

2020 Kiinteistönvälitysalan ammattilaiset



Sisältö

1 Johdanto	3
2 Keskeiset tulokset – mielekästä ja merkityksellistä työtä	7
3 Tutkimusaineiston kuvaus	9
3.1 Taustatiedot	10
3.2 Työnantajatiedot	10
3.3 Koulutus	12
4 Kiinteistönvälitysalan ammattilaisten työaika	16
4.1 Työajan jakautuminen eri tehtäviin	18
4.2 Työajan käyttö	19
4.4 Koronan vaikutuksia työajan pituuteen	21
5 Työn sisältö	22
5.1 Tyytyväisyys työhön ja siihen vaikuttavat tekijät	22
5.2 Työyhteisö ja johtaminen	25
5.3 Työssä jaksaminen	27
5.4 Kiinteistönvälitysalan ammatin suosittelu	29
6 Ansiotaso	34
6.1 Ansiotaso ja vuositulot	34
6.2 Tyytyväisyys ansiotasoon	40
7 Tulevaisuudennäkymät	42
7.1 Kouluttautuminen	42
7.2 Kiinteistönvälitysalan tulevaisuuden muutostarpeet	45
7.3 Alan työllisyysnäkymät	47

Kiinteistönvälitysalan ammattilaiset – kyselytutkimus

Jarno Tuimala, Kiinteistöalan Koulutussäätiö

Kiinteistönvälitysalan ammattilaiset -kyselytutkimus teetetään Kiinkon toimesta jo viidettä kertaa. Ensimmäisen kerran tutkimus tehtiin vuonna 2008 ja sitä seurasivat vuosien 2011, 2014 ja 2017 seurantatutkimukset. Tulokset ovat vain osittain vertailukelpoisia tämän raportin tuloksiin, sillä kysymyspatteristoa on muokattu jokaisena mittauskertana.

Mukaan otetut uudet kysymykset tarjoavat ainutlaatuisen mahdollisuuden tarkastella alan kehitystä. Tänäkin vuonna sitä tutkittiin kysymällä, miten kiinteistönvälitysalan ammattilaiset itse kokevat ammattinsa ja työnsä. Huomio kiinnitettiin myös covid19-pandemian ja teknologisten ratkaisujen mukanaan tuomiin muutoksiin ja näkemyksiin ammattitaidon kehittämistarpeista.

Vastaajien osoitteiden lähteenä käytettiin koko valtakunnan käsittävää Kiinko-rekisteriä (Kiinteistöalan Koulutussäätiön ja Kiinteistöalan Koulutuskeskus Oy:n asiakasrekisteri) ja Kiinteistönvälitysalan Keskusliiton jäsenrekisteriä. Tietojen kerääminen perustui sekä rekisterin mukaiseen suljettuun kyselyyn että avoimen linkin perusteella jaettuun kyselyyn. Tiedot kerättiin joulukuun aikana. Kiinteistöalan Koulutussäätiö rahoitti tutkimuksen.

Tutkimukseen vastanneet olivat nähneet paljon vaivaa ja antoivat perusteltuja ja pohdittuja vastauksia myös sanallisiin avokysymyksiin. Kiitämme kaikkia tutkimukseen osallistuneita, kyselyn laatijoita ja toteuttajia.

Kiinteistönvälitysalan koulutus

Hyvä välitystapa ja alan eettiset ohjeet korostavat sitä, että ammattitaidon säilyttämiseksi kiinteistönvälittäjän on seurattava aktiivisesti välitystoiminnan kannalta tarpeellista lainsäädäntöä, oikeuskäytäntöä ja alan kehitystä. Ammattitaidon jatkuva ylläpito ja kehittäminen edellyttävät säännöllistä osallistumista alan koulutuksiin.

Kiinko on vahvasti mukana digitaalisen oppimisen kehittämisessä. Vuonna 2015 käynnistimme ensimmäisenä kokonaan verkossa itsenäisesti suoritettavan, LKV-pätevyyskokeeseen (laillistettu kiinteistönvälittäjä) valmistavan koulutuksen. Toteutusta on kehitetty lukuisin tavoin ja tänä päivänä verkkokoulutus uudistetussa muodossaan on erittäin suosittu keino valmistautua kokeeseen.

LKV-, LVV- ja AKA-pätevyyksiin (Auktorisoitu kiinteistöarvioija) valmentavien koulutusten lisäksi Kiinkon tarjonnasta löytyy runsaasti muita vaihtoehtoja. Kiinteistönvälityksen ja -arvioinnin ajankohtaisseminaarien ohella tutkintokoulutukset ja yrityskohtaiset, usein räätälöidyt koulutukset antavat monipuolisia valmiuksia ja tukevat kiinteistönvälittäjän urakehitystä.

Soveltuvia tutkintokoulutuksia löytyy uran kaikkiin vaiheisiin, niin vasta-alkajille kuin kokeneille ammattilaisille. Tutkintokoulutuksia kehitetään jatkuvasti ja tarjontaa pyritään laajentamaan alan tarpeiden mukaan. Juuri käynnistyneestä uudesta, modulaarisesta Kiinteistöarvioinnin koulutusohjelmasta osallistuja voi valita tarpeidensa mukaisen kokonaisuuden yksittäisestä moduulista koko koulutusohjemaan. Lisätietoja: www.kiinko.fi

Kiinteistöalan Koulutuskeskus ja Koulutussäätiö

Kiinteistöalan Koulutuskeskus Oy ja Kiinteistöalan Koulutussäätiö (joista käytetään yleisesti nimeä Kiinko) tarjoavat lisä- ja täydennyskoulutusta sekä ammattitutkintoja kiinteistöalan ammattilaisille toimiville ja alalle hakeutuville. Koulutuskeskus tarjoaa ajankohtaiskoulutuspalveluja, ja Koulutussäätiö järjestää tutkinto- ja pätevyystutkimistavoitteista koulutusta alan ammattilaisille.

Kiinteistöalan Koulutussäätiö järjestää ylläpitämässään oppilaitoksessa pitkäkestoisia koulutuksia, tutkintoja, ammatti- ja erikoisammattitutkintoja kattavasti kiinteistöalan osa-alueilla. Koulutustoiminta on pääosin aikuisten ammatillista lisäkoulutusta johtotehtävistä suoritustason tehtäviin. Päätoimialansa lisäksi oppilaitos tarjoaa myös muuta alaan liittyvää yrityskoulutusta sekä harjoittaa alan tutkimus- ja kehitystoimintaa.

Kaikella toiminnallaan Koulutussäätiö haluaa tuottaa asiakkailleen lisäarvoa ja edistää alan yritysten, yhteisöjen ja ammattilaisten menestystä ja arvostusta. Kiinteistöalan Koulutussäätiö toimii kiinteistöalan aktiivisena kehittäjänä ja vaikuttajana. Tämä tutkimus on tehty osana Kiinkon työelämän kehittämis- ja palvelutehtävää. Lisätietoja: www.kiinko.fi/koulutus/, www.vuosiseminaari.fi, www.rakenuttajapaivat.fi/.

Helsingissä 29.3.2021

Kiinteistöalan Koulutussäätiö

Jarno Tuimala

Yrittäjyys suosittua välitysalalla

Jussi Mannerberg, Suomen Kiinteistönvälittäjät ry SKVL

Yrittäjyys on kiinteistönvälitysalan suosituin toimintamalli. Suomen Kiinteistönvälittäjät ry SKVL on puolustanut välitysalan yrittäjien etuja jo 75 vuoden ajan. SKVL:n jäsenten osuus välitysalasta on merkittävä, yli 40 % vuonna 2020. Meille on ilo huomata tässäkin tutkimuksessa havaitun trendin siitä, että juuri yrittäjävetoisissa yrityksissä henkilöstö voi parhaiten ja tulotaso ja pysyvyys on keskimääräistä parempia. Koulutuksen merkitys on kasvanut vuosi vuodelta. Tämä johtuu alan vaatimustason ja kovan ammattitaidon kysynnän noususta yhdeksi merkittävimmäksi kriteeriksi kuluttajille heidän valitessaan myyjää asunnolleen.

Olemme toimineet Kiinkon kumppanina jo vuosikymmeniä mukana kasvattamassa jäsenistömme ammattitaitoa. Viime vuosien SKVL:n jäsenistöstä palkittujen parhaiden välittäjien joukossa on jo finalistitasollakin ollut useimmiten YKV-tutkinnon suorittanut välittäjä. Alalle tuleminen koulutuksen kautta onkin suositelluin keino aloittaa välitystyö, ja kun työkokemusta on kertynyt 1-2 vuotta, on luontevaa hankkia tarvittava osaaminen LKV- pätevyyskokeeseen. Jäsenistömme piirissä välitystehtäviä tekevistä jo yli 80 % onkin suorittanut LKV-pätevyyskokeen.

Digiosaaminen on myös tänä päivänä välittäjän perusosaamista ja sen hallitsijalla on alalle tulevana jopa etulyöntiasema nopeasti muuttuvassa työympäristössä. Siitä huolimatta menestyminen edellyttää erityisesti kykyä toimia ihmisten kanssa, sillä sitä välittäjän työ on suurimman osan työajasta. Kokemus, ammattitaito ja pitkä sitoutuminen alaan tuo hyvän menestyksen.

Turvallisen ja läpinäkyvän asuntokaupan puolesta

Annukka Mickelsson, Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto

Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto toimii jokaisen välittäjän etujärjestönä. Jäsenemme edustavat yli 80 % alan toimijoista, koko maan kattavasti. Keskusjärjestön tehtäviin kuuluvat välitysalan edunvalvonta, toimintaedellytysten parantaminen sekä alaa koskevan tutkimuksen ja koulutuksen kehittäminen turvallisen ja läpinäkyvän asuntokaupan puolesta. Meille on tärkeää yhteistyö alan sisällä ja avoin vuorovaikutus jäsenten kanssa.

Kiinteistötoimiala on merkittävä kansantaloudellinen toimiala. 75 % kiinteistökannasta on asuinkiinteistöjä. Vuonna 2020 välittäjien avulla tehtyjen asuinkiinteistöjen vaihdanta ylsi yli 15 miljardin euron. Vuoden lopulla Suomessa toimi 1 615 kiinteistönvälitysalan yritystä, jotka työllistävät 3 000 ja 5 000 väliltä alan tekijöitä. Vaihtelu johtuu alan monipuolisuudesta. Osalle kiinteistönvälitys on kokopäiväinen ja pitkäaikainen ammatti, toiset tekevät välitystyötä tai siihen liittyviä tehtäviä muun toimen ohella ja kausittaisesti.

Asuntomarkkinoilla on vuoden aikana koettu ennennäkemättömiä kysynnän muutoksia. Samaan aikaan saatiin monia sähköisiä työ- ja analytiikkatyökaluja helpottamaan arjessa, mutta myös tuomaan muutoksia totuttuihin rutiineihin. Teknologian tuomat muutokset ovat monelta osin vasta alussa. Kiinteistönvälitys pärjasi toimialana hyvin moneen muuhun verrattuna, mutta moni asia opeteltiin tekemään uudella tavalla. Niin kuin kaikilla aloilla, notkeat pärjäsivät ja vahvistuivat uudessa tilanteessa.

Vuosi 2020 valittiin alan ammattikuvan selvittämisen kohdevuodeksi erikoisuutensa vuoksi. Sen antamat tulokset ovat keskeisiä alan kehittämisen kannalta. Tietotaidon jatkuva päivittäminen on merkittävä tekijä menestyvän välittäjän reseptiä. LKV-pätevyyden omaavien määrä on ilahduttavasti kasvussa. Kaikki LKV-kokeen läpäisseet eivät kuitenkaan jää päätoimisiksi kiinteistönvälittäjiksi, vaan pätevyys on yhä useammin edellytys muihin vaativiin kiinteistöalan tehtäviin.

Kiinteistönvälitys on palveluala, jonka merkitys kasvaa digitaalisena aikana. Se soveltuu hyvin henkilöille, joille palvelu on intohimo ja hyvä kommunikointi luontaista, sekä uteliaisuus ja asioiden ratkaiseminen lähellä sydäntä. Hyvä välitystapa säilyy luotettavan välittäjän laadun takeena kaikissa tilanteissa. Muutoksissa tarvitaan rautaista osaamista ja hyvää asiakaspelisisilmää. Olemme tässä yhdessä.

Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto on alan etujärjestö, joka jäsentensä kautta edustaa yli 80 % alan toimijoista. Liitto ylläpitää hyvän kiinteistönvälitystavan ohjeita ja työskentelee turvallisen ja luotettavan asuntokaupan osaamisen puolesta. Liiton tehtäviin kuuluvat asuntomarkkinoiden tutkimus ja kehittäminen. Kiinteistönvälitysalan Keskusliiton Hintaseurantapalvelu on kattavin toteutuneiden kauppojen tietovarasto jo vuodesta 1999.

Keskeiset tulokset – mielekästä ja merkityksellistä työtä

Virpi Slotte, Kiinteistöalan Koulutussäätiö

Mielekästä ja merkityksellistä työtä

Kiinteistönvälitysalan ammattilainen tekee vastuullista työtä monipuolisella ja mielenkiintoisella alalla. Moni kokee työnsä tärkeäksi, vaikka ala ja sen nopea kehitys tarjoavat myös haasteita. Työn haastavuus mainittiin myös yhdeksi välitystyön parhaiksi puoliksi yhdessä itsenäisyyden, ihmisläheisyyden ja näkyvien tulosten saavuttamisen ohella. Nämä ja muut tämän raportin tulokset perustuvat kyselytutkimukseen, johon saatiin 711 vastausta. Kasvua vuoden 2017 vastaajamääriin on peräti 30 %, mikä osaltaan lisää tulosten luotettavuutta.

Kokonaisuutena työn sisällön koki myönteisenä peräti 89 % vastaajista. Osuus on samaa suuruusluokkaa kuin vuonna 2017 (85 %) vaikka mielekkään ja merkityksellisen työn kokemuksessa on nähtävissä hienoista nousua. Työn sisällön kaikki tutkitut tekijät saivat korkeita arvioita, eikä eroja eri ikäisten, eri paikkakunnilla ja eri asemassa työskentelevien välillä juurikaan esiintynyt. Naiset ovat aikaisempien vuosien tavoin miehiä aavistuksen tyytyväisempiä työnsä sisältöön ja siihen vaikuttaviin tekijöihin.

Suositteluhalukkuudessa eroja

Vaikka valtaosa vastaajista kokee tekevänsä merkityksellistä työtä, johon on tyytyväinen, eivät nämä seikat kuitenkaan vaikuta vastaajan halukkuuteen suositella kiinteistönvälittäjän ammattia muille. Kysyttäessä ”Kuinka todennäköisesti suosittelet kiinteistönvälitysalaa työpaikkana ystävälle tai tuttavalle?” jää suositteluhalukkuus negatiiviselle puolella (NPS – 19). Huomioitavaa on, että tulos on kuitenkin parantanut selvästi kolmen vuoden takaisesta, jolloin vastaavaksi arvoksi saatiin -36. NPS-luku saadaan, kun suosittelijoiden prosentuaalisesta määrästä vähennetään arvostelijoiden prosentuaalinen määrä.

Vastaajista joka viides suositteli alaa varauksetta. Selvästi suurempi osa, 37 % suhtautuu asiaan epäileväisemmin ja asettaa suosittelulle joitakin ehtoja. Niitä olivat mm. palvelualttius, myyntihenkisyys, työaikojen venyminen ja markkinatilanteen vaihtelevuuden ja epäsäännöllisyyden työn hallinta. Mainintoja saivat myös lainsäädännön taholta tulevien muutosten ja puutteellisten viranomaistietojen selvittämishalu ja -osaaminen.

Suositteluhalukkuuden todettiin riippuvan henkilöstä ja käytettävissä olevista voimavaroista. Työ nähtiin monellakin tavalla haastavana mutta osajille palkitsevana. Koska jokainen päivä on erilainen, ”asioista selvää ottaville, fiksuille, rohkeille ja reippaille tyypeille työ sopii kuin nakutettu”.

Koronan mukanaan tuomia muutoksia

Korona muutti miljoonien suomalaisten työntekoa. Kysyttäessä kiinteistönvälittäjien ammattilaisilta koronan vaikutusta työpäivien pidentymiseen, havaittiin suuria eroja eri vastaajien kesken. Välittäjistä suurin osa eli 37 % koki työaikansa pidentyneen. Samanaikaisesti reilu kolmannes (35 %) kertoi työaikojensa säilyneensä suunnitelleen yhtä pitkänä kuin pandemiaa edeltävänä aikana.

Tulosten mukaan kiinteistönvälittäjistä joka neljäs ilmoitti työtehtävien tekemiseen käytetyn aikansa vähentyneen pandemian vuoksi. Tästä osuudesta merkille pantavasti kuitenkin vain 8 %:lla työaika oli vähentynyt tuntuvasti (vähintään 20 % kokonaistyöajasta). Tämä heijastelee sitä, että pandemian puhkeamisen myötä asumisratkaisujen uudelleenjärjestäminen on tullut monelle ajankohtaiseksi. Lisääntyneen etätönnä vuoksi asuinpaikka ei enää ole sidottu samalle paikkakunnalle työpaikan kanssa. Myös mökkikauppojen vilkastuminen on luonut kysyntää kiinteistönvälittäjien osaamiselle.

