

# Kiinteistönvälityksen ammattitutkimus – 2008



Kiinko on yhteisnimi Kiinteistöalan Koulutussäätiölle ja Kiinteistöalan Koulutuskeskus Oy:lle. Kiinko tarjoaa lisä- ja täydennyskoulutusta sekä ammattitutkintoja kiinteistöalan ammattiteissa toimiville ja alalle hakeutuville. Koulutuksen kohderyhmiin sisältyy mm. toimihenkilöitä, asiantuntijoita ja yritysten johtoa.

## Koulutusalueet



## Kiinteistöalan Koulutussäätiö

Kiinteistöalan Koulutussäätiön toiminta-ajatuksena on olla kiinteistöalan johtava ammatillinen ja työelämän koulutusyksikkö. Koulutuksen toteuttamisessa tehdään yhteistyötä sekä kotimaisten että kansainvälisten oppilaitosten sekä korkeakoulu- ja yliopistoyksiköiden kanssa.

Säätiön toiminta on yleishyödyllistä. Vuoden 1993 alusta koulutustoiminnasta on vastannut Kiinteistöalan Koulutussäätiön ammatillinen oppilaitos, joka on opetushallituksen valvoma valtakunnallinen erikoisoppilaitos. Ammattitutkintokoulutus on osa virallista koulutusjärjestelmää. Muu pitkäkestoinen koulutus on osa toimialan sisäistä tutkintojärjestelmää.

## Kiinteistöalan Koulutuskeskus Oy

Koulutuskeskus on toiminta-ajatuksensa mukaisesti johtava kiinteistöalan ajankohtaiskoulutusyksikkö. Koulutustoiminta on jatko-, uudelleen- ja täydennyskoulutusta. Toimintaan kuuluu julkisten koulutusten, tilauskoulutusten sekä seminaarien järjestäminen. Päätoimialansa lisäksi Koulutuskeskus tarjoaa konsultointi - ja henkilöstövalintapalveluja, harjoittaa alan tutkimus- ja kustannustoimintaa sekä järjestää alaan liittyvää kansainvälistä koulutusta.



<b>1 JOHDANTO</b> .....	2
<b>2 KIINTEISTÖNVÄLITYSALAN YLEINEN TOIMINTAKENTTÄ SUOMESSA</b> .....	4
<b>3 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET</b> .....	6
<b>4 TUTKIMUKSEN VASTAAJAT</b> .....	8
4.1 PERUSTIEDOT .....	8
<b>5 TYÖAIKA JA TYÖMÄÄRÄ</b> .....	13
5.1 KESKIMÄÄRÄINEN VIIKOITTAINEN TYÖAIKA VUONNA 2007 .....	13
5.2 TYÖAJAN JAKAUTUMINEN ERI TEHTÄVIIN VUONNA 2007.....	14
5.3 LOMAT.....	15
5.4 SAIRAUSPOISSAOLOT.....	16
5.5 TYÖAJAN KÄYTTÖ.....	17
5.6 TYÖSSÄ JAKSAMINEN.....	19
<b>6 TYÖN SISÄLTÖ</b> .....	20
6.1 TYÖN SISÄLTÖ KOKONAISUUTENA .....	20
6.2 KIINTEISTÖNVÄLITTÄJÄN TYÖN KIINNOSTAVUUS.....	23
<b>7 ANSIOT</b> .....	25
7.1 KOKONAISANSIOT, PALKANSAAJAT (VÄLITYSTYÖTÄ TEKEVÄT).....	25
7.2 KOKONAISANSIOT, YRITTÄJÄT .....	27
7.3 TYYTYVÄISYYS OMAAN ANSIOTASOON .....	27
<b>8 AMMATTIT AidON KEHITTÄMINEN JA YLLÄPITO</b> .....	29
8.1 KOULUTUKSEEN OSALLISTUMINEN VUONNA 2007 .....	29
8.2 KOULUTUSORGANISAATIOT .....	31
8.3 OMAEHTOINEN AMMATTIT AidON YLLÄPITO JA KEHITTÄMINEN.....	32
<b>9 YRITYKSEN TULEVAISUUDENNÄKYMÄT</b> .....	34
9.1 LIIKEVAIHDON JA KANNATTAVUUDEN KEHITTYMINEN .....	34
9.2 HENKILÖSTÖTARVE JA REKRYTOINTI.....	36
<b>10 HENKILÖKOHTAISET TULEVAISUUDENNÄKYMÄT</b> .....	37
10.1 ALALLA PYSYMINEN JA KIINTEISTÖNVÄLITYSALAN MUUTOKSET .....	37
10.2 ALAN MUUTOSNÄKYMÄT .....	38
<b>11 KIINTEISTÖNVÄLITYSALAN HAASTEET</b> .....	41
11.1 NÄKEMYKSET ALAN HAASTEISTA.....	41
11.2 ALAN HOUKUTTELEVVUUDEN LISÄÄMINEN.....	45



## 1 JOHDANTO

Mukava koti ja toimiva työympäristö ovat ihmisille jatkuvasti tärkeämpiä, niihin ollaan valmiita panostamaan. Kiinteistönvälitysalalle tämä tarkoittaa entistä laatumietoisempia ja vaativampia asiakkaita.

Kiinteistönvälitysalalla keskustellaan kiihkeästi tulevaisuuden haasteista.

- Miten kehittyvä tietotekniikka muuttaa tarjottavia palveluita?
- Riittääkö osaaminen?
- Mistä saadaan uusia tekijöitä alalta poistuvien tilalle?
- Miten nostetaan alan arvostusta?

Kiinko (Kiinteistöalan Koulutussäätiö) on teettänyt Kiinteistönvälityksen ammattitutkimuksen tarjotakseen alalla käytävän keskustelun pohjaksi tutkittua tietoa. Tutkimuksessa selvitetään ensimmäistä kertaa miten kiinteistönvälitysalalla työskentelevät itse näkevät ammattinsa ja työnsä.

Toivomme, että voimme tehdä alasta houkuttelevan työpaikan kumoamalla vääriä käsityksiä, joita varsinkin nuorilla on kiinteistönvälitysalasta. Kiinteistönvälitysala on itsenäinen, monipuolinen ja haastava. Se tarjoaa onnistumisen elämyksiä ja palkitsee ahkeran tekijän, joka haluaa työskennellä ihmisten parissa heidän elämänsä muuttuvissa vaiheissa. Toivomme, että tutkimukseen tartutaan ja että se herättää ajatuksia ja keskustelua alan työpaikoilla, työntekijöiden ja työnantajien keskuudessa, alan järjestöissä ja palveluiden käyttäjissä.

Kysely laadittiin työryhmässä, johon kuuluivat:

Kiinko

- koulutuspäällikkö Esa Heikkinen, Kiinteistöalan Koulutussäätiö
- koulutusjohtaja Pekka Holopainen, Kiinteistöalan Koulutuskeskus Oy
- toimitusjohtaja Keijo Kaivanto, Kiinteistöalan Koulutussäätiö
- kehityspäällikkö Marja-Leena Sallinen, Kiinteistöalan Koulutussäätiö

Promenade Research Oy

- tutkimuspäällikkö Pekka Harjunkoski, Promenade Research Oy
- markkinointijohtaja Kimmo Karvinen, Promenade Research Oy



Kiinteistönvälitysalan järjestöt

- Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto ry
- Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry SKVL

Kiinteistönvälitysalan yritykset

- Kiinteistömaailma Oy
- OP-Keskus
- Realia Group Oy.

Tutkimuksen toteutti Kiinteistöalan Koulutussäätiön toimeksiannosta Promenade Research Oy. Tiedonkeruu toteutettiin tammi-helmikuussa 2008 sähköisesti web-lomakkeella. Vastaaminen tapahtui anonyymisti. Vastaajia muistutettiin kaksi kertaa.

Vastaajien osoitteiden lähteenä käytettiin seuraavia rekistereitä:

- Kiinko-rekisteri (Kiinteistöalan Koulutussäätiön ja Kiinteistöalan Koulutuskeskus Oy:n asiakasrekisteri)
- Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry:n jäsenrekisteri
- Yritysten henkilöstörekisterit
  - Kiinteistömaailma Oy
  - OP-Kiinteistökeskukset
  - Realia Group Oy

Vastaajat edustavat hyvin koko kiinteistönvälitysalaa. Vastaajista 60 % edustaa kiinteistönvälitystyötä tekeviä, 28 % vastaajista on yrittäjiä ja esimiehiä, 6 % on myyntisihteereitä ja 5 % muita alan ammattilaisia. Vastaajajoukossa ovat hieman aliedustettuina pienissä itsenäisissä yrityksissä työskentelevät, joten vastaajaryhmä on koko alaan verrattuna hieman koulutetumpaa ja alalle vakiintuneempaa.

Kyselymme sai alalla hyvän vastaanoton. Vastausprosentti nousi hyväksi, vastaajia oli 1 133 henkeä (noin 34 %). Lisäksi monet olivat nähneet paljon vaivaa ja antoivat perusteltuja ja pohdittuja vastauksia myös sanallisiin avokysymyksiin. Kiitämme kaikkia tutkimukseen vastanneita!

Helsingissä 16.4.2008

KIINTEISTÖALAN KOULUTUSSÄÄTIÖ

Keijo Kaivanto

toimitusjohtaja, rehtori



## 2 KIINTEISTÖNVÄLITYSALAN YLEINEN TOIMINTAKENTTÄ SUOMESSA

Kiinteistönvälitysyriyten määrä on viimeisen reilun kymmenen vuoden ajan pysynyt Suomessa lähes vakiona. Kiinteistönvälitysalalla toimivien yritysten määrä on vuosina 1993 – 2007 vaihdellut reilusta 1 200 yrityksestä runsaaseen 1 400 yritykseen. 2000-luvun viime vuosina kiinteistönvälityksen alalla on toiminut vajaat 1 400 yritystä. Tarkastelujaksolla alhaisimmillaan yritysten määrä oli 1990-luvun ns. lamavuosina. Valtaosa suomalaisista kiinteistönvälitysyriyksistä on 1-4 hengen pieniä yrityksiä.

Samaan aikaan alalla työskentelevien määrä on varsinkin suhdanteiden vaikutuksesta vaihdellut enemmän. Viimeisin käytettävissä oleva tilasto kertoo, että kiinteistönvälitysalalla tehdään työtä noin 4 500 henkilötyövuoden verran.

Kiinteistönvälitysyriyten keskimääräinen liikevaihto on vaihdellut asuntokaupan suhdanteiden mukana vuoden 1995 vajaan 170 000 eurosta 2000-luvun esimerkkivuosien yli 330 000 euroon. 1990-luku oli kiinteistönvälitysalalla voimakkaan muutoksen aikaa asuntojen hintojen romahdettua vuosikymmenen alussa. Näihin muutoksiin verrattuna keskimääräisen liikevaihdon kehitys on ollut 2000-luvulla huomattavasti maltillisempaa. Myös liikevaihto työntekijää kohden oli tarkastelujaksolla pienimmillään vuonna 1995 ja suurimmillaan puolestaan neljä vuotta myöhemmin. 2000-luvulla alalla on syntynyt uusia työpaikkoja liikevaihdon kasvua nopeammin eikä liikevaihdon muutos työntekijää kohden ole pysynyt yritysکوhtaisen liikevaihdon muutoksen tahdissa. Kasvanutta liikevaihtoa tuottamaan on tarvittu enemmän työntekijöitä. 2000-luvulla nähdyn kehityksen taustalla on myös alan yritysten koventunut kilpailu markkinoilla.

Kiinteistönvälitysyriyten liikevaihto koostuu pääasiallisesti asuntojen ja kiinteistöjen kaupoista saaduista välityspalkkioista. Välityspalkkiot ovat olleet vuosia hyvinkin vakiintuneita. Alan arvion mukaan palkkio on suuressa osassa välityssopimuksia 3-4 prosenttia kauppahinnasta.

Maamme asuntokauppojen yhteenlaskettu markkina-arvo on viime vuosina vaihdellut 14 – 17 miljardin euron välillä. Vuonna 2007 arvo näyttää Tilastokeskuksen arvioiden mukaan nousseen jo yli 17 miljardin euron. Tästä luvusta uusien asuntojen markkina-arvon on arvioitu olevan noin 7,2 ja vanhojen asuntojen noin 10,1 miljardia euroa. Vuoden 2007 lukema on lajissaan korkea: esimerkiksi vilkkaana asuntokauppavuonna vuonna 2005 ylettiin Tilastokeskuksen mukaan noin 15,2 miljardiin euroon.



Kiinteistönvälittäjän\* rooli on korostunut etenkin vanhojen asuntojen kaupassa, jossa välittäjäkauppojen määrä on vaihdellut viime vuosina 70–80 prosentin tietämällä vuodesta

\* Termiä kiinteistönvälittäjä käytetään tässä raportissa tarkoittamaan yleensä alalla välitystyötä tekeviä henkilöitä (myös henkilöt, joilla ei LKV-tutkintoa).



### 3 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Kiinteistönvälittäjät kokevat työssään toteutuvan viihtymisen kannalta keskeisiä tekijöitä: työ on sopivan haastavaa, työssä oppii jatkuvasti uutta, yhteistyö kollegoiden kanssa tukee työssä jaksamista. Työn sisällön kokonaisarvio on hyvä, ja työssä toteutuvat motivaation kannalta tärkeimmät tekijät. Työn mielenkiintoisuus ja haastavuus ovat muiden ammattialojen vertailuaineistojen keskiarvoja parempia (Promenade Research Oy:n vertailuaineisto).

