



Kiinteistönvälityksen ammattilaiset 2011



www.kiinko.fi



Kiinko tarjoaa lisä- ja täydennyskoulutusta sekä ammattitutkintoja kiinteistöalan ammateissa toimiville ja alalle hakeutuville henkilöille. Koulutusta järjestetään myös yrityskohtaisina tai räätälöityinä toteutuksina. Koulutuksien kohderyhmään kuuluvat muun muassa toimihenkilöt, asiantuntijat ja yritysten johtohenkilöt.

Kiinkon koulutusalueita ovat isännöinti ja asuminen, taloushallinto, rakennuttaminen ja suunnittelu, kiinteistönvälitys ja -arviointi, käyttö ja ylläpito ja kiinteistöliiketoiminta. Muita palveluita ovat osaamisen kehittämiseen liittyvät konsultointipalvelut, tilavuokraus ja henkilöstövalintapalvelut.

Kiinko on yhteisnimi vuonna 1978 perustetulle Kiinteistöalan Koulutuskeskus Oy:lle ja 1989 perustetulle Kiinteistöalan Koulutussäätiölle.

Koulutusalueet

Isännöinti ja asuminen

Taloushallinto

Kiinteistöliiketoiminta ja -rahoitus

Kiinteistönvälitys ja -arviointi

Käyttö ja ylläpito

Rakennuttaminen ja suunnittelu

Kiinko kehittää kiinteistö- ja rakentamisalan osaamispalveluja

Kiinteistöalan Koulutussäätiö tekee ja rahoittaa kiinteistö- ja rakentamisalaa palvelevaa tutkimus- ja kehitystyötä. Tämä Kiinteistönvälityksen ammattilaiset 2011 -selvitys on osa tiedonhankintaan ja kehittämistä. Oppilaitoksella on Opetusministeriön myöntämä työelämän kehittämis- ja palvelutehtävä.

Säätiö tekee yhteistyötä myös muiden oppilaitosten kanssa. Laatu, Vaikuttavuutta ja Ennakointia Aikuisoppilaitoksissa – LAVEA hankkeessa parannetaan oppilaitos-

ten valmiuksia yhteistyöhön työelämän kanssa. Hanketta rahoittaa Opetushallitus. Koordinaattorina toimii FINVA, partnereina Avia College, Kiinko ja MJK.

Hankkeessa kehitetään aikuisille suunnatun koulutuksen vaikuttavuutta työpaikoilla. Tavoitteena on ennakoida yritysten tulevia osaamistarpeita, luoda työelämää parhaiten tukevia yhteistyömuotoja, parantaa oppimisen arviointia ja selvittää koulutuksen vaikuttavuuden mittaamistapoja.

Sisältö

1.	Johdanto	4
2.	Kiinteistönvälitysala Suomessa	5
3.	Yhteenveto tuloksista	6
4.	Taustatiedot vastaajista	8
5.	Työhistoria	11
6.	Työn sisältö	13
7.	Työtehtävät	26
8.	Vuositulot 2010, palkansaajat	27
	<i>Ansiot iän mukaan</i>	27
	<i>Ansiot tehtävän mukaan</i>	28
	<i>Ansiot paikkakunnan koon mukaan</i>	29
9.	Vuositulot 2010, yrittäjät	30
10.	Yritystoimintaa koskevat kysymykset	31
	<i>Taustatiedot</i>	32
	<i>Yritysten kasvuhakuisuus</i>	32
	<i>Toiminnan oheispalvelut</i>	32
11.	Tulevaisuuden näkymät	33
	<i>Kiinteistöväliityksen tehtävien muuttuminen ja muutosvoimat</i>	36
12.	Kiinteistönvälitysalan haasteet	37
	<i>Alan ajankohtaiset teemat</i>	37
	<i>Keinot alan arvostuksen ja houkuttelevuuden lisäämiseksi</i>	38

1. Johdanto

Mukava koti ja toimiva työympäristö ovat ihmisille jatkuvasti tärkeämpiä, eli kiinteistönvälitysalan asiakkaat ovat entistäkin laatumatuisempia ja vaativampia.

Kiinko on teettänyt Kiinteistönvälityksen ammattilaiset -kyselyn tarjotakseen alalle tutkittua tietoa. Tutkimus toteutettiin edellisen kerran vuonna 2008.

Tutkimuksessa selvitetään, miten kiinteistönvälitysalalla työskentelevät itse näkevät ammattinsa ja työnsä. Toivomme, että voimme tehdä alasta houkuttelevan kertomalla työn luonteesta sen tekijöiden kertomana. Kiinteistönvälitysala on itsenäinen, monipuolinen ja haastava. Ala tarjoaa onnistumisen elämyksiä ja palkitsee ahkeran tekijän, joka haluaa työskennellä ihmisten parissa elämän muuttuvissa vaiheissa.

Kysely laadittiin työryhmässä, johon kuuluivat:

- koulutuspäällikkö Esa Heikkinen, Kiinteistöalan Koulutussäätiö
- koulutusjohtaja Pekka Holopainen, Kiinteistöalan Koulutuskeskus Oy
- toimitusjohtaja Keijo Kaivanto, Kiinteistöalan Koulutussäätiö
- kehityspäällikkö Marja-Leena Sallinen, Kiinteistöalan Koulutussäätiö
- toimitusjohtaja Jukka Malila, Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto
- tutkimusjohtaja Pekka Harjunkoski, Promenade Research Oy

Tutkimuksen toteutti Kiinteistöalan Koulutussäätiön toimeksiannosta Promenade Research Oy. Yhteistyökumppanina toimi Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto jäsenryhmittymiseen. Tiedonkeruu toteutettiin internet-lomakkeella tammi-helmikuussa 2011. Vastaaminen tapahtui anonyymisti. Vastaajia muistutettiin kaksi kertaa. Vastaajien osoitteiden lähteenä käytettiin seuraavia rekistereitä:

- Kiinteistöalan Koulutussäätiön ja Kiinteistöalan Koulutuskeskus Oy:n asiakasrekisteri
- Aktia Kiinteistönvälitys Oy
- Kiinteistömaailma Oy
- OP Keskus
- Realia Group Oy ja
- Suomen Kiinteistöväliittäjäliitto ry.

Kyselyyn vastasi 585 henkeä. Vastaajat edustavat hyvin koko kiinteistönvälitysalaa ja tulokset ovat vertailukelpoisia vuoden 2008 tutkimuksen kanssa. Monet vastaajat olivat nähneet paljon vaivaa ja antoivat perusteltuja ja pohdittuja vastauksia myös avokysymyksiin. Kiitämme kaikkia tutkimukseen vastanneita!

Helsingissä 2.3.2011

KIINTEISTÖALAN KOULUTUSSÄÄTIÖ
Keijo Kaivanto
toimitusjohtaja, rehtori

2. Kiinteistönvälitysala Suomessa

Kiinteistönvälittäjä on asuntokaupan keskeisimpiä asiantuntijoita – välitysalalla on merkittävä rooli koko kansantaloudelle

Kiinteistönvälittäjä on ammattilainen, joka osaavalla toiminnallaan varmistaa asuntokaupan turvallisen toteuttamisen. Välitystoiminta on luottamukseen perustuvaa ammattitoimintaa, joka vaatii tekijältään korkeaa ammattitaitoa, monipuolisia asiakaspalvelutaitoja ja korkeaa ammattietiikkaa. Välittäjän ammattitaitoisen toiminnan kautta asuntokaupassa voidaan välttää monet murheet.

Kiinteistönvälittäjän työ on vaativaa asiantuntijatyötä. Suomalaisen kiinteistönvälittäjän rooli asuntokaupan ammattilaisena on vahva: käytettyjen asuntojen kaupoista noin 75-80 prosentissa arvioidaan käytettävän apuna kiinteistönvälittäjää.

Kiinteistönvälitysala työllistää Suomessa päätoimisesti noin 4 500 henkilöä. Välitysyhtiöitä on maassamme noin 1 400. Yritysten yhteenlaskettu liikevaihto nousee noin 500 miljoonaan euroon vuodessa. Koko asuntokaupan arvo oli vuonna 2010 Suomessa arviolta noin 15 miljardia euroa.

Kiinteistönvälitysala työllistää myös merkittävän joukon alihankkijoita ja yhteistyökumppaneita.

Kiinteistönvälitys on Suomessa lailla säädelty toimiala. Jokaisessa välitysiikkejessä tulee olla LKV-tutkinnon suorittanut vastaava hoitaja. LKV-tutkinnon on järjestelmän 40-vuotisen historian aikana suorittanut vajaa 9 000 henkilöä. Arvioidaan, että tällä hetkellä kaikilla alalla työskentelevistä henkilöistä noin puolet omaa LKV-pätevyyden.

KIINTEISTÖNVÄLITYSALAN KESKUSLIITTO RY
Jukka Malila
toimitusjohtaja
Lue lisää: www.kvkl.fi



3. Yhteenveto tuloksista

Kiinteistönvälityksen ammattilaiset 2011 -kysely toteutettiin alkuvuodesta 2011. Esim. ansioita ja työaikaa käsittelevissä kysymyksistä kysyttiin vuoden 2010 toteutumaa. Vastaava kysely tehtiin edellisen kerran alkuvuonna 2008, jolloin samat tiedot kerättiin vuotta 2007 koskevana. Tässä yhteenvedossa vedetään johtopäätöksiä kyselyn keskeisistä tuloksista ja verrataan niitä edellisen tutkimuksen vastaaviin tuloksiin.

Kiinteistönvälitystyötä tekevien profiili

Kiinteistönvälittäjiä on moneksi. Tutkimukseen vastanneet kiinteistönvälitysalan ammattilaiset jakautuivat hyvin monipuolisesti erilaisten tekijöiden suhteen. Keskimääräinen välittäjä on 45-55-vuotias (46 % vastanneista) nainen (56 %), jonka pääasiallista työtä on yksityishenkilöiden (95 % toimeksiannoista) asuntojen ja asuinkiinteistöjen välitys (89 % myyntikohteista). Koulutuksena on yleisimmin toisen asteen tutkinto (50 %), mutta korkeakoulututkinto on melkein neljänneksellä vastaajista. Työpaikka on todennäköisimmin pienessä yrityksessä (korkeintaan 10 hengen yrityksiä on 73 %) yli 50 000 asukkaan kaupungissa (74 %). Työkokemusta vastaajille on kertynyt kiinteistönvälitysalalta reippaasti, vähintään 5 vuotta 73 %:lla.

