KUTSESTANDARD

Kinnisvara vanemmaakler, tase 6

Kutsestandard on dokument, milles kirjeldatakse tööd ning töö edukaks tegemiseks vajalike oskuste, teadmiste ja hoiakute kogumit ehk kompetentsusnõudeid. Kutsestandardeid kasutatakse õppekavade koostamiseks ja kutse andmiseks.

Kutsenimetus	Eesti kvalifikatsiooniraamistiku (EKR) tase
Kinnisvara vanemmaakler, tase 6	6

A-osa
KUTSEKIRJELDUS

A.1 Töö kirjeldus

Kinnisvaramaakler on isik, kes tegutseb maaklerina kinnisvaratehingutes ja kinnisvaraga kliendi nimel või vahendajana.

Kinnisvara vanemmaakler, tase 6 on pikaajalise töökogemusega spetsialist, kes vahendab kinnisvara ostu-, müügi-, üüri- ja renditehinguid, kogub ja analüüsib selleks vajalikku turuinformatsiooni, annab kinnisvaraga seonduvaid konsultatsioone, turundab objekti ning aitab ette valmistada lepingute sõlmimist või osundab lepingu sõlmimise võimalusele. Kinnisvara vanemmaakler, tase 6 tegeleb ka esmaste kinnisvarainvesteeringute ja nende juhtimise alase nõustamisega. Vanemmaakler tegutseb iseseisvalt ja on pädev juhtima kinnisvaraga seotud projektide meeskondade tegevust ning võtab vastutuse meeskonna töö tulemuste eest.

Kinnisvaramaakleri kutsealal on kutsestandardid kirjeldatud kahel tasemel:
Kinnisvaramaakler, tase 5
Kinnisvara vanemmaakler, tase 6

Kinnisvaramaakler, tase 5 tegutseb üldjuhul iseseisvalt ja vastutab oma tegevuse eest, aga ei pea olema pädev meeskonnajuhtimises ning kinnisvara investeeringute nõustamises.

Maaklerid juhinduvad oma töös kehtivatest õigusaktidest, EVS-EN 15733 standardist ja kinnisvaramaaklerite kutsetegevuse headest tavadest (lisa 3 – Eesti kinnisvaramaaklerite head tavad).

Kinnisvaramaakler on teenuse osutaja, kes on iseseisva otsustuspädevusega ja seeläbi vaba oma tööaja korraldamises. Sõltuvalt kokkulepetest kliendiga võib töö toimuda ka väljaspool tavapärast tööaega ning puhkepäevadel. Tööülesanded on vahelduvad, töö maht ja rütm sõltuvad tellimuste hulgast ja objektide eripärast.

Kuna töö on liikuva iseloomuga, siis tööaja tõhusamaks kasutamiseks on mõistlik kasutada autot. Vajaliku informatsiooni hankimiseks, salvestamiseks ja vahendamiseks kasutab maakler peamiselt arvutit, kontoritarkvara ja infosüsteeme, telefoni ning fotokaamerat.

Maakleri töökeskkonnaga seotud riskifaktorid tulenevad peamiselt välitöödel vahendatavate ehitiste, ehitus- ja tööstusobjektide eripärast, seetõttu peab ta rangelt järgima kehtivaid ohutusnõudeid.

A.2 Tööosad

A.2.1. Turuinformatsiooni kogumine ja analüüsimine
A.2.2. Teenuse turundamine
A.2.3. Maaklerilepingu sõlmimine
A.2.4. Objekti turundamine
A.2.5. Tehingu korraldamine ja vormistamine
A.2.6. Kinnisvaraalane nõustamine