Itsenäisyys oman ajankäytön suunnittelussa on koettu selkeäksi vahvuudeksi, ja tyytyväisyys työaikoihin on kohtuullista. Alalle päätyneet eivät erityisesti odota tai arvosta säännöllistä työaikaa, ja tämä näkyy myös myönteisenä suhtautumisena työaikoihin, vaikka keskimääräinen työaika on noin 43 tuntia viikossa. Yli kolme neljästä kiinteistönvälittäjästä tekee yli 40 tunnin työviikkoa, ja kolmannes arvioi keskimääräiseksi työajakseen yli 50 tuntia. Työajasta reilu viidennes kuuluu myyntikohteiden hankintaan. Saman verran aikaa käytetään esittelyihin.

Työn kuormittavuuden on koettu lisääntyneen viimeisen kolmen vuoden aikana. Selkeä haaste alalle on, että työssä jaksamiseen ei ole koettu kiinnitetyn riittävästi huomiota. Ajanpuute oman ammattitaidon kehittämisessä kuormittaa sekkin. Toisaalta tyytyväisyys työyhteisön johtamiseen on tyydyttävää ja alan on koettu tarjoavan varsin hyvät urakehitysmahdollisuudet.

Ansiotasoon suhtaudutaan vaihtelevan kriittisesti. Toisaalta suhtautuminen on usein neutraalia niin, ettei ansiotasoon olla tyytyväisiä tai erityisen tyytymättömiä. Tyytyväisyys kasvaa vain hitaasti kokemusvuosien mukana. Myyntiprovisioiden suuri osuus näkyy tyytyväisyyttä koskevien arvioiden hajontana. Toisaalta vain 28 % välittäjistä on jonkin verran tai selvästi tyytymättömiä ansiotasoonsa.

Näkemykset kiinteistönvälitysalan edessä olevista muutoksista liittyvät kolmeen teemaan. Kilpailun kiristymistä perustellaan yhtäältä taloussuhdanteen vaihtelujen kautta ja toisaalta alan kansainvälistymisellä. Toinen muutosnäkökulma liittyy internetin yhä laajenevaan merkitykseen. Kolmantena linjana nähdään ammattitaitovaatimusten korostuva merkitys, jonka katsotaan perustuvan paitsi asiakkaiden vaatimustason nousuun myös lainsäädännön muuttuviin vaatimuksiin. Kiinteistönvälittäjät ovat varsin yksimielisiä siitä, että kaikil-



ta alalla toimivilta pitäisi vaatia alan perustutkinto. Alan sisäiset laatuvaihtelut nähdään nykyisin liian suurina eikä ammattitaidon riittävydestä alalla olla aina vakuuttuneita.

Kiinteistönvälitysalan tuottavuuden kasvuun seuraavien kolmen vuoden aikana uskoo noin puolet yrittäjistä (omistajat tai toimipisteen vetäjät). Vain joka kymmenes katsoo kannattavuuden heikkenevän jonkin verran. Liikevaihdon kasvunäkymät ovat tätäkin myönteisemmät. Yrittäjät ovat kokeneet rekrytoinnit haasteellisina. Saatujen hakemusten määrää ei ole koettu riittäväksi ja hakijoiden joukossa on katsottu olevan niukasti sopivia henkilöitä. Ongelmat rekrytoinneissa koskevat erityisesti suuria kaupunkeja ja ketjuihin kuulumattomia toimistoja.

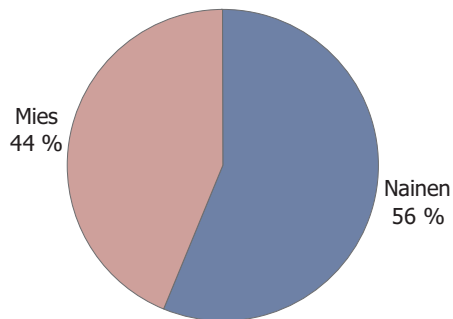
Työntekijöiden suuri vaihtuvuus nähdään alalla merkittävänä ongelmana. Asia kytkeytyy paitsi näkemyksiin alan sisäisistä laatuvaihteluista, myös odotuksiin alan pakollisesta tutkinnosta. Julkisuusmielikuvan kehittämällä nähdään myös rooli alan houkuttelevuuden lisäämisessä, vaikka tässäkin pakollisen tutkinnon merkitys nähdään suurena.

## 4 TUTKIMUKSEN VASTAAJAT

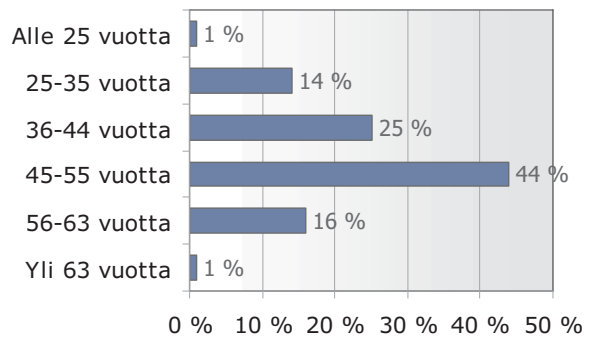
### 4.1 Perustiedot

Tutkimukseen vastanneista 1 133 kiinteistönvälittäjästä 56 % on naisia ja 44 % miehiä. Lähes puolet on iältään 45–55-vuotiaita. Yrittäjä/omistajia on 15 % vastaajista, ja joka neljäs on esimiesasemassa. Noin joka kolmas vastaaja on pääkaupunkiseudulta.

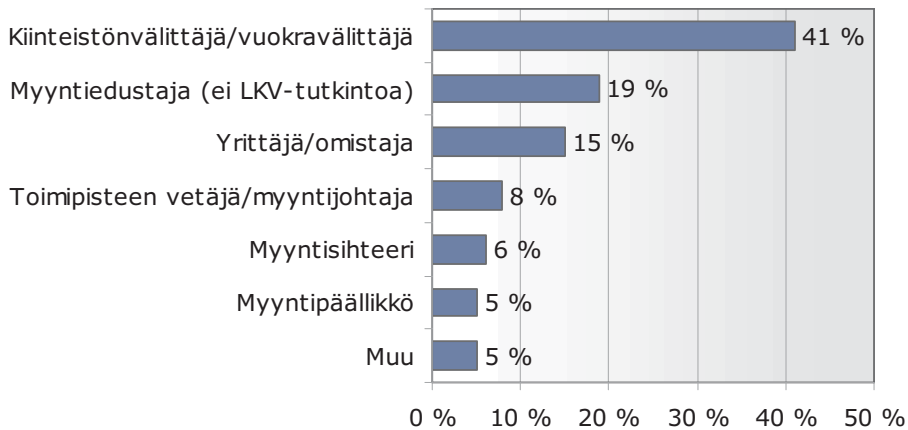
*Sukupuoli*



*Ikä*



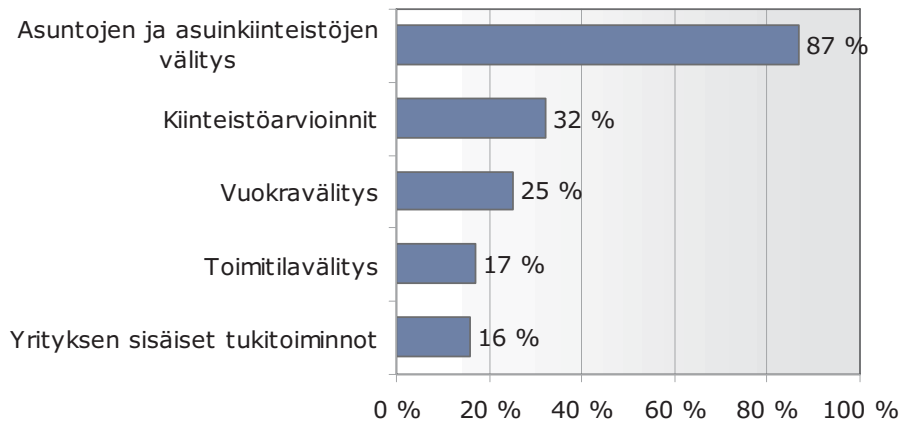
*Asema*





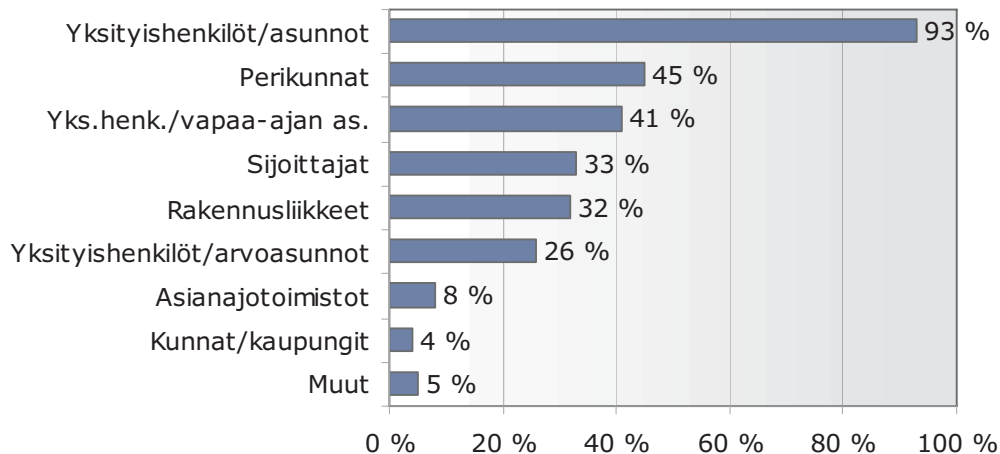
Asuntojen ja asuinkiinteistöjen välitys kuuluu 87 %:lla pääasialliseen toimenkuvaan, kiinteistöarvioinnit noin kolmanneksella ja vuokravälitys joka neljännellä vastaajalla. Isompaan ketjuun kuuluvassa yrityksessä työskentelee 79 % vastaajista.

#### *Pääasiallinen toimenkuva*



Yksityishenkilöt ovat lähes kaikkien vastaajien asiakkaita/toimeksiantajia. Noin kolmanneksella pääasiallisina asiakkaina ovat myös sijoittajat tai rakennusliikkeet.

#### *Pääasialliset asiakkaat/toimeksiantajat*

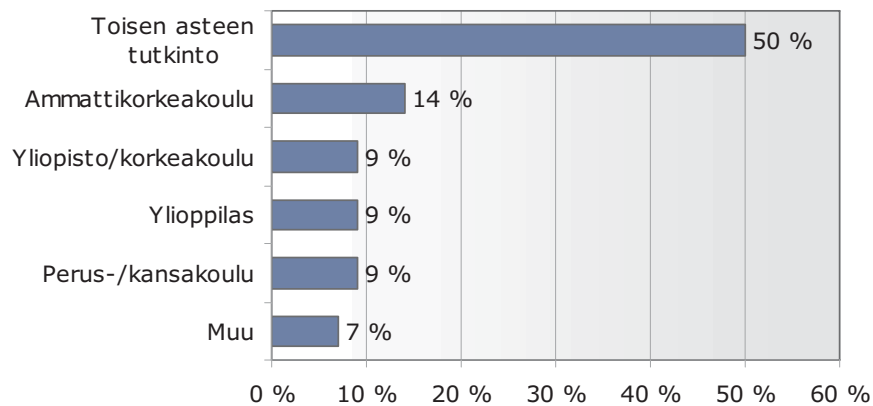




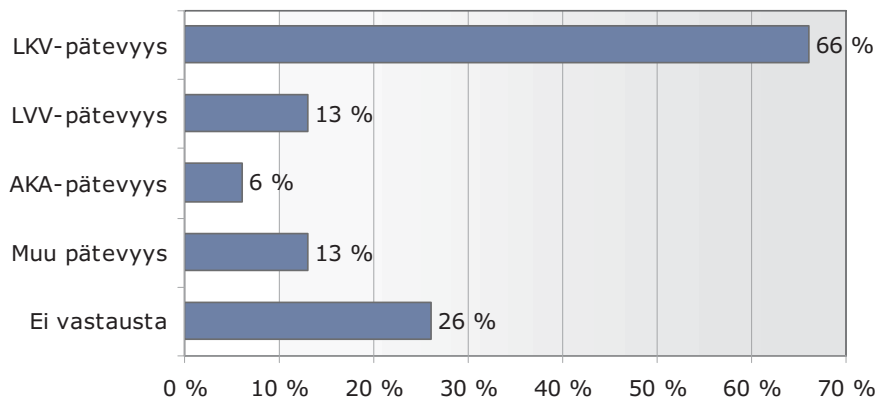
## Koulutus ja työsuhteet

Puolella vastanneista kiinteistönvälittäjistä on toisen asteen tutkinto. Yliopistokoulutus on 9 %:lla. Selvästi yleisin koulutusala on kauppa, liiketalous ja hallinto, jonka on käynyt kaksi kolmasosaa vastaajista. LKV-pätevyys on 66 %:lla ja LVV-pätevyys 13 %:lla vastaajista. Noin puolet vastaajista on suorittanut jonkin alan tutkinnoista.

