

”

VÄLITTÄJÄELÄMÄÄ

## LUKUNÄYTE

© Kiinteistömedia Oy

”Olin menossa esittelemään omakotitaloa. Ulkona oli kova pakkanen. Talon omistajaperhe teki lähtöä esittelyn tieltä ja vaikutti tuskaiselta. Selvisi, että perheen pienin, 2-vuotias poika oli kovassa kuumeessa.

Ehdotin, että pieni potilas voisi jäädä apuesittelijäksi välittäjän syliin esittelyn ajaksi. Yllättävä tarjous sai vanhemmat silmin nähden helpottumaan ja pienokainen jäi rauhassa seurakseni esittelyn ajaksi, taisi lopulta nukahtakin. Katsojista oli söpöä kuulla, että asuntoa oli välittäjän lisäksi esittelemässä ihan oikea ”toimeksiantajakin” – sieltä tärkeimmästä päästä.”

”



KUVA ELLI HALONEN

LINDA LEINO

## ISOA RAUTAA JA NOPEITA LIIKKEITÄ

# LUKUNÄYTE

# © Kiinteistömedia Oy

Toimitusjohtaja Linda Leinon työpäivä alkaa aina samalla tavalla. Herätys kuudelta, aamupuuro, koirien lenkitys ja kuntosalitreeni. Työt saavat alkaa vasta rutiinien jälkeen.

Leino on viimeiset viisi vuotta treenannut voimailua TFW-salilla. Training for Warriors -metodia kuvataan kokonaisvaltaiseksi lähestymistavaksi harjoitteluun. Siinä yhdistyvät nopeus-, liikkuvuus- ja maksimi-voimaharjoitteet.

“Isoa rautaa ja nopeita liikkeitä”, Leino tiivistää.

Aamujen toisteisuus ja rauhallisuus ovat tärkeitä, sillä päivät kahden kiinteistönvälitystoimiston johtajana ovat vaihtelevaa silppua ja jatkuvat usein iltamyöhään.

“Vastaan liiketoiminnastamme kokonaisvaltaisesti. Olen henkilöstö- ja talousjohtaja, markkinointipäällikkö ja niin edelleen. Lisäksi teen edelleen välitystyötä pääasiallisesti täällä Rauman suunnalla”, Leino sanoo.

35-vuotias Leino johtaa Haave LKV:tä, jolla on toimistot Rauman keskustassa ja Porin Puuvilla-kauppakeskuksessa. Välittäjiä on yhteensä 12. Yhtiön tausta on vuonna 1996 perustetussa Raumanmeren Kiinteistönvälitys Oy:ssä sekä vuonna 2012 perustetussa Kiinteistö Promenadi Oy:ssä, jotka ehtivät vuosien varrella olla muun muassa osa Säästöpankin Sp-Koti-ketjua.

Nykyiseen muotoonsa Haave LKV:ksi yhtiöt muuttuivat vuoden 2021 lopussa. Leino on toiminut Raumanmeren kiinteistönvälitys Oy:n toimitusjohtajana vuodesta 2020 ja Kiinteistö Promenadi Oy:n toimitusjohtajana vuodesta 2021.

## ENSIMMÄISET KAUPAT SAIVAT KIPINÄN ROIHAHTAMAAN

Leinon oma kiinteistönvälittäjän ura alkoi kevättalvella 2011. Hän oli juuri valmistunut tradenomiksi, ja tulevaisuuden suunnitelmat olivat täysin auki. Opiskeluaikana Leino oli työskennellyt osa-aikaisena tarjoilijana ja baarimikkona. Opinnäytetyö liittyi metsäteollisuuteen.

“Sitten huomasin, että Raumanmeren kiinteistönvälitykseen haettiin myyntisihteerin äitiysloman sijaista yhdeksäksi kuukaudeksi. Sillä tiellä tässä ollaan.”

Myyntisihteerin työn ohessa Leino alkoi pian hoitaa vuokravälitystä, ja muutaman kuukauden kuluttua hän huomasi olevansa asuntomyyjä.

“En todellakaan heti ajatellut, että tässä olisi minulle hyvä ura. Olin vain 23-vuotias, varmaan Suomen nuorimpia alalla”, Leino sanoo.

Työn imu oli kuitenkin erittäin vahva. Ensimmäiset kaupat ja koulutautuminen saivat kipinän roihauttamaan. Leino hankki nopeasti nimensä perään kirjaimet LVV, KiAT ja LKV.

“Minulla on aina ollut valtava tiedonhalu. Olen myös levoton, joten tylsistyn helposti, jos minulla ei ole koko ajan jotain uutta rautaa tulella. Minun on päästävä kehittämään itseäni jatkuvasti.”