A.3 Kutsealane ettevalmistus
6. taseme kinnisvara vanemmaakleril on kas mõne lähedase valdkonna (nt majandus, õigusteadus, kinnisvaraalane vms) kõrgharidus või erialane kutseharidus või keskharidus ja pikaajaline erialane töökogemus. (Vt ka B.1.)
A.4 Enamlevinud ametinimetused
Maakler, kinnisvaramaakler, nooremmaakler, kutseline maakler, kinnisvara konsultant
A.6 Tulevikuoskused
Teave oskuste ja trendide kohta, mille tähtsus valdkonnas kasvab Kinnisvaramaakleri töö on olnud ja jääb oluliseks ka tulevikus. Sarnaselt teistele sektoritele mõjutab Euroopa roheline kokkulepe, eesmärgiga muuta Euroopa 2050. aastaks kliimaneutraalseks, ka kinnisvaraturgu ja seeläbi maaklerite tööd. Arvestades juba täna suurenenud ning tulevikus tõenäoliselt enam suurenevat nõudlust roheliste ja energiatõhusate kinnisvaralahenduste järele, peab maakler olema kursis keskkonnasõbralike lahendustega. Tehnoloogia kiire areng, sh virtuaalne reaalsus, 3D-tuurid ja tehisintellekti abil töötavad süsteemid võimaldavad klientidel kinnisvaraobjekte mugavalt vaadata ning analüüsida, kuid teiselt poolt suurendavad konkurentsi. Uute tehnoloogiate (nende tugevuste ja nõrkuste) väga hea tundmine ja nende (loominguline) oskuslik kasutamine võimaldab pakkuda unikaalset ja kliendi ootustele vastavat maakleri teenust ning luua konkurentsieelist. Et tulla toime muutustega ja olla konkurentsivõimeline, peab maakler järjepidevalt tegelema enese arendamise ning täiendamisega.

B-osa
KOMPETENTSUSNÕUDED

B.1 Kutse struktuur
Kinnisvara vanemmaakler, tase 6 kutse koosneb üldoskustest ja kohustuslikest kompetentsidest. Kutse taotlemisel tuleb tõendada üldoskused B.2 ja kõik kohustuslikud kompetentsid B.3.1 - B.3.6.
Kvalifikatsiooninõuded haridusele ja töökogemusele
Nõuded kutse taotlemisel VARIANT I – üks tingimustest peab olema täidetud 1. Vähemalt keskharidus ja vähemalt 5-aastane erialane töökogemus (taotluse esitamise tähtajaks) 2. Kinnisvaramaakleri kutseharidus, millega on omandatud kinnisvaramaakler, tase 5 kompetentsid ja vähemalt 3-aastane erialane töökogemus pärast kutseõppe läbimist (taotluse esitamise tähtajaks) 3. Kõrgharidus ja vähemalt 3-aastane erialane töökogemus (taotluse esitamise tähtajaks) VARIANT II 1. Kinnisvaramaakler, tase 5 kutse, mille kehtivusaja lõpust ei ole taotluse esitamise ajaks möödas rohkem, kui 1 aasta 2. 2. Lisaks peab olema täidetud üks allolevatest tingimustest 2.1 Vähemalt 5-aastane töökogemus kinnisvaravahenduse valdkonnas taotluse esitamise tähtajaks 2.2 Kõrgharidus ja vähemalt 3-aastane töökogemus kinnisvaravahenduse valdkonnas 2.3 Kinnisvaramaakleri kutseharidus, millega on omandatud kinnisvaramaakler, tase 5 kompetentsid ja vähemalt 3-aastane erialane töökogemus pärast kutseõppe läbimist (taotluse esitamise tähtajaks) VARIANT III 1. Kinnisvaramaakler tase 5 kutse, mis on saadud taastõendamise alusel, mille kehtivusaja lõpust ei ole taotluse esitamise ajaks möödas rohkem, kui 1 aasta 2. Vähemalt 2-aastane töökogemus viimase 5 aasta jooksul kinnisvaravahenduse valdkonnas 3. Erialase tööga seotud täienduskoolitused, mis vastavad kutsestandardi kinnisvara vanemmaakler tase 6 kompetentsidele (soovitavalt juriidika, majanduse, müügi, turunduse, projektijuhtimise, klienditeeninduse vms vallast), mahus vähemalt 60 akadeemilist tundi ja mis on läbitud viimase 2 aasta jooksul Nõuded kutse taastõendamisel VARIANT I 1. Kinnisvara vanemmaakler, tase 6 kutse, mille kehtivusaja lõpust ei ole taotluse esitamise ajaks möödas rohkem, kui 1 aasta

2. Vähemalt 2-aastane töökogemus viimase 5 aasta jooksul kinnisvaravahenduse valdkonnas.
VARIANT II
1. K1. Kinnisvara vanemmaakler, tase 6 kutse, mis on saadud taastõendamise alusel või kinnisvara vanemmaakler, tase 6 kutse, mille saamise üheks nõudeks on olnud kinnisvaramaakler, tase 5 kutse, millede kehtivusaja lõpust ei ole taotluse esitamise ajaks möödas rohkem, kui 1 aasta
2. Vähemalt 2 aastane töökogemus viimase 5 aasta jooksul kinnisvaravahenduse valdkonnas
3. Erialase tööga seotud täienduskoolitused, mis vastavad kutsestandardi kinnisvara vanemmaakler tase 6 kompetentsidele (soovitavalt juriidika, majanduse, müügi, turunduse, projektijuhtimise, klienditeeninduse vms vallast), mahus vähemalt 60 akadeemilist tundi ja mis on läbitud viimase 2 aasta jooksul.