### Koulutustaso



### Alan pakolliset ja vapaaehtoiset pätevyudet

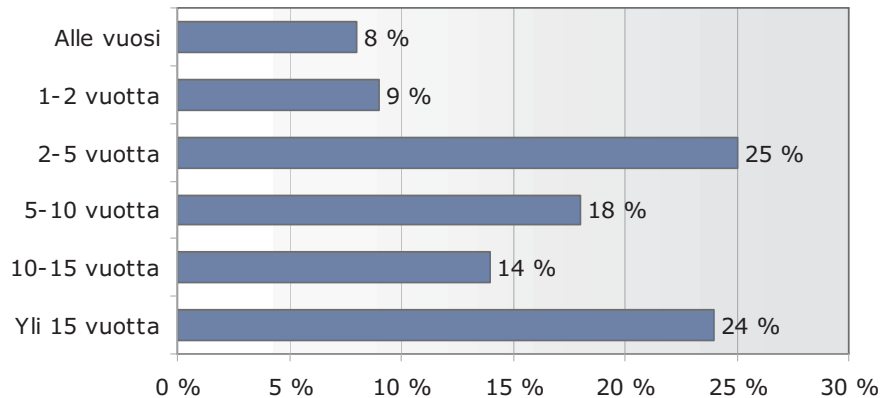


Valtaosalla vastaajista on kirjallinen työsuhteet. Johonkin ammattiliittoon kuuluu runsas kolmannes, ja työttömyyskassan jäsenenä on 58 %:n vastanneista kiinteistönvälittäjistä.



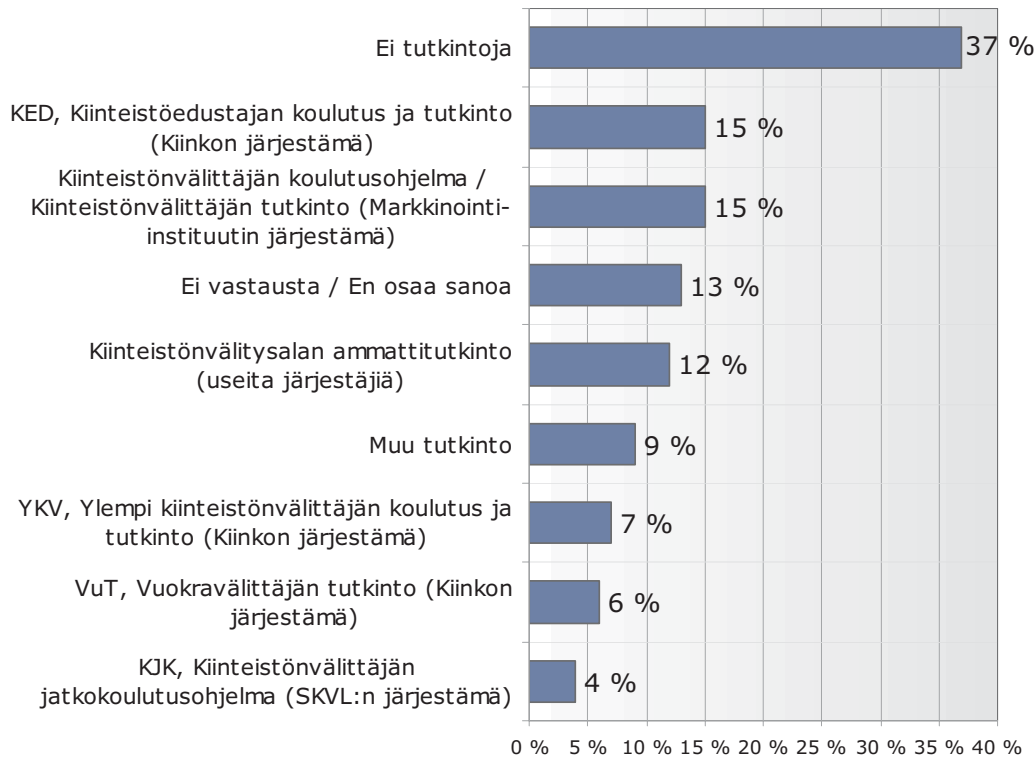
Kiinteistönvälitysalalle on hakeuduttu pääosin itse suoraan. Alan työkokemus on varsin pitkä, joka neljäs on työskennellyt kiinteistönvälitysalalla yli 15 vuotta. Puolet vastaajista ei ole vaihtanut työnantajaa kertaakaan kiinteistönvälitysalalla, ja vain 9 % on vaihtanut työnantajaa useammin kuin kaksi kertaa.

#### *Työkokemus kiinteistönvälitysalalta*

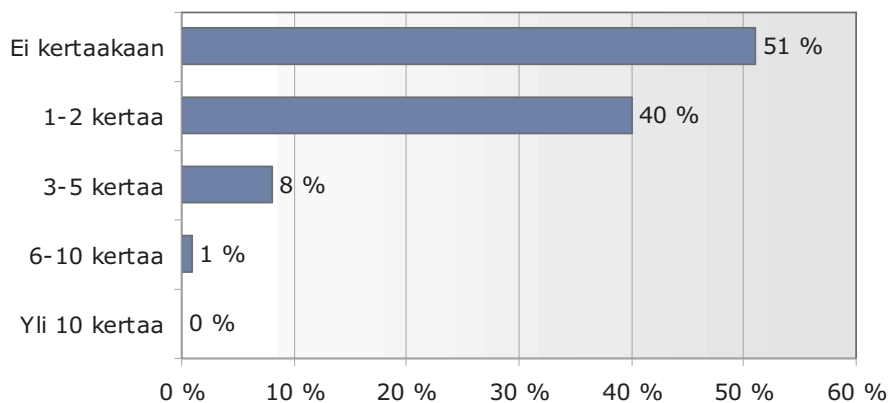




### Alan tutkinnot



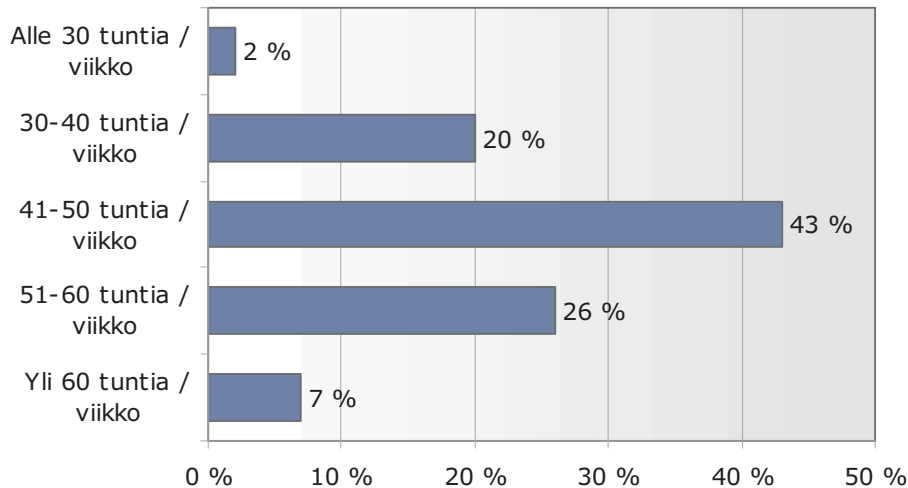
### Kuinka monta kertaa on vaihtanut työn antajaa kiinteistönvälitysalalla



## 5 TYÖAIKA JA TYÖMÄÄRÄ

### 5.1 Keskimääräinen viikoittainen työaika vuonna 2007

*Arvio keskimääräisestä viikoittaisesta työajasta vuonna 2007*



Kiinteistönvälittäjistä yli kolme neljännestä tekee yli 40 tunnin työviikkoa, kolmannes arvioi keskimääräiseksi viikoittaiseksi työajakseen yli 50 tuntia. Keskimääräinen työaika lisääntyy selvästi kiinteistönvälittäjän iän ja työkokemuksen myötä. Nuorista 25–35 –vuotiaista kiinteistönvälittäjistä 36 % tekee alle 40 tunnin työviikkoa, kun taas yli 45 –vuotiaista vain alle kuudesosa tekee näin lyhyttä työviikkoa. Yli 50 tunniksi viikoittaisen työaikansa arvioi 41 % 56–63 –vuotiaista, mutta vain 21 % 25–35 –vuotiaista.

Työtehtävien mukaan pisintä viikoittaista työaika tekevät toimipisteen vetäjät, myyntijohtajat ja –päälliköt, esimiesasema korreloi selvästi työajan pituuteen. Sen sijaan yrittäjien/ omistajien ja kiinteistönvälittäjien välillä ei ole suurta eroa työajan pituudessa.

Yrityksen päätoimialalla ja sijaintipaikalla ei myöskään ole juuri vaikutusta kiinteistönvälittäjien keskimääräiseen työaikaan.

Suurimmalla osalla kiinteistönvälittäjistä (70 %) työaika ei seurata lainkaan. Teknisellä työajanseurantajärjestelmällä työaika seurataan vain 3 %:lla kiinteistönvälittäjistä.

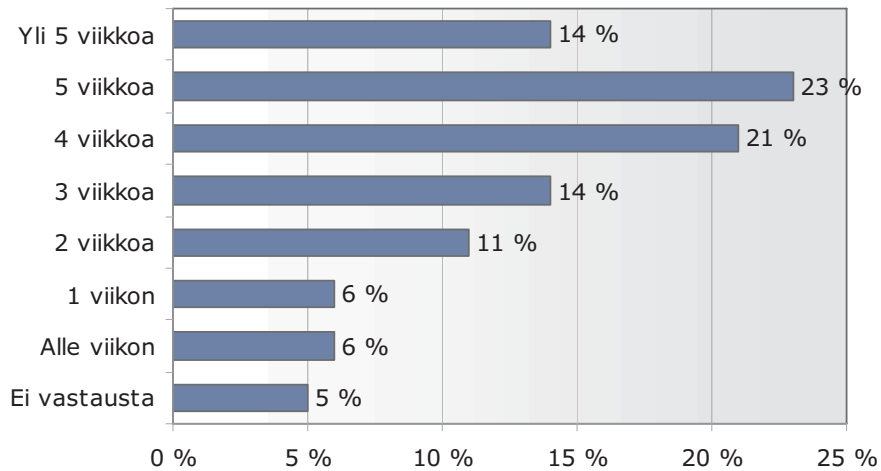
## 5.2 Työajan jakautuminen eri tehtäviin vuonna 2007

*Arviosi työaikasi jakautumisesta vuonna 2007 (prosenttia koko työajasta)*



### 5.3 Lomat

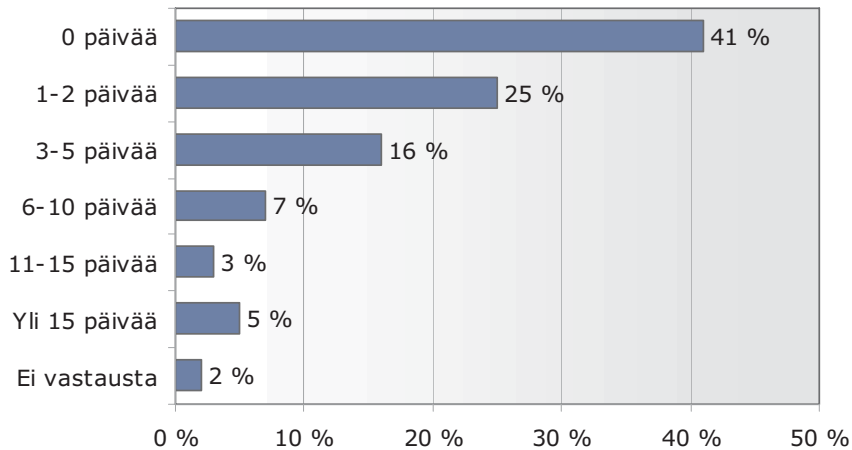
*Kuinka paljon pidit lomaa vuonna 2007?*



Neljä viikkoa tai enemmän lomaa vuonna 2007 piti 58 % kiinteistönvälittäjistä. Kolmannes kiinteistönvälittäjistä ilmoitti, ettei pitänyt koko lomansa vuonna 2007. Yrittäjät/omistajat ja esimiesasemassa olevat pitivät muita harvemmin koko lomansa, lähes puolella heistä jäi lomaa pitämättä.

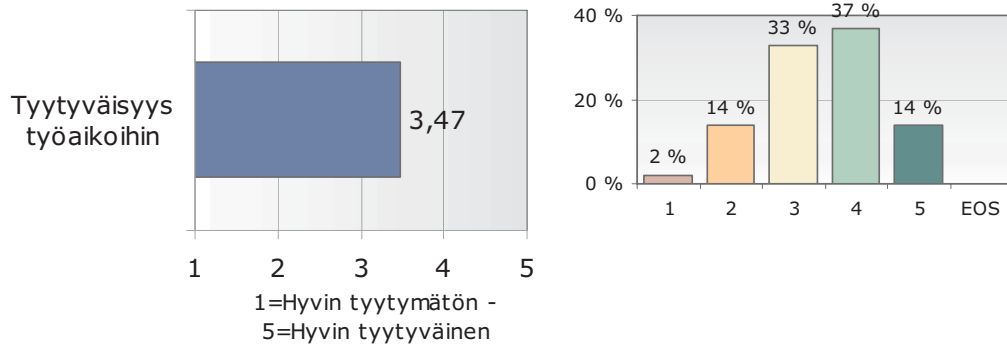
## 5.4 Sairauspoissaolot

*Kuinka monta työpäivää menetit sairauden vuoksi vuonna 2007?*



Sairauspoissaoloja kiinteistönvälittäjillä on varsin vähän. (Vuonna 2006 Elinkeinoelämän Keskusliiton (EK) jäsenyrityksissä sairauden tai työtapaturmien johdosta aiheutuneet sairauspoissaolot olivat keskimäärin 4,4 prosenttia teoreettisesta tehdystä työajasta, eli n. 11 työpäivää työntekijää kohden vuodessa.) Yli viiden päivän vuosittaisia sairaus-poissaoloja on vain 15 %:lla kiinteistönvälittäjistä. Eniten sairauspoissaoloja on nuorilla alle 35 – vuotiaille kiinteistönvälittäjillä. Naisilla sairauspoissaoloja on hieman enemmän kuin miehillä.