Kiinteistönvälitys on palkitsevaa ihmisläheistä työtä

Välitysalan ammattilaiset nauttivat työstään. Palkitsevinta heistä on työskennellä ihmisläheisesti asiakkaita palvellen. Muita tärkeitä tekijöitä ovat työn itsenäisyys, monipuolisuus, vaihtelevuus ja haasteellisuus. Myös mahdollisuudet hyviin ansioihin ja työajan joustavuus koetaan myönteisinä. Työyhteisön hyvä ilmapiiri ja työkavereiden tuki ovat välittäjille poikkeuksellisen tärkeitä, mikä saattaa kilpailuhenkisellä alalla olla yllättäväkin tulos. Välitysalan työpaikat ovat pieniä, joten kovin urasuuntautuneita välittäjät eivät ole, palkitsevuus tulee työssä saavutettavista onnistumisista. Työssä tulokset ovat selvästi näkyviä, toisin kuin monessa muussa asiantuntijatyössä. Suurin osa välittäjistä valitsisi ammattinsa uudelleen ja suosittelisi sitä myös ystävilleen. Suosittelijoiden määrä on lisääntynyt vuonna 2008 tehdystä tutkimuksesta.

Eniten välittäjät muuttaisivat työssään alan arvostusta ja työn epävarmuutta, erityisesti tulojen epäsäännöllistä jakautumista eri kuukausina. Synä, joiden vuoksi ei suosittelisi kiinteistönvälitysalaa ystävälle, mainitaan useimmin työajan sijoittuminen ja viikkotyötuntien suuri määrä, palkan vaihtelu ja alan kilpailuhenkisyys.

Työtehtävät ja ansiot

Kiinteistönvälitystyössä työaika kuluu pääasiassa myyntikohteiden esittelyihin (16 %), asiakkuuksien hoitoon (15 %) ja toimeksiantojen hankintaan (14 %). Tarjousneuvottelut ja kaupanteko vie noin 10 % työajasta. Jälkimarkkinointiin käytetään vain 4 % ajasta.

Palkansaajien ansioissa on suuri hajonta, mutta pääsääntöinä on, että kiinteä peruspalkka on kaikilla varsin pieni, tulot kertyvät pääosin provisioista. Korkeimmille ansioille pääsevät LKV-pätevyyden hankkineet ammattilaiset, erityisesti myyntipäälliköt ja yrittäjät. Pätevyys toi jopa 10 000 euroa paremmat ansiot vuodessa. Kiinteistöedustajien (ei LKV-pätevyyttä) alin neljännes ansaitsi noin 30 000 euroa vuodessa, kun myyntipäälliköiden parhaiten ansaitseva neljännes ansaitsi noin 83 000 euroa vuodessa. Keskimäärin LKV-pätevyyden hankkinut kiinteistönvälittäjä ansaitsi noin 43 000 euroa vuonna 2010.

Yritykset kasvavat maltillisesti

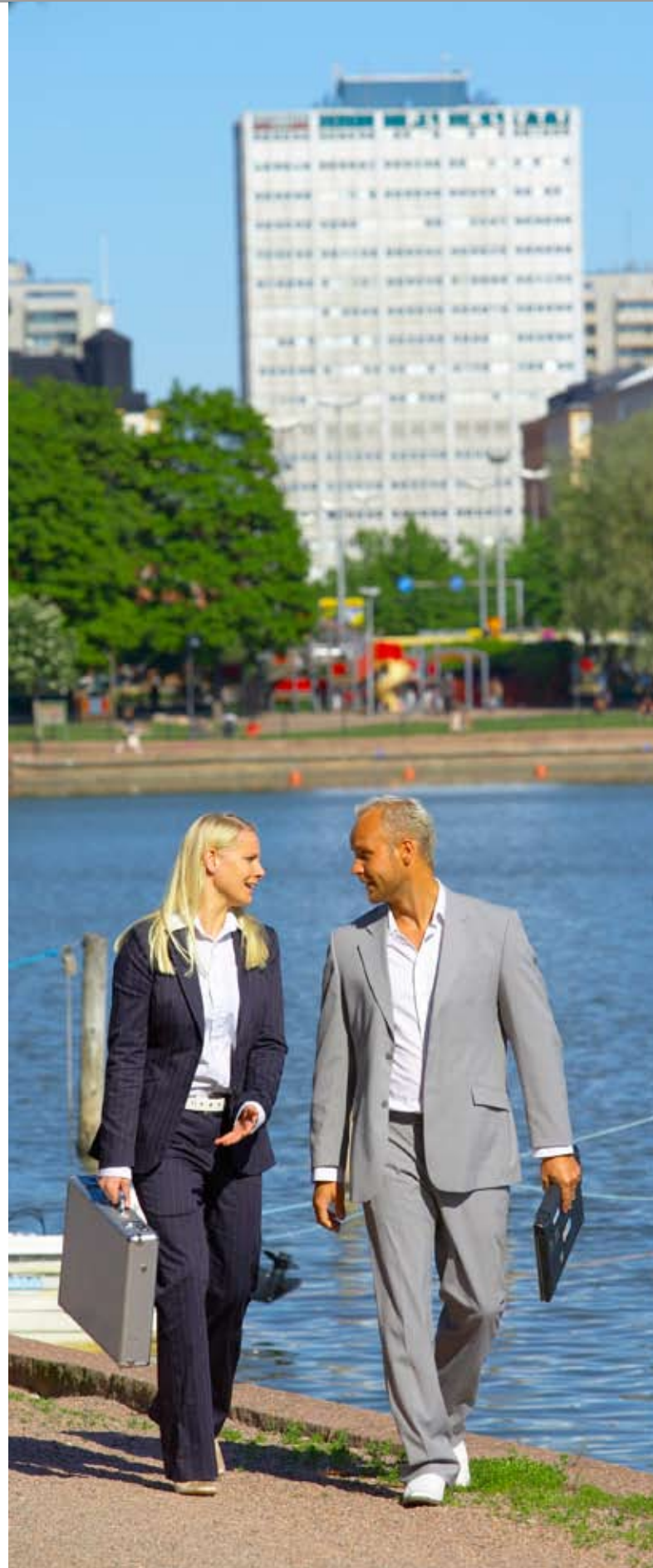
Kiinteistönvälitysalan yritykset ovat pieniä sekä henkilöstömäärältään että liikevaihdoltaan. 62 % yrityksistä teki max 500 000 euron liikevaihtoa. Yritykset ovat toimineet alalla pitkään, yli 10 vuotta toimineita oli vastaajista 60 %. Uusia oheispalveluja (esim. remontointi, sisustussuunnittelu, isännöinti) ei juurikaan tarjota, vain 12 % vastanneista yrityksistä oli laajentanut niillä palveluvalikoimaansa, ja niiden osuus liikevaihdosta jäi alle 10 %:n.

Maltillista kasvua tavoittelee 62 % alan yrityksistä. Vuonna 2010 kasvaneita oli 34 %, ja uuden henkilöstön tarvetta on peräti 52 %:lla yrityksistä. Kasvu on kuitenkin vähentynyt vuoden 2007 tilanteesta. Myös yritysten arviot tulevaisuudennäkymistä ovat aavistuksen verran vähemmän optimistisia kuin vuonna 2008, mutta odotukset ovat edelleen myönteisiä. Vastaajien henkilökohtaiset tulevaisuudennäkymät ovat edelleen valoisia.

Alan muutosvoimat

Alan muutosvoimista merkittävimpinä vastaajat pitivät asiakkaiden vaatimustason nousua, tietotekniikan hyödyntämistä ja kilpailun kovenemista. Kaikki nämä asettavat uusia haasteita alan henkilöstön ammattitaidolle. Muutokseen vastattaisiin mieluiten lisäämällä alan valvontaa ja pätevyysvaatimuksia; asteikolla 1-5 pakollinen pätevyys alalle sai arvosanan 4,52 ja ammattilaisten julkinen rekisteri 4,19. Alan sisällä nähdään, että henkilöstön vaihtuvuus ja laatuvaihtelut ovat edelleen liian suuria, mikä varmasti myös selittää pätevyysvaatimuksia. Kysyttäessä keinoja parantaa alan arvostusta peräti 57 % vastaajista halusi tiukentaa valvontaa.

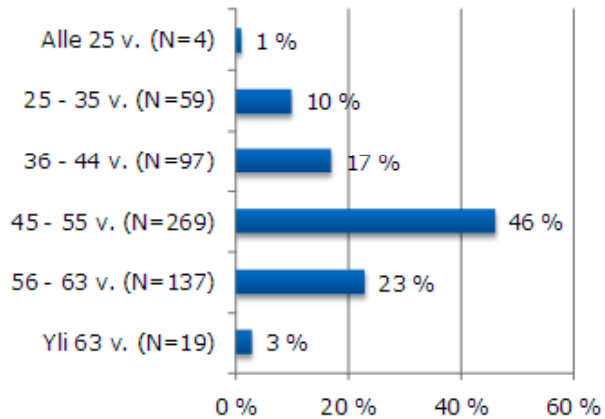
Asiakkaisiin ja myyntikohteisiin liittyvistä teemoista kiinteistön teknisen kunnan merkitys hinnan määräytymiselle on kasvanut merkittävästi vuodesta 2008. Energiatehokkuus ei vielä ole vastaavalla tavalla ole noussut asiakkaiden kiinnostuksen kohteeksi. Välittäjät haluavat edelleen lisätä kauppahintatietojen läpinäkyvyyttä. Internet-pohjaiset itsemyyntiä tukevat palvelut eivät tulevaisuudessakaan vähennä ammattivälittäjien tarpeellisuutta



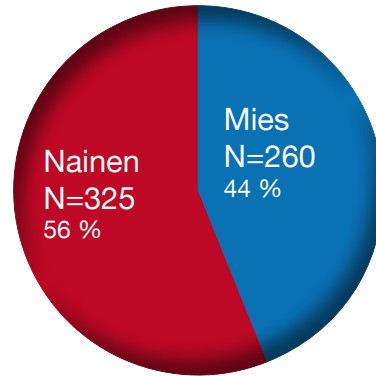
4. Taustatiedot vastaajista

Kiinteistönvälityksen ammattilaiset 2011 -kyselytutkimuksen vastaajarakenne on hyvin samanlainen kuin vuoden 2008 ammattitutkimuksessa.