Kutse andmise korraldus on reguleeritud kinnisvaramaakleri kutsete kutse andmise korras.

B.2 Kinnisvara vanemmaakler, tase 6 üldoskused

Mõtlemisoskused
1. Analüütiline mõtlemine - kasutab mõtlemisel loogikat ja süsteemset arutlust, et näha nähtustevahelisi suhteid, teha järeldusi, tuvastada alternatiivsete lahenduste tugevad ja nõrgad küljed ning leida probleemide võimalikud lahendamise viisid.
2. Kriitiline mõtlemine - kahtleb nähtustevaheliste seoste loogilisuses, paikapidavuses ja toimivuses.
3. Probleemidega tegelemine - tuvastab ja sõnastab tekkida võivad ning juba tekkinud probleemid. Hindab võimalusi ja strateegiaid probleemidele lahenduse leidmiseks. Pakub välja parima tegutsemisviisi nende lahendamiseks.
4. Õppimisoskus - analüüsib oma teadmisi ja oskusi, määratleb koolitusvajaduse ja leiab võimalusi oma arengueesmärkide saavutamiseks, osaledes erialaüritustel, koolitustel, kutseühingute tegevuses ning lugedes erialakirjandust.
5. Ruumiline mõtlemine - kasutab objektide staatilist ning muutuvat asukoha- ja ruumiinfot ning kahemõõtmelist kujutist.
6. Matemaatiline kirjaoskus - kasutab asjakohaseid matemaatilisi põhimõtteid, mõisteid, protsesse ja meetodeid.
7. Investeeringute analüüsimine - analüüsib kinnisvara investeeringutega seotud riske ja võimalusi.

Enesejuhtimisoskused
8. Väärtustest lähtumine - juhindub kutsealases tegevuses heast tavast, üldtunnustatud ja tööalastest eetikanõuetest.
9. Juhistest ja nõuetest lähtumine* - järgib tööd tehes asjakohaseid standardeid, õigusakte juhiseid, nõudeid, eeskirju jmt.
10. Kohanemisoskus - tuleb probleemideta toime mitmesuguse varieeruvusega. Reageerib muutustele ja ootamatustele adekvaatselt ja asjalikult.
11. Pinge talumine - säilitab keerukates olukordades rahu ega kaota enesekontrolli.
12. Enda aja juhtimine - planeerib ja koordineerib ise oma tegevust, paneb paika ajakava ning peab kinni kokkulepitud tööplaanist ja tähtaegadest.
13. Tervist säästev tegutsemine- järgib töötervishoiu ja ohutusnõudeid, kasutades töö tegemist soodustavaid ning enda ja teiste tervist säästvaid tööviise, asendeid, vahendeid ja võtteid.
14. Vastutuse võtmine - seostab oma tegevust võimalike tagajärgedega ning on valmis ja võimeline tulemustest aru andma.

Lävimisoskused
15. Usaldusliku suhte loomine - suhtleb inimestega, väljendades oma kavatsusi ausalt, selgelt ning erapooletult ja säilitades konfidentsiaalsuse.
16. Argumenteerimine - põhjendab oma väite tõepärasust teiste väidete, selgituste ja järelduste abil.
17. Meeskonnatöö tegemine - teeb ühiste eesmärkide nimel tõhusat koostööd, mõistes oma ja kolleegide rolli meeskonnas ning käitudes usaldusväärselt ja koostööd soodustavalt.
18. Teabe esitamine - esitab selgelt asjakohast teavet suuliselt, kirjalikult või visuaalselt.
19. Keeleoskus - sõnastab oma tööülesannete täitmisega seotud mõtteid terminoloogiliselt korrektses eesti keeles tasemel C1 (lisa 1 – keelte oskustasemete kirjeldused).
20. Digitaalne kirjaoskus - kasutab oma igapäevatöös arvutit infotöötluse, kommunikatsiooni, ohutuse ja probleemilahenduse osas iseseisva kasutaja tasemel ning sisuloome osas algaja tasemel (lisa 2 – digipädevuste enesehindamise skaala).

