

Austatud lugeja!

Tähelepanelik toimetaja veeru lugeja teab, et mõni aeg tagasi sattus mu lauale Cicero raamat „Kohustustest“ (Tallinn 2007). Lugeses traktaadi seda osa, kuidas üks tubli mees peaks vara müües käituma, tabab juristi teatud laadi heldimus. Müügileping, vana hea tuttav! Ja milline ootamatu kohtumine! Cicero tutvustab teda meile lähemalt, arutledes selle üle, milline on müüja vastutus ja miks.

Müüja vastutusest tänapäeva Eestis kirjutab siinses numbris Karin Sein.

Esimene vihje sellest, et midagi kummalist on selles valdkonnas toimumas, sain ühel koolitusel, kus lektor naljaga pooleks väitis, et müümisest on saanud üks ohtlikumaid tegevusi tänapäeva Eestis. Kunagi ei tea, mille eest sa vastutama võid hakata. Veendumus, et asi on naljast kaugel, tekkis mõned aastad hiljem, kui puutusin kokku ühe müügilepingu sõlmimise ettevalmistamisega. Kogenud firmajuhil oli plaan paigas: mõistlik on asutada äriühing, anda hoonestatud kinnistu sellele üle, siis kinnistu müüa ja seejärel müüjafirma likvideerida. Ei, ta ei olnud kelm. Lihtsalt hoone oli mõnda aega tühjana seisnud ja mitte ainult tema, vaid keegi kurat ei teadnud, mis seinaplaadi taga on toimunud. Küll aga teadis ta, et võimalike varjatud puuduste ilmnemisel võib ostja lepingust taganeda, hinda alandada, kahju nõuda. Taolised vaidlused on aeganõudvad ja tulemus raskesti prognoositav. Firmajuht oli mõistlik inimene, ei soovinud kontrollimatuid riske võtta.

Retooriline oleks küsida, kas me seda siis tahtsime. Parafraseerides üht käesoleva numbril artiklit: ilmselt ei tahtnud me ka seda, et müügilepinguga tegeledes ei peaks igavust tundma. Hiinlaste mõtete kohaselt võib huvitavat elu soovida oma vaenlasele. Kui me ei tahtnud müüja vastutuse regulatsiooniga huvitavat elu, mida me siis tahtsime? Ja mida me täna tahame?

Loomulikult tahame nagu Cicero kaasaegsedki pettust vältida ja sellele kohaselt reageerida. Ilmselt tahame õiglaselt jagada ka tõendamiskoormust. Kohati võib olla väga raske ära näidata, et müüja valetas meile müüdü asja omaduste kohta või varjas neid teadlikult. Kas me aga tahame müügiõiguse kaudu kasvatada inimestes hoolikust, teha meist paremaid peremehi? *À la*: „Sina pead oma asja seisukorda teadma!“ Kas seda on üldse võimalik tänapäeva inimeselt nõuda? Vanasti taluperemees teadis, millises seisus on tema tare palgid ning kui hea tervise juures pere au ja uhkus – hobune. Mina oma maja ja raudruuna kohta sama öelda ei saa, igasugustest elektroonilistest vidinatest ma ei räägigi. Olen kõigest jurist ja pealekauba naisterahvas (tõsi: sugu on ka siin järjest vähem määrav). Remondimehed ei naera meie üle üksnes viisakusest. Enamik moodsa aja rahvast satub nende juurde, kui miski pudeneb koost või lakkab töötamast. Varjatud puudus on ka meie eest seni varjatud.

Tulles Cicero juurde tagasi: tubli mees lähtub asja müües selle väärtusest, rohkem ei küsi. Olgu rõhutatud, see ei olnud tollase seaduse mõõdupuu. Paistab, et meil on tubli mehe mõõt seaduseks saanud. Müüsite-ostsite asja, millel mõlema teadmata olid puudused? Kui ostja sellist asja omandada ei taha, saab tema raha tagasi ja sina asja tagasi. Kui ostja lepib asjaga, siis korrigeerite hinda vastavalt asja tegelikule väärtusele. Lihtne ja õiglane? Aga tubli mees võib tõe hetke selgumise ajaks olla jõudnud sinnamaani, kus müügist saadud raha enam pole. Ei, ta ei elanud seda läbi. Selle asemel maksis ära pangalaenu, ülejäänud raha eest ostis uue maja ja sisustas selle. Et raha puudu jäi, võttis uue laenu, seadis hüpoteegi jne. Pöörata see kõik tagasi on kiire, odav ja mugav nagu Ever Giveniga manööverdamine Suessi kanalil.

Ja veel: kui seaduseks kirjutada tubli mehe mõõt, ei peaks jääma poolele teele. Tubli mees lähtub ka ostes asja väärtusest, vähem ei maksa. Ei saa olla nii, et müüja peab olema tubli taluperemees, ostjal aga on lubatud olla tavaline tänapäeva mees.



Katrin Prükk