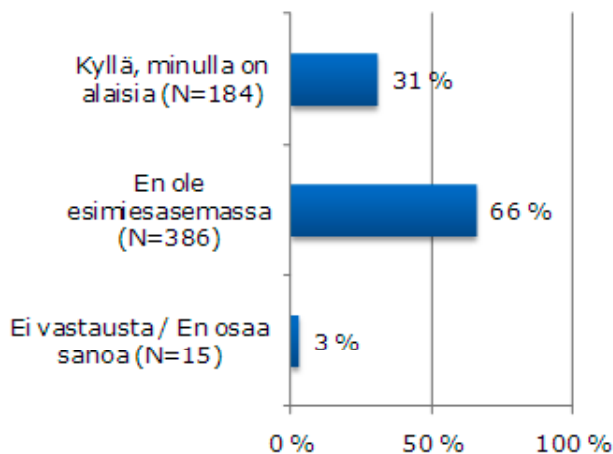
Ikä



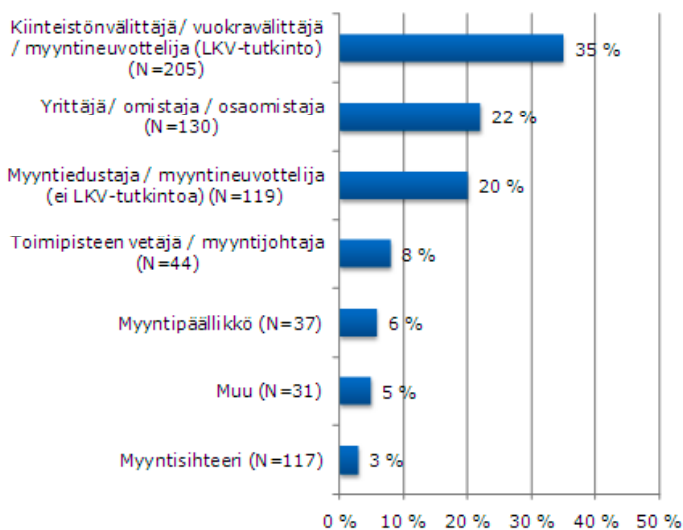
Sukupuoli



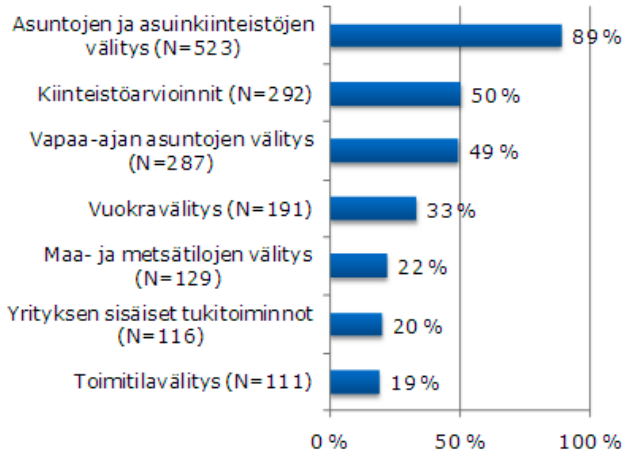
Esimiesasema



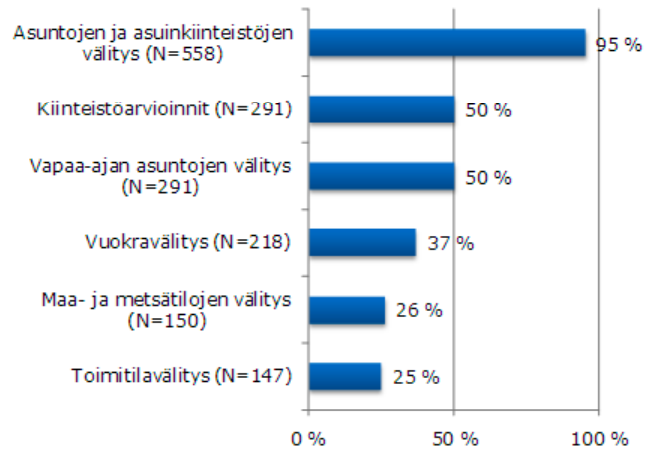
Asema yrityksessä



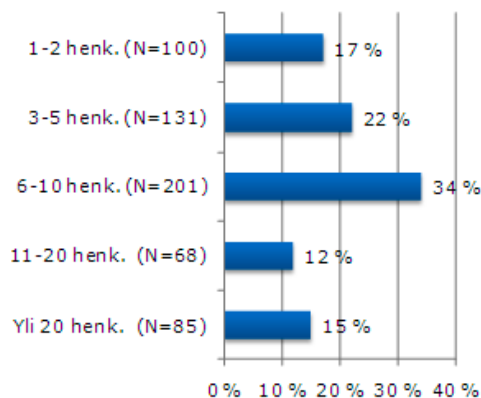
Pääasiallinen toimenkuva



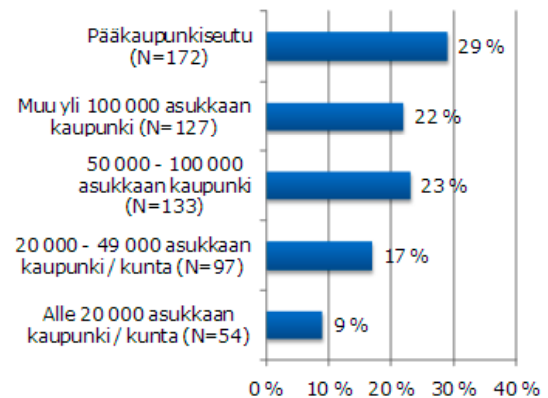
Yrityksen päätoimiala



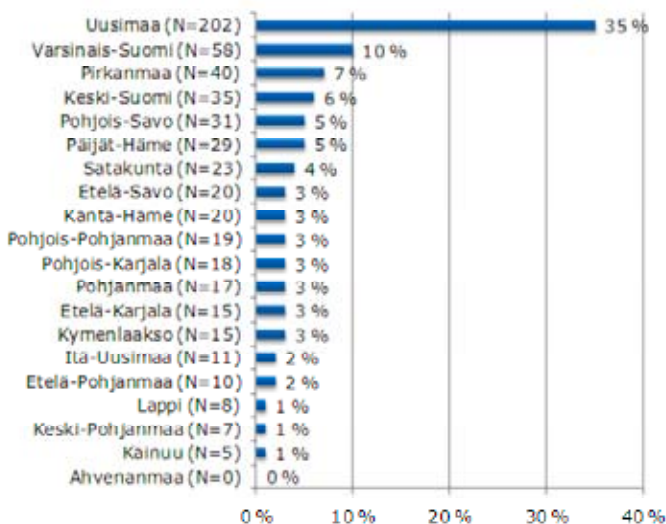
Henkilöstön määrä



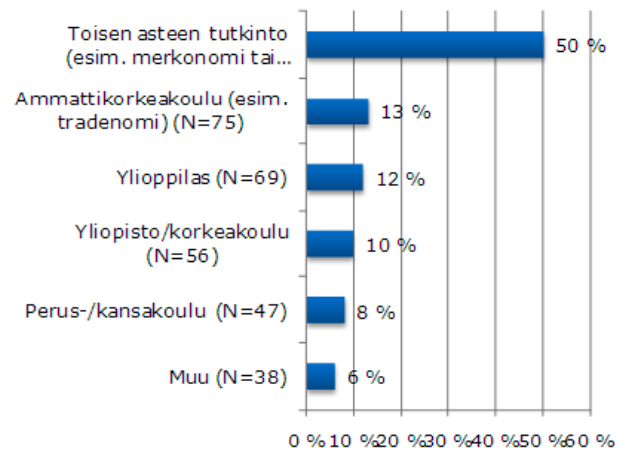
Työpaikan sijaintipaikkakunta



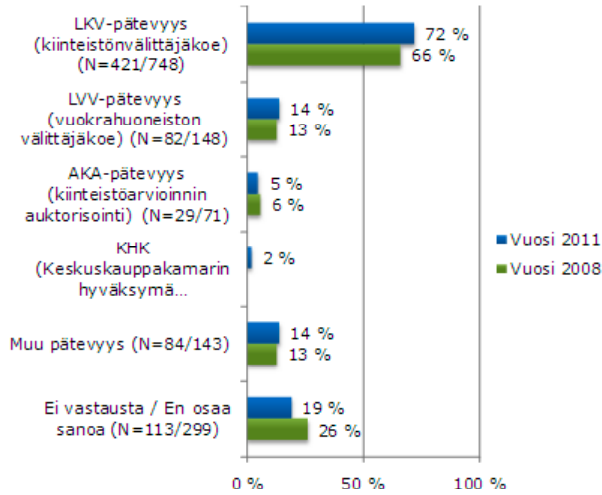
Sijaintimaakunta



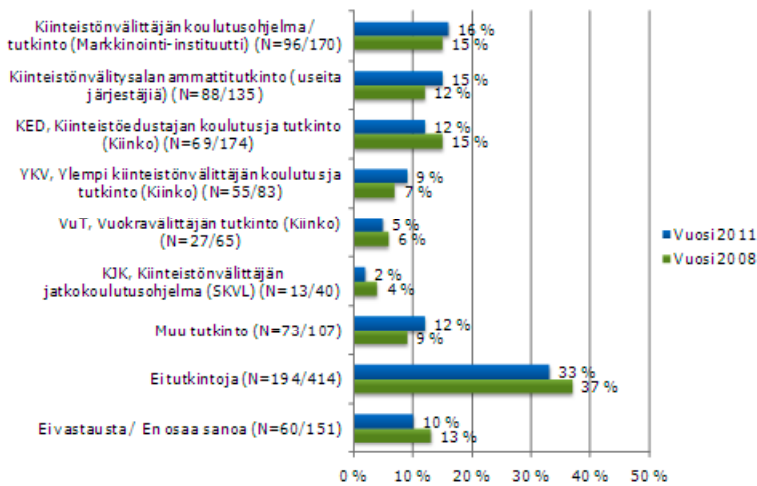
Koulutus



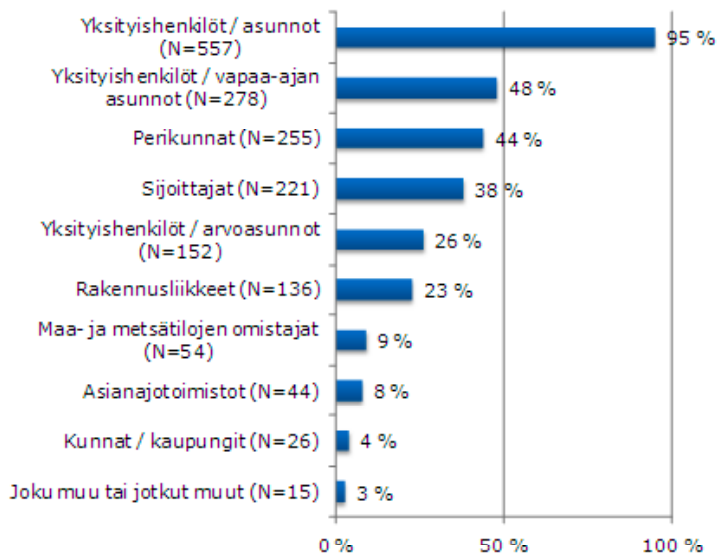
Alan pakolliset pätevydet



Alan tutkinnot

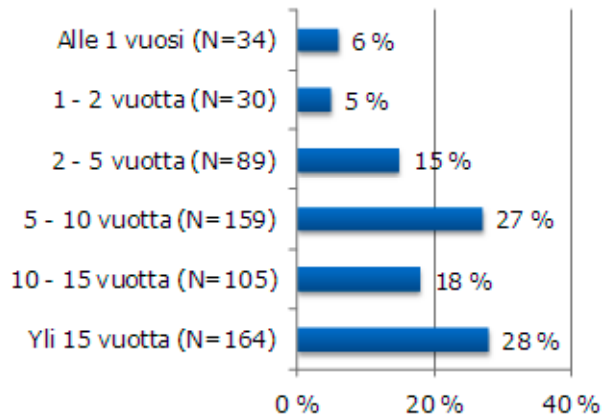


Pääasialliset asiakkaat / toimeksiantajat

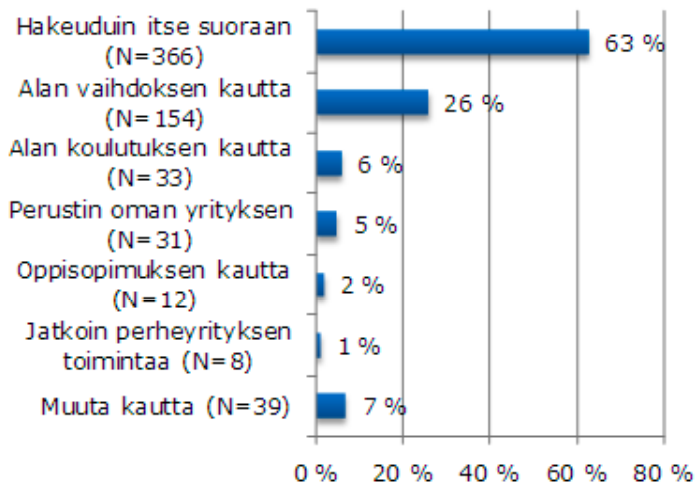


5. Työhistoria

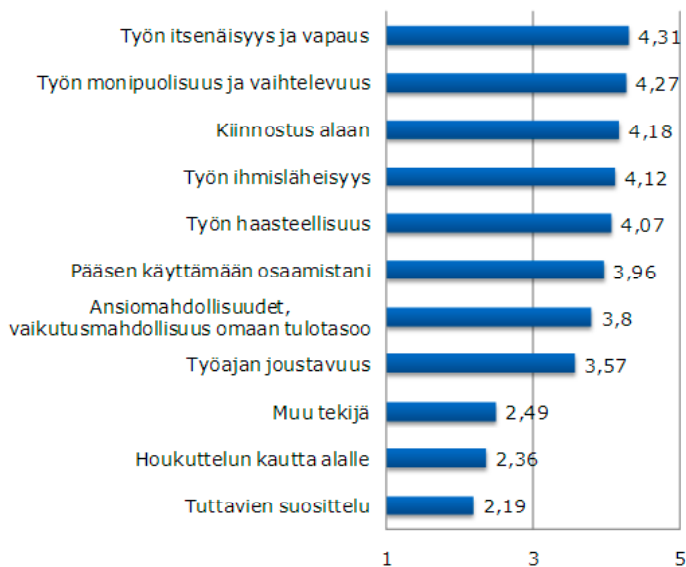
Kiinteistönvälitysalan työkokemus



Alalle hakeutumistapa



Syyt alalle hakeutumiseen



	25 - 35 vuotta	36 - 44 vuotta	45 - 55 vuotta	56 - 63 vuotta	Yli 63 vuotta
Ansiomahdollisuudet, vaikutusmahdollisuus omaan tulotason	3,91	3,90	3,83	3,70	3,42
Houkuttelun kautta alalle	2,60	2,26	2,40	2,28	2,17
Kinnostus alaan	4,00	4,39	4,15	4,16	4,37
Pääsen käyttämään osaamistani	3,81	4,15	3,96	3,88	4,11
Tuttavien suosittelu	2,43	2,07	2,28	1,99	2,00
Työajan joustavuus	3,78	3,76	3,54	3,42	3,37
Työn haasteellisuus	4,00	4,09	4,04	4,13	4,05
Työn ihmisläheisyys	4,17	4,14	4,11	4,09	4,26
Työn itsenäisyys ja vapaus	4,12	4,43	4,32	4,28	4,16
Työn monipuolisuus ja vaihtelevuus	4,27	4,25	4,28	4,23	4,32