Työajan lisäksi korona-aika nostikin esille uusia osaamistarpeita. Vastaajista 61 % ilmoitti lisääntyneestä tarpeesta, kun 14 % mielestä pandemian mukaan tuomilla muutoksilla ei ole ollut tähän vaikutusta.

Osaaminen uudelle tasolle

Kiinteistönvälitysalan ammattilainen kokee yleisesti omaavansa riittävät mahdollisuudet osallistua ammattitaitonsa kehittämiseen. Vastaajista 74 % oli väittämän kanssa joko samaa tai täysin samaa mieltä. Myös alan koulutuksen nähtiin vastaavan työelämän tarpeita suhteellisen hyvin (65 %). Avointen vastausten perusteella kyselyyn vastanneet kaipasivat monenlaista vahvistusta osaamiseensa.

Osaamistarpeita koettiin olevan henkilökohtaisen palvelun ja jälkimarkkinoinnin merkityksen ymmärtämisessä sekä siinä, miten niitä hallitaan netissä ja erilaisilla digitaalisilla alustoilla. Esille nousivat niin kilpailukyvyyn parantaminen asiakaslähtöisyydellä kuin tietotekniikkaa hyödyntävillä ja lisäarvoa tuottavilla palveluilla. Koulutusta kaivattiin rahanpesuun, johtamiseen, tietosuojaan ja laajasti alan juridiikkaan. Asiakkaiden ohjaamisen tueksi koettiin tarvittavan tietoa rahoituslaitosten toiminnasta sekä asuntojen myyjien yhteistoiminnan merkityksestä.

Selvästi yleisimpinä kommentteina mainittiin LKV-pätevyyden hankkimisen tärkeys. Sen pakolliseksi muuttamisen puolesta esitettiin näkemyksiä samoin kuin jopa vaatimuksia kieltää välittäjänimen käyttö niiltä, joilta LKV-pätevyys puuttuu. Perusteluna esitettiin aiheellinen vastakysymys: ”missä muussa ammatissa vaaditaan ammattitaito vain joka toiselta työntekijältä?”

Taustalla on lain edellyttämä vaatimus siitä, että vähintään puolella välitysliikkeen palveluksessa ja sen jokaisessa toimipaikassa välitystehtäviä suorittavista henkilöistä on välittäjäkokeessa osoitettu ammattipätevyys.

Miten kiinteistönvälitysalan nähdään muuttuvan?

Kiinteistönvälitysalan työllisyysnäkymät nähdään edellisten tutkimuskertojen tavoin edelleen hyvinä – lähes joka toinen vastaaja pitää työllisyysnäkymiä hyvinä (45 %) ja 20 % erinomaisina. Vain 9 % vastaajista suhtautuu epäilevästi alan työllisyysnäkyymiin. Myönteinen suhtautuminen sanotetaan avoimissa vastauksissa niin, että ihmiset luottavat vielä toistaiseksi enemmän kanssaihminen kanssa kuin verkossa tapahtuvaan palvelukohtamiseen. Tästä syystä alan ammattilaiset luottavat siihen, että saavat jatkossakin tehdä töitä alalla.

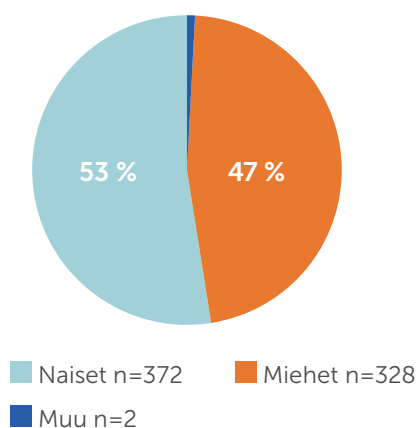
Kiinteistönvälittäjistä suurin osa (66 %) näkee itsensä työskentelevän alalla jatkossakin. Luottamus alan tulevaisuuteen on pysynyt hämmästyttävän muuttumattomana vuoden 2017 tuloksiin (65 %) verrattuna. Ympäröivän yhteiskunnan kehitys ja maailmanlaajuiset muutokset eivät ole heilauttaneet alan ammattilaisten näkemystä välitysalan tarpeellisuudesta lähivuosien osalta. Taustalla saattaa vaikuttaa sekin, että ilmassa on niin monia eri tekijöitä, joiden muutosvoimakkuutta on vaikea ennakoida.

3 Tutkimusaineiston kuvaus

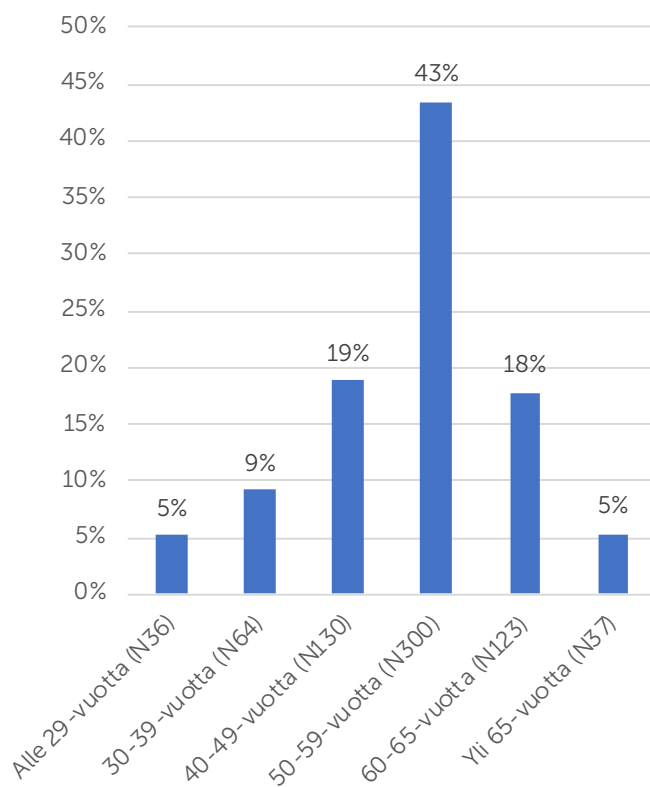
3.1 | Taustatiedot

Kiinteistönvälitysalan ammattilaiset 2020 tutkimukseen vastasi yhteensä 702 henkilöä. Naisia heistä on 53 % ja miehiä 47 %. Vastaajista kaksi kolmasosaa (66 %) on yli 50-vuotiaita alle 40 -vuotiaiden osuuden jäädessä 14 %. Ikäjakama on lähes identtinen vuoden 2017 tuloksiin verrattuna.

Sukupuoli

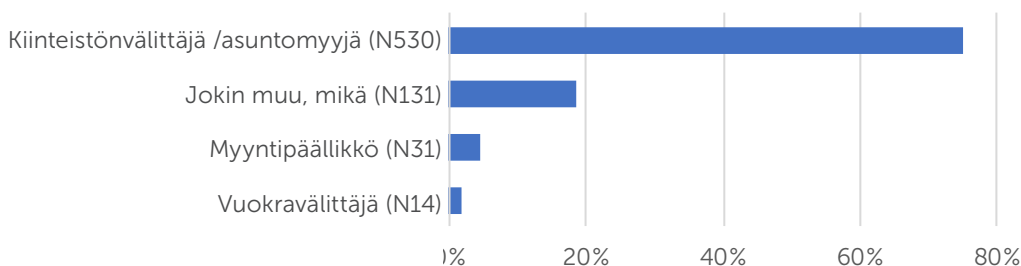


Ikäryhmä

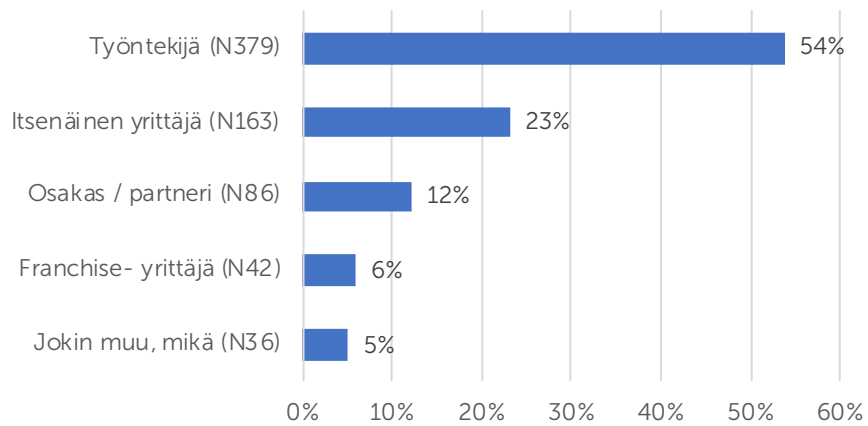


3.2 | Työnantajatiedot

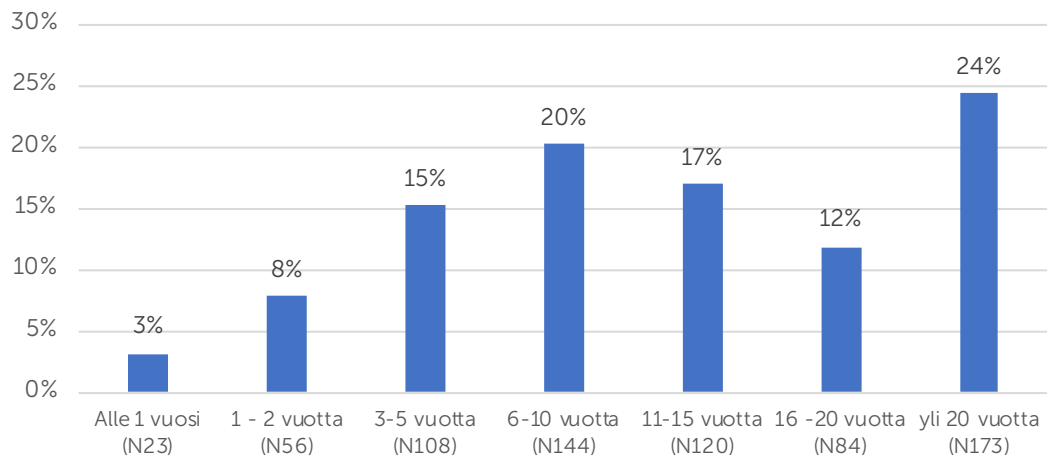
Rooli



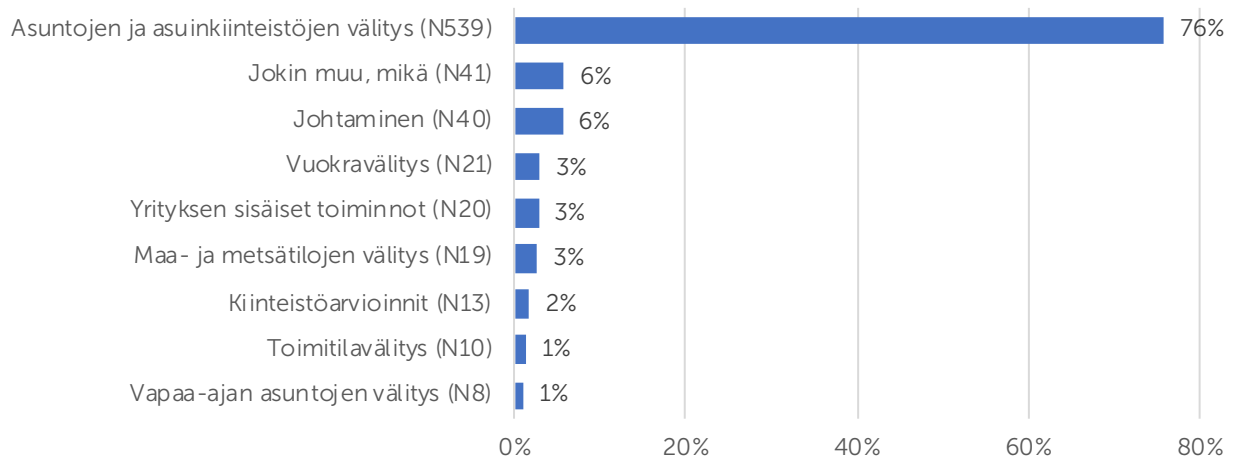
Asema



Työkokemus kiinteistönvälitysalalta

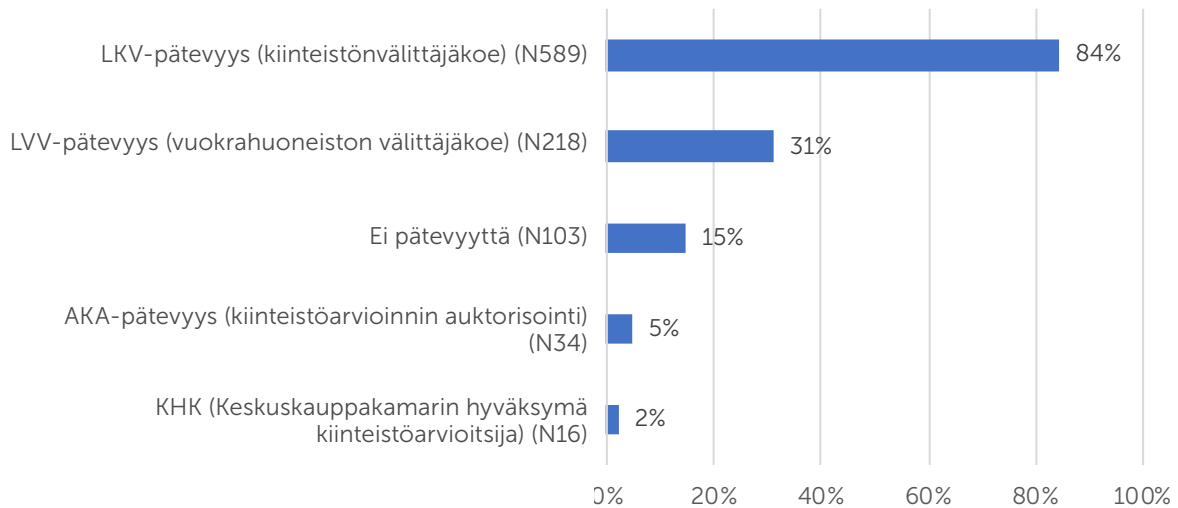


Pääasiallinen toimenkuva

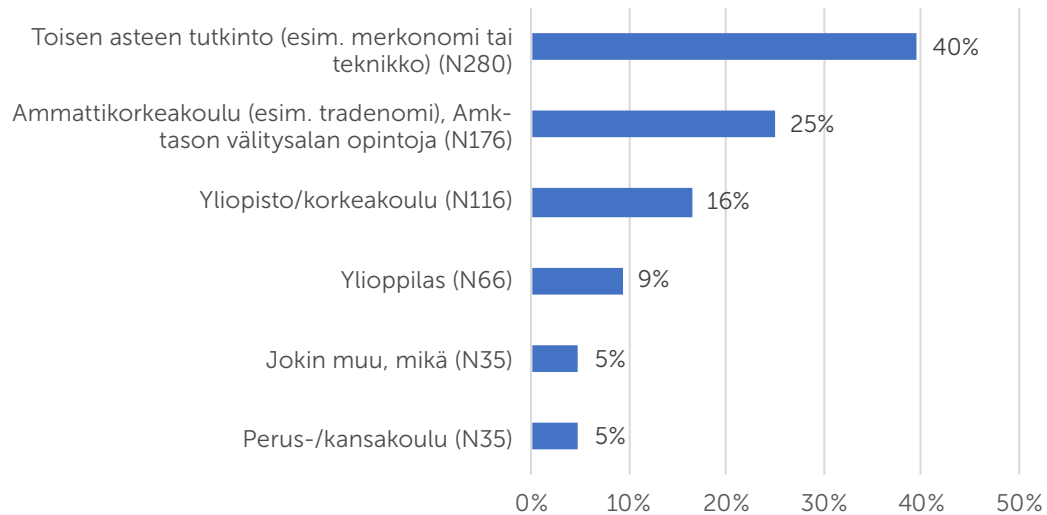


3.3 | Koulutus

Suorittamasi alan pätevyydet



Suorittamasi ylin koulutustaso



LKV-pätevyyden suorittaneiden osuus ikäryhmittäin

Alle 29-vuotta (N36)	50 %
30-39-vuotta (N64)	75 %
40-49-vuotta (N130)	81 %
50-59-vuotta (N300)	87 %
60-65-vuotta (N123)	85 %
Yli 65-vuotta (N37)	84 %

LKV-pätevyyden suorittaneiden osuus alan kokemusvuosien mukaan

Alle 1 vuosi (N23)	9 %
1 - 2 vuotta (N56)	45 %
3-5 vuotta (N108)	77 %
6-10 vuotta (N144)	88 %
11-15 vuotta (N120)	90 %
16 -20 vuotta (N84)	93 %
yli 20 vuotta (N173)	94 %