## 5.5 Työajan käyttö



Tyytyväisyys työaikoihin on keskiarvolla arvioituna kohtuullista. Hyvin tai melko tyytymätön työaikoihinsa on 16 % kiinteistönvälittäjistä. Erittäin tyytyväisten osuus on 14 %.

Tyytyväisimpiä työaikoihinsa ovat myyntisihteerit ja yrityksen sisäisissä tukitoiminnoissa työskentelevät. Pääkaupunkiseudulla työskentelevät kiinteistönvälittäjät ovat hieman muita tyytyväisempiä työaikoihinsa.



*Miten suhtaudut seuraaviin työajan käyttöä koskeviin väittämiin?*



Itsenäisyys oman ajankäytön suunnittelussa on kiinteistönvälittäjien mielestä työn vahvuuksia. Sen sijaan ammattitaidon kehittämiseen ja ylläpitämiseen ei koeta olevan riittävästi aikaa. Erityisesti naiset kokevat ajanpuutteen ammattitaidon kehittämiseksi ongelmalliseksi.

## 5.6 Työssä jaksaminen

*Miten suhtaudut seuraaviin työssä jaksamiseen liittyviin väittämiin?*

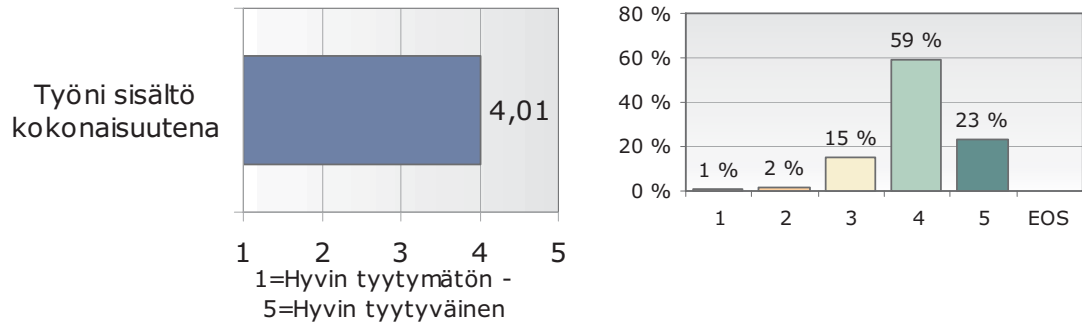


Työn kuormittavuuden katsotaan lisääntyneen viimeisen vuoden aikana. Lisäksi kiinteistönvälittäjät suhtautuvat varsin kriittisesti siihen miten omassa työyhteisössä on kiinnitetty huomiota työssä jaksamiseen. Tiimihenkeä ja yhteistyötä muiden välittäjien kanssa pidetään olennaisena tekijänä työssä jaksamisessa. Erityisesti naisille tiimihenki on hyvin tärkeää.

Myyntisihteerit kokevat selvästi muita ammattiryhmiä vähemmän stressiä työssään, ja heidän vapaa-aikansa riittää paremmin työstä palautumiseen kuin muilla.

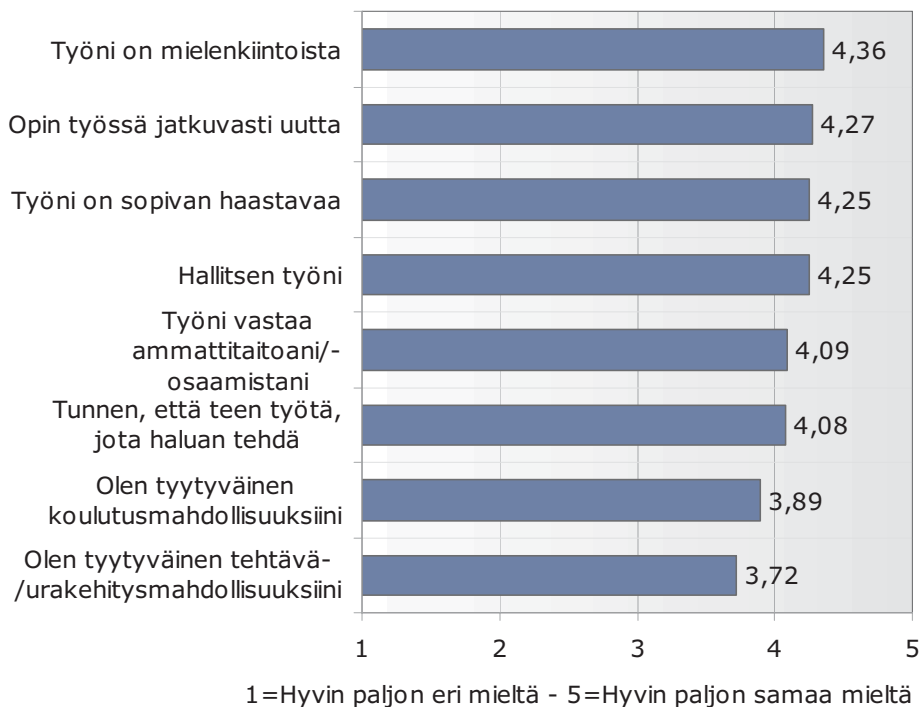
## 6 TYÖN SISÄLTÖ

### 6.1 Työn sisältö kokonaisuutena



Kiinteistönvälittäjät ovat varsin tyytyväisiä työnsä sisältöön kokonaisuutena. Työ on itsenäistä, mielenkiintoista ja haastavaa. Työn sisällössä toteutuvat motivaation olennaisimmat osatekijät. Sekä työn sisältö kokonaisuutena että työn mielenkiintoisuus ja haastavuus ovat arvioiltaan Promenaden muiden ammattialojen vertailuaineistojen keskiarvoja parempia.

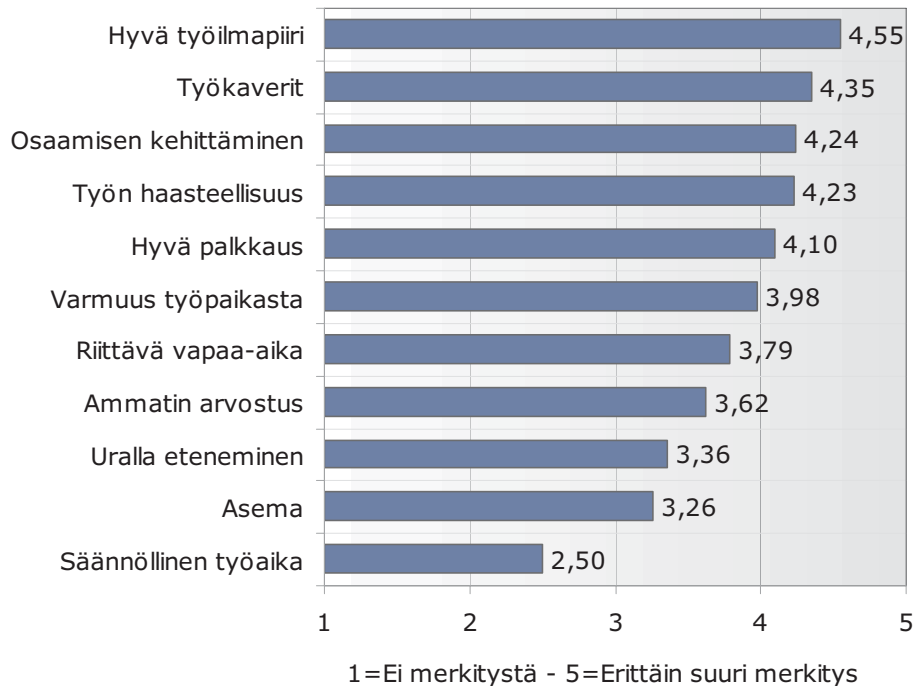
*Miten suhtaudut seuraaviin omaa työsi sisältöä käsitteleviin väittämiin?*



Pääkaupunkiseudulla asuvat ja akateemisesti koulutetut kiinteistönvälittäjät suhtautuvat työn sisältöön kokonaisuutena hieman kriittisemmin kuin muut. Myyntisihteerit pitävät työnsä haastavuutta hieman vähäisempänä kuin muut ammattiryhmät. Alalla korkeintaan kaksi vuotta toimineiden ja akateemisesti koulutettujen mielestä oma työ vastaa ammatitaitoa/osaamista huonommin kuin muiden mielestä.

Nuoret alle 35 – vuotiaat kiinteistönvälittäjät tuntevat muita harvemmin tekevänsä työtä, jota haluavat tehdä.

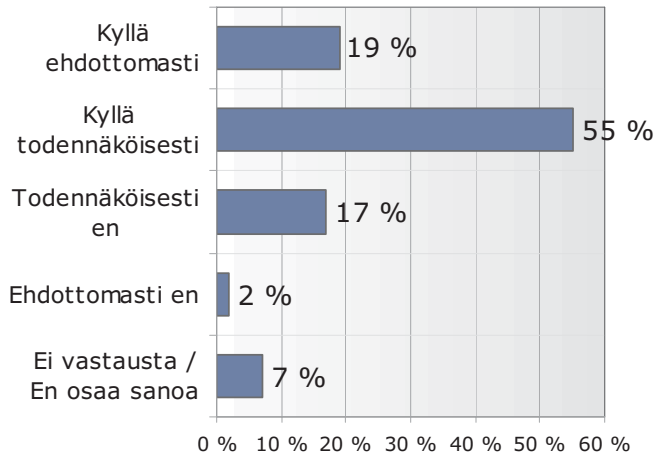
Isoissa ketjuissa työskentelevät ovat muita vähemmän tyytyväisiä tehtävä-/urakehitysmahdollisuuksiinsa. Nuoret alle 35 – vuotiaat ja ei-esimiesasemassa olevat kiinteistönvälittäjät ovat muita vähemmän tyytyväisiä koulutusmahdollisuuksiinsa.

*Kuinka suuri merkitys seuraavilla asioilla on itsellesi työelämässä?*

Kiinteistönvälittäjille merkitsee paljon hyvä työilmapiiri ja työtoverit sekä haasteellinen työ, jossa on mahdollisuus kehittyä. Myös palkkaus ja varmuus työpaikasta näyttelevät merkittävää osaa, mutta sen sijaan asema, uralla eteneminen ja yleinen arvostus eivät ole työelämän ratkaisevia asioita kiinteistönvälittäjille. Kaikkein vähiten kiinteistönvälittäjät antavat arvoa säännöllisille työajoille. Mitä suuremmasta yrityksestä on kyse sitä tärkeämmäksi palkkaus ja uralle etenemismahdollisuudet nousevat.

## 6.2 Kiinteistönvälittäjän työn kiinnostavuus

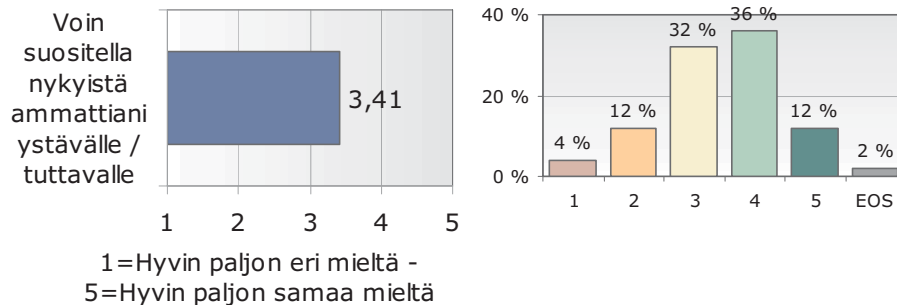
*Jos sinulla olisi mahdollisuus valita ammattisi uudelleen, valitsisitko edelleen kiinteistönvälitysalan tehtävät?*



Suurin osa kiinteistönvälittäjistä valitsisi alan, jos olisi mahdollisuus valita oma ammatti uudelleen. Noin viidennes ei valitsisi enää kiinteistönvälitysalan tehtäviä. Esimiesasemassa toimivat ovat muita jonkin verran varmempia siitä, että valitsisivat alan uudestaan. Eniten asiaa epäilevät korkeimmin koulutetut kiinteistönvälittäjät.



### Suositteleminen



Ammattiaan suosittelisi ystävilleen tai tuttavilleen 48 % kiinteistönvälittäjistä. Suosittelemiseen suhtautuu epäillen 16 %. Varsin suuri osa eli kolmannes on epävarma asiasta, eli ei tiedä suosittelisiko vai ei. Naiset ovat jonkin verran valmiimpia suosittelemaan ammatiaan kuin miehet, yli 45 - vuotiaat suhtautuvat suosittelemiseen hieman kielteisemmin kuin nuoremmat. Alle 100.000 asukkaan paikkakunnilla toimivat ovat hieman valmiimpia suosittelemaan ammatiaan kuin isoissa kaupungeissa asuvat. Ammattiryhmistä myyntisihteerit suosittelevat ammatiaan kaikkein mieluiten.