Muu tekijä	3,13	2,29	2,57	2,30	2,07

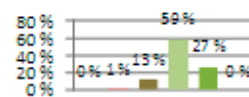
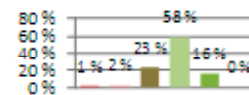
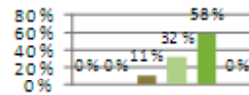
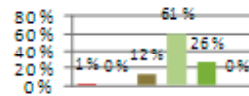
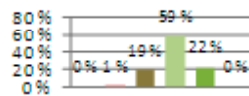
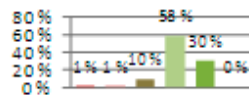
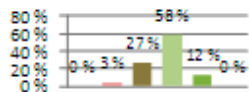
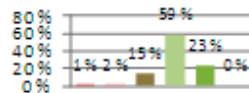
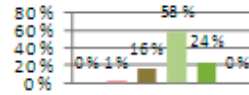
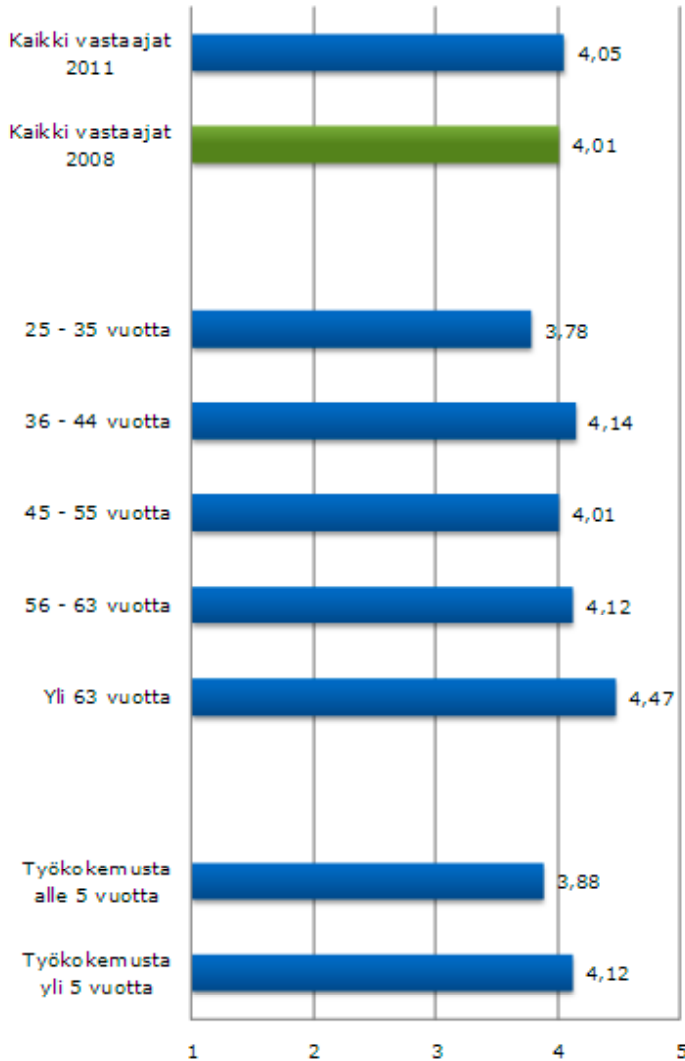
	Kiinteistönvälittäjä/vuokra- välittäjä/myyntineuvotteleija (LKV-tutkinto)	Myyntiedustaja/myyntineuvottelija (ei LKV-tutkintoa)	Myyntisiihteerit	Myyntipäällikkö	Toimipäällikkö	Toimipäällikkö	Toimipäällikkö
Ansiomahdollisuudet, vaikutusmahdollisuus omaan tulotason	3,78	3,95	3,13	4,08	3,93	3,83	
Houkuttelun kautta alalle	2,38	2,29	2,75	2,32	2,68	2,20	
Kinnostus alaan	4,17	4,21	3,88	4,35	4,25	4,19	
Pääsen käyttämään osaamistani	3,98	3,86	3,81	4,38	4,02	3,93	
Tuttavien suosittelu	2,25	2,31	2,31	2,25	2,02	1,91	
Työajan joustavuus	3,52	3,81	3,19	3,92	3,55	3,38	
Työn haasteellisuus	4,08	4,08	3,69	4,35	4,14	4,02	
Työn ihmisläheisyys	4,11	4,25	3,94	4,49	4,09	3,98	
Työn itsenäisyys ja vapaus	4,33	4,33	3,56	4,59	4,39	4,28	
Työn monipuolisuus ja vaihtelevuus	4,26	4,29	4,25	4,54	4,18	4,22	
Muu tekijä	2,60	2,17	3,40	2,19	2,50	2,45	

6. Työn sisältö

Kokonaistyytyväisyys

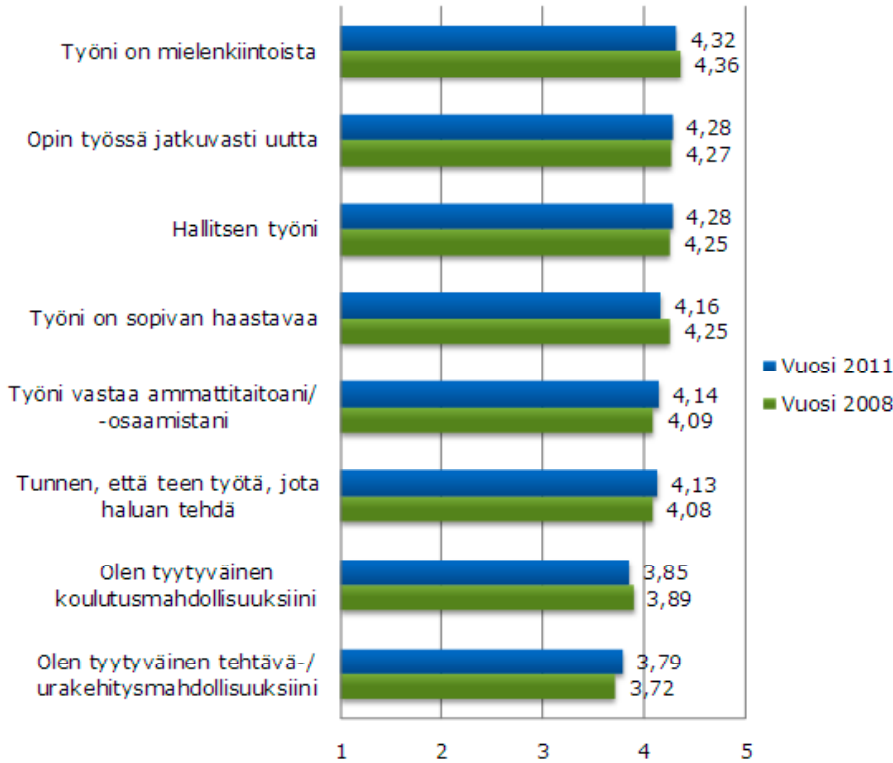
Kuinka tyytyväinen kokonaisuutena olet työhösi?

1=Hyvin tyytymätön - 5=Hyvin tyytyväinen



Miten suhtaudut seuraaviin omaa työsi sisältöä käsitteleviin väittämiin?