* Asjakohaste juhiste, nõuete, eeskirjade, standardite ja õigusakte all mõistetakse vähemalt juhiseid, nõudeid, eeskirju ja standardeid, mis on seotud majandustegevuse üldnõuete ja kinnisvaramaakleri tegevusele laienevate põhinõuetega, sh a) kinnisvarabüroo tegevus; b) tervishoid ja ohutus; c) keskkonnaküsimused; d) rahapesuvastased meetmed; e) kinnisvara maksustamise põhimõtted ja kinnisvaraga seotud maksusoodustused; f) planeeringud ja kinnisvaraarendus; g) tarbijakaitse; h) ehitustegevus; i) üürimine ja rentimine; j) kinnisvara omandamine, käsutamine, kasutamine ja valdamine; k) lepingud; l) andmekaitse ja infoturve.

B.3 Kompetentsid

KOHUSTUSLIKUD KOMPETENTSID

B.3.1 Turuinformatsiooni kogumine ja analüüsimine	**EKR tase 6**
Tegevusnäitajad 1. Uurib ja kogub oma valdkonnas ja tööpiirkonnas teostatud tehingute andmeid, kasutades selleks avalikke andmebaase ja muid infoallikaid (nt internet, trükimeedia, andmebaasid, kolleegid, kinnisvarahindajad, kinnisvaraomanikud, kinnisvarafirmad jne). 2. Uurib ja kogub oma valdkonna ja tööpiirkonna müügi-, üüri- ja rendipakkumisi ning hinnatrende, kasutades selleks erinevaid infoallikaid (nt internet, trükimeedia, andmebaasid, kolleegid, kinnisvarahindajad, kinnisvaraomanikud, kinnisvarafirmad jne). 3. Selgitab asjakohastest andmekogudest välja võrdluskõlbuliku informatsiooni, süstematiseerib selle ja sisestab andmebaasi. 4. Analüüsib kogutud informatsiooni ja teeb selle baasil järeldused konkreetse teenuse osutamiseks.	
B.3.2 Teenuse turundamine	**EKR tase 6**
Tegevusnäitajad 1. Määratleb enda tegevusvaldkonnast ja -piirkonnast lähtuvalt teenuse sihtgrupi. 2. Töötab sihtgrupist lähtudes välja optimaalse turundusplaani ning valib sobivad turunduskanalid. Kaasab vajadusel asjakohased spetsialistid ja moodustab meeskonna. Korraldab meeskonna tööd, delegeerib ülesandeid ja jagab vastutust teenuse efektiivsema turundamise eesmärgil. 3. Teavitab valitud sihtgruppi eesmärgiga tutvustada enda pakutavat teenust ja selgitada välja sihtgrupi soove ja vajadusi. Valib sihtgrupist välja potentsiaalsed kliendid, kellega asuda läbirääkimistesse.	
B.3.3 Maaklerilepingu sõlmimine	**EKR tase 6**
Tegevusnäitajad 1. Peab potentsiaalse kliendiga läbirääkimisi maaklerilepingu sõlmimiseks, täpsustades lepingu sõlmimiseks vajalikke asjaolusid. Täidab kohustatud isikuna rahapesu ja terrorismi rahastamise tõkestamise seadusest ja muudest seadustest tulenevaid kohustusi ja hoolsusmeetmeid. 2. Kontrollib objekti omandiõigust avalikest registritest. Kontrollib kliendi esindusõiguse olemasolu. Tutvub kliendi esitatud objekti omandamise algdokumentidega. 3. Fikseerib kohapeal vaadeldes objektikoosseisu, suuruse ja seisukorra. Hindab objekti vastavust selle kohta avaldatud andmetele, mh päraldiseks olevates dokumentides ja registrites avaldatud andmetele. Soovitab vajadusel ehitise või selle eriosade õigusliku ja tehnilise auditi tellimist. Arendusprojektide puhul tutvub esitatud projektdokumentatsiooniga ja eskiislahendustega, arendaja poolse lähteülesande ja visiooniga. 4. Kontrollib objekti või arenduse kohta käivaid piiranguid, kitsendusi, servituute ja koormatisi avalikest registritest ning tuginedes kliendi ütlustele. Kogub informatsiooni objekti või arendusprojekti lähipiirkonna ehitusõigust reguleerivate kehtivate planeeringute kohta ning selgitab välja ja kontrollib ehitusõiguse ulatust ja tuleviku arenguvõimalusi kehtivate planeeringute alusel. 5. Kogub informatsiooni objekti ümbrusesse jääva hoonestuse ja haljastuse seisukorra kohta. Kogub informatsiooni objekti lähipiirkonna taristu kohta, kasutades avalikke registreid, kehtivaid planeeringuid ja visuaalset vaatlust. 6. Selgitab potentsiaalsele kliendile läbirääkimiste käigus hetke turusituatsiooni ja hinnatrende ning annab omapoolseid hinnasoovitusi, leppides ning lepib kokku vahendatava objekti alghinnas. Tutvustab maaklerilepinguga kaasnevaid õigusi, kohustusi ja volitusi ning teavitab klienti tehinguks vajalikest dokumentidest ja teabest. Kirjeldab üksikasjalikult maakleriteenuse etappe, sisu ja tulemust. Selgitab maakleritasu suuruse ja selle arvestamise põhimõtteid vastavalt väljakujunenud tavadele, samuti teenusega seotud muid kulutusi ja riske. 7. Vormistab ja esitab kliendile lõpliku pakkumise. Sobivuse korral sõlmib maakerilepingu.	