## 7 ANSIOT

### 7.1 Kokonaisansiot, palkansaajat (välitystyötä tekevät)

	Keskiarvo	Mediaani	Alin 10%	Ylin 10%
Peruspalkka (yhteensä vuonna 2007) EUROA:	14850	9750	3970	30040
Myyntiprovisiot (yhteensä vuonna 2007) EUROA:	31920	26750	7360	55000
Luontoisetujen verotusarvot (yhteensä vuonna 2007) EUROA:	4070	2400	240	8200
Muut tulospalkkiot tai bonukset (yhteensä vuonna 2007) EUROA:	4050	2000	500	7750
Tulot yhteensä vuonna 2007 EUROA:	46250	38580	20000	75400
Ansoiden muutos vuodesta 2006 (%)	4,2	5	-20	24,9



		Tulot yhteensä (mediaani)
Sukupuoli	Miehet	40 690
	Naiset	35 843
Ikä	25 - 35 vuotta	31 100
	36 - 44 vuotta	38 350
	45 - 55 vuotta	40 000
	56 - 63 vuotta	40 500
	yli 63 vuotta	60 000
Paikkakunnan koko	alle 20 000 asukasta	35 000
	20 000 - 40 000 asukasta	40 000
	50 000- 100 000 asukasta	37 900
	100 000 asukkaan kaupunki	36 740
	Pääkaupunkiseutu	40 165
Asema yrityksessä	Kiinteistönvälittäjä / vuokravälittäjä / myyntineuvottelija	37 000
	Myyntiedustaja (ei LKV-tutkintoa)	31 485
	Myyntipäällikkö	53 655
	Myyntisihteeri	23 000
	Toimipisteen vetäjä / myyntijohtaja	55 640
Koulutustaso	Yliopisto/korkeakoulu	44 000
	Ammattikorkeakoulu (esim. tradenomi)	33 850
	Toisen asteen tutkinto (esim. merkonomi tai teknikko)	40 000
	Ylioppilas	44 000
	Perus-/kansakoulu	36 240

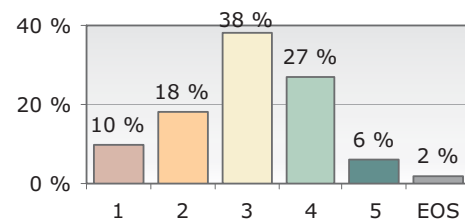


## 7.2 Kokonaisansiot, yrittäjät

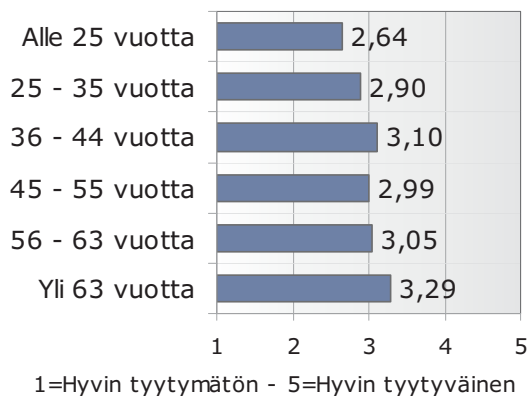
	Keskiarvo	Mediaani	Alin 10%	Ylin 10%
Rahapalkka (yhteensä vuonna 2007) EUROA:	36305	33000	12000	61000
Luontoisetujen verotusarvot (yhteensä vuonna 2007) EUROA:	6230	5000	240	10000
Osuutesi yhtiön voitosta EUROA:	35130	16500	3000	81600
Tulot yhteensä vuonna 2007 EUROA:	54130	43000	16200	106600
Ansioiden muutos vuodesta 2006 (%)	4,2	5	-20,5	30

## 7.3 Tyytyväisyys omaan ansiotasoon

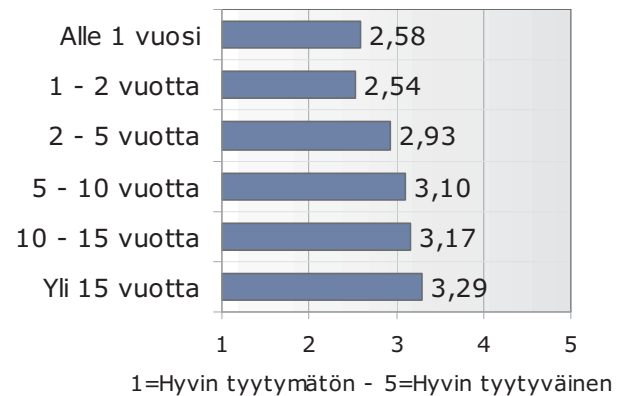
*Kuinka tyytyväinen olet ansiotasooosi?*



*Tyytyväisyys vastaajan iän mukaan*

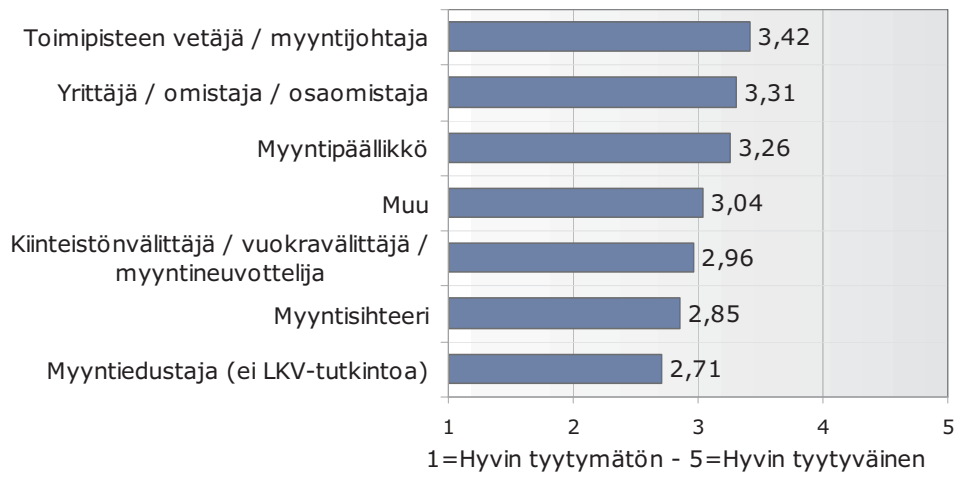


*Tyytyväisyys kokemuksen mukaan*



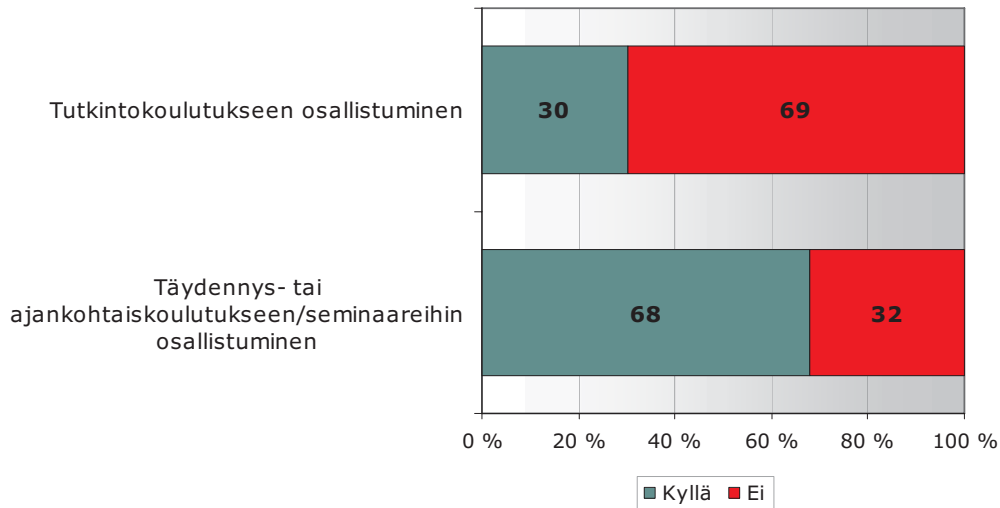


*Tyytyväisyys tehtävän mukaan*

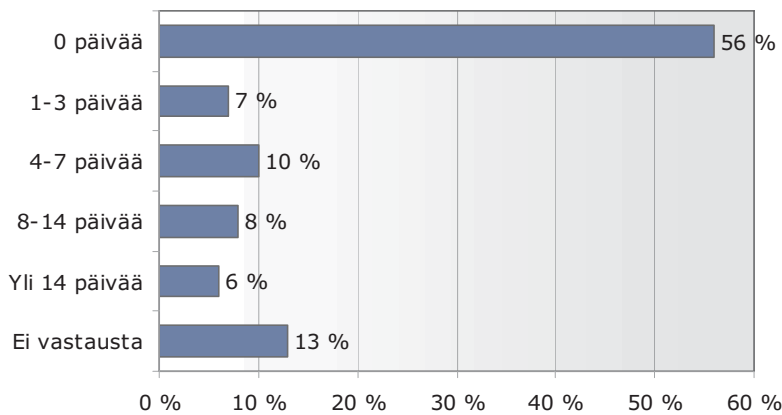


## 8 AMMATTITAIDON KEHITTÄMINEN JA YLLÄPITO

### 8.1 Koulutukseen osallistuminen vuonna 2007

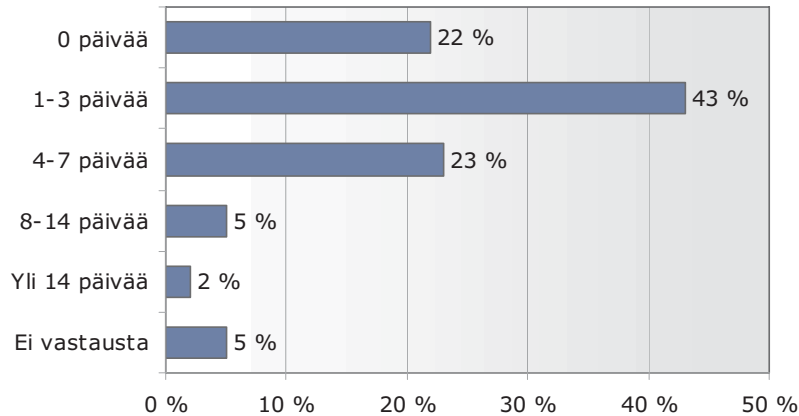


*Vuoden 2007 aikana tutkintokoulutukseen käyttämiesi työpäivien lukumäärä?*





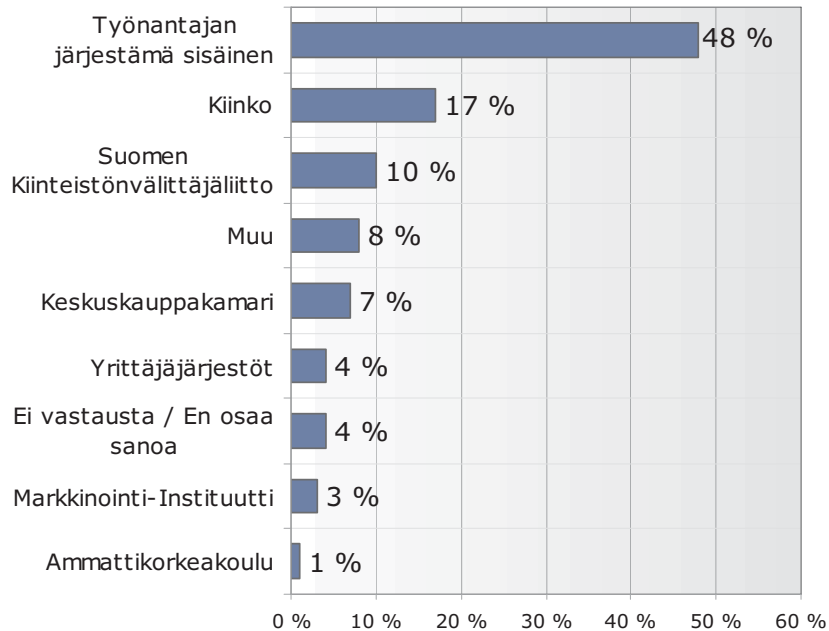
*Vuoden 2007 aikana täydennys- tai ajankohtaiskoulutukseen käyttämiesi työpäivien lukumäärä?*



Kaksi kolmasosaa kiinteistönvälittäjistä käytti täydennyskoulutukseen 1-7 päivää vuonna 2007. Useimmin täydennyskoulutukseen osallistuivat 44–63 –vuotiaat, joista neljä viidennestä hankki täydennys- tai ajankohtaiskoulutusta viime vuoden aikana. Eniten niitä, jotka eivät osallistuneet lainkaan täydennyskoulutukseen, on myyntisihteerien keskuudessa, vähiten pääasiallisena toimenkuvanaan kiinteistöarviointeja tekevien joukossa.

## 8.2 Koulutusorganisaatiot

*Minkä seuraavien organisaatioiden järjestämiin koulutuksiin olet osallistunut vuonna 2007?*



Isoihin ketjuihin kuulumattomat välittäjät osallistuivat useammin Kiinkon (Kiinteistöalan Koulutuskeskus ja Kiinteistöalan Koulutussäätiö) koulutuksiin kuin ketjuihin kuuluvat, joilla puolestaan on selvästi enemmän työnantajan itse järjestämää koulutusta.