1=Hyvin paljon eri mieltä - 5=Hyvin paljon samaa mieltä



Vertailu ammattiasemittain

	Kiinteistövälittäjä / vuokra- välittäjä / myyntineuvottelija (LKV-tuokinto)	Myyntiedustaja / myynti- neuvottelija (ei LKV- tuokintoa)	Myyntisihteeri	Myyntipäällikkö	Toimipisteen vetäjä / myyntijohtaja	Yrittäjä / omistaja / osaomistaja
Työni on sopivan haastavaa	4,07	4,16	3,82	4,32	4,32	4,25
Työni on mielenkiintoista	4,29	4,34	4,00	4,43	4,30	4,35
Työni vastaa ammattitaitoani/-osaamistani	4,15	3,92	3,88	4,30	4,25	4,32
Hallitsen työni	4,35	3,84	4,65	4,62	4,30	4,47
Opin työssä jatkuvasti uutta	4,22	4,41	4,06	4,16	4,18	4,32
Tunnen, että teen työtä, jota haluan tehdä	3,96	4,21	3,88	4,32	4,23	4,28
Olen tyytyväinen tehtävä-/urakehitysmahdollisuuksiini	3,50	3,87	3,18	3,97	4,05	4,12
Olen tyytyväinen koulutusmahdollisuuksiini	3,71	4,03	3,35	3,76	3,86	4,02

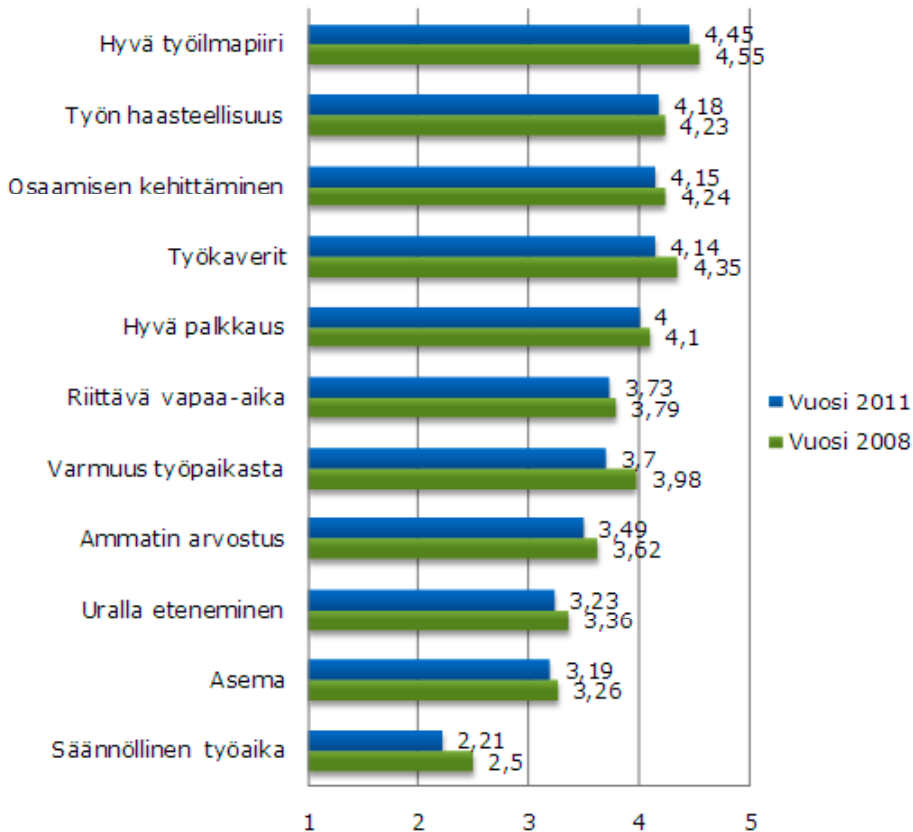
Vertailu työkokemusvuosien mukaan (kiinteistövälitysalan työkokemus)

	Alle 1 vuosi	1 - 2 vuotta	2 - 5 vuotta	5 - 10 vuotta	10 - 15 vuotta	Yli 15 vuotta
Työni on sopivan haastavaa	4,12	4,03	4,06	4,23	4,18	4,18
Työni on mielenkiintoista	4,29	4,27	4,26	4,43	4,33	4,28
Työni vastaa ammattitaitoani/-osaamistani	3,62	3,87	3,99	4,20	4,27	4,25
Hallitsen työni	3,38	3,63	4,17	4,33	4,49	4,49
Opin työssä jatkuvasti uutta	4,47	4,67	4,26	4,38	4,20	4,13
Tunnen, että teen työtä, jota haluan tehdä	4,06	3,93	4,08	4,16	4,12	4,18
Olen tyytyväinen tehtävä-/urakehitysmahdollisuuksiini	3,94	3,83	3,58	3,91	3,56	3,90
Olen tyytyväinen koulutusmahdollisuuksiini	3,97	4,03	3,80	3,97	3,67	3,84

Asioiden tärkeys

Kuinka suuri merkitys seuraavilla asioilla on itsellesi työelämässä?

1=Ei merkitystä - 5=Erittäin suuri merkitys



Vertailu asioiden tärkeydestä ikäryhmien mukaan

	25 - 35 vuotta	36 - 44 vuotta	45 - 55 vuotta	56 - 63 vuotta	Yli 63 vuotta
Hyvä palkkaus	4,31	4,08	4,03	3,82	3,68
Riittävä vapaa-aika	3,98	3,95	3,68	3,61	3,37
Työn haasteellisuus	4,20	4,24	4,17	4,15	4,21
Asema	3,32	3,34	3,19	3,01	3,32
Ammatin arvostus	3,37	3,48	3,60	3,29	3,84
Hyvä työilmapiiri	4,63	4,55	4,48	4,31	4,06
Työkaverit	4,34	4,25	4,15	4,04	3,56
Säännöllinen työaika	2,47	2,29	2,20	2,01	2,16
Uralla eteneminen	3,78	3,48	3,26	2,76	3,05
Varmuus työpaikasta	4,12	3,77	3,73	3,42	3,42
Osaamisen kehittäminen	4,25	4,28	4,14	4,06	4,05

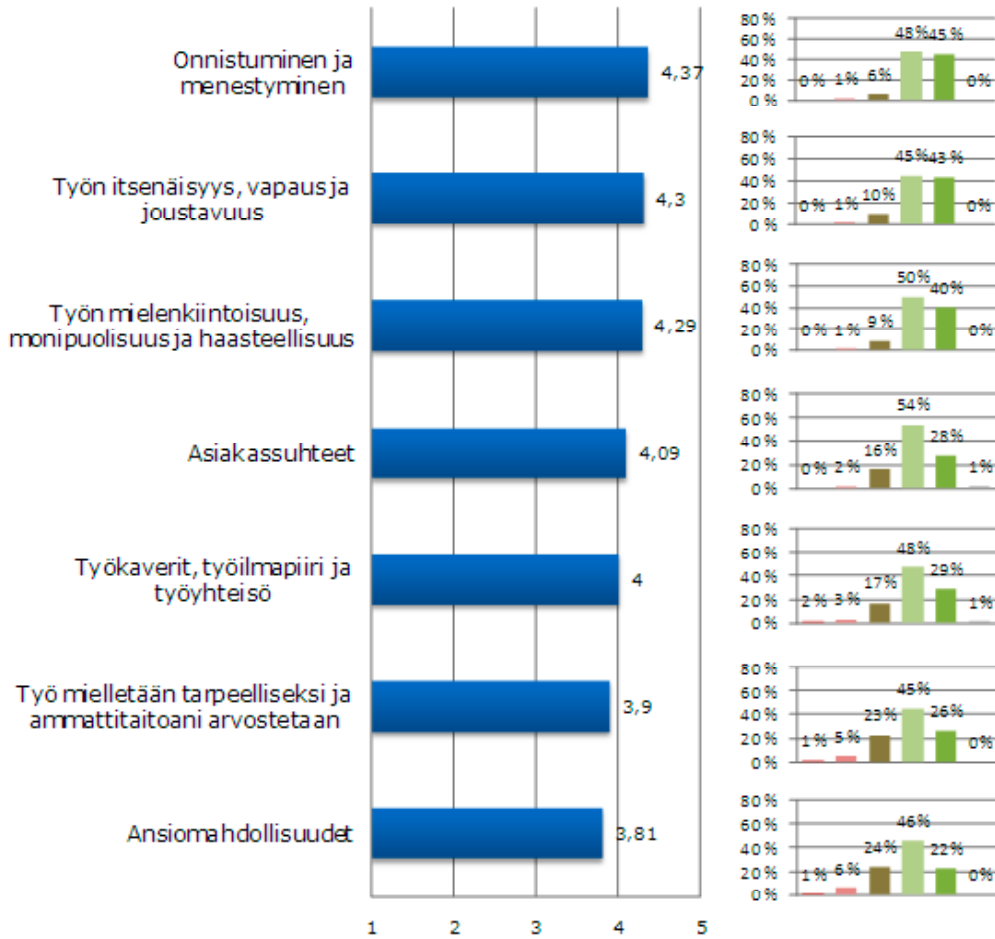
Vertailu asioiden tärkeydestä ammattiasemittain

	Kiinteistövälittäjä/vuokra- välittäjä/myyntineuvottelija (LKV-tutkinto)	Myyntiedustaja/myynti- neuvottelija (ei LKV- tutkintoa)	Myyntipäällikkö	Toimipisteen vetäjä/myyntijohtaja	Vrittäjä/omistaja/ osaomistaja
Hyvä palkkaus	4,00	4,07	4,24	4,20	3,86
Riittävä vapaa-aika	3,75	3,76	3,78	3,75	3,54
Työn haasteellisuus	4,17	4,18	4,38	4,11	4,18
Asema	3,07	2,90	3,41	3,36	3,46
Ammatin arvostus	3,50	3,43	3,46	3,43	3,50
Hyvä työilmapiiri	4,44	4,51	4,43	4,34	4,38
Työkaverit	4,19	4,25	4,16	4,07	3,91
Säännöllinen työaika	2,21	2,13	1,86	2,16	2,05
Uralla eteneminen	3,16	3,18	3,22	3,36	3,20
Varmuus työpaikasta	3,68	4,00	3,62	3,52	3,42
Osaamisen kehittäminen	4,15	4,21	4,14	4,05	4,10

Työn mielekkyys

Mikä nykyisessä työssäsi on parasta? Mistä työsi mielekkyys rakentuu?