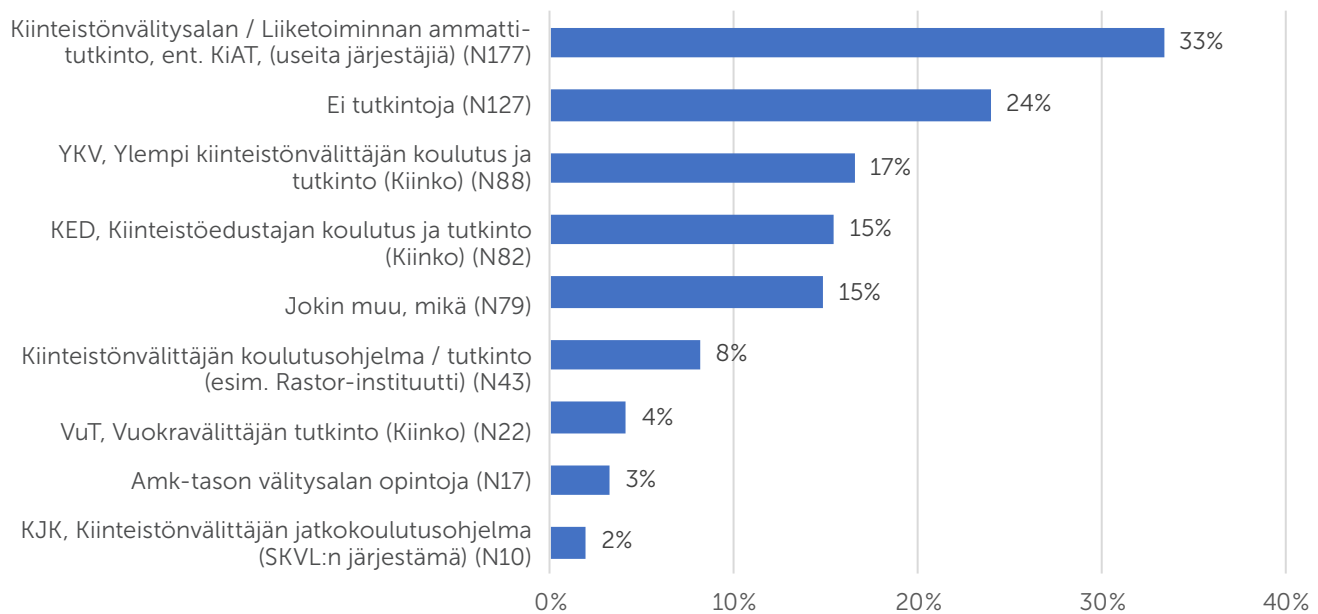
Ei pätevyyttä osuus alan kokemusvuosien mukaan

Alle 1 vuosi (N23)	83 %
1 - 2 vuotta (N56)	52 %
3-5 vuotta (N108)	20 %
6-10 vuotta (N144)	8 %
11-15 vuotta (N120)	8 %
16 -20 vuotta (N84)	5 %
yli 20 vuotta (N173)	5 %

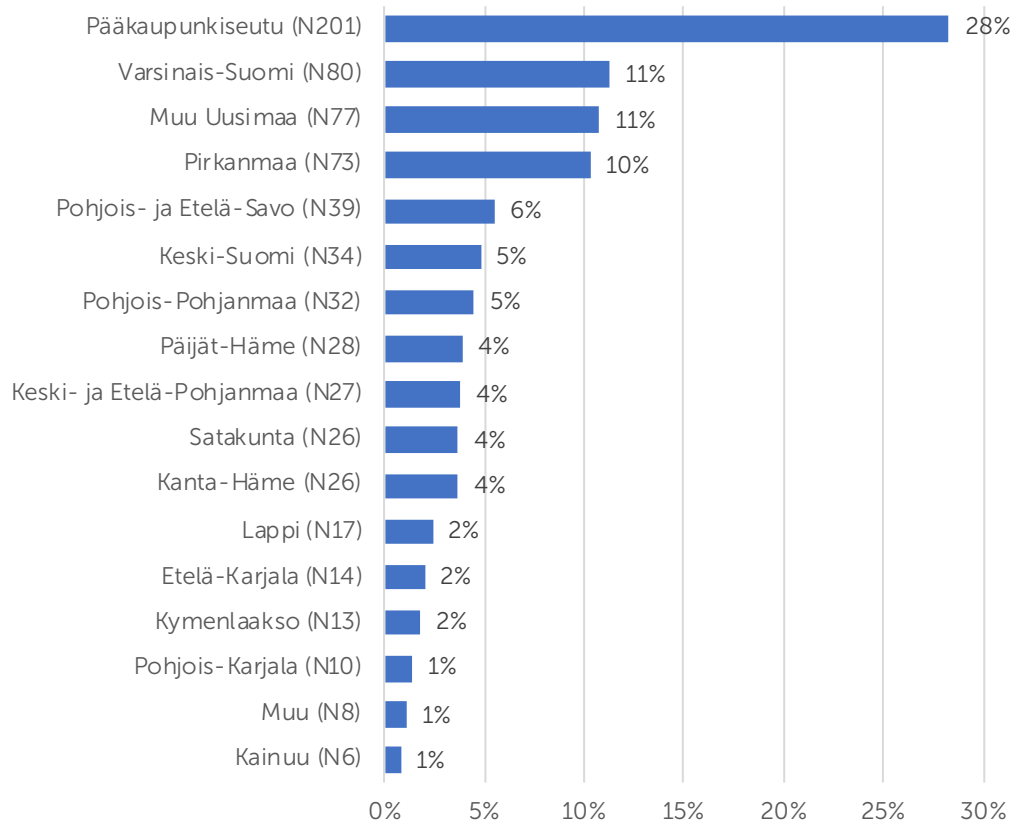
Työkokemus eri ikäryhmissä

	Alle 29-vuotta (N36)	30-39-vuotta (N64)	40-49-vuotta (N130)	50-59-vuotta (N300)	60-65-vuotta (N123)	Yli 65-vuotta (N37)
Alle 1 vuosi	22 %	5 %	6 %	1 %	0 %	0 %
1 - 2 vuotta	33 %	13 %	9 %	7 %	2 %	3 %
3-5 vuotta	31 %	38 %	27 %	10 %	7 %	0 %
6-10 vuotta	14 %	30 %	20 %	21 %	21 %	3 %
11-15 vuotta	0 %	13 %	21 %	20 %	15 %	8 %
16 -20 vuotta	0 %	2 %	8 %	12 %	21 %	19 %
yli 20 vuotta	0 %	0 %	8 %	29 %	33 %	67 %

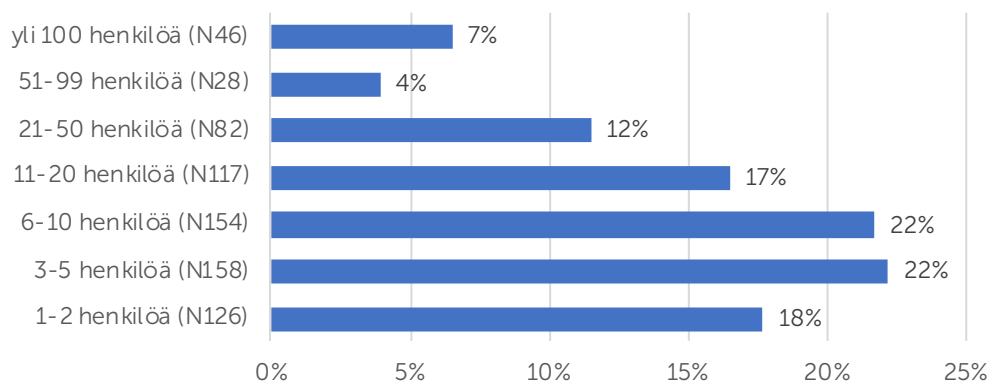
Suorittamasi alan tutkinnot



Toimipaikan sijainti



Kiinteistönvälitysalan tehtäviä tekevän henkilöstön määrä edustamassasi yrityksessä

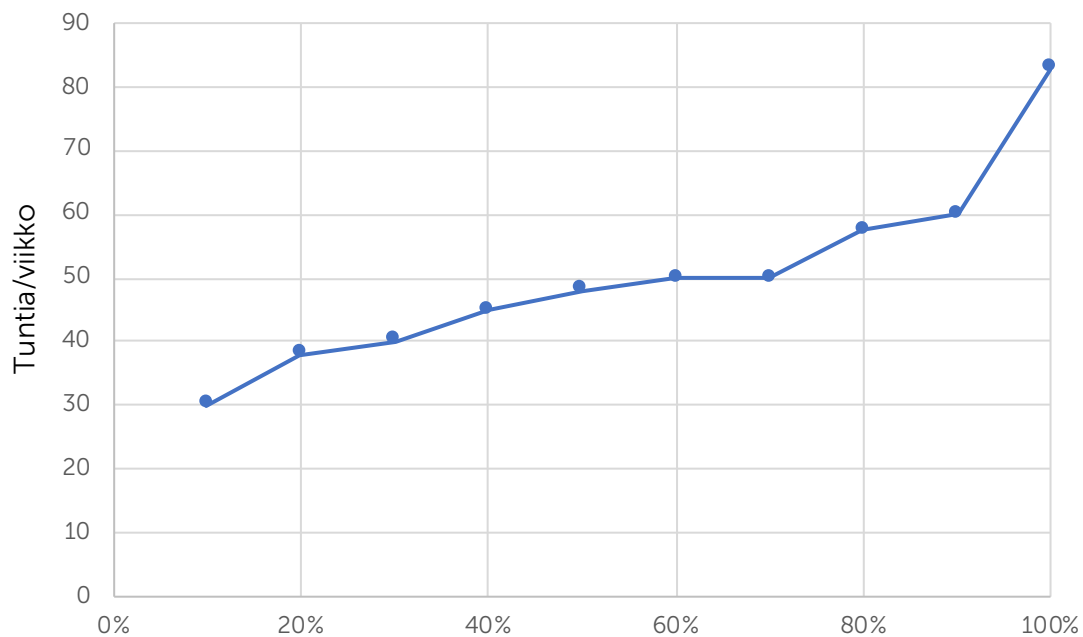


4

Kiinteistönvälitysalan työaika

Arvio keskimääräisestä viikoittaisesta työajasta vuonna 2020, loma-aikojen ulkopuolella

Tuntia/viikko	
Keskiarvo	47
Mediaani	48
Alin kvartiili 25%	40
Ylin kvartiili 75%	55



Työaika eri vastaajaryhmissä

Sukupuoli	
Nainen	48,0
Mies	45,3

Asema	
Työntekijä	46,9
Itsenäinen yrittäjä	46,8
Osakas / partneri	43,9
Franchise- yrittäjä	50,7
Jokin muu	47,2

Rooli	
Kiinteistönvälittäjä /asuntomyyjä	46,7
Vuokravälittäjä	36,6
Myyntipäällikkö	48,2
Jokin muu, mikä	47,3

Työkokemus kiinteistönvälitysalalta	
Alle 1 vuosi	41,6
1 - 2 vuotta	47,3
3-5 vuotta	47,3
6-10 vuotta	46,5
11-15 vuotta	48,2
16 -20 vuotta	49,0
yli 20 vuotta	45,0

Henkilöstömäärä	
1-2 henkilöä	46,9
3-5 henkilöä	45,6
6-10 henkilöä	46,1
11-20 henkilöä	47,3
21-50 henkilöä	49,4
51-99 henkilöä	43,4
yli 100 henkilöä	47,9

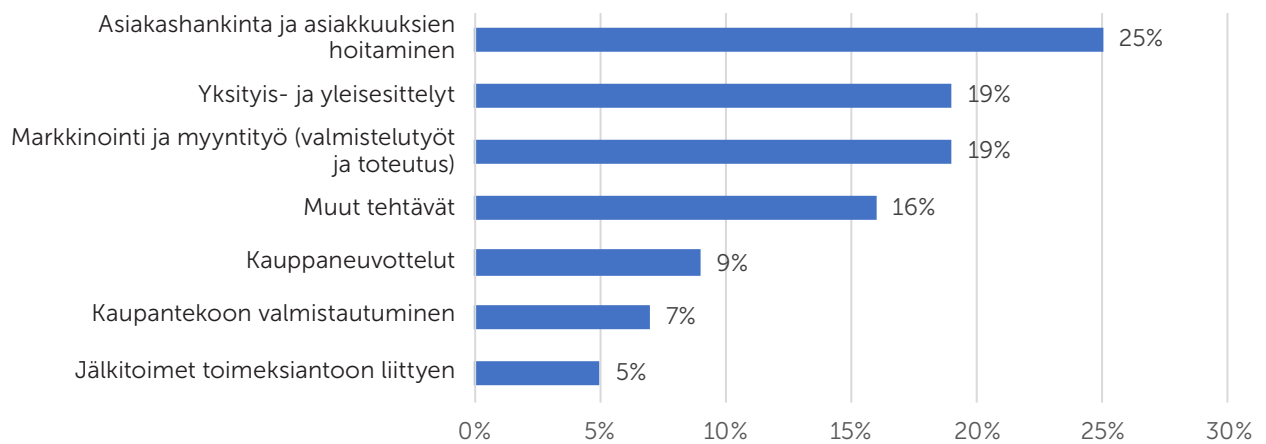
Pääasiallinen toimenkuva	
Asuntojen ja asuinkiinteistöjen välitys	47,5
Kiinteistöarvioinnit	40,4
Maa- ja metsätilojen välitys	44,1
Toimitilavälitys	34,8
Vapaa-ajan asuntojen välitys	57,3
Vuokravälitys	39,8
Johtaminen	50,1
Yrityksen sisäiset toiminnot	42,0
Jokin muu, mikä	43,3

Suorittamasi ylin koulutustaso	
Yliopisto/korkeakoulu	45,9
Ammattikorkeakoulu (esim. tradenomi), Amk-tason välitys- alan opintoja	47,5
Toisen asteen tutkinto (esim. merkonomi tai teknikko)	46,4
Ylioppilas	47,0
Perus-/kansakoulu	47,9
Jokin muu, mikä	46,7

Toimipaikan sijainti	
Pääkaupunkiseutu	45,7
Muu Uusimaa	50,3
Pirkanmaa	46,8
Kanta-Häme	48,5
Päijät-Häme	44,6
Kymenlaakso	42,1
Etelä-Karjala	38,9
Satakunta	45,5
Varsinais-Suomi	45,7
Keski-Suomi	45,2
Keski- ja Etelä-Pohjanmaa	45,7
Pohjois- ja Etelä-Savo	50,1
Pohjois-Karjala	45,1
Lappi	47,4
Pohjois-Pohjanmaa	50,0
Kainuu	47,8

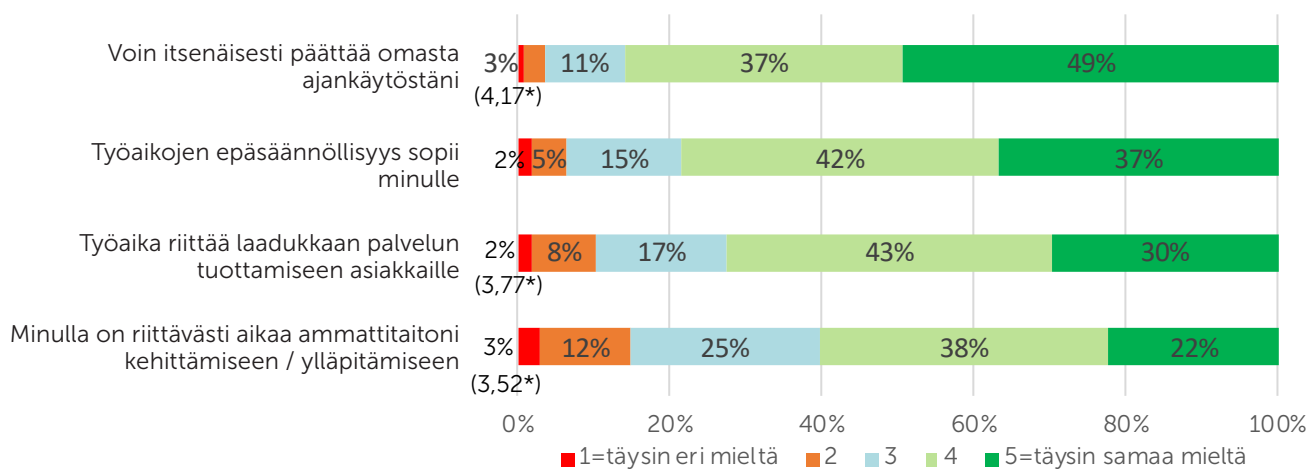
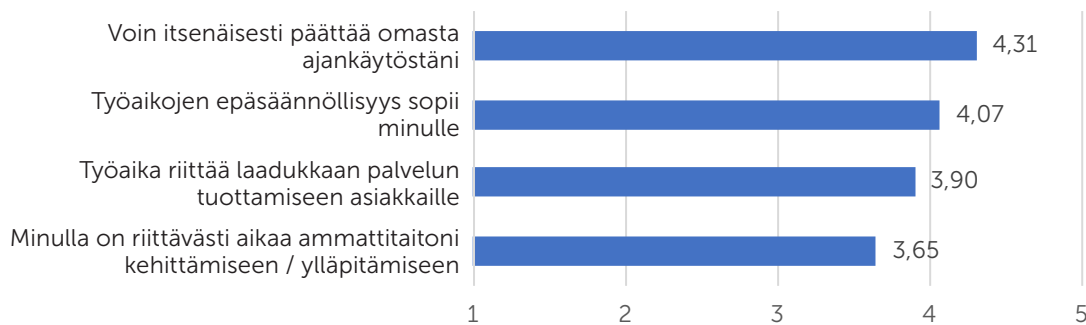
4.1 | Työajan jakautuminen eri tehtäviin

Kiinteistönvälitysalan ammattilaisten työajan jakautuminen eri tehtäviin



4.2 | Työajan käyttö

Työajan käytön arviointia



(vertailu vuoteen 2017) *=muutos on tilastollisesti merkitsevä

Työaika ja ajankäyttö

Työaikaa ja ajankäyttöä arvioidaan varsin myönteisesti. Erityisesti päätösvalta omasta ajankäytöstä, työn itsenäisyys ja vaihtelevat työajat nähdään myönteisinä. Kriittisesti työaikojen epäsäännöllisyyteen suhtautuu selvästi alle 10 % vastaajista.