### 8.3 Omaehtoinen ammattitaidon ylläpito ja kehittäminen

*Miten ylläpidät ja kehität ammattitaitoasi?*



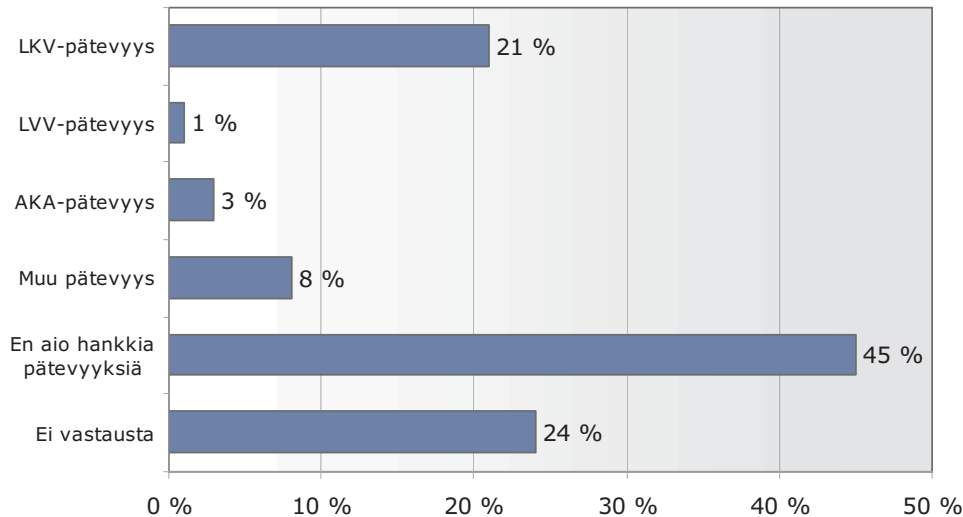
1=EI lainkaan - 5=Erittäin paljon

Kiinteistönvälittäjät pitävät ammattitaitoaan yllä pääosin seuraamalla tiedotusvälineitä ja kommunikoimalla kollegoiden ja muiden alan asiantuntijoiden kanssa. Ammattilehtien ja -kirjallisuuden merkitys ammattitaidon ylläpidossa ei ole kovin suuri. Tosin lehtien ja kirjallisuuden merkitys kasvaa sen mukaan, mitä vanhemmasta kiinteistönvälittäjästä on kyse, kun taas keskustelut kollegoiden kanssa muodostavat 25–44 –vuotiailla selvästi painettuja materiaaleja merkittävemmän tiedonhankintakanavan. Kaikkein eniten ammattilehtiä ja -kirjallisuutta seuraavat ammattitaitonsa kehittämiseksi pienissä 1-2 henkilön toimistoissa työskentelevät kiinteistönvälittäjät, isoihin ketjuihin kuuluvien välittäjien keskuudessa ammattilehtien ja -kirjallisuuden seuraaminen on vähäisempää.

Aikaa ammattilehtien ja -kirjallisuuden lukemiseen kiinteistönvälittäjät käyttävät keskimäärin 2-3 tuntia kuukaudessa. Yli kolme tuntia tähän tarkoitukseen käyttää 30 %, alle tunnin 21 %. Käytetty aika kasvaa selvästi kiinteistönvälittäjän iän myötä, vanhemmat käyttävät selvästi nuoria enemmän aikaa lukemiseen. Esimiesasemassa olevat kiinteistön-

välittäjät lukevat selvästi ei-esimiesasemassa olevia enemmän ammattilehtiä ja – kirjallisuutta.

*Aiotko hankkia pätevyyskursseja vuonna 2008?*



LKV-pätevyyskursseja aikoo hankkia 21 % vuonna 2008. Eniten LKV-pätevyyskursseja hankkijoita on ikäryhmissä 25–35 ja 36–44 vuotta, pääkaupunkiseudulla ja isoihin ketjuihin kuuluvien keskuudessa.

Täydennys- ja ajankohtaiskoulutukseen aiotaan käyttää keskimäärin noin neljä päivää. Neljä päivää tai enemmän koulutukseen aikoo käyttää 29 % ja 1-3 päivää 39 % kiinteistönvälittäjistä. Suunnitelmat lisäkoulutukseen käytettävästä ajasta vuonna 2008 eivät poikkea olennaisesti vuonna 2007 tähän tarkoitukseen käytetystä ajasta.

Lisätietoa tarvitaan mm. seuraavista aihealueista:

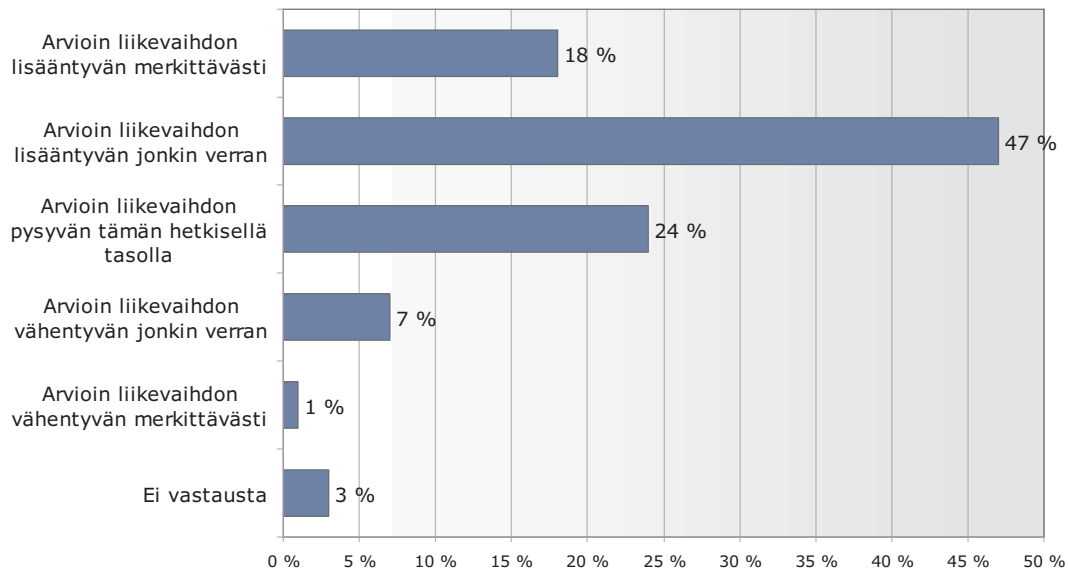
- ∞ Asunto- ja kiinteistönkaupan verotus
- ∞ Asunto-osakeyhtiön ja yrityksen tilinpäätöksen tulkinta
- ∞ Kaavoitus ja rakentaminen
- ∞ Kiinteistöarviointi
- ∞ Kiinteistönkauppa
- ∞ Markkinointi ja myyntitaito
- ∞ Perhe- ja perintöoikeus

## 9 YRITYKSEN TULEVAISUUDENNÄKYMÄT

(Osioon ovat vastanneet vain yrityksen omistajat / toimipisteen vetäjät)

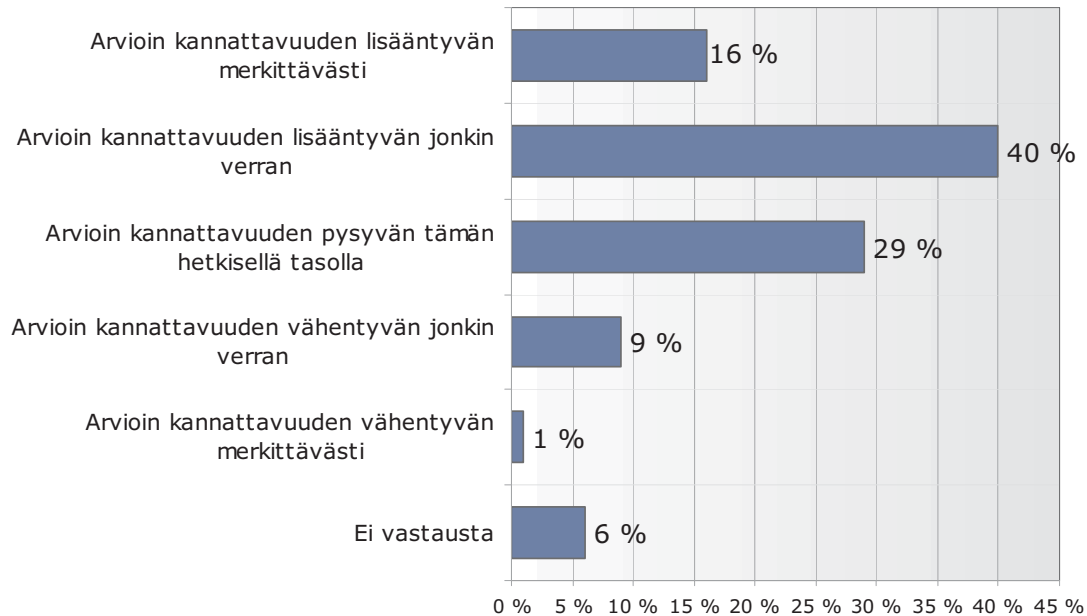
### 9.1 Liikevaihdon ja kannattavuuden kehittyminen

*Kuinka arvioit yrityksenne liikevaihdon kehittyvän seuraavien kolmen (3) vuoden aikana?*





*Kuinka arvioit yrityksenne kannattavuuden (liikevoiton) kehittyvän seuraavien kolmen (3) vuoden aikana?*



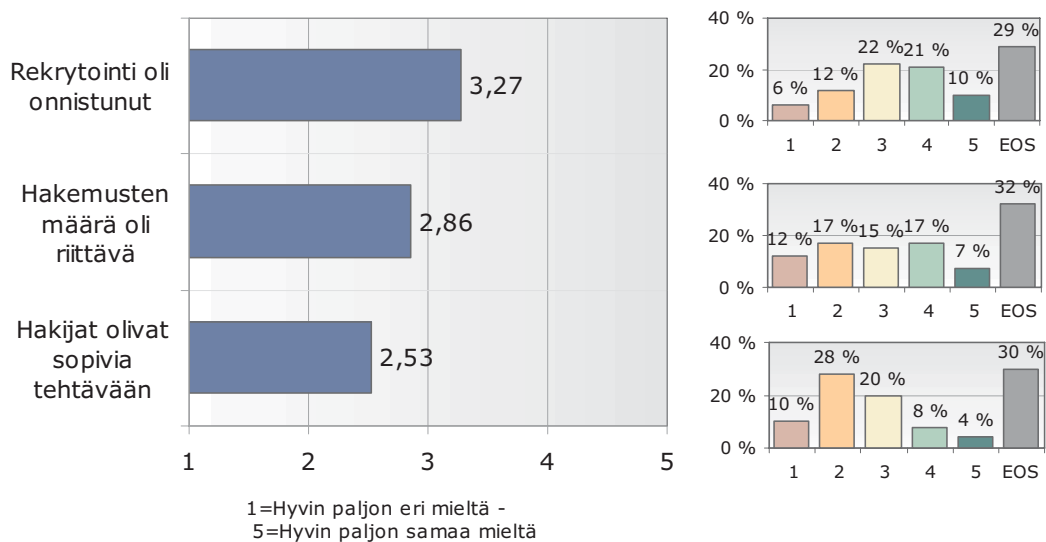
Sekä liikevaihdon että kannattavuuden osalta yritykset uskovat myönteiseen kehitykseen seuraavan kolmen vuoden aikana. Liikevaihdon kasvuun uskoo 65 % vastaajista, kannattavuuden paranemiseen luottaa hieman harvempi, 56 %. Ainoastaan joka kymmenes pelkää yrityksensä kannattavuuden heikkenevän. Pääasiallisen toimialan mukaan katsottuna tulevaisuudennäkymissä ei ole merkittäviä eroja. Sen sijaan alueellisesti pääkaupunkiseudulla uskotaan selvästi voimakkaampaan kasvuun kuin muualla. Isoihin ketjuihin kuuluvat yrittäjät tai toimipisteen vetäjät luottavat hieman muita voimakkaammin sekä liikevaihdon että kannattavuuden kasvuun. Kannattavuuden laskun pelkoa esiintyy lähinnä vain pienissä alle 5 henkilön toimistoissa.

## 9.2 Henkilöstötarve ja rekrytointi

Kolmanneksessa kiinteistönvälitystoimistoista henkilökunnan määrä on kasvanut viimeisen vuoden aikana. Henkilökuntaa on vähentänyt 12 %.

Viimeisen kolmen vuoden aikana kiinteistönvälitystehtäviin on palkattu henkilöstöä 69 %:ssa kiinteistönvälitystoimistoista. Rekrytoinnit on tehty pääosin avoimella hakumenetelyllä tai oman verkoston kautta, henkilöstökonsultteja on käytetty vain harvoissa tapauksissa

*Arvioi kiinteistönvälitystehtäviin liittynyttä rekrytointiprosessia seuraavissa tekijöissä:*



Seuraavan vuoden aikana lisää henkilökuntaa tarvitsee 51 %. Henkilökunnan vähentämiseen ei juuri kukaan usko joutuvansa.

Alalla on havaittavissa selkeä työvoimapula. Menneisiin rekrytointeihin liittyen työnantajat kokevat, että he eivät ole saaneet riittävästi hakemuksia ja etenkin hakijoiden laadussa on ollut runsaasti toivomisen varaa. Sen sijaan tehtyjä rekrytointeja pidetään melko onnistuneina.

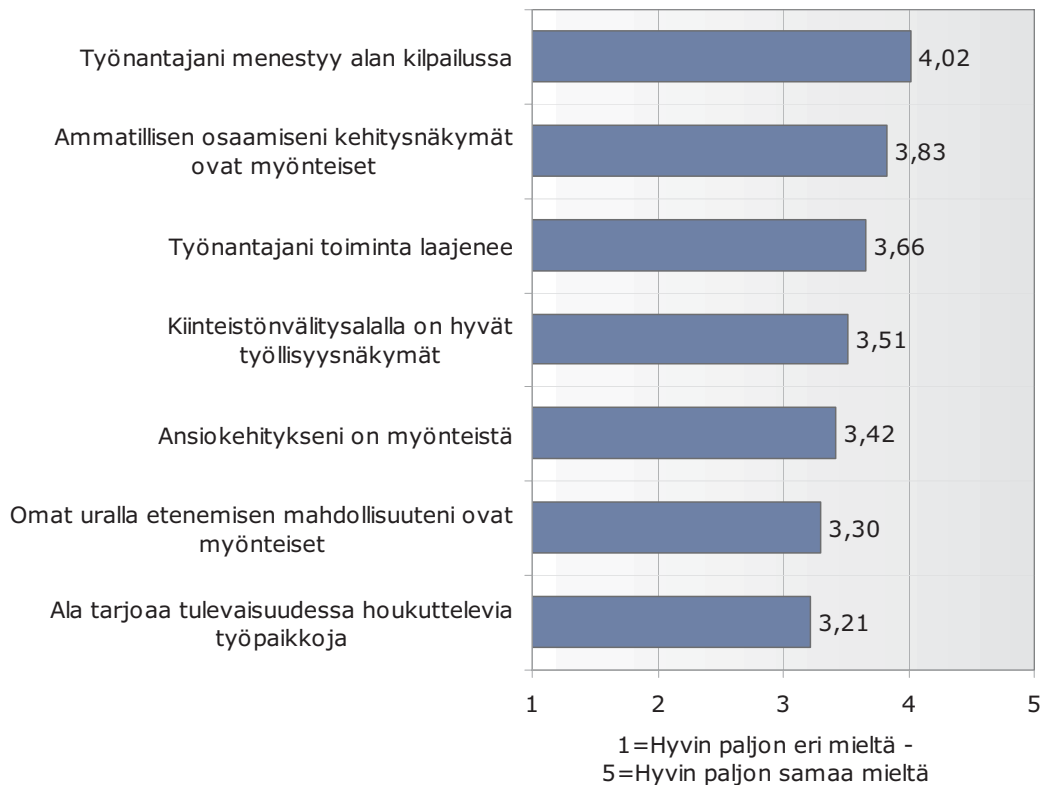
Mitä suuremmasta paikkakunnasta on kysymys, sitä selkeämpänä työvoiman tarve ja työvoimapula ilmenee. Sen sijaan kaikilla päätoimialoilla tarve ilmenee yhtäläisenä. Ongelmat rekrytoinnissa korostuvat etenkin suuriin ketjuihin kuulumattomissa toimistoissa.