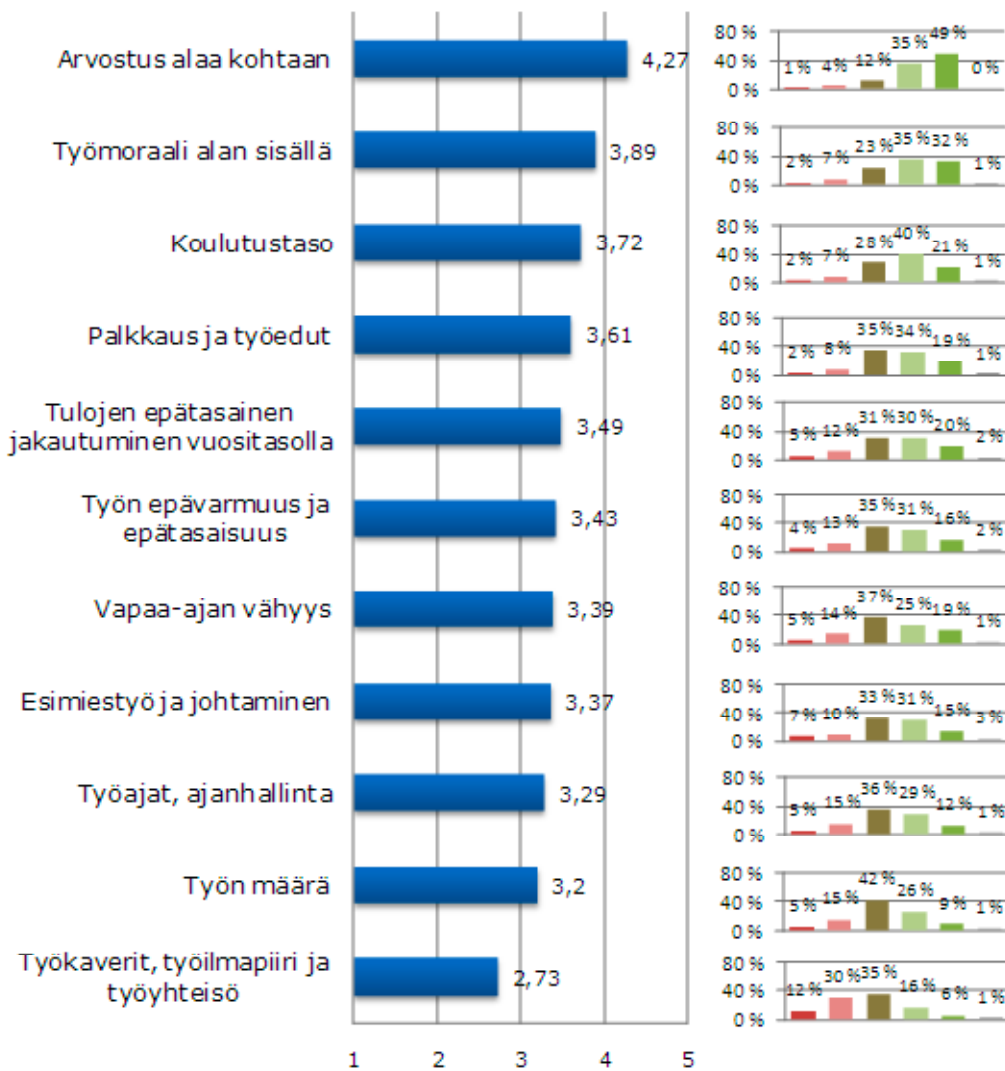
1=EI lainkaan - 5=Erittäin paljon



Muutostoiveet työtä kohtaan

Mitä haluaisit muuttaa työssäsi?

1=EI juuri lainkaan - 5=Hyvin paljon



Vertailu muutostoiveista ammattiasemittain

	Kiinteistönvälittäjä/vuokra- välittäjä/myyntineuvottelija (LKV- tutkinto)	Myyntiedustaja/myynti- neuvottelija (ei LKV-tutkintoa)	Myyntipäällikkö	Toimipisteen vetäjä/myyntijohtaja	Yrittäjä/omistaja/osaomistaja
Arvostus alaa kohtaan	4,39	4,06	4,35	4,34	4,45
Esimiestyö ja johtaminen	3,60	3,32	3,27	3,42	2,99
Koulutustaso	3,75	3,62	3,97	3,80	3,77
Palkkaus ja työedut	3,89	3,75	3,51	3,30	3,10
Tulojen epätasainen jakautuminen vuositasolla	3,63	3,91	3,05	3,26	3,19
Työajat, ajanhallinta	3,34	3,12	3,30	3,45	3,30
Työkaverit, työilmapiiri ja työyhteisö	2,82	2,72	2,59	2,57	2,65
Työmoraali alan sisällä	3,89	3,70	4,03	4,07	4,01
Työn epävarmuus ja epätasaisuus	3,48	3,54	3,41	3,27	3,35
Työn määrä	3,26	3,05	3,22	3,45	3,17
Vapaa-ajan vähyyys	3,46	3,35	3,46	3,43	3,28

Vertailu muutostoiveista työkokemuksen mukaan (kiinteistönvälitysalan työkokemus)

	Alle 1 vuosi	1 - 2 vuotta	2 - 5 vuotta	5 - 10 vuotta	10 - 15 vuotta	Yli 15 vuotta
Arvostus alaa kohtaan	3,76	4,00	4,36	4,30	4,25	4,40
Esimiestyö ja johtaminen	3,03	3,38	3,51	3,41	3,45	3,27
Koulutustaso	3,61	3,80	3,75	3,72	3,68	3,73
Palkkaus ja työedut	3,39	3,97	3,97	3,60	3,53	3,48
Tulojen epätasainen jakautuminen vuositasolla	3,39	3,76	3,91	3,45	3,35	3,36
Työajat, ajanhallinta	2,85	3,24	3,25	3,29	3,20	3,45
Työkaverit, työilmapiiri ja työyhteisö	2,56	2,57	3,03	2,54	2,90	2,70
Työmoraali alan sisällä	3,47	3,71	4,01	3,85	3,89	4,01
Työn epävarmuus ja epätasaisuus	3,47	3,45	3,75	3,33	3,40	3,37
Työn määrä	2,76	3,03	3,17	3,21	3,24	3,32
Vapaa-ajan vähyyys	3,00	3,14	3,44	3,39	3,45	3,45

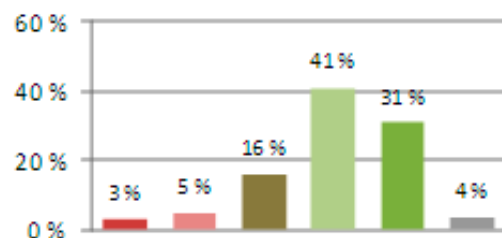
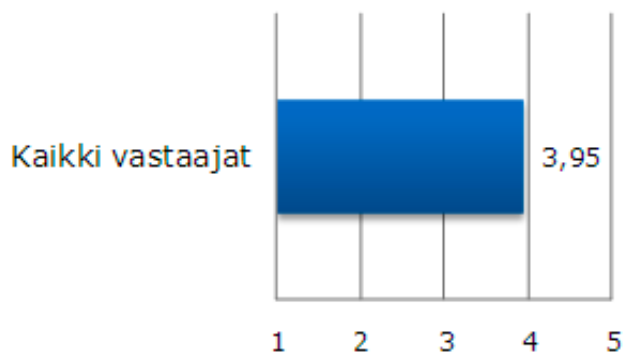
Vertailu muutostoiveista esimiesasemassa toimimisen mukaan

	Kyllä, minulla on alaisia	En ole esimies- asemassa
Arvostus alaa kohtaan	4,40	4,21
Esimiestyö ja johtaminen	3,24	3,44
Koulutustaso	3,82	3,67
Palkkaus ja työedut	3,30	3,78
Tulojen epätasainen jakautuminen vuositasolla	3,24	3,62
Työajat, ajanhallinta	3,36	3,23
Työkaverit, työilmapiiri ja työyhteisö	2,63	2,78
Työmoraali alan sisällä	4,02	3,82
Työn epävarmuus ja epätasaisuus	3,36	3,47
Työn määrä	3,29	3,16
Vapaa-ajan vähyyys	3,37	3,40

Ammatinvalinta

Jos sinulla olisi mahdollisuus valita ammattisi uudelleen, valitsisitko edelleen kiinteistönvälitysalan tehtävät? Valitsisin kiinteistönvälitysalan tehtävät uudelleen, jos olisin nyt tekemässä ammatinvalintaa

1=Hyvin paljon eri mieltä - 5=Hyvin paljon samaa mieltä

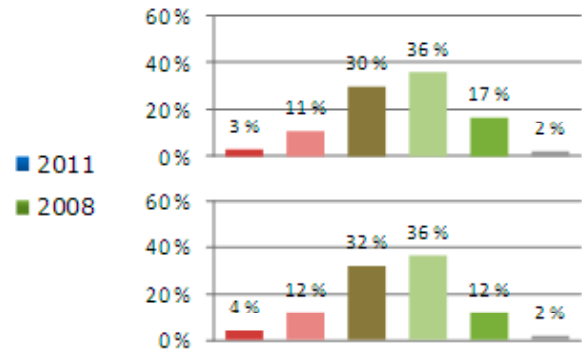
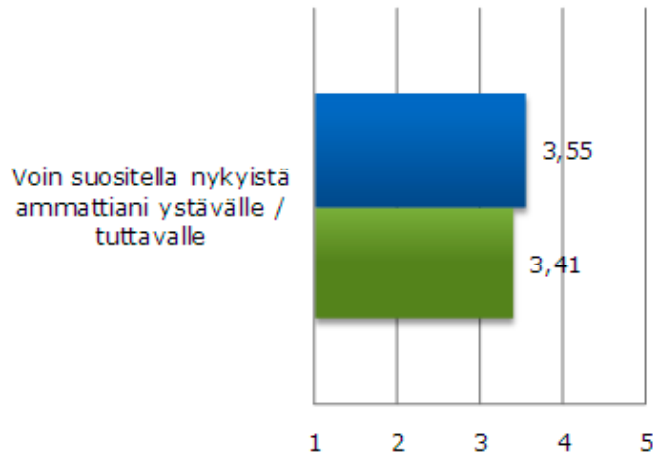


	Valitsisi	Ei valitsisi	Ei osaa sanoa / neutraalit
Sukupuoli			
Nainen	71 %	8 %	21 %
Mies	72 %	9 %	18 %
Ikä			
25 - 35 vuotta	65 %	15 %	20 %
36 - 44 vuotta	73 %	6 %	20 %
45 - 55 vuotta	71 %	7 %	20 %
56 - 63 vuotta	72 %	9 %	18 %
Yli 63 vuotta	84 %	0 %	16 %
Asema			
Kiinteistövälittäjä / vuokravälittäjä / myyntineuvottelija (LKV-tutkinto)	67 %	10 %	23 %
Myyntiedustaja / myyntineuvottelija (ei LKV-tutkintoa)	73 %	5 %	22 %
Myyntipäällikkö	78 %	0 %	21 %
Toimipisteen vetäjä / myyntijohtaja	91 %	5 %	4 %
Yrittäjä / omistaja / osaomistaja	79 %	8 %	12 %
Esimiesasema			
On esimies	83 %	4 %	13 %
Ei ole esimies	67 %	9 %	24 %
Sijaintipaikkakunta			
Pääkaupunkiseutu	75 %	9 %	15 %
Muu yli 100 000 asukkaan kaupunki	66 %	9 %	26 %
50 000 - 100 000 asukkaan kaupunki	74 %	7 %	19 %
20 000 - 49 000 asukkaan kaupunki / kunta	73 %	7 %	19 %
Alle 20 000 asukkaan kaupunki / kunta	69 %	11 %	20 %
Työkokemus kiinteistövälitysalalta			
Alle 1 vuosi	79 %	9 %	12 %
1 - 2 vuotta	73 %	10 %	17 %
2 - 5 vuotta	64 %	12 %	24 %
5 - 10 vuotta	76 %	7 %	18 %
10 - 15 vuotta	69 %	6 %	25 %
Yli 15 vuotta	72 %	10 %	17 %