Myöhemmin tittelirivi kasvoi vielä YKV:llä ja kaupanvahvistajan oikeuksilla. Leino on kiinteistönvälittäjänä poikkeuksellisen monipuolisesti kouluttautunut ja puhuu intohimoisesti välittäjien koulutustason yleisestä nostamisesta. Vuosina 2020–2021 hän toimi Kiinteistönvälitysalan keskusliiton Hyvän välitystavan lähettiläänä.

Hänen mielestään kouluttautuminen on avain alan arvostuksen pa-

rantamiseen. Eri ammattien arvostusta vertailevissa kyselyissä kiinteistönvälittäjä on vuosikaudet ollut jossakin kolmensadan huonommalla puolella. Leino arvioi, että alan arvostus saattaa olla hienoisessa nousussa.

“Viime vuosina asiakkaat ovat alkaneet ymmärtää, mitä kirjaimet välittäjän nimen perässä tarkoittavat – ja kuka ylipäätään saa käyttää kiinteistönvälittäjän titteliä. Yksi iso tekijä alan arvostuksen parantamisessa on ollut se, että nykyisin puolella jokaisen välitystoimiston työntekijöistä on oltava LKV-pätevyys”, Leino sanoo.

## KYMPPIKUNNIT LEHTIMAINONNASTA SOMEEN

Linda Leino tiesi pitkään haluavansa johtavaan asemaan kiinteistönvälitysalalla. Kun tilaisuus avautui, hänellä oli visio valmiina: Haave LKV:n brändiksi tulisi asiantuntijuus. Käytännössä tämä näkyy muun muassa niin, että Haave LKV:n työntekijät saavat riittävästi aikaa kouluttautuminen ja firma maksaa esimerkiksi kurssi- ja valmennusmaksuja sekä tenttikuluja.

“Kyseessä on firmalle erittäin hyvä investointi, koska se näkyy suoraan työntekijän osaamisessa, itsevarmuudessa ja tuloksen tekemisessä. Strategiaamme kuuluu, että olemme ensisijaisesti asiantuntijoita ja vasta toissijaisesti myyjä. Haluan, että meillä on kaikilla jonkinlaista erityisosaamista”, Leino sanoo.

Haave LKV:n välittäjissä on muun muassa sisustussuunnittelija, sisustusartesaani ja kaupanvahvistaja. Kunkin vahvuuksia hyödynnetään asiakkaiden tarpeiden mukaan.

”Strategiaamme kuuluu, että olemme ensisijaisesti asiantuntijoita ja vasta toissijaisesti myyjä.”

Asiantuntijuus on myös yhtiön markkinoinnin kärki. Siinä, missä moni kilpailija lupaa edullisia välityspalkkioita, nopeita kauppoja ja korkeita myyntihintoja, Haave LKV viestii ennen kaikkea osaamistaan.

Leinon mukaan brändin rakentaminen on kaikkien työntekijöiden

vastuulla. Pukeutumisen on oltava siistiä, auton pesty ja käyttäytymisen kohteliasta.

“Välittäjiemme täytyy myös pystyä kertomaan omista ja toimistomme onnistumisista ja perustelemaan, miksi välityspalkkiomme on korkeampi kuin kilpailijalla. Itsensä kehuminen on jostain syystä vähän vaikeaa täällä Satakunnassa”, Leino naurahtaa.

Leino pitää selvänä, että asiakkaiden vaatimustaso kiinteistönvälittäjiä kohtaan on kohonnut ja kohoaa jatkuvasti. Haave LKV pyrkii vastamaan vaatimuksiin muun muassa toteuttamalla yksittäisten asuntojen ja kiinteistöjen markkinoinnin mahdollisimman yksilöllisesti.

Lähes ensi töikseen toimitusjohtajana Leino lopetti lehtimainonnan ja ohjasi siihen aiemmin käytetyt kymmenettuhannet eurot mainontaan sosiaalisessa mediassa, paikallisradioissa ja Etuovi.com:issa. Se on Leinon mukaan Satakunnassa selkeästi suositumpi kuin Oikotie.fi.

Leinon johdolla kohteista alettiin tehdä yksilöityjä markkinointisuunnitelmia, jotka annetaan asiakkaille tutustuttavaksi jo ennen kuin toimeksiannosta on sovittu.

“Asiakas saa suunnitelman osana tarjoustamme ja voi tutustua siihen rauhassa. Olemme miettineet valmiiksi kohteen potentiaalisimmat kohderyhmät ja kerromme, miten pystymme nämä ryhmät tavoittamaan”, Leino sanoo.