## 10 HENKILÖKOHTAISET TULEVAISUUDENNÄKYMÄT

### 10.1 Alalla pysyminen ja kiinteistönvälitysalan muutokset

Vastanneista kiinteistönvälittäjistä 62 % uskoo työskentelevänsä nykyisissä tehtävissään myös 3 vuoden päästä. Uralla etenemiseen luottaa 10 %, ja vain 5 % suunnittelee siirtyvänsä jollekin muulle alalle. Eläkkeelle on jäämässä 3 %. Omaan uralla etenemiseen uskovia on pääkaupunkiseudulla selvästi enemmän kuin muualla maassa.

*Miten suhtaudut seuraaviin tulevaisuuden näkymiä käsitteleviin väittämiin?*



Yleisesti ottaen kiinteistönvälittäjät näkevät alan kehitysnäkymät myönteisessä valossa. Työnantajan menestykseen luotetaan ja omat ammatilliset kehitysnäkymät nähdään myönteisinä. Omaan ansiokehitykseen ja uralla etenemismahdollisuuksiin suhtaudutaan hieman varovaisemmin. Esimiesasemassa olevat suhtautuvat selvästi muita positiivisemmin alan tulevaisuuden näkymiin.

## 10.2 Alan muutosnäkömät

Kiinteistönvälittäjillä on kolme selkeää mielipidettä siitä miten alan nähdään kehittyvän seuraavan kolmen vuoden aikana. Kilpailu alalla tulee kiristymään laskusuhdanteen aikana ja myös alan kansainvälistyminen tulee lisäämään kilpailua. Kilpailun kiristyminen puolestaan johtaa siihen, että isot toimistot kasvavat ja pienten asema heikkenee.

Toisen muutoksen aiheuttaa internetin merkityksen kasvaminen ja sähköisen kaupan käynnin yleistyminen. Tämä vaikuttaa myös kiinteistönvälittäjien päivittäiseen käytännön työskentelyyn. Kolmas suuri muutos, ammattitaidon korostuva merkitys, johtuu edellä mainittujen tekijöiden lisäksi asiakkaiden jatkuvasti kasvavasta vaatimustasosta. Ammattitaidon osalta uskotaan myös lainsäädännön asettamien vaatimusten tulevan kiristymään ja lisäämään koulutustarvetta.

Alan kehittymistä kuvattiin mm. seuraavalla tavalla:

- *”Ala keskittyy isoille toimijoille ja mahdollisesti ulkomaiset yritykset tulevat Suomeen todennäköisesti ostamalla kotimaisia ketjuja ja yhteistyö pankkien, vakuutuslaitosten ja kiinteistönvälitysalan välillä tiivistyy.”*
- *”Ala menee entistä enemmän verkkoon. Asiakkaat vaativat entistä enemmän yksilöllistä palvelua. Välityspalkkiotaso tulee laskemaan. Taloutemme on ajautumassa laskukauteen, josta saattaa tulla pitkäkin.”*
- *”Alan koulutus tulee tärkeämmäksi alalla ja alalle aikoville, teknologian hyödyntäminen entistä enemmän välityspalveluiden tuottamisessa.”*
- *”Ammattillinen osaaminen korostuu ja sitä tulisi painottaa myös mediassa, vain asiansa osaavat välittäjät saisivat toimia alalla. Nyt kynnyks on liian matala alalle pääsyyn.”*
- *”Ammattitaitoinen kiinteistönvälittäjä pärjää hyvin. Lainsäädäntö tulee kiristymään ja siistii markkinoilla toimivia ns. ”puoskarifirmoja” toivottavasti pois. Perustehtävät pysyvät varmasti hyvin pitkälle nykyisten kaltaisina. Internet tarjoaa varmasti monipuolisia mahdollisuuksia välitystoimintaan. Verkostojen määrä tulee laajenemaan ja maantieteelliset rajat tulevat häviämään.”*



- *”Ammattitutkinnot ja LKV-pätevyys tulevat pakollisiksi. Palvelun laatu nousee entistä merkittävämmäksi.”*
- *”Asiakkaat entistä valistuneempia. Alalla työskenteleviltä vaaditaan entistä enemmän. ”Kermankuorijat” putoavat kyydistä.”*
- *”Erilaiset kauppatavat tulevat kuvioon. ”Perinteinen” kaupankäynti muuttuu. Asiakkaat vaativat enemmän. Netin merkitys korostuu entisestään.”*
- *”Hektisemmäksi. Asuntojen vaihtoväli tihenee ja suuret ikäluokat elävät pariskuntina tai sinkkuina. Pääkaupunkiseutu kasvaa ja muuttotappiokunnat tyhjenevät entisestään.”*
- *”Internet kasvattaa osuuttaan entisestään ja kaupankäynti siirtyy yhä enemmän sinne. Henkilökohtaisten kontaktien hankkiminen vaikeutuu ja niiden merkitys kasvaa.”*
- *”Internet-kouhaamisesta huolimatta kauppa tehdään edelleen ihmiseltä ihmiselle. Myyjä ja ostaja tarvitsevat jatkossakin ammattivälittäjän.”*
- *”Internetin käyttö tulee laajenemaan kohteiden markkinoinnissa ja kaupanteossa. Esittelyjen määrä vähenee. Sähköinen asiointi lisääntyy. Alan vaativuus lisääntyy. Lisäkoulutuksen määrä lisääntyy lainsäädäntömuutoksien ja alalla huomioitavien uusien määräyksien johdosta.”*
- *”Kaupankäyntivolyyymi laskee. Alalla nähdään pudotuspeli, jolloin osa toimijoista lopettaa. Ala siirtyy yhä enemmän sähköiseen markkinaan ja kehittää uusia tapoja tehostaa toimintaa.”*
- *”Kilpailu on kovaa ja kovenee edelleen, joka pakottaa yrityksiä luomaan uusia ratkaisumalleja, ”paketteja” asiakkaille. Perustyö eli välitystyö ei paljoa muutu.”*
- *”Kilpailu palkkioista kiristyy, ulkomaiset yritykset tulevat ainakin isojen liikekiinteistöjen markkinoille, venäläiset ostavat entistä enemmän osakehuoneistoja ja kiinteistöjä Suomesta.”*
- *”Mahdollinen taantuma tulee karsimaan pieniä välittäjiä alalta. Palkkausjärjestelmän kehittämisen osalta uskon, että tulee jonkinlaisia muutoksia.”*



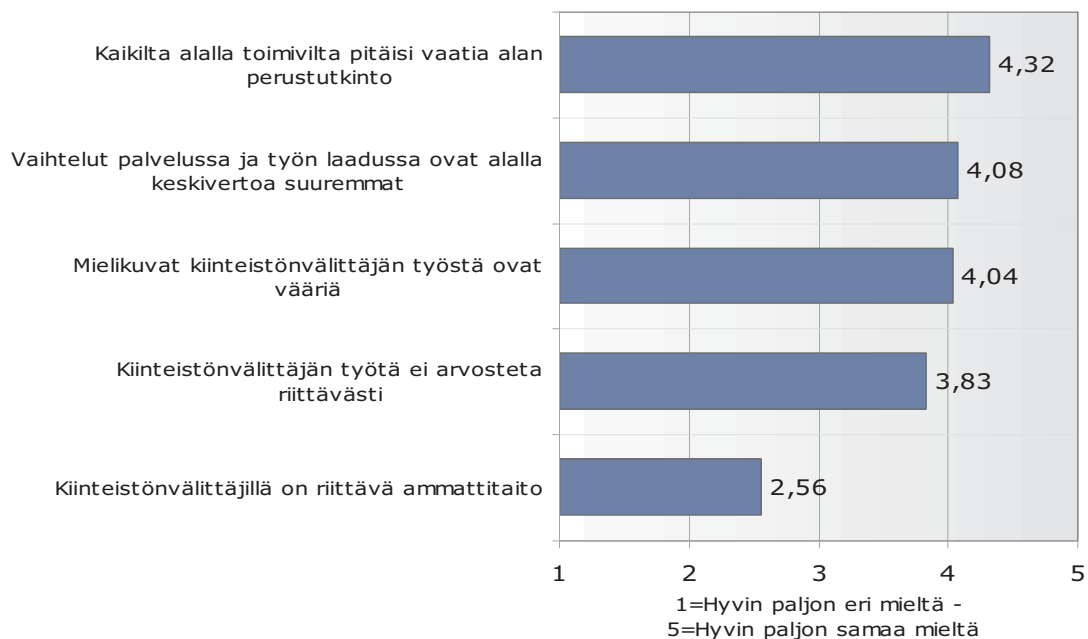
- *”Monipuolistuvat monitasoiseen markkinointiin, pelkän sunnuntainäytön sijaan, tehdään toimintapaletteja, joista voi ostaa osioita.”*
- *”Myyntitoiminta ei muutu olennaisesti nykyisestään. Toiminta siirtyy entistä enemmän nettiin ja lehtien käyttö vähenee. Lainsäädäntö tulee monimutkaisemmaksi ja lisää kiinteistökaupan tarvetta eli ala ammattimaistuu ja koulutus-tarve kasvaa.”*
- *”Säädösten ja asetusten muuttuessa tarvitaan lisää koulutettua porukkaa ken-tälle eli uusilla kouluttautumispaineet ovat kovat.”*
- *”Toimitilavälityksen prosessit tulevat haastavimmiksi, niin sisältönsä puolesta kuin kielitaidonkin puolesta ulkomaisten ostajien ja myyjien määrän ja osuuden lisääntyessä.”*
- *”Vastuu kasvaa, koska asiakkaat tulevat valveutuneemmiksi ja vaativammiksi. Yksilöllisen palvelun merkitys tulee korostumaan. Tietotekniikan kehitys ja sen hyödyntäminen kiinteistönvälityksessä tuo mukanaan uusia haasteita ja mah-dollisuuksia.”*

## 11 KIINTEISTÖNVÄLITYSALAN HAASTEET

### 11.1 Näkemykset alan haasteista

*Alalla ja julkisuudessa keskustellaan vilkkaasti mm. seuraavista aiheista. Mitä mieltä olet väittämistä?*

#### *Ammattitaito*

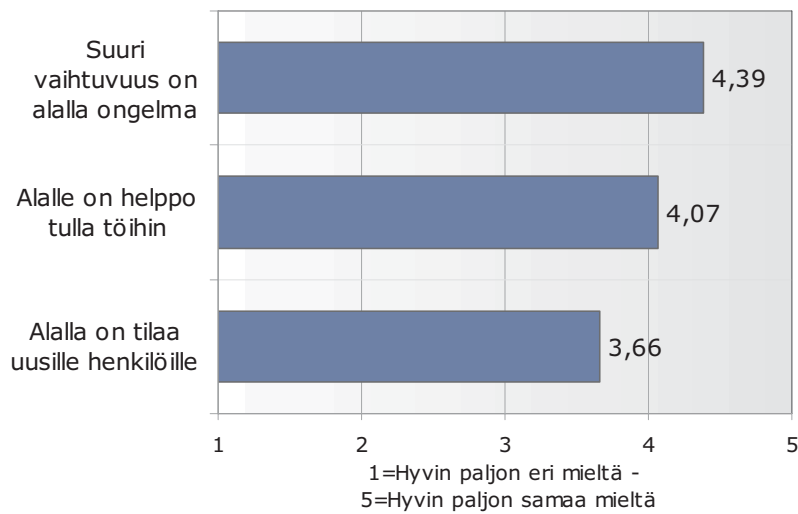


Kiinteistönvälittäjät ovat varsin yksimielisiä perustutkintovaatimuksen tarpeellisuudesta. Alle 35-vuotiaat kannattavat sitä tosin hieman muita harvemmin, kuten myös myyntiedustajat (ei lkv-tutkintoa). Hyvin samankaltainen näkemys on siitä, kuinka riittävänä välittäjien ammattitaito nähdään. Ammattitaidon riittävyyden suhteen kriittisimpiä ovat esimiesasemassa toimivat. Toimenkuva tai yrityksen päätoimiala ei ole vaikuttava tekijä suhteessa arvioihin perustutkinnon tarpeellisuudesta tai ammattitaidon riittävyydestä.

Myös työn arvostuksen puutteesta ja työhön liitetyistä vääristä mielikuvista ollaan huomattavan yksimielisiä. Yrityksen koko, sijainti tai vastaajan ikä ja kokemus eivät vaikuta näihin näkemyksiin.