Suosittelu

Voin suositella nykyistä ammattiani ystävälle / tuttavalle

1=Hyvin paljon eri mieltä - 5=Hyvin paljon samaa mieltä



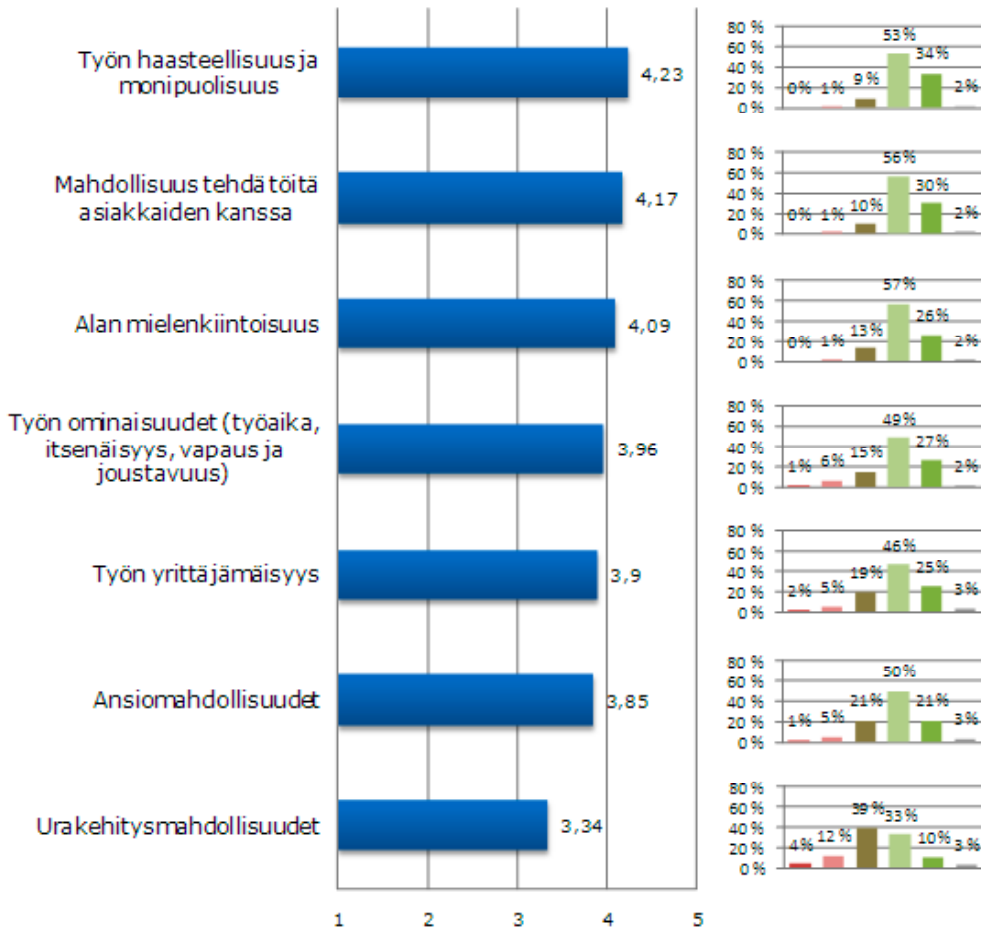
	Suosittelijat	Ei-suosittelijat	Ei osaa sanoa/ neutraalit
Sukupuoli			
Nainen	54 %	14 %	31 %
Mies	54 %	13 %	33 %
Ikä			
25 - 35 vuotta	48 %	25 %	27 %
36 - 44 vuotta	57 %	10 %	33 %
45 - 55 vuotta	52 %	13 %	35 %
56 - 63 vuotta	56 %	16 %	28 %
Yli 63 vuotta	63 %	0 %	37 %
Asema			
Kiinteistönvälittäjä / vuokravälittäjä / myyntineuvottelija (LKV-tutkinto)	48 %	16 %	36 %
Myyntiedustaja / myyntineuvottelija (ei LKV-tutkintoa)	53 %	15 %	32 %
Myyntipäällikkö	57 %	11 %	32 %
Toimipisteen vetäjä / myyntijohtaja	63 %	14 %	22 %
Yrittäjä / omistaja / osaomistaja	60 %	11 %	29 %
Esimiesasema			
On esimies	63 %	9 %	28 %
Ei ole esimies	50 %	16 %	33 %
Sijaintipaikkakunta			
Pääkaupunkiseutu	52 %	13 %	35 %
Muu yli 100 000 asukkaan kaupunki	52 %	17 %	31 %
50 000 - 100 000 asukkaan kaupunki	49 %	15 %	35 %
20 000 - 49 000 asukkaan kaupunki / kunta	63 %	12 %	25 %
Alle 20 000 asukkaan kaupunki / kunta	60 %	11 %	30 %
Työkokemus kiinteistövälitysalalta			
Alle 1 vuosi	70 %	12 %	18 %
1 - 2 vuotta	53 %	10 %	37 %
2 - 5 vuotta	50 %	19 %	30 %
5 - 10 vuotta	58 %	11 %	32 %
10 - 15 vuotta	56 %	16 %	29 %
Yli 15 vuotta	47 %	14 %	38 %

Syyt suosittelalla

Suosittelijat:

Arvioi seuraavien tekijöiden merkitystä suositeltavuuden kannalta

1=Erittäin pieni - 5=Erittäin suuri



Vertailu suositeluperusteista sukupuolen mukaan

Suosittelijat: Arvioi seuraavien tekijöiden merkitystä suositeltavuuden kannalta

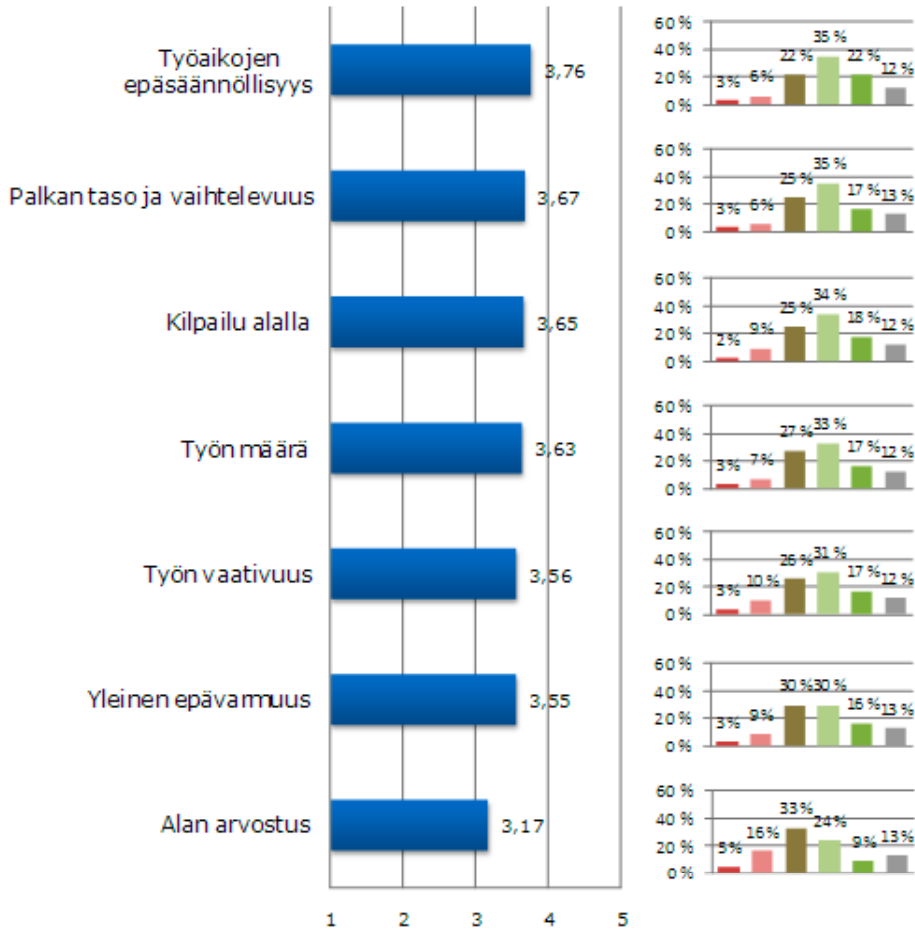
	Nainen	Mies
Alan mielenkiintoisuus	4,21	3,95
Ansiomahdollisuudet	3,85	3,86
Mahdollisuus tehdä töitä asiakkaiden kanssa	4,28	4,03
Työn haasteellisuus ja monipuolisuus	4,38	4,04
Työn ominaisuudet (työaika, itsenäisyys, vapaus ja joustavuus)	4,02	3,89
Työn yrittäjämäisyys	3,88	3,93
Urakehitysmahdollisuudet	3,42	3,24

Ei-suositelijat:

Miksi et ole valmis suosittelemaan kiinteistönvälitystyötä ystävälle / tuttavalle?

Arvioi seuraavien tekijöiden merkitystä.

1=Erittäin pieni - 5=Erittäin suuri



7. Työtehtävät

Miten työaikasi vuonna 2010 jakautui eri tehtävien välillä?



