb suhtuda täie tõsiduse ja vastutustundega. Olen märganud, et algajad ei kipu oma töös sihte seadma. Kas ei osata või ei ole tahet oma tegevusi lõpuni läbi mõelda ja kavandada,” nendib ta.



Helistasin ja kirjutasin sugulastele ja tuttavatele, et töötan nüüd Arco Varas maaklerina – kõik pidid seda teadma!

Kunagised kuus aastat psühholoogiaõpinguid, mis paistsid vahepeal juba raisatud ajana, on nüüd osutunud Liia sõnul väga kasulikuks. „Kui klient helistab ja on millegi pärast mures või ärritunud, siis ma küsin rahulikult, mis juhtus, ja kinnitan talle, et me leiame tema probleemile kindlasti lahenduse. Ja ma näen, kuidas inimese meeleolu muutub!“ toob ta näiteks.

Liia mäletab kõiki oma kliente ja on neile viljaka koostöö eest südamest tänulik. „Me saame kliendile õnnestunud tehingu puhul kinkida mõne Arco Vara logoga meene, vahel lisan ise sellele midagi juurde. Kui mul täitus Arco Varas kaks aastat, saatsin oma klientidele kokku paarsada käsitsi kirjutatud postkaarti, milles tänasin usalduse ja koostöö eest ning lisasin ka mõne isikliku soovi, sest igal kliendil on ju oma lugu,“ ütleb ta.



Olen märganud, et algajad ei kipu oma töös sihte seadma. Kas ei osata või ei ole tahet oma tegevusi lõpuni läbi mõelda ja kavandada

Elu üks saladusi on see, et kui hoolivust ja armastust siirast südamest jagada, tuleb see paljundatult tagasi. Seepärast pole põhjust imestada, et Liia sünnipäeval ja sõbrapäeval kannavad kullerid kohale aina uusi lillesülemeid ning mõneks päevaks puhkeb õide terve Arco Vara kontor.





MAKSIM MAKEJEV – VÕISTLEJAHINGEGA MAAKLER

Äsja aasta käibetipuks nimetatud Maksim Makejev ütleb, et talle meeldib võistelda ja võita. Kaks unistuste tiitlit – Arco Vara aasta maakler ja aasta käibetipp – on nüüd võidetud, ent Maksimi ambitsioon on suurem.

Maksim on oma elu selge joonega kaheks jaganud: aeg enne ja pärast 1999. aastat. Ehk aeg enne ja pärast esimest müügitööd. 1999. aastal asus varem transporditöölise ja tislari ametit pidanud Maksim tööle kodutehnika- ja elektroonikakauplusesse. „Ma sain kohe aru, et see töö mulle meeldib ja sobib,“ meenutab ta. Peagi nimetati ta parimaks müügikonsultandiks, aastate jooksul lisandus sellele muidki tiitleid ja lõpuks juhtis ta suure kaubaketi internetipoodi.

Pärast 13 aastat kodutehnika müümist tundis Maksim, et tahab saavutada rohkemat. „Mulle meeldib kliente aidata, aga see, kui aitad valida veekeetjat või pesumasinat, on nii väike asi. Ma tahtsin midagi olulisemat teha, rohkem kasulik olla,“ jutustab ta.