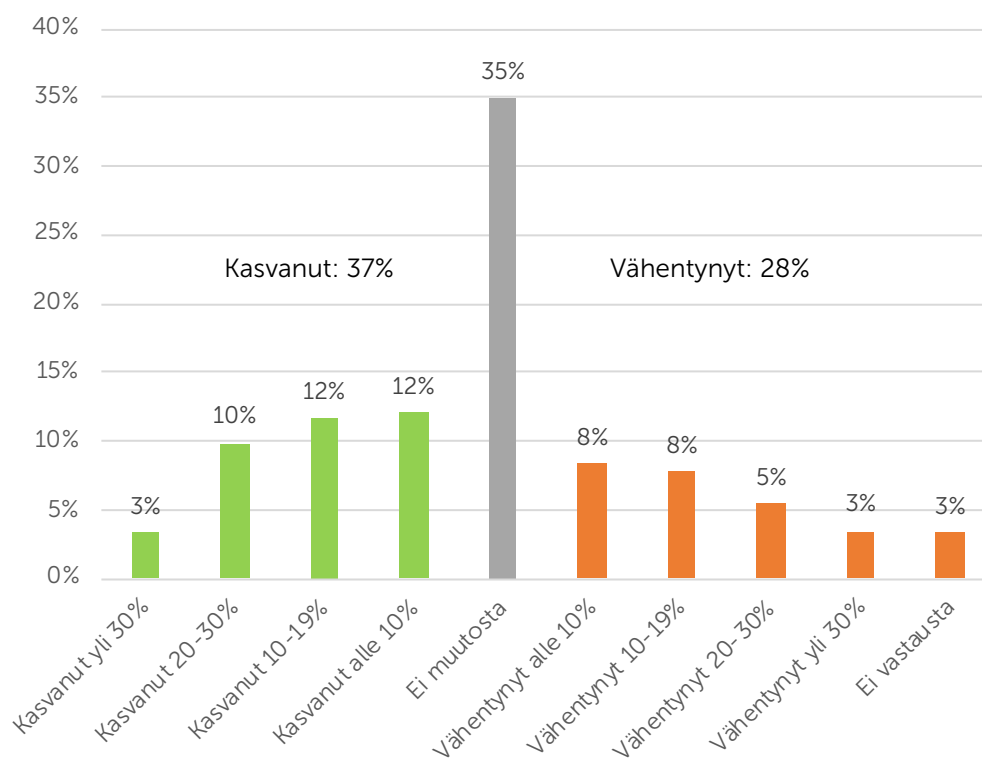
Kiinteistönvälittäjien työssä koettu itsenäisyys on vahvistunut aikaisemmista mittauskerroista. Ero keskiarvoilla mitattuna on tilastollisesti merkitsevä. Tunne siitä, että voi itsenäisesti päättää omasta ajankäytöstään on kasvanut sekä vuosien 2014 (ka=4,00) että 2017 tuloksista (ka=4,17) peräti 4.3:een. Myös uutena kysymyksenä esiin nostettu työaikojen epäsäännöllisyyden sopiminen itselle arvioidaan varsin myönteisesti. Vain 7 % välittäjistä ilmoittaa epäsäännöllisyyden haasteelliseksi tai erittäin haasteelliseksi.

Vastaajista noin kolme neljästä kokee, että työaika riittää laadukkaan palvelun tuottamiseen ja joka kymmenes kokee tämän suhteen haasteita työssään. Kolme viidestä katsoo, että ammattitaidon ylläpitämiseen ja kehittämiseen on riittävästi aikaa. Ammattitaidon kehittämiseen koetaan olevan hieman enemmän aikaa kuin vuonna 2017.

Työntekijät arvioivat työaikaa ja ajankäyttöään hieman yrittäjä -asemassa toimivia kriittisemmin. Ero ei ole merkitsevä, ja myös työntekijöiden arvioita voi pitää myönteisinä. Asuntojen ja asuinkiinteistöjen välitystä tekevien arviot ovat jonkin verran parempia kuin muissa tehtävissä (esim. kiinteistöarvioinnit, toimitilavälitys, vuokravälitys tai yrityksen sisäiset toiminnot) työskentelevien. Iältään 30–49 vuotiaiden arviot työajasta ja ajankäytöstä ovat hieman muita kriittisempiä. Yrityksen koko (henkilömäärä) ei vaikuta suhtautumiseen työaikaan ja ajankäyttöön.

4.4 | Koronan vaikutuksia työajan pituuteen

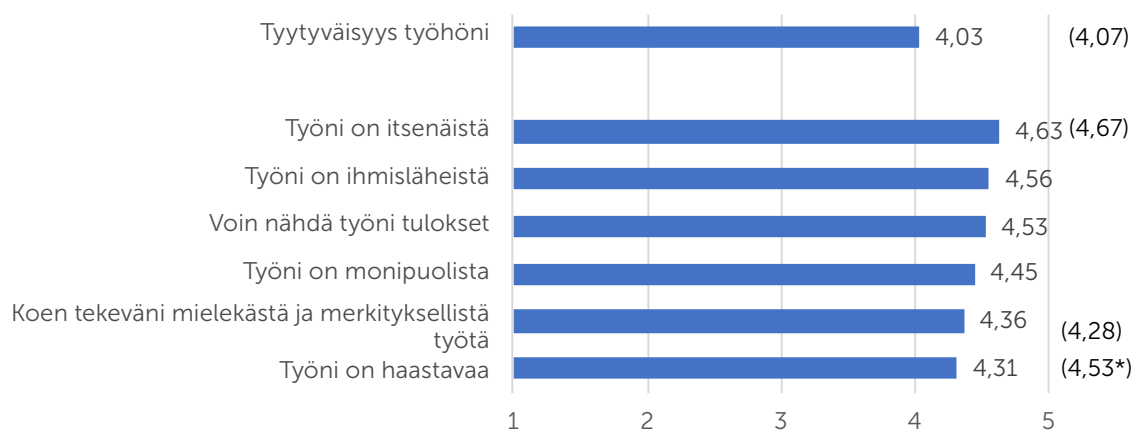
**Miten koronatilanne on vaikuttanut työaikaasi vuonna 2020?
Arvioi viikkotyöajan muutosta verrattuna edelliseen vuoteen.**



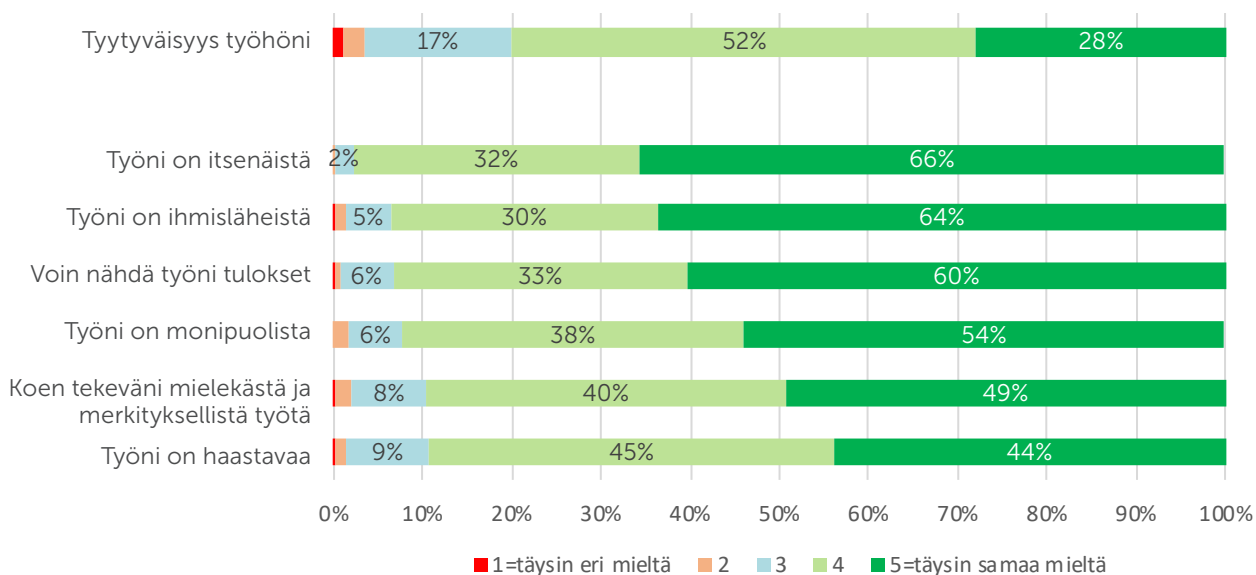
5 Työn sisältö

5.1 | Tyytyväisyys työhön ja siihen vaikuttavat tekijät

Työn sisällön arviointi



(vertailu vuoteen 2017) *=muutos on tilastollisesti merkitsevä



Työn sisällön arviointi eri taustaryhmissä

	Tyytyväisyys työhöni	Työni on haastavaa	Työni on monipuolista	Työni on ihmisläheistä	Koen tekeväni merkityksellistä työtä	Voin nähdä työni tulokset
Nainen (N372)	4,08	4,41	4,54	4,65	4,45	4,56
Mies (N328)	3,97	4,22	4,36	4,61	4,28	4,49
Työntekijä (N379)	3,85	4,29	4,38	4,56	4,28	4,43
Itsenäinen yrittäjä (N163)	4,25	4,34	4,53	4,75	4,46	4,61
Osakas / partneri (N86)	4,25	4,29	4,49	4,72	4,44	4,69
Franchise- yrittäjä (N42)	4,24	4,41	4,55	4,58	4,48	4,76
Jokin muu, mikä (N36)	4,21	4,46	4,60	4,77	4,51	4,49
Kiinteistönvälittäjä / asuntomyyjä (N530)	4,02	4,31	4,44	4,66	4,37	4,53
Vuokravälittäjä (N14)	3,86	3,86	3,71	4,29	4,14	4,43
Myyntipääällikkö (N31)	4,06	4,13	4,23	4,55	4,32	4,52
Jokin muu, mikä (N131)	4,12	4,43	4,58	4,60	4,37	4,53
Alle 1 vuosi (N23)	3,96	4,17	4,39	4,48	4,22	4,26
1 - 2 vuotta (N56)	3,95	4,29	4,45	4,52	4,41	4,48
3-5 vuotta (N108)	3,83	4,25	4,40	4,57	4,21	4,51
6-10 vuotta (N144)	4,03	4,34	4,44	4,70	4,35	4,57
11-15 vuotta (N120)	4,03	4,29	4,47	4,64	4,40	4,47
16 -20 vuotta (N84)	4,11	4,34	4,46	4,62	4,39	4,48
yli 20 vuotta (N173)	4,17	4,38	4,48	4,67	4,44	4,61

Työn sisältö

Kiinteistönvälitysalan ammattilaisista 28 % kokee olevansa erittäin tyytyväisiä ja 52 % melko tyytyväisiä työhönsä. Erittäin korkea tyytyväisyys rakentuu mm. itsenäisyyden, ihmisläheisyyden ja työn tulosten näkyvyyden varaan mutta myös työn monipuolisuus ja merkityksellisyys on koettu hyvin myönteisesti. Työn haastavuuden osalta vallitsee melkoinen yksimielisyys, sillä 89 % vastaajista kokee työnsä joko haastavana tai erittäin haastavana.

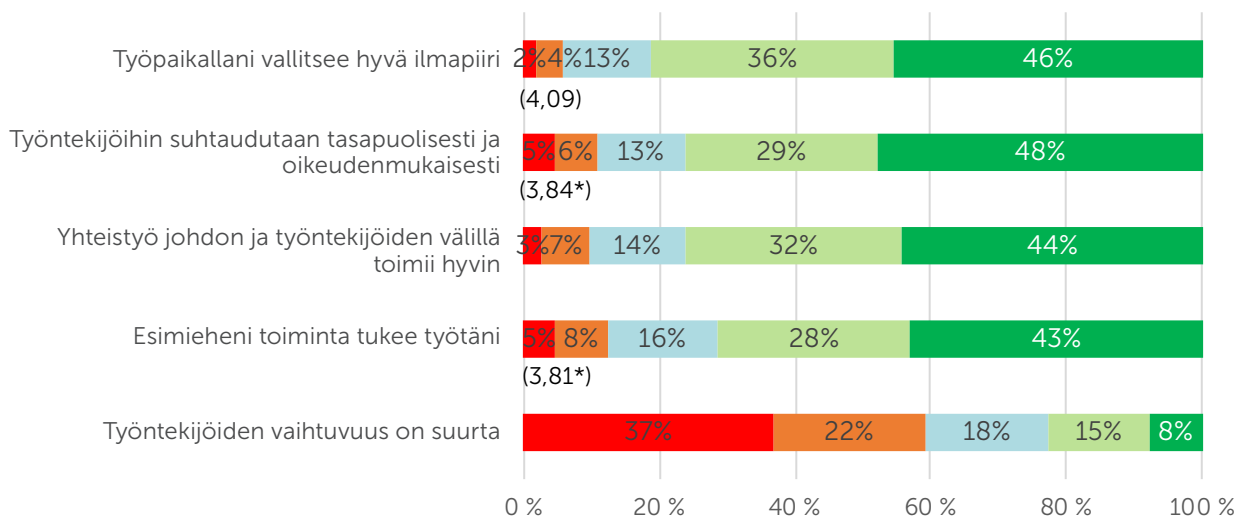
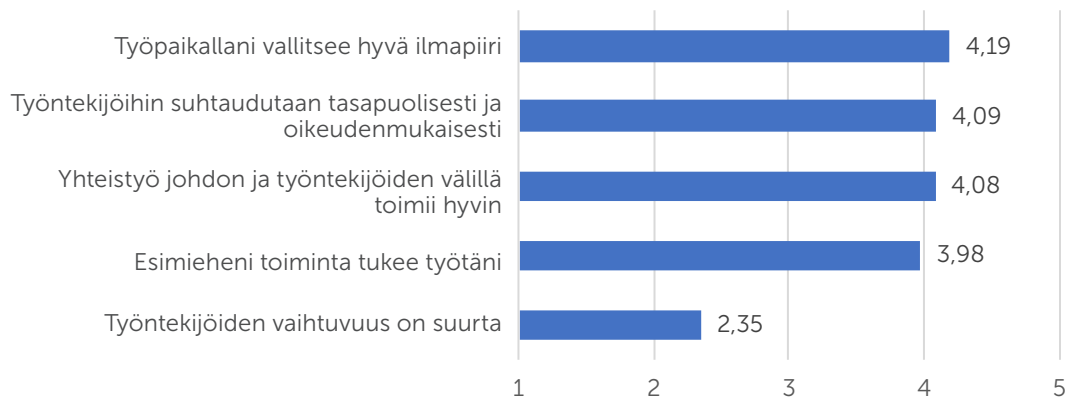
Avoimien vastausten perusteella haasteellisissa työtehtävissä nähdään paljon myönteistä ja monelle se liittyy osaamiseen ja sen hankkimiseen, kuten seuraavissa kuvataan: ”Työ on haastavaa mutta osaajille palkitsevaa.”, ”Työ on itsenäistä, haastavaa ja joka päivä on mahdollisuus oppia uutta.”, ”Ala on haastava mutta antoisa. Tässä työssä on vapaus valita mutta vapaus tuo myös vastuuta omasta tekemisestä.”

Koetun tyytyväisyyden kokemuksessa on vain joitakin eroja vastaajaryhmien suhteen. Tyytyväisyys ei merkitsevästi vaihtelee vastaajan aseman, koulutuksen, alueen tai esimerkiksi yrityksen koon mukaan. Sen sijaan yrittäjät, osakkaat ja erityisesti franchise-yrittäjät ovat työntekijäasemassa työskenteleviä tyytyväisempiä. Myös naiset antavat kaikissa työn sisältöä koskeissa arvioissa hieman miehiä korkeampia arvioita.

Tyytyväisyys on alimmillaan 3–5 vuotta alalla työskennelleillä ja kasvaa sitä enemmän mitä pidempään alalla on toiminut. Pienissä, 1–2 henkilön yrityksissä toimivat ovat kaikkein tyytyväisimpiä vaikka ero esimerkiksi yli 50-hengen yrityksissä toimiviin on lopulta varsin pieni. Pääkaupunkiseudulla työskentelevät antavat hieman alempia arvioita työn sisällöstä mutta tämäkään ero ei ole merkitsevä. Muutokset työn sisällön arvioissa ovat pieniä myös niin vuosien 2017 kuin 2014 tuloksiin verrattuna.