”Digitalisaation myötä alan toimintatapoja on pakko muuttaa.”

Hänen mukaansa erilaisten digitaalisten kanavien ja välineiden haltuunotto on kiinteistönvälitysyhtiölle elinehto muutenkin kuin markkinoinnin osalta.

“Alalla on edelleen hyvin konservatiivisia toimijoita, jotka ovat tehneet asioita samalla tavalla vuosikausia ja ovat pärjänneet ihan hyvin esimerkiksi yhden tai kahden välittäjän henkilöbrändin turvin. Digitalisaation myötä toimintatapoja on kuitenkin pakko muuttaa. Nykyisin toimeksiannon saaminen voi kaatua esimerkiksi siihen, jos sähköisen DIAS-kaupan tekeminen ei välittäjältä onnistu”.

## YKKÖSMYYJÄSTÄ TULI TOISTEN TUKIPILARI

Nuori toimitusjohtaja on uudistanut yhtiönsä toimintatapoja varsin radikaalisti lyhyessä ajassa, mutta pahempaa kitkaa ei Leinon mukaan ole ollut. Toki nuoren välittäjän nousu pitkäaikaisten kollegoidensa esihenkilöksi tuntui Leinon mukaan aluksi hieman oudolta puolin ja toisin.

“Teetin kuitenkin juuri ensimmäisen henkilöstökyselymme, ja sen perusteella olen onnistunut ihan hyvin”, hän sanoo.

Engelmien ehkäisemisessä Leino on luottanut avoimuuteen, kehityskeskusteluihin – ja selkeisiin sääntöihin.

“Olen laatinut meille oman käsikirjan, jossa on määritelty esimerkiksi hankinta- ja myyntiprovisioiden jakautuminen eri tilanteissa. Kun kaikki on selkeästi sovittu ennakkoon, asioista ei tarvitse joka kerta erikseen keskustella”, Leino perustelee.

Sen sijaan toimitusjohtajalla on ollut hapuilua oman ajankäyttönsä kanssa. Leino sanoo pohtineensa muun muassa sitä, tarvitseeko johtajan olla koko ajan tavoitettavissa, pitääkö viesteihin vastata välittömästi ja saako pomolle soittaa ihan koska vain.

Leino sanoo ajatelleensa, että toimitusjohtajan viikoittaiset velvollisuudet hoituisivat kahdessa päivässä, ja muun ajan hän ehtisi tehdä kiinteistönvälittäjän työtä.

“Eihän se kaksi päivää riitä mitenkään. Ei johtamiseen liittyviä asioita pysty sopimaan tietyille päiville. On ollut yllätys, miten paljon esihenkilöä tarvitaan ihan arjen tukena ja erilaisten tilanteiden hoitamisessa. Sen tuen haluan alaisilleni ilman muuta tarjota”, hän sanoo.

Muun liikenevän työajan hän käyttää kiinteistönvälittäjän työhön.

“Olen pikkuhiljaa alkanut hyväksyä, ettei minun tarvitse enää olla yksösmyyjä. Nykyisin saan onnistumisen tunteita myös siitä, kun joku välittäjäme tekee huippukuukauden tai onnistuu vaikeassa toimeksiannossa. Kauppojen tekeminen itse tuntuu kuitenkin edelleen yhtä hyvältä kuin aiemmin, ja proviisioista tulee mukavaa lisää peruspalkkani päälle.”

## TOIVOTTOMIEN TALOJEN KYLIÄ

Kaupungistuminen ja Suomen asuntomarkkinoiden eriytyminen näkyvät Leinon mukaan Satakunnassa selvästi. Esimerkiksi Raumalla asuntoa

LUKUNÄYTE  
© Kiinteistömedia Oy

tai taloa on vaikea saada kaupaksi, jos se sijaitsee yli 20 kilometrin päässä keskustasta. Ympäryskuntiin ja -kyliin on Leinin mukaan jäämässä valtava määrä omakotitaloja tyhjiilleen.

“Usein kysymyksessä on iäkäs pariskunta, joka on aikanaan itse rakentanut tai rakennuttanut talonsa, ja siihen liittyy valtava tunnearvo. Kun kerron heille, millaisen hinnan talosta voi näillä markkinoilla saada, reaktio on monesti tyrmistys ja suru”, Leino sanoo.

Välillä toimeksiantoja jää saamatta sen vuoksi, että hinta-arvio ei miellytä asiakasta eivätkä järkiperustelut auta. Jos kohde tulee myöhemmin myyntiin toisen välittäjän kautta, Leino seuraa sen myyntiä tarkasti.