B.3.4 Objekti turundamine	EKR tase 6
Tegevusnäitajad 1. Määratleb objekti sihtgrupi ning planeerib lähtuvalt sellest edasise tegevuse: koostab turundusplaani ning valib välja sobivad turunduskanalid. Vajadusel komplekteerib projekti meeskonna ja kaasab teiste erialade spetsialiste (nt disainerid, turundusspetsialistid, fotograafid jne). Korraldab meeskonna tööd, delegeerib ülesandeid jne. 2. Korraldab turundusplaanist lähtuvalt turundusmaterjalide koostamise (sh sõnumi koostamine; objekti pildistamine; reklaammaterjalide kujundamine, trükkimine; plakatite, makettide jne valmistamine). Sisestab ja edastab koostatud materjalid väljavalitud reklaamikanalitesse. Vajadusel korraldab kliendiüritusi ja -kampaaniaid, uuendab materjale. 3. Annab objektist huvitatud isikule ülevaate või tutvustab objekti kohapeal, teavitades potentsiaalset huvitatud isikut kõigist temale teadaolevatest objekti puudutavatest asjaoludest. Vajadusel kogub ja edastab objekti kohta täpsustavat lisateavet. 4. Tutvustab tehingu osapooltele tehingu vormistamise protsessi, õiguslikke aluseid, tingimusi ja tagajärgi, sh kohustused, valduse üleandmine, objekti koosseis, toimingute tähtajad jne. 5. Esitab käsundiandjale kokku lepitud sagedusega ja viisil teavet käsundi täitmise kohta. Vajadusel nõustab käsundiandjat edaspidiste tegevuste osas.	
B.3.5 Tehingu korraldamine ja vormistamine	**EKR tase 5**
Tegevusnäitajad 1. Korraldab läbirääkimised tehingu osapoolte vahel, täpsustamaks tehingu tingimusi ja asjaolusid. Kontrollib ja täpsustab osapooli (vajadusel nende esindusõigust kinnitavaid dokumente), nende arusaamist tehingu tingimustest ning rahalistest võimalustest. Vajadusel osaleb pakkumuse ja nõustumuse protsessis, protokollib osapoolte seisukohad ning kokkulepped. 2. Valmistab ette ja koondab kokku tehinguks vajaliku dokumentatsiooni. Notariaalse tehingu korral edastab notaribüroole ning tehinguga seotud osapooltele tehinguga seotud info ja vajadusel ka dokumendid või nende koopiad. 3. Kooskõlastab lepingu sõlmimise koha ja aja. Korraldab lepinguprojekti koostamise või koostab ise lepingu, edastab selle osapooltele ning korraldab lepingu sõlmimise. Vajadusel viibib lepingu sõlmimise juures. 4. Valmistab ette üleandmise-vastuvõtmise akti. Korraldab valduse ja kinnisasja päraldiste üleandmise. Vajadusel viibib objektil üleandmise juures. 5. Vormistab tehingu lõpuleviimise tulenevalt käsunduslepingus sätestatud tingimustest, sh edastab käsundi täitmise jooksul kogutud kuludokumendid, arved ja muu tehinguga seotud dokumentatsiooni asjakohastele osapooltele. Arhiveerib tehinguga seotud andmed ja dokumentatsiooni, lähtudes õigusaktides toodud nõuetest.	
B.3.6 Kinnisvaraalane nõustamine	**EKR tase 6**
Tegevusnäitajad 1. Tutvub hinnastatava varaga, kogudes selleks infot erinevatest avalikest registritest ja muudest teabeallikatest. Vajadusel viib läbi paikvaatluse, selgitades välja hinnastatava vara seisundi, parima kasutuse ja muud väärtust mõjutavad tegurid (kvaliteet, funktsionaalsus, kasutajad, ümbrus, keskkonnariskid, kitsendused jne). Analüüsib saadud infot hinnastatava vara kontekstis, lähtudes kinnisvaraturu olukorrast, turu dünaamikast, sektorist ja piirkonnast ning kujundab maakleri arvamuse kinnisvara kohta ja esitab selle kliendile. Teavitab klienti eksperthinnangu vajadusest, selle tellimise protseduuridest. 2. Tutvub kliendi soovide ja võimalustega ning pakub sellest tulenevalt välja võimalikke lahendusi erinevate kinnisvaratehingute osas, arvestades oma nõuannetes ka majandusseisu, turusituatsiooni, õiguslikku regulatsiooni, sh kliendiga seonduvat õiguslikku olukorda jne. 3. Tutvub kliendi soovide ja võimalustega ning annab esmast konsultatsiooni kinnisvarasse investeerimise võimaluste ja otstarbekuse kohta. 4. Nõustab klienti kinnisvara arendusprojektide kavandamisel ja kokkuleppel osaleb arendusprojektidega seotud tegevuste läbiviimisel.	