5.2 | Työyhteisö ja johtaminen

Työyhteisö ja johdon toiminta



■ = täysin eri mieltä ■ = siltä väliltä ■ = täysin samaa mieltä

(vertailu vuoteen 2017) *=muutos on tilastollisesti merkitsevä)

Työyhteisö ja johdon toiminta

Työyhteisön toimintaa arvioidaan positiivisesti. Erityisesti ilmapiiri, työyhteisön tasapuolisuus sekä yhteistyö johdon ja työntekijöiden välillä on erittäin tai melko hyvällä tasolla noin 80 prosentin mukaan. Useampi kuin kaksi kolmesta kokee, että saa tukea esimieheltään. Esimiestoiminnan arviot ovat nousseet vuosista 2014 ja 2017. Myös ilmapiiri ja kokemus tasapuolisuudesta ovat jonkin verran nousseet sekä vuodesta 2014 että vuodesta 2017.

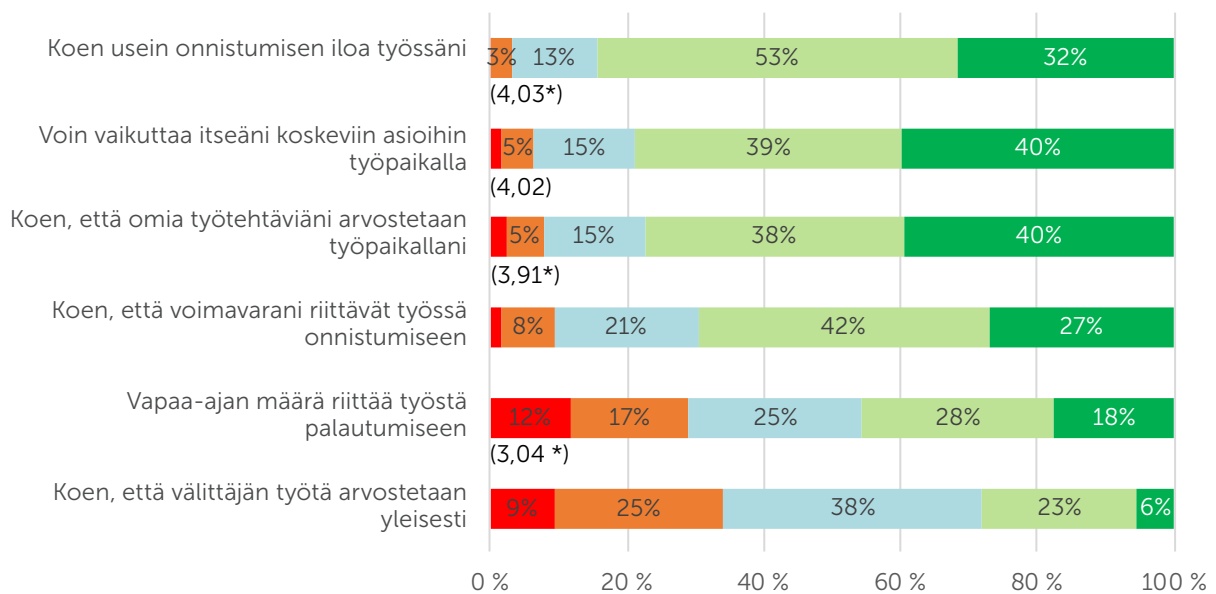
Työntekijöiden arviot ovat jonkin verran kriittisempiä kuin yrittäjien ja osakkaiden. Myönteisimmin työyhteisön toimivuutta arvioidaan pienissä, alle 1-5 henkilön yrityksissä, joissa vuorovaikutus on usein avointa ja toimivaa. Kiinteistönvälittäjät / asuntomyyjät ovat jonkin verran tyytyväisempiä työyhteisön ja johdon toimintaan kuin vuokravälittäjät ja myyntipäälliköt. Nämä mainitut erot taustaryhmien välillä eivät ole tilastollisesti merkitseviä.

Vastaajista lähes neljännes kokee, että työntekijöiden vaihtuvuus on suurta. Taustalla on näkemys siitä, että osalle alalle tulijoista on työstä "liian ruusuinen kuva". Monissa vastauksissa tuodaankin esille sitä, että ala ei sovi kaikille eikä erityisesti niille, jotka kaipaavat säännöllisiä työaikoja ja tuloja. Yleisesti oltiin myös sitä mieltä, ettei työ sovi pienten lasten vanhemmille aikatauluhaasteiden vuoksi mutta samalla todettiin, että kaikille sekään ei ole este.

Kokemus työntekijöiden vaihtuvuudesta korreloi yrityksen työntekijämäärän kanssa – mitä enemmän henkilöstöä, sen enemmän koettua vaihtuvuutta. Tulos on luonteva ja sisältää monenlaisia syitä työpaikan vaihtamiseen. Joidenkin henkilöiden lähtö aiheuttaa ison loven osaamiseen ja tuloksellisuuteen mutta lähtö- ja tulovaihtuvuuden on sopivassa määrin todettu myös edistävän uusien toimintatapojen käyttöönottamista ja vähentävän yrityksen kulttuurin jähmettymistä.

5.3 | Työssä jaksaminen

Työssä jaksaminen



■ = täysin eri mieltä ■ ■ ■ = siltä väliltä ■ = täysin samaa mieltä

(vertailu vuoteen 2017) *=muutos on tilastollisesti merkitsevä)

Työssä jaksaminen ja alan arvostus

Kiinteistönvälitystehtävät tarjoavat onnistumisen iloa ja tukevat työssä viihtymistä ja jaksamista. Peräti 86 % vastaajista kokee näin. Työssä koettu onnistumisen ilo on lisääntynyt tilastollisesti merkitsevästi vuoden 2017 tuloksista, jolloin vastaava osuus oli 78 %. Myös työyhteisön sisällä koettu arvostus on tekijä, joka rakentaa kokonaistyytyväisyyttä kiinteistönvälitystyöhön. Työyhteisössä koettu arvostus omia työtehtäviä kohtaan on kasvanut vuoden 2017 tuloksiin verrattuna.

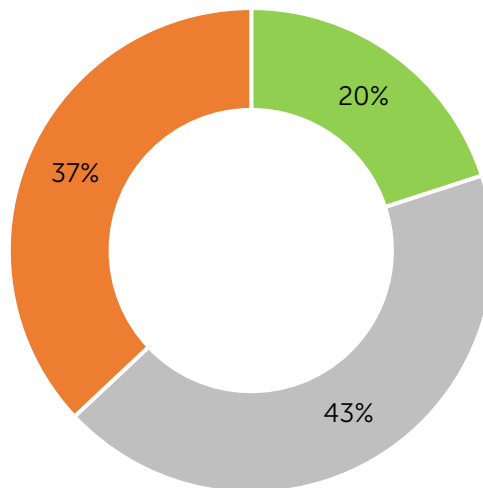
Työn kuormittavuus kuitenkin jakaa voimakkaasti vastaajien näkemyksiä - alle puolet (46 %) alalla työskentelevistä kokee, että vapaa-aika riittää työstä palautumiseen, kun 29 % kokee sen haasteelliseksi. Tämän suhteen tilanne on jonkin verran parantunut edelliseen mittaukseen verrattuna, jolloin 35 % oli haasteita palautumisen suhteen. Työn kuormittavuus ei vaihtelee merkittävästi taustaryhmien mukaan, vaan on yhtenäinen alalla työskentelevien henkilöiden iästä, alueesta tai esimerkiksi kokemusvuosista riippumatta. Yrittäjä-asema (itsenäiset yrittäjät, osakkaat ja franchise-yrittäjät) liittyy kuitenkin jonkin verran vahvempaan kokemukseen omien voimavarojen riittävydestä, mutta myös yrittäjissä on paljon vaihtelua sen suhteen, miten vapaa-aika riittää työstä palautumiseen.

Myös kokemus kiinteistönvälitysalan yleisestä arvostuksesta vaihtelee: noin kolmannes kokee, että alan arvostus on kohdallaan ja samalla reilu kolmannes kokee arvostuksen erittäin tai melko heikoksi. Ero alan koettuun arvostukseen ($ka=2,9$) ja välittäjien työyhteisössä kokemaan arvostukseen ($ka=4,1$) on suuri. Kollegat ymmärtävät työn vaativuuden, vastuun ja osaamistarpeet mutta muiden osalta näin ei oletta olevan.

Arvostuksen puute kytketään usein alalle tulijoiden osaamiseen sekä pätevyyksien hankkimiseen: "Ammattimme arvostus on huomattavasti alempi kuin se pätevyys mitä työmme hyvin tehtynä vaatii.", "Jos alalle tulon kynnyks on liian matala, ei vaadita yhtään mitään koulutusta, niin väkisinkin alan arvostus laskee koko ajan." Jotkut kokevat myös, että "TV-ohjelmat ja alan julkikset vääristävät kuvaa siitä, millaista on välittäjän työ" ja sitä kautta alentavat alan arvostusta.

5.4 | Kiinteistönvälitysalan ammatin suosittelu

Suosittelu



■ = Suosittelijat ■ = Passiiviset ■ = Arvostelijat

Suositteluindeksi NPS: -17 (2017: -36)

Sukupuoli	
Mies	-10
Nainen	-24
Asema	
Itsenäinen yrittäjä	-15
Franchise-yrittäjä	29
Osakas/partneri	-21
Työntekijä	-25
Yrityksen henkilöstömäärä	
1-2 henk	-23
3-5 henk	-13
6-10 henk	-18
11-20 henk	-15
21-50 henk	-10
51-99 henk	-41
yli 100 henk	-18
Ylin suoritettu tutkinto	
AMK	-10
Toinen aste	-17
yliopisto/korkeakoulu	-22
Ylioppilas	-25
peruskoulu tai muu	-26
Työkokemus	
0-2 vuotta	3
3-5 vuotta	-30
6-10 vuotta	-20
11-15 vuotta	-21
16-20 vuotta	-22
yli 20 vuotta	-11
Alue	
Keski-Suomi	-12
Keski-, Etelä- ja Pohjois-Pohjanmaa	-2
Muu Uusimaa	-12
Pirkanmaa	-19
Pks	-22
Varsinais-Suomi, Satakunta	-35
Pohjois- ja Etelä-Savo, Pohjois-Karjala	4
Lappi, Kainuu	-13
Kymenlaakso, Etelä-Karjala	0
Kanta-Häme, Päijät-Häme	-17

Työn suosittelu

Suositteluindeksi (NPS) jää negatiiviseksi tasolle -17. Vastaajista 20% suosittelee työtä vahvasti, mutta 37% suhtautuu asiaan varauksellisesti (ns. arvostelijat). Suositteluindeksin tasoa voi pitää yllättävän matalana suhteessa työn sisällön hyvin myönteisiin arvioihin. Suositteluindeksi on kuitenkin nousut selvästi vuodesta 2017, jolloin se oli -36. NPS -luku saadaan, kun suosittelijoiden prosentuaalisesta määrästä vähennetään arvostelijoiden prosentuaalinen määrä. Arvostelijoiden perustelut työn ei-suositeltavuudelle liittyvät tulojen epävarmuuteen, korkeaan työmäärään suhteessa ansioihin ja työaikojen epäsäännöllisyyteen.

Vertailu suosittelun mukaan

Työn sisällössä vähän eroja suosittelijoiden ja arvostelijoiden välillä:

	Suosittelijat	Passiiviset	Arvostelijat
Tyytyväisyys työhöni	4,50	4,11	3,92
Työni on haastavaa	4,50	4,36	3,75
Työni on monipuolista	4,78	4,48	3,76
Työni on itsenäistä	4,76	4,64	3,66
Työni on ihmisläheistä	4,74	4,59	2,57
Koen tekeväni mielekästä ja merkityksellistä työtä	4,74	4,46	4,49
Voin nähdä työni tulokset	4,80	4,57	4,55

Koulutus- ja kehittymismahdollisuuksissa eroja etenkin uranäkymien suhteen

	Suosittelijat	Passiiviset	Arvostelijat
Minulla on riittävät mahdollisuudet osallistua ammattitaitoa kehittävään koulutukseen	4,33	4,08	3,73
Omat uralla etenemisen mahdollisuuteni ovat myönteiset	4,09	3,66	3,18
Alan koulutus vastaa työelämän tarpeisiin	4,10	3,85	3,48
Korona-aika nosti esiin uusia osaamistarpeita	3,76	3,69	3,57

Vertailu suosittelun mukaan

Työssä jaksamisessa arvostelijat kriittisempiä

	Suosittelijat	Passiiviset	Arvostelijat
Koen usein onnistumisen iloa työssäni	4,50	4,16	3,90
Voin vaikuttaa itseäni koskeviin asioihin työpaikalla	4,60	4,14	3,83
Koen, että omia työtehtäviäni arvostetaan työpaikallani	4,58	4,14	3,73
Koen, että voimavarani riittävät työssä onnistumiseen	4,30	3,92	3,56
Vapaa-ajan määrä riittää työstä palautumiseen	3,68	3,29	2,92
Koen, että välittäjän työtä arvostetaan yleisesti	3,52	3,05	2,38

Suosittelun perusteluja:

Työ on itsenäistä, sekä yrittäjänä luot hyvän oman imagon, jolloin työ ei ole raskasta, sekä taloudellisesti yritys tuottaa hyvin.

Tärkeää työtä, kohtuu korvaus

Suosittelen itsenäisille, ahkerille myyntialan ammattilaisille, jotka eivät pelkää haasteita ja ihmisiä, eikä sitä että tämä on elämäntapa, ei vain työ :-)

Rakastajan työtäni vaikka se vie järjenkin!

Jos henkilö on työtä pelkäämätön niin suosittelen.

Suosittelen luovalle, positiiviselle, innokkaalle, joustavalle ja ahkeralle tuttavalle ehdottomasti.

Ala ei todellakaan sovi kaikille, mutta kun tätä tekee sydämestään ja sitoutuneesti ihmisten auttamiseen - vain taivas on rajana

Toimeliaalle ihmiselle antoisa ala. Ei tarvitse olla yltiösosiaalinen. Kuuntelutaitoa oltava, samoin rohkeutta tehdä ratkaisuja=ongelmanratkaisukykyä. Paineensietokykyä erityisesti kiinteistökaupoissa tarvitaan. Työ ei puuduta, aina erilaiset päivät. Saa myös liikkua eikä vain istuskella toimistolla. Päivän aikana voi hoidella myös omia asioita. Paljon plussapuolia verrattuna siihen, että on töitä joskus iltaisin ja viikonloppuisin.

Ahkeralle ja yrittäjähenkiselle ihmiselle suosittelisin varmasti alaa.

Voi itse vaikuttaa työaikaan, palkkaan ja työtapoihin. Kuin yrittäjä, yrityksen sisällä.

Välittäjän työ sopii yrittäjähenkiselle, tavoitteelliselle henkilölle ikään tai sukupuoleen katsomatta. Välittäjän on tehtävä jatkuvasti päämäärähakuisia toimenpiteitä, että kalenteri pysyy täynnä ja toimeentulo on turvattu. Jos olet vielä luotettava, sosiaalinen ja tietotekniikan hallitseva, siitä vaan!

Suosittelisin: Itsenäisyys, palkkataso, ihmislähteinen asiantuntijatyö.

Kiinteistönvälittäjän työ on osittain "kutsumusammatti", joka ottaa työtunteja eikä ole sellainen perinteinen 8-16 työ. Toisaalta työ on myös erittäin hyvin muokattavissa oman näköiseksi. Sopii tietynlaisille ihmistyypeille.

Työ on parhaimmillaan monipuolista ja mukavaa.

Kiinteistönvälitysala on monipuolien ja mielenkiintoinen ala, jossa on osattava alan juridinen puoli, mutta myös erinomaiset taidot käsitellä ihmisiä. Suosittelisin alaa ehdottomasti henkilöille, jotka ovat valmiit sitoutumaan työhön, jotka pitävät työtä "elämäntapana" ja ovat valmiita antamaan työlle paljon aikaa.

Kyllä suosittelen ja neuvon ensin kouluttautumaan alalle

Työ on itsenäistä, työyhteisö meillä hyvä, ei perinteinen 8-16 työaika, sopii yrittäjähenkiselle, mahdollisuus hyviin ansioihin - toisaalta myös ansiot kk-tasolla voi heilahdella, vaatii oma-aloitteisuutta ja aktiivista otetta työhön, itsensä johtaminen tärkeää

Jos haluaa työn, jossa tilanteet vaihtelevat päivittäin ja tykkää haasteista eikä anna sen häiritä, että suunnitelmat vaihtuvat alituisen, suosittelen. Työ ei ainakaan ole tylsää.

Jos brändää itsesi hyvin, olet ahkera, ja saavutat huippumyyjän aseman, ansaintamahdollisuudet koulutustasoon nähden ovat todella hyvät! Työ on erittäin suunnitelmallista ajankäytön ja tehokkuuden suhteen. Jos onnistuu ja tunnistaa itsensä em. asioissa, niin suosittelen.

Kiva ihmislähteinen työ jossa koko ajan oppii uutta. Voit vaikuttaa työaikoihin

Suosittelen vahvalle persoonalle, jolla on aito halu palvella asiakkaita vaativassa asiantuntijatehtävässä ja joka kestää kovan kilpailun tuomat paineet sekä epäsäännöllisen tulonmuodostuksen.

Jos ymmärtää kiinteistönvälitystyön olevan elämäntapatyötä, niin suosittelen. Myös mahdollisuus tienata houkuttelee alalle.