“Toisella välittäjällä hintapyynti voi olla selvästi korkeampi kuin minun ehdottamani hinta, ja silloin haluan nähdä, onko arvioni ollut täysin metsässä. Yleensä kauppahinta on kuitenkin lopulta ollut hyvin lähellä alkuperäistä arviotani.”

Leinin mukaan suuri osa syrjäisimmistäkin taloista saadaan kyllä ennen pitkää myytyä, jos kohde on asumiskuntoinen ja hinta riittävän alhainen. Ongelma on, ettei talon myyntihinnalla välttämättä saa ostettua kaupungin keskustasta mitään. Tällöin ainoa vaihtoehto voi olla muutto omasta rakkaasta talosta pienen vuokra-asuntoon keskustan laitamille.

Koronapandemia helpotti syrjäisten kohteiden myymistä hieman, mutta trendi tuskin jatkuu kovin pitkään. Sekä Raumalla että Porissa ihmiset haluavat keskustaan tai sen välittömään läheisyyteen. Halutuimmista kohteista on jatkuvasti pulaa.

“Raumalla on vuosikaudet ollut parempi työllisyystilanne kuin Porissa, mikä on osaltaan pitänyt hintatason korkeampana. Porissa on paljon uusia kerrostaloasuntoja tyhjiillään, mutta suuria omakotitaloja ei ole riittävästi.”

Markkinoiden lisäksi myös asiakaskunnassa on eroja kaupunkien välillä.

”Välimatka on lyhyt, mutta ihmiset ovat erilaisia. Raumalla ollaan ehkä hieman vastaanottavaisempia ja vieraskoreita, kun taas Porissa asiat sanotaan hyvin suoraan sen enempiä miettimättä – toki huumorilla höystettynä”.

Leino muistuttaa, että kiinteistönvälittäjän arki maakunnassa on varsin erilaista kuin suuremmissa kaupungeissa, varsinkin Helsingissä. Suurin ero on kauppamäärissä: Helsingissä välittäjälle riittää hyvään tulotasoon kaksikin kauppaa kuukaudessa, Raumalla tai Porissa vastaavien tulojen eteen on klousattava kuudesta kahdeksaan kauppaa.

”Helsingissä välittäjälle riittää hyvään tulotasoon kaksikin kauppaa kuukaudessa, Raumalla tai Porissa vastaavien tulojen eteen on klousattava kuudesta kahdeksaan kauppaa.”

Toimeksiantojen saamista voi helpottaa aktiivinen verkostoituminen. Varsinkin alkuvuosina Leino teki erittäin aktiivista brändityötä ja jakoi käyntikorttejaan ja esitteitään kaikissa mahdollisissa tilaisuuksissa. Nykyisin hän tapaa sidosryhmiä muun muassa Nuorkauppakamarissa.

“Se on hyvä verkosto tulevaisuuden kannalta. Siellä on nykyisiä ja tulevia yritysjohtajia, ja siellä oppii tuntemaan paljon eri alojen ihmisiä.”

## SITKEÄT HARHAKÄSITYKSET HARMITTAVAT

Vaikka Leino korostaa verkostoitumista ja välittäjän henkilöbrändin merkitystä, voimakasta itsetehostusta hän vieroksuu.

“Ymmärrän, että varsinkin pääkaupunkiseudulla pitää pystyä erottautumaan. Olen kuitenkin huomannut, että kaikkein eniten itseään esiin tuo-vien välittäjien urat ovat yleensä melko lyhyitä, ja loppujen lopuksi tuloksentelekyky ei välttämättä ole kovin hyvä. Poikkeuksiakin toki on”, hän sanoo diplomaattisesti.

Leino sanoo itse olevansa myyjänä suoraviivainen ja asiakeskeinen. Vaikeinta myyntityössä on hänen mielestään oman ammattitaidon myyminen asiakkaalle niin, että toimeksianto syntyy.

Sen jälkeen kaikki on helpompaa: kun asunon tai talon faktat on selvitetty, hinta asetettu oikein ja markkinointi mietitty huolellisesti, kohde myy itse itsensä. Parhaimmillaan välittäjän työ voi siis näyttää hyvinkin helpolta, koska taustatyö jää piiloon.

“Yksi yleisimmistä välittäjän työhön liittyvistä harhakäsityksistä on valitettavasti edelleen se, että tässä tehdään helppoa rahaa. Pitäisi ymmärtää edes se, että välityspalkkio ei ole yhtä kuin välittäjän palkkio. Välittäjä tekee keskimäärin noin 50-tuntista työviikkoa ja tienaa vuodessa keskimäärin 50 000 euroa. Noihin tuloihin olisi mahdollista päästä aika paljon hel-