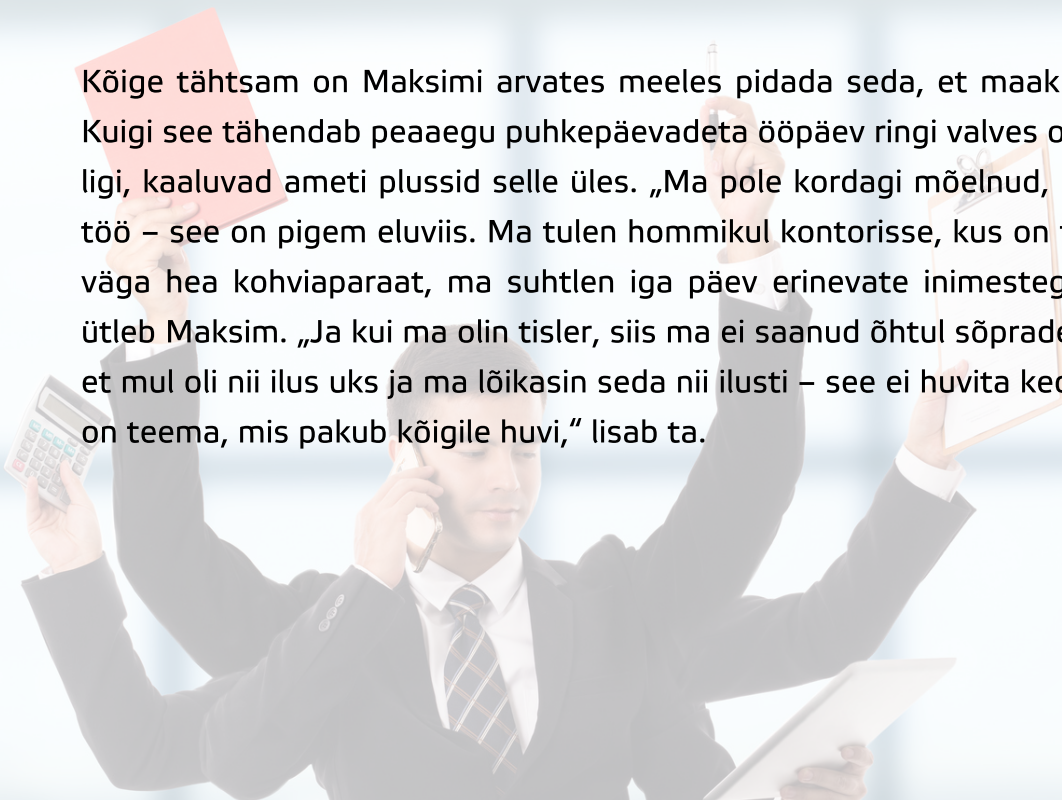


Mulle meeldib kliente aidata, aga see, kui aitad valida veekeetjat või pesumasinat, on nii väike asi. Ma tahtsin midagi olulisemat teha, rohkem kasulik olla.

2013. aasta detsembris astus ta sisse Arco Vara kontorisse ja küsis tööd, kindla sooviga tõestada, et temast saab ettevõtte parim maakler. Tagantjärele tunnistab ta, et esimesed kaks aastat olid väga rasked. „Peale lõunat oli mul tavaliselt juba halb tuju, sest kõht oli tühi, aga raha ei olnud,“ meenutab ta muiates. „Samas teadsin oma sisimas, et tegelikult see töö mulle sobib, et ma saan lõpuks aru, kuidas efektiivselt kinnisvara müüa.“

Maksim seadis omale silme ette müügiguru Tom Hopkinsi sõnad, et kui klient kohe ostuni ei jõua, siis ei tasu loota, et küll ta mõtleb, peab lähedastega aru ja tuleb siis tagasi. „Sain aru, et kui me tehinguni ei jõua, on see minu süü. Analüüsisin oma tööd põhjalikult ja see aitas mul areneda,“ tunnistab ta. „Teiseks olin kogu aeg arvanud, et olen oma töös väga aktiivne. Aga kui meiega liitus Liia Koreline, sain aru, et saab palju paremini. Ka see, et kõrvale tuli kõva konkurent, aitas mul pingutada ja paremaks saada.“

Kõige tähtsam on Maksimi arvates meeles pidada seda, et maakler on kliendi jaoks. Kuigi see tähendab peaaegu puhkepäevadeta ööpäev ringi valves olemist, telefon alati ligi, kaaluvad ameti plussid selle üles. „Ma pole kordagi mõelnud, et maakleriamet on töö – see on pigem eluviis. Ma tulen hommikul kontorisse, kus on toredad kolleegid ja väga hea kohviaparaat, ma suhtlen iga päev erinevate inimestega ja see on kihvt!“ ütleb Maksim. „Ja kui ma olin tislere, siis ma ei saanud õhtul sõpradega istudes rääkida, et mul oli nii ilus uks ja ma löikasin seda nii ilusti – see ei huvita kedagi! Aga kinnisvara on teema, mis pakub kõigile huvi,“ lisab ta.





Ka see, et kõrvale tuli kõva konkurent, aitas mul pingutada ja paremaks saada.”

2017. aasta lõpus, pärast nelja aastat Arco Varas, nimetati Maksim aasta maakleriks. „Unistasin ka aasta käibetipu tiitlist, see oli minu jaoks väga oluline,” tunnistab ta. Eelmise aasta algul tegi ta oma tugevaimale konkurendile Liia Korelinele naljatades ühe ettepaneku. „Teeme nii, et sinust saab aasta maakler ja mina jään teiseks, aga minust saab aasta käibetipp ja sina jääd teiseks,” ütles ta Liiale. Aasta lõpus ilmnnes, et nali oligi saanud tõeks.

Väike vimka on Maksimi ja Liia omavahelises võistluses ka, nimelt oli just Maksim noorte maaklerite mentorina see, kes oli Liia kõrval, kui too kinnisvaraäris esimesi samme tegi. Maksimi tugevust juhendajana ilmestab ka see, et tema käe all alustanud Sergei Dnistrjanski nimetati 2019. aasta nooremmaakleriks.



Ma pole kordagi mõelnud, et maakleriamet on töö – see on pigem eluviis. Ma tulen hommikul kontorisse, kus on toredad kolleegid ja väga hea kohviaparaat, ma suhtlen iga päev erinevate inimestega ja see on kihvt!

Kahe ihaldusväärse tiitli omanikuna ei jää võistlejahingega Maksim loorberitele puhkama, vaid seab aina suuremaid eesmärke.

„Olla kõige parem maakler terves Eestis – vaat see on miski, mille poole püüelda,” sõnab ta muheledes.

GOAL

Milline saab olema Sinu edulugu?

Veebiseminar "Kuidas alustada kinnisvaramaakleri karjääri 2X kiiremini, kui kusagil mujal ilma, et peaksid omama eelnevaid teadmisi ja suurt algkapitali?" juba 29.04.2021 kell 11:00!

Soovid kohe vestelda? Kirjuta mulle cv@arcovara.ee



ARCOVARA