Suosittelisin heille, joille työ on enemmän kuin työ

Välitystyötä tekevän ihmisen hyvä ominaisuus on kyky kuunnella ja halu auttaa ihmisiä elämässä eteenpäin, suurten päätösten äärellä. Tähän työhön soveltuu parhaiten ihminen, jolla ei ole luonteessa kateutta ja itsekkyyttä.

Suositteluhaluttomuuden perusteluja:

Henkisesti raskas työ ja epäsäännölliset tulot ei vain sovi kaikille. Toisaalta taas työ on melko vapaata ja mahdollistaa hyvälle tyypille hyvät ansiot.

Alalla on hieman liian ruusuinen ja mediaseksikäs kuva varsinkin nuorten aikuisten silmissä. Alalle tuleminen on haastavaa ja oma aktiivisuus ja verkostot ovat tärkeitä palasia tähän työhön ryhtyvälle. Olen kertonut jollekin alalle haluavalle suoraan, että opiskelkaa alaa etukäteen ja, jos päätätte siihen ryhtyä niin olisi hyvä olla hieman omia säästöjä. En myöskään ole kaunistellut työn vaativuutta ja raskautta.

Työtä pelkäämätön ja stressiä sietävä yrittäjähenkinen ihminen pärjää. Tulot vaihtelevat, oma taloudenhallinta on oltava kunnossa.

Täytyy olla jatkuvasti kiinnostunut oppimaan uutta, koska lait ja asetukset muuttuvat. Elämäntilanne pitää olla sellainen, että pystyy tekemään pitkiä työpäiviä ja epäsäännöllistä työtä. Itsetunto on oltava hyvä, koska alaa ei arvosteta.

Provisiopalkkaisena aika ei riitä kaikkeen. Laadukas asiakaspalvelu nielee liikaa aikaa siinä suhteessa, mihin aikaa pitää jakaa. Laatu kärsii aina, kun on kiire. Kun yrittää tehdä oikein ja laadukkaasti asiakasta palvellen ja huomioiden, tulos tippuu heti. Koen tämän kaikkein raskaimpana seikkana tässä työssä.

Kun kauppa käy niin siitä saa kohtuullisen toimeentulon/Työssä on 24/7 kiinni ja kun kauppa ei käy niin ei ole toimeentulo turvattu.

Tosi paljon työtunteja palkan eteen kasvukeskuksien ulkopuolella.

Turhan paljon palkkaus on kiinni liian monista asioista. Kaikki mitä yhteiskunnassa tapahtuu ohjaa liikaa alan suhdanteita. Mediassa jatkuvasti vääristeltyä ja jopa valheellista tietoa kaupoista ja kaupankäynnistä yleensä. Toisaalta toimeentulo on hyvä jos pystyy sovittelemaan työnantajan kanssa

Työ itsessään ihan okoo. Arvotus heikko. Osittain alan omaa syytä. Alan toimintatavat ja etiikka usein hyvin kyseenalaisia. Mahdollisuus päästä hyvin ansioihin, mutta ei 40 tunnin työviikolla. Ei sovi perheelliselle.

Miksi en suosittelisi: Ajanpuute, epäsäännöllisyys

Ei tätä työtä voi kovin monelle suositella vaikka itse rakastan omaa työtäni! Teen töitä välillä 15 tuntia päivässä, vastaan maileihin myös illalla ja vapaalla. Varsinaista vapaa-aikaa ei ole. Tulot ovat välillä 0 euroa vaikka tekisi paljon töitä, joten täytyy osata käyttää rahaa ja pitää olla säästöjä. Itse en vaihtaisi työtäni mihinkään mutta en suosittelisi monelle.

Vain tietyn tyyppisille henkilöille olen suositellut, osalle tutuista en. Taiteilijatyypit ei sovi alalle, jotka vähänkin hällä väliä-asenteella liikkeellä, tai haluavat "kokeilla". Pitää olla työn ja rahan nälkä ja välittäjänä pystyä hallitsemaan ajankäyttöään, ja osata tarvittaessa sanoa ei, muuten tulee uupumus jo muutaman vuoden jälkeen.

Todella vaativa ja raskas ala. Toisaalta itse olen viihtynyt.

Erittäin vaativa ammatti sekä huolellisuuden että osaamisen kautta. Ei riitä se että, on hyvä asiakkaiden kohtaamisessa, pitää päivittää osaamistaan ihan kaiken aikaa ja pelätä vielä päälle kärkeille pääsyä, kun välittäjän olisi pitänyt tietää vaikka kukaan muu ei tiedä. Työ täyttää vuorokauden tunnit liikaa ja siitä huolimatta raha tulee vain tehtyjen kauppojen kautta. Jos olisin nuorempi enkä kiinni omassa yrityksessä, vaihtaisin alaa. Työ itsessään on mielenkiintoista ja haastavaa, siitä tykkään.

Erittäin kilpailtu ja stressaava ala.

Koska toimialalla ei ole työehtosopimusta ja palkkaus perustuu useimmiten pelkkään myyntiprovisioon, alalle rekrytoidaan myös ikääntyneitä työntekijöitä, joilla olisi muutoin vaikeaa työllistyä. Epäsäännöllinen 24/7 työaika ei monelle sovi. Myös epävarmuus toimeentulosta sekä heikko neuvotteluasema työnantajaan nähden ovat syitä, joista muistutan alasta kiinnostuneita.

Ongelmaksi joillekin voi tulla provisiopalkkaus. Lisäksi joutuu tekemään paljon turhaa, ilmaista "konsulenttityötä" jota ihmiset härskisti yrittävät hyödyntää. Em. Asiaan ajan myötä oppii laittamaan rajat. Työ vaatii oikeasti paljon osaamista ja tarkkuutta ja vuosien työ sitten palkitaan kanta-asiakkailla ja suosituksilla.

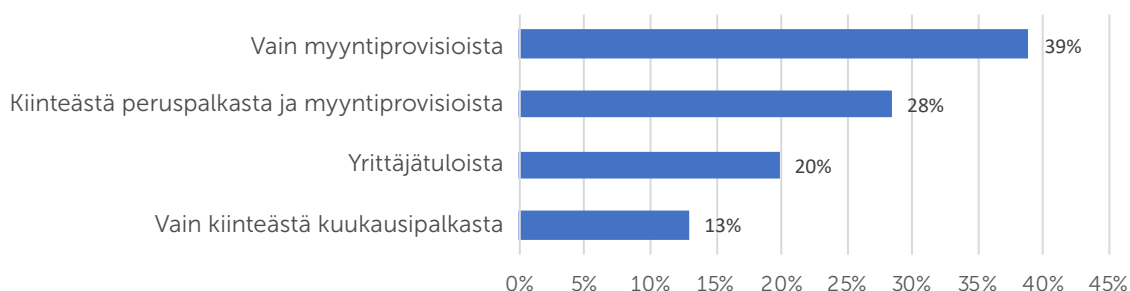
Alalle kasvaminen on tuskallisen pitkä prosessi.

Positiivista niin palkka tulee tuloksen mukaan ja saat itse määritellä työaikasi. Miinuspuolena 24/7 päivystys puhelimen äärellä oli pyhä tai arki, lomat jää monesti pitämättä (kesä), todella haastava työ kaikinpuolin. Asiakkaat ovat välillä todella hankalia, eli pitkää pinnaa vaaditaan todellakin.

6 Ansiotaso

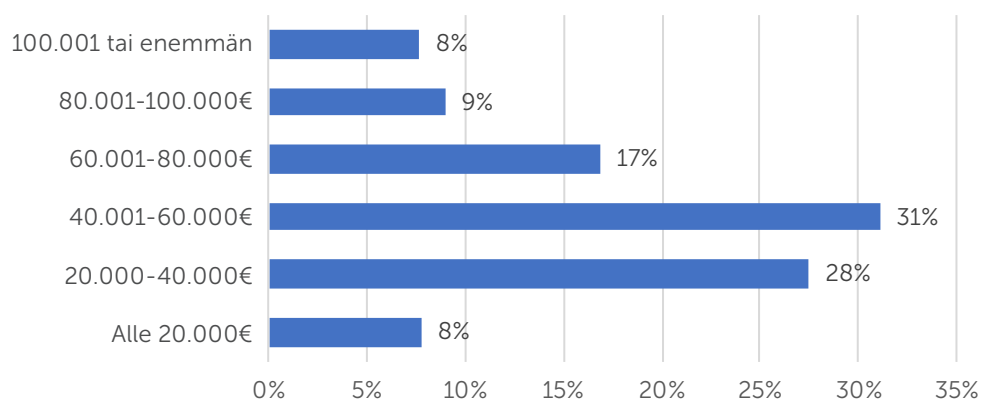
6.1 | Ansiotaso ja vuositulot

Ansiorakenne



	Työntekijä	Itsenäinen yrittäjä	Osakas / partneri	Franchise-yrittäjä
Vain myyntiprovisioista	39 %	24 %	73 %	20 %
Kiinteästä peruspalkasta ja myyntiprovisioista	46 %	2 %	9 %	10 %
Yrittäjätuloista	0 %	64 %	7 %	63 %
Vain kiinteästä kuukausipalkasta	15 %	10 %	10 %	7 %

Vuositulot yhteensä vuonna 2020 euroa (arvio)



Keskiarvo: 53.370

Vuositulot suhteessa viikkotyömäärään ja kokemusvuosiin

Keskimääräinen viikkotyöaika

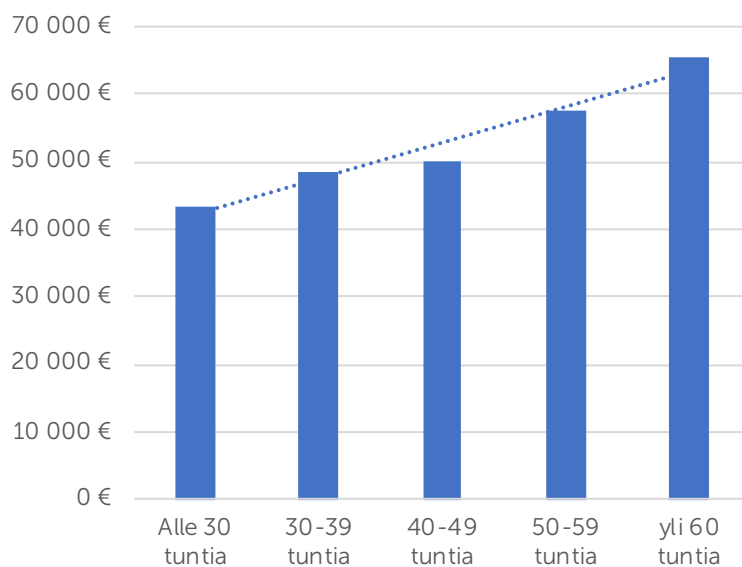
	Alle 30 tuntia	30-39 tuntia	40-49 tuntia	50-59 tuntia	yli 60 tuntia
Alle 20.000€	26 %	13 %	8 %	5 %	2 %
20.000-40.000€	31 %	33 %	31 %	23 %	16 %
40.001-60.000€	23 %	27 %	36 %	32 %	32 %
60.001-80.000€	5 %	12 %	16 %	22 %	20 %
80.001-100.000€	10 %	11 %	5 %	10 %	15 %
100.001 tai enemmän	5 %	4 %	6 %	8 %	15 %

Kokemus kiinteistönvälitysalalta

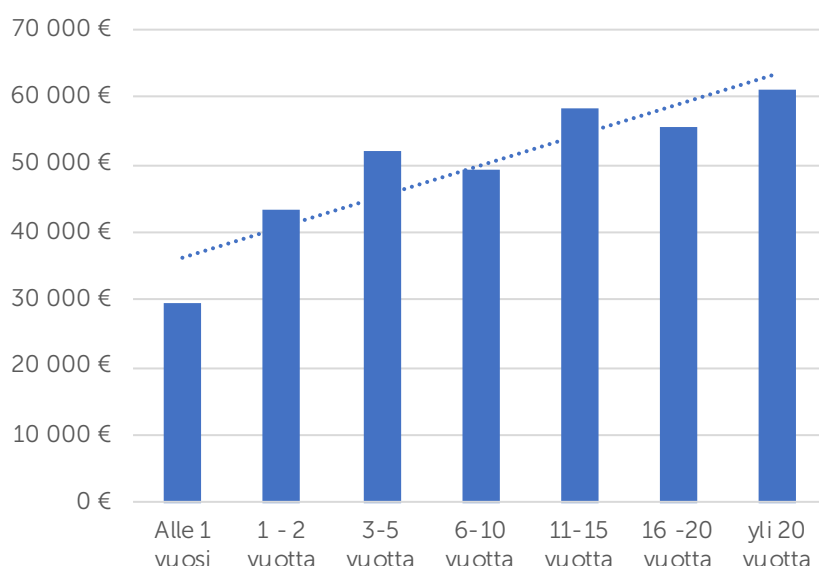
	Alle 1 vuosi	1 - 2 vuotta	3-5 vuotta	6-10 vuotta	11-15 vuotta	16 -20 vuotta	yli 20 vuotta
Alle 20.000€	43 %	9 %	8 %	10 %	6 %	1 %	5 %
20.000-40.000€	30 %	40 %	34 %	30 %	19 %	31 %	20 %
40.001-60.000€	22 %	36 %	28 %	32 %	34 %	32 %	30 %
60.001-80.000€	4 %	9 %	12 %	16 %	20 %	18 %	22 %
80.001-100.000€	0 %	4 %	8 %	7 %	11 %	12 %	11 %
100.001 tai enemmän	0 %	2 %	9 %	4 %	10 %	6 %	12 %

Vuositulot suhteessa viikkotyömäärään ja kokemusvuosiin (keskiarvo)

Keskimääräinen viikkotyöaika



Kokemus kiinteistönvälitysalalta



Vuositulot aseman ja alueen mukaan

	Franchise-yrittäjä	Itsenäinen yrittäjä	Osakas/partneri	Työntekijä
Alle 20.000€	3%	5%	4%	10%
20.000-40.000€	23%	24%	23%	31%
40.001-60.000€	39%	28%	23%	34%
60.001-80.000€	18%	19%	14%	16%
80.001-100.000€	8%	12%	17%	6%
100.001 tai enemmän	10%	12%	19%	4%

	Kanta-Häme, Päijät-Häme	Keski-, Etelä- ja Pohjoispohjanmaa	Keski-Suomi	Kymenlaakso, Etelä-Karjala
Alle 20.000€	6%	7%	15%	8%
20.000-40.000€	32%	29%	18%	35%
40.001-60.000€	38%	41%	38%	35%
60.001-80.000€	13%	16%	15%	15%
80.001-100.000€	6%	5%	6%	8%
100.001 tai enemmän	6%	2%	9%	0%

	Lappi, Kainuu	Muu Uusimaa	Pirkanmaa	Pks	Pohjois- ja Etelä-Savo, Pohjois-Karjala	Varsinais-Suomi, Satakunta
Alle 20.000€	5%	5%	18%	8%	0%	7%
20.000-40.000€	29%	27%	25%	26%	33%	28%
40.001-60.000€	33%	27%	25%	28%	35%	29%
60.001-80.000€	19%	23%	13%	16%	25%	17%
80.001-100.000€	14%	11%	4%	11%	2%	13%
100.001 tai enemmän	0%	8%	14%	11%	4%	6%

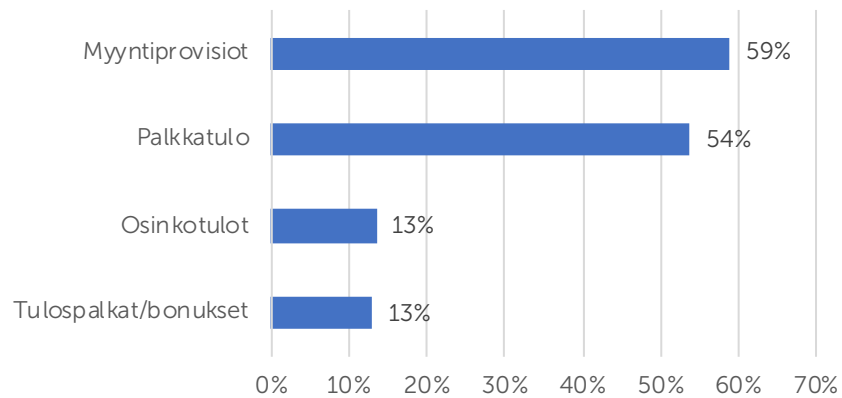
Vuositulot koulutuksen ja sukupuolen mukaan

	AMK	Peruskou- lu tai muu	Toinen aste	Yliopisto/ korkeakoulu	Ylioppilas
Alle 20.000€	6%	10%	7%	8%	11%
20.000-40.000€	27%	30%	29%	22%	28%
40.001-60.000€	29%	30%	34%	31%	26%
60.001-80.000€	21%	13%	16%	14%	17%
80.001-100.000€	10%	8%	8%	10%	9%
100.001 tai enemmän	6%	9%	6%	14%	9%