KUTSET LÄBIVAD KOMPETENTSID

B.3.7 Kinnisvara vanemmaakler, tase 6 kutset läbivad teadmised	EKR tase 6
1) üldteadmised majanduse alustest; 2) kinnisvaraturg ja seda mõjutavad tegurid;	

3) kinnisvara väärtuse hindamise üldteadmised: mõisted, meetodite põhialused, erinevad eesmärgid, võime määratleda milline teave ja meetodid on antud olukorras rakendatavad; 4) kinnisvaratehingud ja nende eripära; 5) kinnisvarasektoriga seotud rahandus-, krediidi- ja finantseerimise põhimõtted; 6) ehitamise põhimõtted: ehitiste tüübid, hoonete konstruktsioonielemendid, ehitusprotsessi põhimõtted, ehitusmaterjalid, erinevad arhitektuuristiilid, hoonete energiasäästuga (sh energiamärgis) seotud teadmised; 7) hoonete korrashoiu, parenduse ja haldamisega seotud teenused ning kulud; 8) andmekogud: äriregister, ehitisregister, kinnistusraamat, Maa-ameti infosüsteemid, sh maakatastri- ja geodeetilised kaardid, kaasa arvatud topograafiline teave. 9) kinnisvaraturunduse põhimõtted, sh turundus- ja kauplemisvõtted; 10) kinnisvaraga seotud kindlustused; 11) tehinguga kaasnev dokumentatsioon ja kulud; 12) meeskonnatöö juhtimise alused.

C-osa
ÜLDTEAVE JA LISAD

C.1 Teave kutsestandardi koostamise ja kinnitamise kohta ning viide ametite klassifikaatorile	
1. Kutsestandardi tähis kutseregistris	22-14112023-4.2/2k
2. Kutsestandardi koostajad	Aare Kruuser, Tallinna Ülikool Aivar Roosik, Kinnisvaraekspert OÜ Annely Sermat, Karja Kinnisvara OÜ; Eesti Kinnisvaramaaklerite Koda MTÜ Ardo Lepp, Kinnisvaraekspert OÜ Kaido Kaljuste, Ruum24 OÜ Katrin Kuusma, Domus Kinnisvara Vahendus OÜ Peeter Nurm, Kinnisvaraekspert Staaring OÜ
3. Kutsestandardi kinnitaja	Arhitektuuri, Geomaatika, Ehituse ja Kinnisvara Kutsenõukogu
4. Kutsenõukogu otsuse number	50
5. Kutsenõukogu otsuse kuupäev	14.11.2023
6. Kutsestandard kehtib kuni	13.11.2028
7. Kutsestandardi versiooni number	2
8. Viide Ametite Klassifikaatorile (ISCO 08)	3334 Kinnisvaramaaklerid ja -haldurid
9. Viide Euroopa kvalifikatsiooniraamistikule (EQF)	6
C.2 Kutsenimetus võõrkeeles	
Inglise keeles	Real Estate Broker, EstQF Level 6
Vene keeles	старший маклер недвижимости
C.3 Lisad	
Lisa 1 Keelte oskustasemete kirjeldused	
Lisa 2 Digipädevuste enesehindamise skaala	
Lisa 3 Eesti kinnisvaramaaklerite head tavad	