### Alalle hakeutuminen

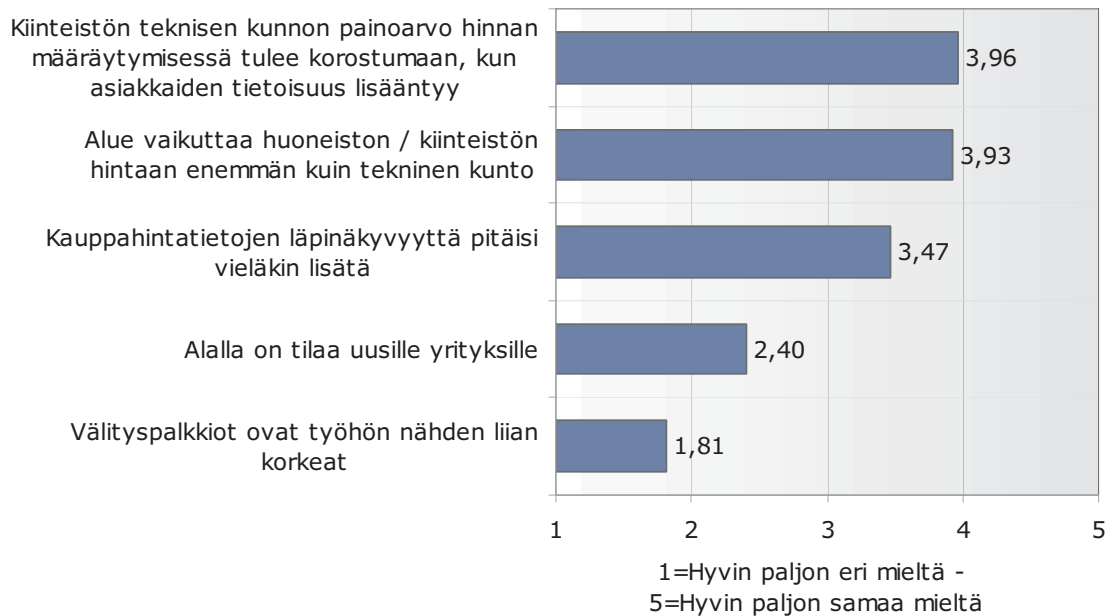


Suuri vaihtuvuus on alalla yhteiseksi mielletty ongelma niin esimiesten kuin eiesimiesasemassa toimivien mukaan. Ongelma mielletään suureksi riippumatta siitä, kuuluuko yritys ketjuun vai ei. Myöskään työntekijöiden ja yrittäjien suhtautumisessa tähän haasteeseen ei ole merkitseviä eroja. Alueellisesti vaihtuvuus vaihtelee jonkin verran niin, että pääkaupunkiseudulla ongelma on suurin. Myös muiden suurten kaupunkien maakunnissa ongelma on arvioitu erityisen merkittäväksi.

Käsitykset vaihtelevat jonkin verran sen suhteen, katsotaanko alalla olevan tilaa uusille henkilöille. Ketjuissa työskentelevät, pääkaupunkiseudulla ja suurissa yrityksissä työskentelevät sekä esimiehet joilla on yli 10 alaista, katsovat muita useammin alalla olevan tilaa uusille henkilöille. Pienillä paikkakunnilla ja ei-osakeyhtiömuotoisissa yrityksissä tilaa katsotaan olevan harvemmin.



### Markkinat

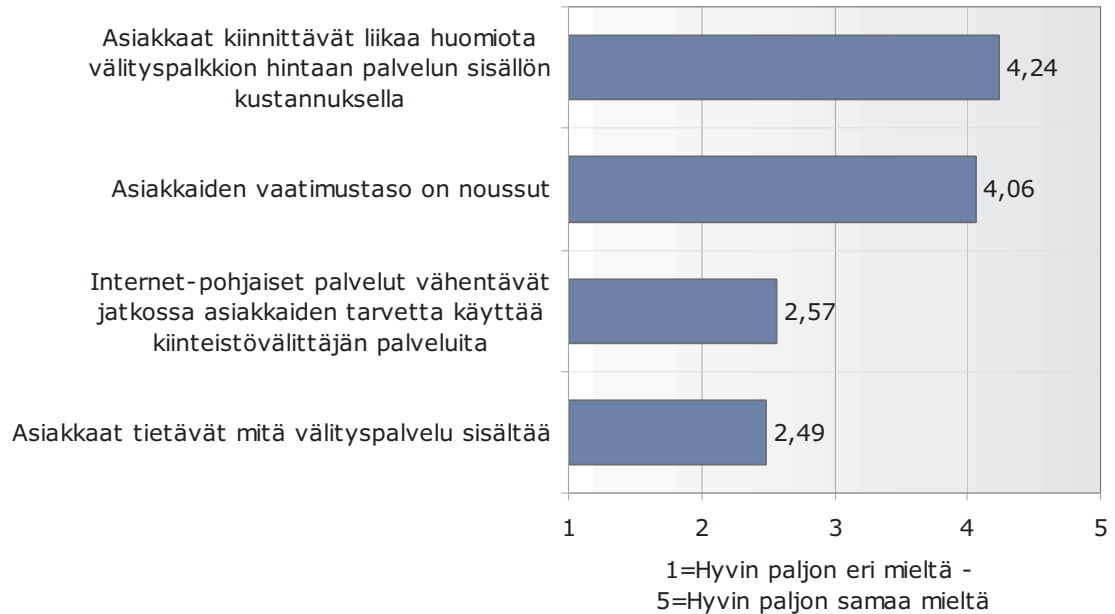


Kiinteistön teknisen kunnan painoarvon korostumisesta ollaan laajasti yhtä mieltä. Pieniä eroja on lähinnä eri alueiden välillä, mutta esim. asema tai pääasiallinen toimenkuva ei vaikuta ko. suhtautumiseen.

Huoneiston / kiinteistön alueen merkitys hinnan määräytymisessä vaihtelee jonkin verran maantieteellisen sijainnin (maakunnan) mukaan. Pääkaupunkiseudulla alueen vaikutus on selvästi korostuneempi kuin muualla maassa. Muualla maassa vaihtelu alueen ja hinnan välisestä yhteydestä jää hieman vähäisemmäksi, eikä toimiston sijainnin suhteen (maakunnat) välillä ole enää merkittäviä eroja.

Välityspalkkion ja työn välisestä suhteesta ollaan yksimielisiä.

### Asiakkaat

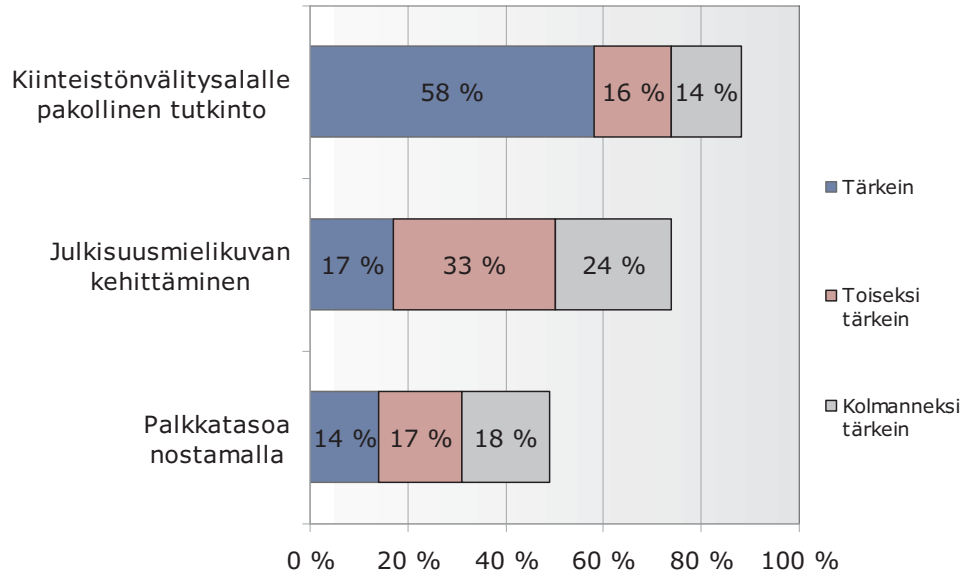


Käsitykset ja kokemukset asiakkaiden tiedoista ja vaatimustasosta ovat varsin yhtenäiset. Naiset katsovat miehiä useammin, että asiakkaat tuntevat välityspalvelun sisältöä. Naiset kokevat myös asiakkaiden vaatimustason nousseen miehiä vahvemmin.

Suhtautuminen internet-palveluiden vaikutukseen välityspalvelun tarpeellisuuteen vaihtelee jonkin verran iän mukaan (nuoremmat kokevat tarpeen vähenevän enemmän). Esi-miehet sen sijaan (erityisesti yli 50 alasta) katsovat, ettei tarve ole samassa suhteessa vähenemässä internet-pohjaisten palvelujen myötä.

## 11.2 Alan houkuttelevuuden lisääminen

Valitse seuraavista kolme (3) mielestäsi tärkeintä tekijää alan työpaikkojen houkuttelevuuden lisäämiksi.



Selvästi tärkeimpänä houkuttelevuutta lisäävänä tekijänä pidetään pakollisen tutkinnon saamista alalle (58 % pitää tätä tärkeimpänä tekijänä). Vajaa viidennes pitää tärkeimpänä julkisuusmielikuvan kehittämistä, 14 % puuttuisi ensisijaisesti palkkatasoon.

Myyntiedustajista (ei LKV-tutkintoa) 42 % pitää pakollisen tutkinnon saamista tärkeimpänä tekijänä. Kiinteistönvälittäjistä / vuokravälittäjistä / myyntineuvottelijoista 59 % pitää pakollista tutkintoa tärkeimpänä. Myyntipäälliköillä vastaava osuus on 74 %.

## Kiinteistönvälitysalan koulutusta Kiinkossa

Kiinteistönvälityksestä, vuokravälityksestä sekä kiinteistöarvioinnista järjestetään vuosittain tutkintoon johtavaa koulutusta sekä ajankohtaiskoulutusta.

Kiinteistönvälityksen koulutuksista ja tutkinnoista löytyy vaihtoehtoja niin alalle tulijoille kuin kokeneillekin ammattilaisille. Alalle tulotutkinnoksi soveltuu Kiinteistöedustan koulutus ja tutkinto (KED), osaamisen osoittamiseen Kiinteistönvälitysalan ammattitutkinto sekä osaamisen syventämiseen Ylempi kiinteistönvälittäjän koulutus ja tutkinto (YKV). Vuokravälityksellä on oma Vuokravälittäjän tutkinto (VuT). Kiinteistöarvioinnista järjestetään sekä toimitila- että asuinkiinteistöjen arviointikoulutusta kerran vuodessa.

Tämän lisäksi valmennamme myös LKV- ja LVV-kokeeseen osallistuvia kaksi kertaa vuodessa juuri ennen koetta.

Ajankohtaiskoulutuksemme muodostavat alan ammattilaisten kohtaamispaikkoja, joissa asiantuntevat luennoitsijamme tuovat esille ajankohtaisia asioita alan markkinoista, liiketoiminnasta sekä työhön liittyvistä teemoista.

## Kiinkon kehityshankkeita

### Osaamistarpeiden ennakointihanke kiinteistö- ja rakennusalan yrityksille

Ennakointihankkeessa kerätään tietoa yritysten menestystekijöistä ja osaamistarpeista, joita yrityksillä on tulevaisuudessa. Menestystekijöistä ja osaamistarpeista laaditaan mallinnukset, joiden avulla yhteisöjen on mahdollista kartoittaa oma tilanteensa ja ennakoida tulevaa. Mallinnukset mahdollistavat myös arviointien keräämisen yrityksen ulkopuolelta asiakkailta ja sidosryhmiltä. Samoin on mahdollista tehdä vertailuja toimialan muihin toimijoihin.

Osaamistarpeiden ennakointihanke kiinteistö- ja rakennusalan yrityksille on osa Kiinteistöalan Koulutussäätiön työelämän kehittämis- ja palvelutehtävää. Hanke päättyi vuoden 2008 lopussa. Rahoitusta on saatu Opetushallitukselta.

### Verkostot työelämäpalveluissa – VETY

Verkostot työelämäpalveluissa –hankkeessa mallinnetaan hiljaisen tiedon siirtämistä yrityksissä. Lisäksi parannetaan yritysten verkosto-osaamista järjestämällä työpajataapaamisia.

Hanke on osa Kiinteistöalan koulutussäätiön työelämän kehittämis- ja palvelutehtävää ja Opetushallitus on rahoittanut sitä. Hanke päättyi vuoden 2008 lopussa.

## Henkilövalintapalvelut – Rekryverkko

Rekryverkko on kiinteistöalan rekrytointeihin erikoistunut palvelu, joka toimii Kiinteistöalan Koulutuskeskuksen yhteydessä.

Rekryverkko auttaa työnantajaa löytämään kiinteistöalan osaajat nopeasti ja joustavasti. Tarjoamme räätälöityjä rekrytointipalveluja hakijatietojen toimituksesta psykologisiin soveltuvuustestauksiin sekä palveluita yrityksen työtyytyväisyyden ja ilmapiirin parantamiseksi.

Työnhakija löytävät kauttamme uusia haasteita tai harjoittelupaikan kiinteistöalalta. Kysytyimpiä tehtävänimikkeitä ovat olleet: isännöitsijä, kiinteistönvälittäjä / myyntineuvottelija, kiinteistöpäällikkö, toimitusjohtaja, vuokralvoja, kirjanpitäjä ja kiinteistösihteeri.