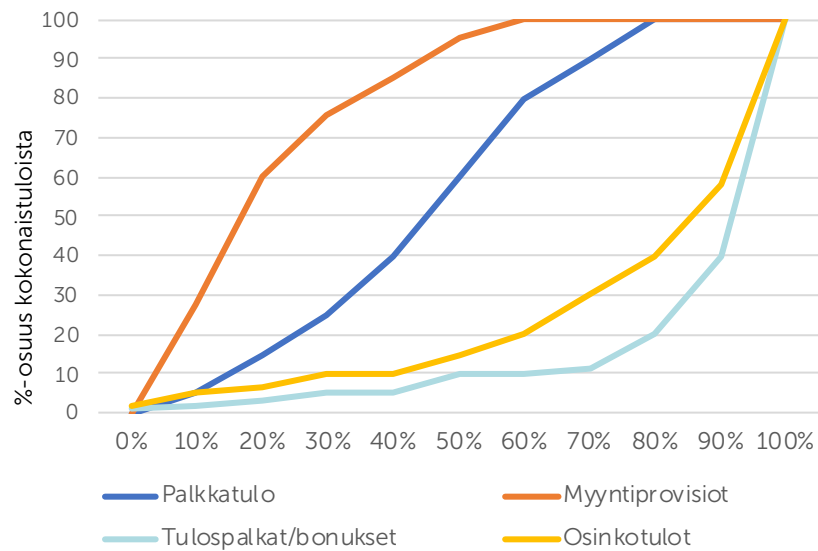
	Nainen	Mies
Alle 20.000€	8%	8%
20.000-40.000€	32%	23%
40.001-60.000€	32%	30%
60.001-80.000€	14%	20%
80.001-100.000€	7%	11%
100.001 tai enemmän	8%	8%

Ansioiden muodostus vuonna 2020

Eri ansiotyyppijä saavien osuus:



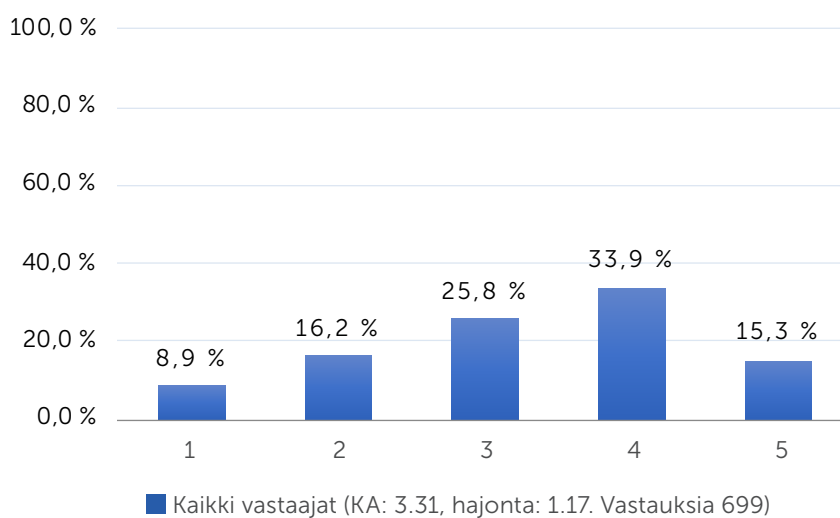
Eri ansiotyyppijä saavien osuus kokonaistuloista



6.2 | Tyytyväisyys ansiotasoon

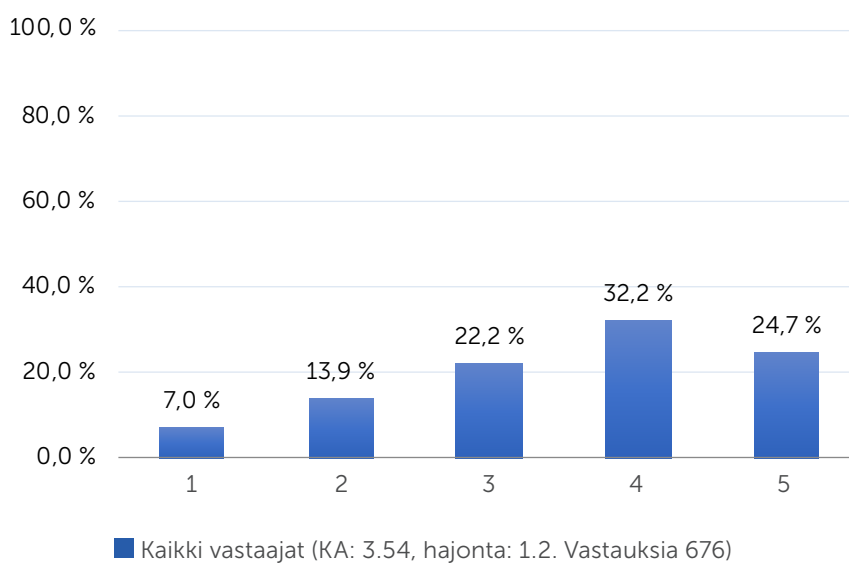
Olen tyytyväinen ansiotasooni

(1 = Täysin eri mieltä, 5 = Täysin samaa mieltä)



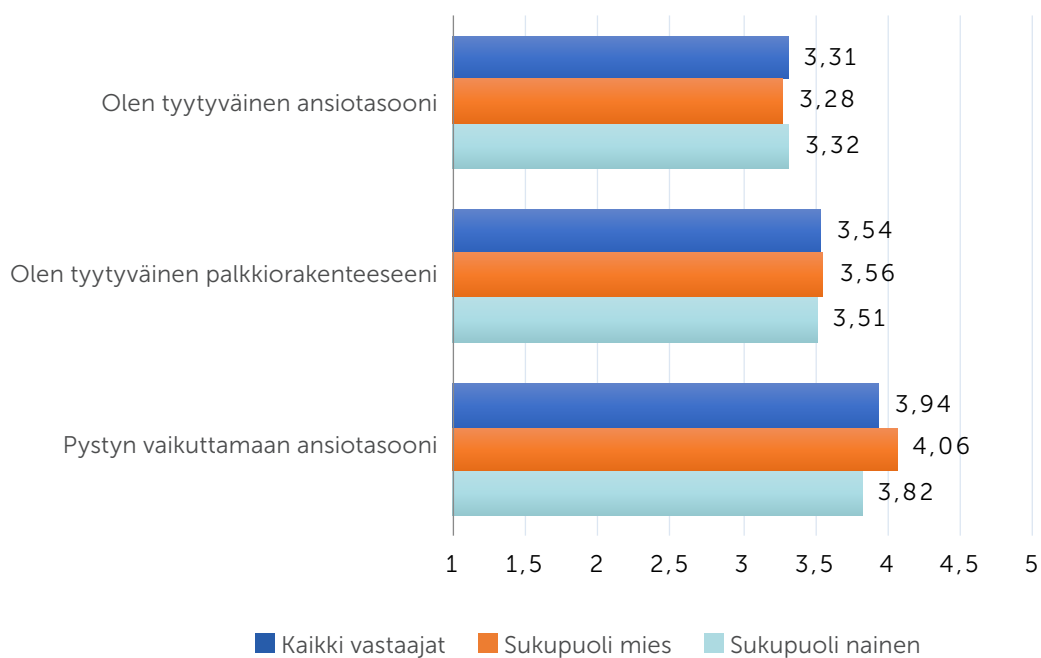
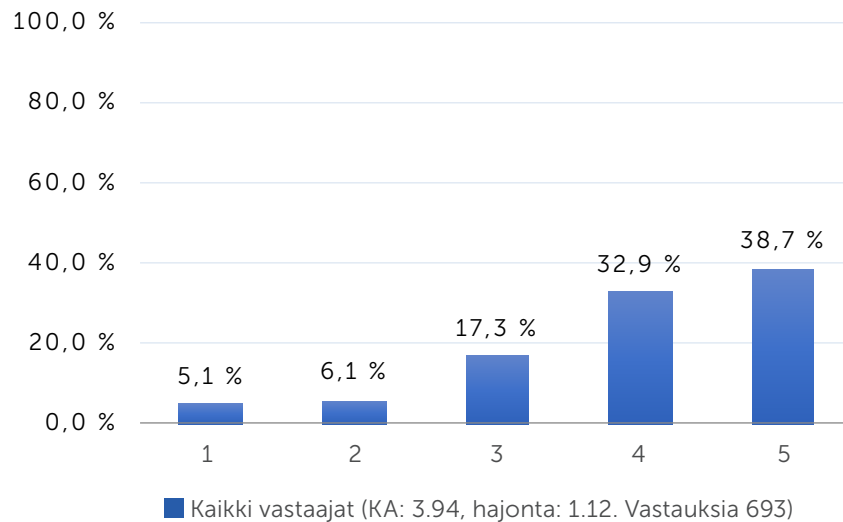
Olen tyytyväinen palkkiorakenteeseeni

(1 = Täysin eri mieltä, 5 = Täysin samaa mieltä)



Pystyn vaikuttamaan ansiotasooni

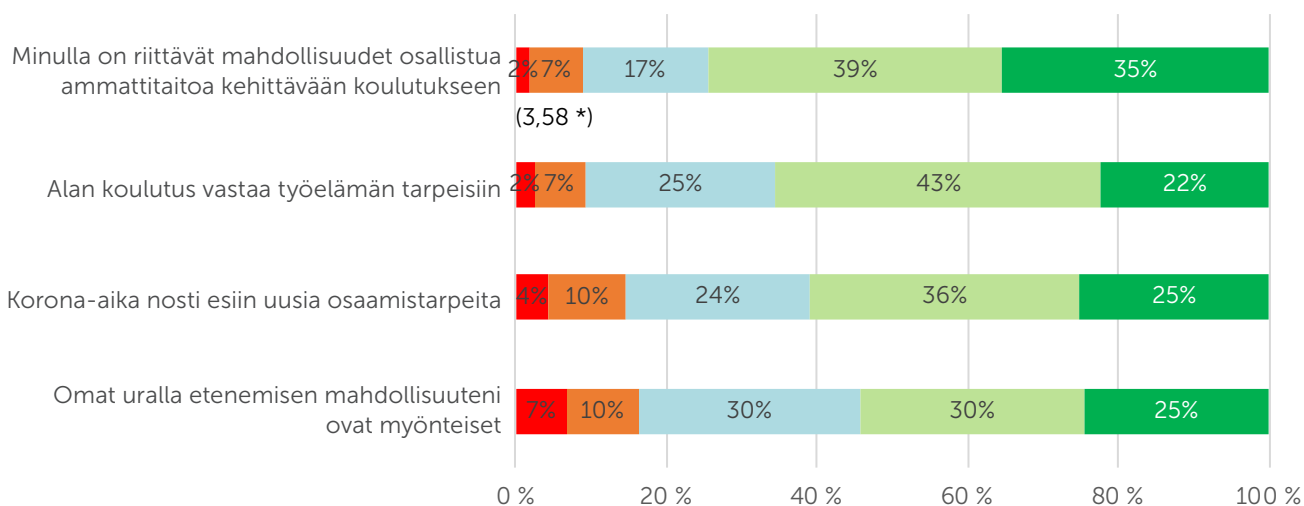
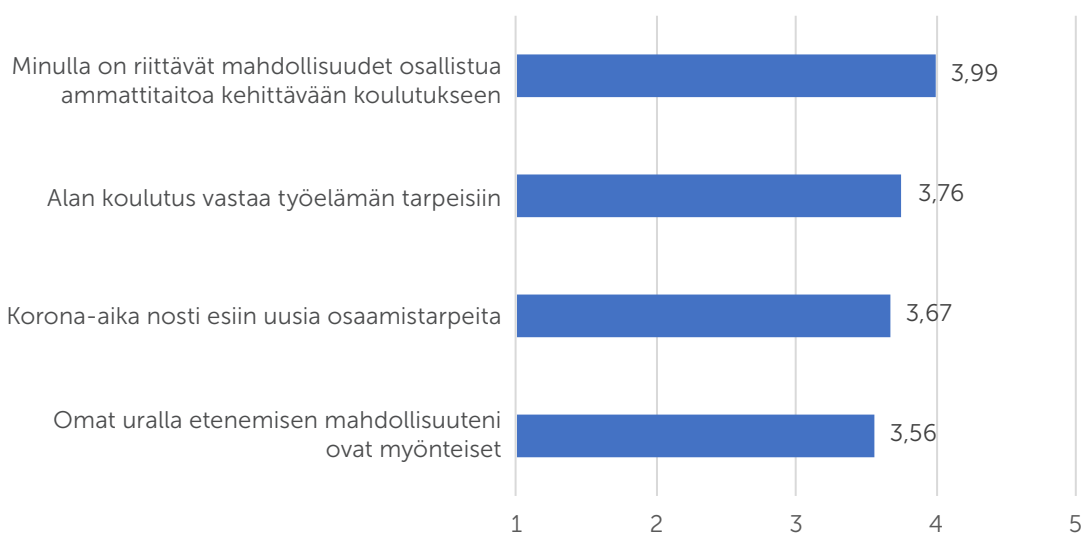
(1 = Täysin eri mieltä, 5 = Täysin samaa mieltä)



7 Tulevaisuudennäkymät

7.1 | Kouluttautuminen

Koulutus- ja kehittymismahdollisuudet



■ = täysin eri mieltä ■ = siltä väliltä ■ = täysin samaa mieltä

(vertailu vuoteen 2017) *=muutos on tilastollisesti merkitsevä)

Koulutus- ja kehittymismahdollisuudet

Koulutus- ja kehitysmahdollisuuksia arvioidaan vaihtelevasti. Ammattitaitoa kehittävään koulutukseen pääsyä arvioi hyviksi kolme neljästä alan työntekijästä, ja kaksi kolmasosaa kokee että alan koulutus vastaa työelämän tarpeisiin. Uralla etenemisen mahdollisuuksia arvioi myönteisesti reilu puolet vastaajista. Koetuilla etenemismahdollisuuksilla on selvä yhteys alan työtehtävien suositteluun: alan tehtäviä ollaan varovaisia suosittelemaan muille, jos etenemismahdollisuudet on koettu heikkoina.

Koulutukseen pääsyssä on tapahtunut selvä positiivinen kehitys vuodesta 2017. Silloin 58 % ilmoitti, että heillä on riittävät mahdollisuudet osallistua ammattitaitoa ylläpitämään koulutukseen, kun vastaava luku vuonna 2020 on 74 %. Ero on tilastollisesti merkitsevä. Myönteistä on, että koulutusmahdollisuuksien lisääntyminen on kohdistunut tasaisesti naisten ja miesten välille eikä eroja sukupuolen välillä havaittu.

Koulutus- ja kehitysmahdollisuudet koetaan jonkin verran heikoimmiksi uran siinä vaiheessa, kun alalla on työskennelty 3-10 vuotta. Aivan uran alussa ja toisaalta 10 vuoden jälkeen mahdollisuudet nähdään jonkin verran myönteisemmin. Nämä erot eivät kuitenkaan liity vastaajien ikään.

Työntekijöiden arvioit ovat kriittisempiä kuin yrittäjien ja osakkaiden. Noin 40% työntekijöistä arvioi uralla etenemisen mahdollisuuksia myönteisesti.

Koronan esille nostamia osaamistarpeita

Reilu 60 % vastaajista kokee, että korona-pandemia on nostanut esiin uusia osaamistarpeita. Yleisemmin esille nostetuissa vastauksissa korostuu monenlaisten sähköisten työkalujen käyttöönotto ja digitalisoitumisen lisääntymisen myötä siihen liittyvä opettelu. Korona vauhditti kehitystä, kuten seuraavasta vastauksesta ilmenee: "Uusien toimintatapojen implementointi sujui kuin itsestään koronan siivittämänä ja motivoimana." Seuraavassa lisää vastaajien kuvaamia muutoksia:

Sähköinen kaupanteko on vakiintunut yhdeksi kauppamuodoksi.

Työnkuva on muuttunut enemmän etätyöksi, mutta tehokkuus lisääntynyt merkittävästi.

Digitaaliset työkalut ovat tulleet, enemmän etäpalavereita, videoesittelyjä, digitaalinen kaupankäynti

Projekti some-mainonnasta, joka jatkuu yhä

Yleisesittelyjen poisjäänti on tuonut lisää aikaa asiakashankintaan sekä muihin osa-alueihin. Digitaalinen kaupankäynti on helpottanut omaa työtä, tuomalla lisää aikaa .

Digitaalisten laitteiden käyttäjillä on etulyöntiasema verrattuna niihin, jotka eivät laitteiden käyttöä hallitse.

Täytyy opetella uusia asioita ja asennoitua digitalisoitumiseen avoimemmin. Firmassamme on on valittu joku toimistoon digicoachit, jotta he voivat neuvoa muita välittäjiä.

Koulutuksella enemmän arvostusta

Koulutustason ja osaamisen parantaminen nousi esille monissa muissakin yhteyksissä, kuten esimerkiksi vertailtaessa alan koulutusta läntiseen naapuriimme:

”Koulutus kunniaan. Olisi hienoa, että alalla ei voisi edes toimia ilman kunnan koulutusta. Tässä raja-alueella toimiessa on monesti ihmetelty, kuinka tuossa Ruotsin puolella asuntomeklarit on yliopistokoulutuksen käyneet ja tässä Suomen puolella saapi tulla töihin kuka vain, jos vain yritys palkkaa. Koulutus lisää alan arvostusta. Alan arvostus ei ole tässä Suomen puolella oikein häävi.

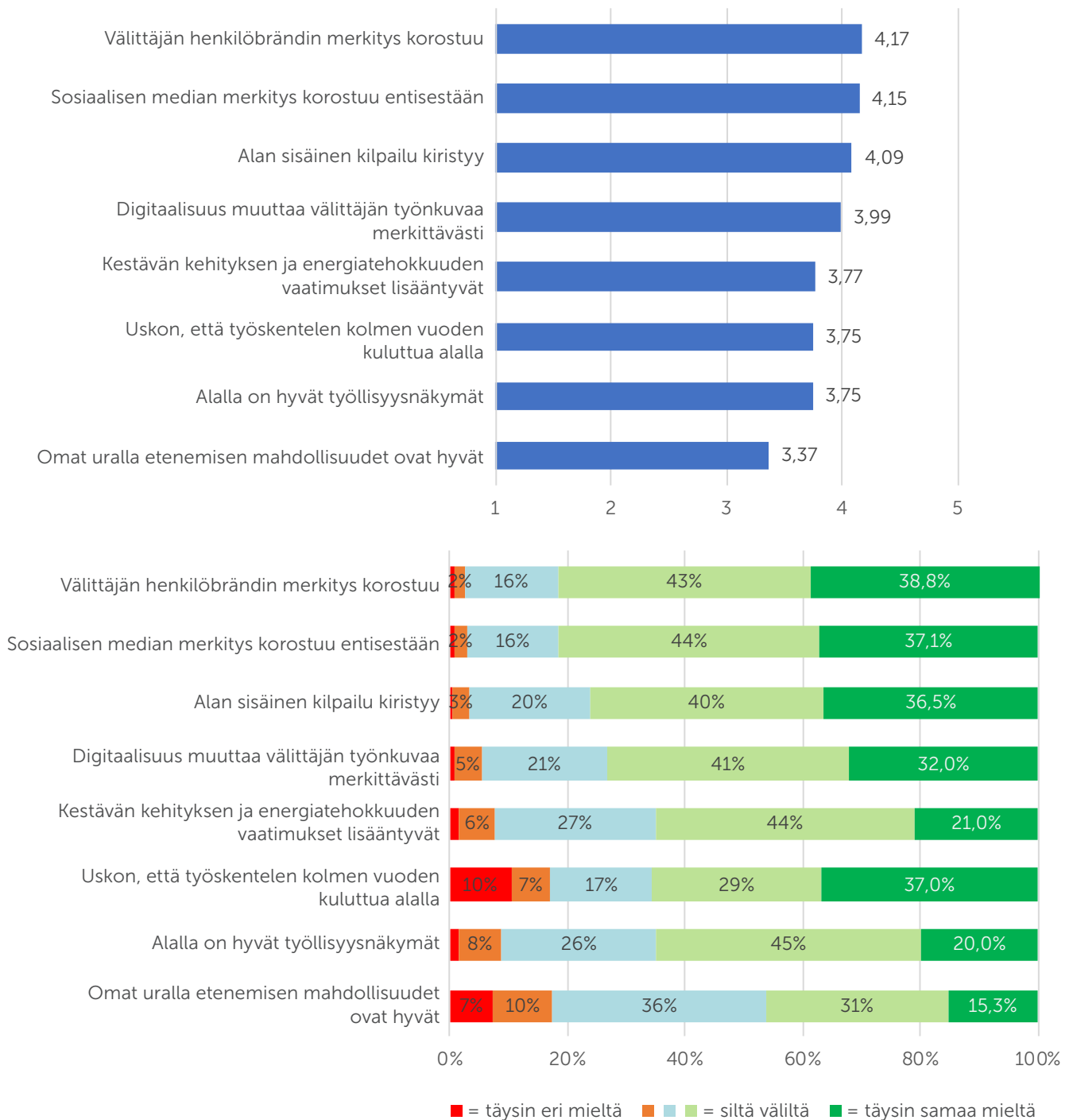
LKV-pätevyyden merkitys nousi esille kerta toisensa jälkeen, myös silloin kun esille nostettiin keino- ja lisätä alan arvostusta:

”Lainsäädäntö ja kuluttajasuoja kiristyvät ja muuttuvat koko ajan. Ammattitaitoinen välittäjä on aina ajan tasalla em. asioista. Tästä syystä myös LKV-pätevyys pitäisi olla minimivaatimus alalla toimivilla. Kouluttamattomat ja epäpätevät alalla toimivat asuntomyyjät pilaavat alan mainetta, jolloin myös myyjien kiinnostus käyttää välittäjää vähenee. Ammatin huonosta arvostuksesta johtuen myös nuorten kiinnostus alalle on vähäistä.”

”Mielestäni alalla pitäisi ehdottomasti olla pakollinen myynnin ja asumisen juridiikan peruskoulutus, joka tulisi myös päivittää esim. 5 vuoden välein. Vain ammattitaito takaa menestymisen alalla, rajoittaa vaihtuvuutta ja luo ammattilaisille heidän ansaitsemansa kunnioituksen. Al-pohjainen hinnoittelu ei riitä, myyntityössä tarvitaan paljon muutakin.”

7.2 | Kiinteistönvälitysalan tulevaisuuden muutostarpeet

Tulevaisuuden näkymät: Arvioi alan muutosta kolmen vuoden tähtäimellä?



Mikä on tärkeää kiinteistönvälitysalan tulevaisuuden kannalta?

Kiinteistönvälitysalan ammattilaisten mielestä kolmen tärkeimmän tekijän joukko muodostuu henkilöbrändin merkityksestä, sosiaalisen median käytön hyödyntämisestä sekä kiristyvistä kilpailusta, jonka vaikutukset heijastuvat laajasti välittäjien työkuvaan. Merkittävin muutosvoima nähdään kumpuavan digitaalisuudesta. Sen merkitys tulevaisuuden työn kannalta tulee edelleen kasvamaan ja monen toiveissa on keskittyminen vähemmän rutiininomaisiin tehtäviin:

Alustatalouden bisneslogiikka tulee välitysalalle, jolloin yksinkertaisemmat välitystehtävät vähenevät (esim. suoraviivainen as oy kauppa; mahdollisuus tehdä helposti itse alustoilla loppuun saakka) ja välittäjän rooli siirtyy monimutkaisempiin toimeksiantoihin kuten kiinteistöt, perikunnat jne.

Toivon, että välitystyö "automatisoituu" ja robotit olisivat mukana enemmän hommassa. Lisää vain sähköistä asiointia, jotta välittäjä saa keskittyä olennaiseen.

Asiakashankinnassa erilaisten portaalien ja merkitys kasvaa, virtuaaliesittelyt korvaavat lopullisesti yleisesittelyt. Digitaaliset esittelyt ja portaalit painavat palkkiorakennetta edelleen alaspäin. Ostotoimeksiantojen merkitys kasvaa.

Riippuu paljon siitä, miten paljon digitaalisuuteen panostetaan. Käytännössä 90 % toimistotöistä olisi automatisoitavissa, mutta se vaatii investointeja.

Kiinteistönvälittäjien palkkiorakenteen mahdolliseen muuttumisen ja taloudellisen investointien tarpeen lisäksi esille nousi jo aikaisemmin mainitut tulokset riittävästä osaamisesta. Myös se, missä määrin some ja etäyhteyksien virtuaalisen kanssakäymisen kupla vaatii aitoa ihmiskontaktia, puhutti vastaajia laajasti:

Työtä tehdään entistä enemmän digissä muttei ihmiskontaktia mikään voita.

Digitaalisuus ei korvaa välittäjän merkityksellisyyttä asuntokaupassa. Luottamuksellisuus ja hyvät henkilökontaktit / yhteistyö säilyvät edelleen merkityksellisinä.

Tietojen säilyttäminen ja hankkiminen muuttuu digitaaliseen suuntaan, mutta se koskee oikeastaan vain muotoa, ei sisältöä. Todennäköisesti ja toivottavasti lähitulevaisuudessa viranomaisten järjestelmät keskustelevat paremmin keskenään, ja tiedonhankinta sitä kautta tehostuisi. Yksi suurimpia pullonkauloja ovat kuolinpesien omistus ja selvennyslainhuudot sekä virkatodistustietojen saatavuus. Selvennyslainhuudon automatisoituminen perintöverotuksen toimituksen yhteyteen sekä väestötietojen saaminen yhteen rekisteriin olisivat iso edistysaskel.

Digitaalisuudesta huolimatta välittäjän rooli ei tavallaan muutu lähitulevaisuudessa, koska kuten sanottua, tiedon muoto ei poista sitä, että tietoa pitää osata hankkia ja käyttää tarpeellisella tavalla. Kaupan kohteen ominaisuudet ja omistus selviävät käytännössä parhaiten ammattilaisen eli välittäjän toimesta

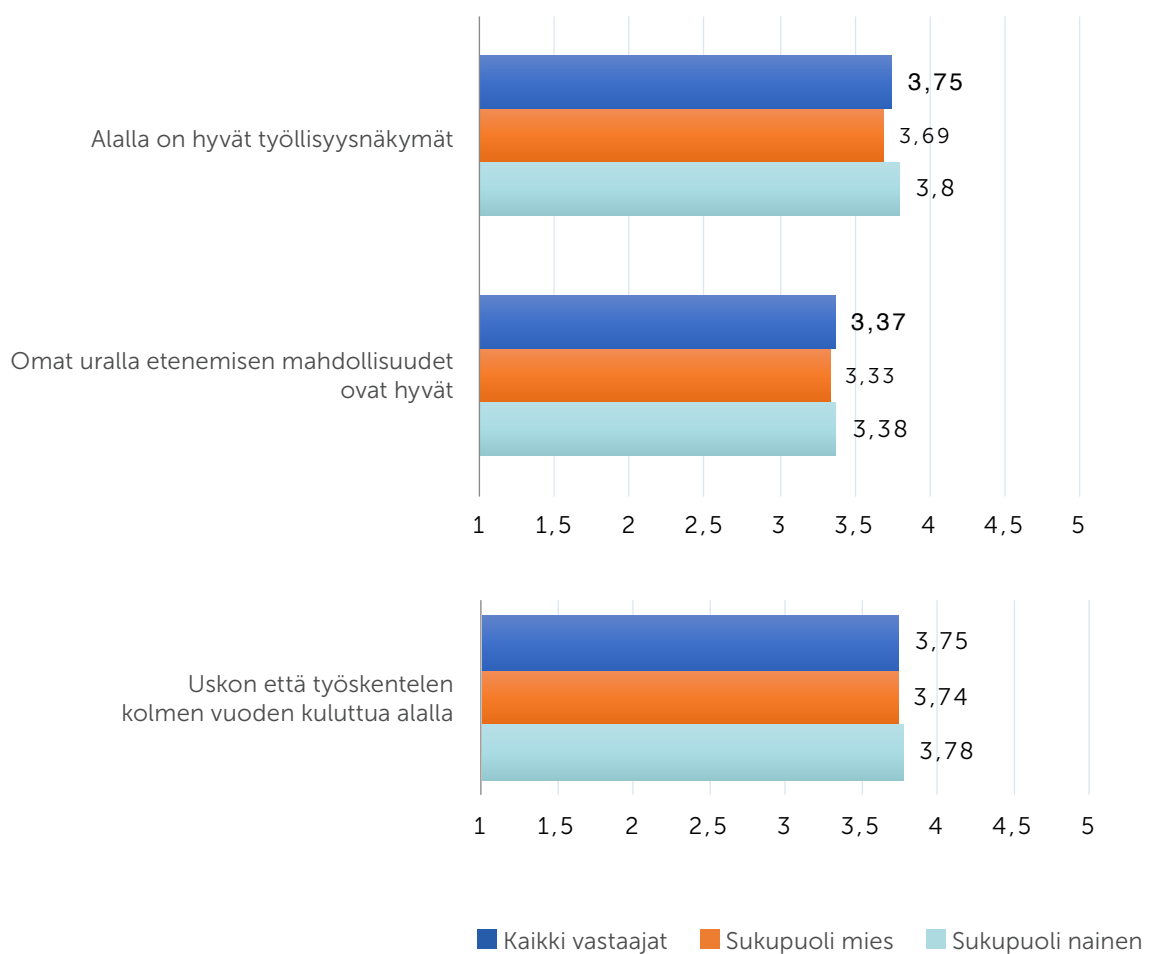
Digitaalisuus vaikuttaa kyllä mutta uskon edelleen vahvasti henkilökohtaiseen myyntityöhön / henkilösuhteisiin, varsinkin arvokohteissa! Kyllä ihmiset kuitenkin haluavat kasvokkaista kontaktointia, joka herättää luottamuksellisuutta. Asuntokauppa kun on paljolti luottamuskauppaa.

Digitaalisuuden tuoman näkyvyyden, isomman markkinakattavuuden ja asioihin reagoimisen nopeuden vastapainona mainittiin turvallisuus. Se on huomioita niin ostajan kuin myyjän kannalta.

Myös asiakkaiden usein odottama tavoitettavuus 24/7 haastaa välittäjien jaksamista jatkossakin. Digitaalisten kanavien määrä ei helpota tilannetta ja siksi paljon on kiinni siitä, missä määrin kukin kykenee hallitsemaan omaa ajankäyttöään. Työnantajalla on vastuu työntekijöiden terveydestä ja turvallisuudesta työpaikalla mutta vastaajien huolenaiheina olikin enemmän se, kuka huolehtii yrittäjistä.

Tulosten mukaan kestävän kehityksen ja energiatehokkuuden vaatimukset tulevat lisääntymään lähivuosien aikana 61 % mielestä. Vain 7 % välittäjistä arvioi, etteivät vaatimukset tule lisääntymään. Saadut tulokset eivät ole täysin vertailukelpoisia aikaisempiin lukuihin, koska silloin kysymyksen muotoilu erosi hieman tässä käytetystä. Tästä huolimatta kiinteistönvälittäjien asenteissa voidaan todeta ainakin jonkinlaista ympäristövastuullisuuden kohentumista, koska vuonna 2017 vain alle kolmannes (30 %) piti kohteen hyvää energiatehokkuutta myyntiprosessiin vaikuttavana asiana ja 32 % mielestä kohteen energiatehokkuus ei vaikuta myyntiprosessiin.

7.3 | Alan työllisyysnäkymät



Kiinteistönvälitysalan ammattilaiset kokevat alan työllisyysnäkymät edelleen hyvänä. Vastaajista 65 % on tätä mieltä ja vain 9 % mielestä tulevaisuus töiden suhteen näyttää huonolta. Vastaavanlaisesti välittäjistä 66 % uskoo työskentelevänsä alalla vielä kolmen vuoden kuluttua. Arvio on pysynyt hyvin samankaltaisena kuin vuonna 2017, jolloin 65 % ennakoiti työskentelevänsä alalla myös lähivuosina. Tulokset ovat varsin samanlaisia eikä eroja naisten ja miesten välillä havaittu.

Tulevaisuuden työllisyysnäkyymiin vaikuttaa keskeisesti myös digitaalisuus, joka muuttaa asioita ja tahti todennäköisesti vain kiihtyy. Tulosten mukaan suurin osa kiinteistönvälityksen ammattilaisista luottaa siihen, että heitä tarvitaan jatkossakin. Seuraavassa muutaman vastaajan kiteytys tarpeesta:

Välittäjien tulevaisuus riippuu paljolti siitä, kuinka paljon kiinnitetään huomiota siihen, että kyseessä on todellakin palveluammatti. Vaikka digitaaliset palvelut tulevaisuudessa tulevatkin tuottamaan Matti Meikäläisille työkaluja vaikeiden juridistenkin yms. asioiden hoitamiseen ilman välittäjän apua, kysymys kuuluu, kuka viitsii tehdä kaiken? Aika harva sitä lehmääkään enää lypsää maitonsa eteen. Ihmiset haluavat ostaa elämänsä helpotusta ja sitä ostetaan nimenomaan palveluiden tarjoajilta.

Omatoimisuus myynnissä saattaa tulla lisääntyä digin myötä, mutta kun asiasisältöä ei ymmärretä niin lisää ainakin lakimiesten töitä. Ja kun näitä riitoja isoine laskuineen tullaan julkisuudessa käsittelemään mediapalstoilla, niin kysyntä pysynee melko vakaana, sillä näihin lakiriitelyihin verrattuna välittäjien palkkiot ovat hyvin, hyvin maltillisia.

En usko, että välittäjän työ vähenee, työ vain muuttuu.

Asuntokaupan digitaalisuutta ei ostajat hallitse. Palvelusta ollaan valmiita maksamaan vaikka kaup-pahintatilastot ovat helpommin yksityishenkilöiden saatavissa

Vaativa lainsäädäntö mielestäni perustelee välittäjän käyttöä varsinkin kiinteistöjen osalta.

Tehtävien monimutkaistuminen tulee lisäämään välittäjien käyttöä. Palvelua haluavat asiakkaat käyttävät aina välittäjää. Välittäjä on ammattilainen, joka suojaa molempia osapuolia kaupoissa. Huono ja ammattitaidoton välittäjä on taas turha kuluerä.

Ihmisten ajankäyttö ja työajat ovat nykyään mitä sattuu, eikä heillä ole aikaa hoitaa asioita itse. Jatkuvasti lisääntyvät vaatimukset ja vastuut lisäävät luottamusta välittäjien käyttöön.

Handwriting practice lines consisting of 20 horizontal dotted lines.



Kiinteistöalan Koulutussäätiö

Malmin asematie 6, 00700 Helsinki
puhelin (09) 3509 290, faksi (09) 3511 380
www.kiinko.fi