8. Vuositulot 2010, palkansaajat

Ansiotulot esitetään iän ja tehtävien mukaan. Ansiot ilmoitetaan mediaanitulon ja keskiarvon lisäksi alimman desiliin kohdalla (ansiotaso 25 % vähiten tienaaavan kohdalla) sekä ylimmän desiliin kohdalla (ansiotaso eniten tienaaavan 75 % kohdalla)

Ansiot iän mukaan

Peruspalkka (yhteensä vuonna 2010) EUROA:

	25 - 35 vuotta	36 - 44 vuotta	45 - 55 vuotta	56 - 63 vuotta	Yli 63 vuotta
Alin 25%	3 650 €	6 000 €	4 200 €	5 250 €	2 400 €
Median	6 000 €	13 000 €	8 040 €	9 300 €	7 800 €
Ylin 75%	15 000 €	27 600 €	18 000 €	18 000 €	16 236 €
Keskiarvo	12 505 €	19 020 €	13 989 €	15 269 €	10 836 €

Myyntiprovisiot (yhteensä vuonna 2010) EUROA:

	25 - 35 vuotta	36 - 44 vuotta	45 - 55 vuotta	56 - 63 vuotta
Alin 25%	11 550 €	25 000 €	25 000 €	23 725 €
Mediaani	22 800 €	36 000 €	35 000 €	32 750 €
Ylin 75%	32 000 €	52 000 €	50 000 €	45 000 €
Keskiarvo	24 330 €	40 173 €	39 656 €	38 535 €

Luontoisetujen verotusarvot (yhteensä vuonna 2010) EUROA:

	25 - 35 vuotta	36 - 44 vuotta	45 - 55 vuotta	56 - 63 vuotta	Yli 63 vuotta
Alin 25%	240 €	278 €	240 €	245 €	363 €
Mediaani	500 €	3 950 €	1 680 €	2 000 €	966 €
Ylin 75%	4 000 €	6 495 €	7 000 €	6 930 €	3 351 €
Keskiarvo	2 178 €	4 190 €	3 620 €	3 898 €	9 407 €

Muut tulospalkkiot tai bonukset (yhteensä vuonna 2010) EUROA:

	25 - 35 vuotta	36 - 44 vuotta	45 - 55 vuotta	56 - 63 vuotta	Yli 63 vuotta
Alin 25%	-	-	-	1 750 €	-
Mediaani	-	3 000 €	2 300 €	5 000 €	-
Ylin 75%	3 500 €	6 000 €	6 500 €	8 500 €	-
Keskiarvo	2 855 €	4 177 €	5 514 €	6 587 €	3 500 €

Tulot yhteensä vuonna 2010 EUROA:

	25 - 35 vuotta	36 - 44 vuotta	45 - 55 vuotta	56 - 63 vuotta	Yli 63 vuotta
Alin 25%	30 000 €	33 200 €	30 850 €	32 750 €	27 900 €
Mediaani	35 000 €	47 550 €	45 916 €	45 000 €	32 313 €
Ylin 75%	44 000 €	64 875 €	60 000 €	64 250 €	43 000 €
Keskiarvo	36 245 €	49 207 €	49 582 €	49 836 €	32 393 €

Ansiot tehtävän mukaan
Kiinteistönvälittäjä / vuokravälittäjä / myyntineuvottelija (LKV-tutkinto)

	Peruspalkka (yhteensä vuonna 2010)	Myyntiprovisiot (yhteensä vuonna 2010)	Luontoisetujen verotusarvot (yhteensä vuonna 2010)	Muut tulospalkkiot tai bonukset (yhteensä vuonna 2010)	Tulot yhteensä vuonna 2010
Alin 25%	4 370 €	25 000 €	300 €	1 000 €	30 700 €
Mediaani	7 200 €	33 000 €	2 500 €	2 000 €	43 000 €
Ylin 75%	12 000 €	48 880 €	6 725 €	5 000 €	55 500 €
Keskiarvo	10 701 €	38 208 €	3 994 €	3 210 €	46 113 €

Myyntiedustaja / myyntineuvottelija (ei LKV-tutkintoa)

	Peruspalkka (yhteensä vuonna 2010)	Myyntiprovisiot (yhteensä vuonna 2010)	Luontoisetujen verotusarvot (yhteensä vuonna 2010)	Muut tulospalkkiot tai bonukset (yhteensä vuonna 2010)	Tulot yhteensä vuonna 2010
Alin 25%	2 850 €	20 944 €	240 €	400 €	27 250 €
Mediaani	4 360 €	30 000 €	1 388 €	697 €	35 250 €
Ylin 75%	7 200 €	42 250 €	5 925 €	4 000 €	45 750 €
Keskiarvo	6 168 €	31 544 €	3 360 €	3 848 €	37 868 €

Myyntipäällikkö

	Peruspalkka (yhteensä vuonna 2010)	Myyntiprovisiot (yhteensä vuonna 2010)	Luontoisetujen verotusarvot (yhteensä vuonna 2010)	Muut tulospalkkiot tai bonukset (yhteensä vuonna 2010)	Tulot yhteensä vuonna 2010
Alin 25%	7 675 €	35 500 €	650 €	2 450 €	45 585 €
Mediaani	12 000 €	45 000 €	5 320 €	4 000 €	56 310 €
Ylin 75%	18 000 €	68 800 €	8 171 €	6 775 €	83 710 €
Keskiarvo	15 498 €	54 195 €	4 943 €	5 492 €	72 297 €

Toimipisteen vetäjä / myyntijohtaja

	Peruspalkka (yhteensä vuonna 2010)	Myyntiprovisiot (yhteensä vuonna 2010)	Luontoisetujen verotusarvot (yhteensä vuonna 2010)	Muut tulospalkkiot tai bonukset (yhteensä vuonna 2010)	Tulot yhteensä vuonna 2010
Alin 25%	15 375 €	22 200 €	875 €	5 000 €	49 500 €
Mediaani	20 200 €	34 078 €	6 621 €	7 500 €	57 000 €
Ylin 75%	34 350 €	42 750 €	9 000 €	12 000 €	74 250 €
Keskiarvo	26 123 €	34 379 €	5 608 €	10 438 €	60 971 €

Ansiot paikkakunnan koon mukaan
Palkansaajat

	Pääkaupunkiseutu	Muu yli 100 000 asukkaan kaupunki	50 000 - 100 000 asukkaan kaupunki	20 000 - 49 000 asukkaan kaupunki / kunta	Alle 20 000 asukkaan kaupunki / kunta
Alin 25%	33 500 €	30 120 €	30 000 €	32 500 €	26 935 €
Mediaani	45 000 €	40 000 €	43 200 €	48 340 €	38 500 €
Ylin 75%	64 000 €	55 000 €	59 000 €	64 500 €	46 000 €
Keskiarvo	51 222 €	45 651 €	48 836 €	48 932 €	36 552 €

9. Vuositulot 2010, yrittäjät

Yrittäjä / omistaja / osaomistaja

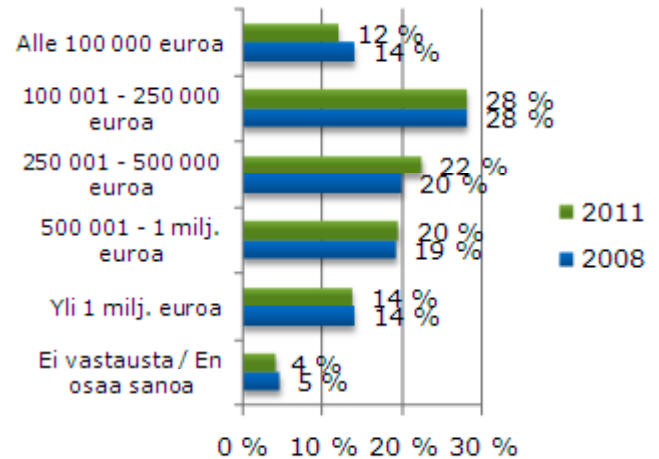
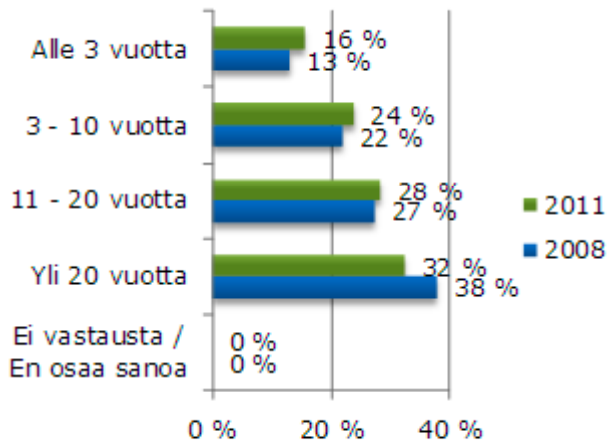
	Rahapalkka (yhteensä vuonna 2010)	Luontoisetujen verotusarvot (yhteensä vuonna 2010)	Osuutesi yhtiön voitosta (huom.: katso ohje)	Tulot yhteensä vuonna 2010
Alin 25%	25 000 €	240 €	3 000 €	33 025 €
Mediaani	38 000 €	2 750 €	10 000 €	55 120 €
Ylin 75%	51 250 €	7 800 €	30 000 €	74 500 €
Keskiarvo	43 281 €	4 994 €	22 422 €	64 518 €

10. Yritystoimintaa koskevat kysymykset

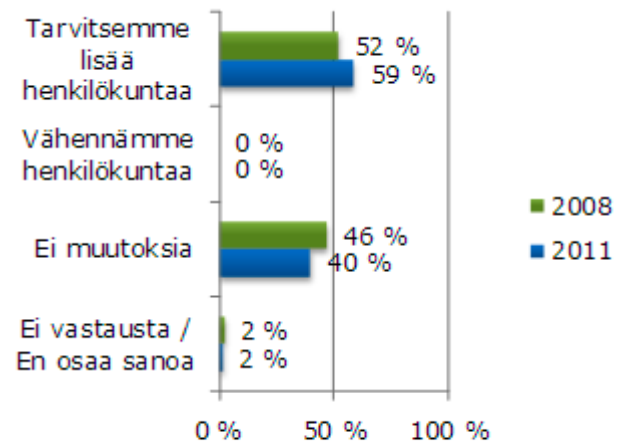
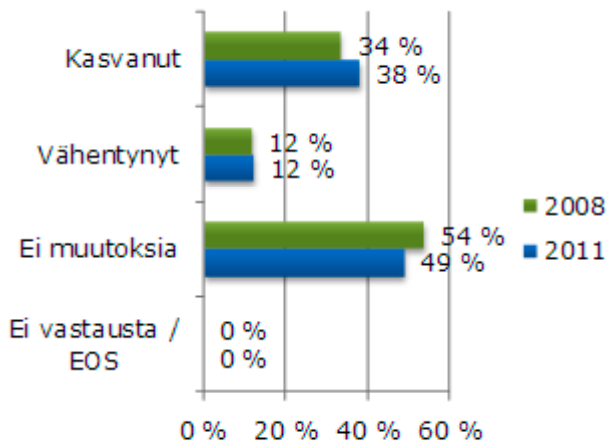
Yritystoimintaa koskevat kysymykset kysyttiin vain yrittäjiltä ja toimipisteiden vetäjiltä. Vastaajia oli yhteensä 174.

Taustatiedot

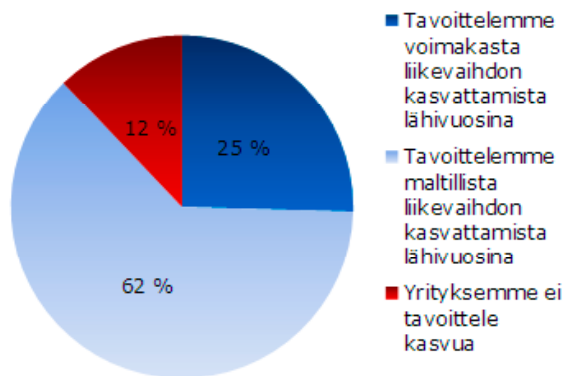
Yritys toiminut alalla ja yrityksen liikevaihto



Henkilökunnan määrän kehitys viimeisen vuoden aikana ja rekrytointitarpeet



Yritysten kasvuhakuisuus



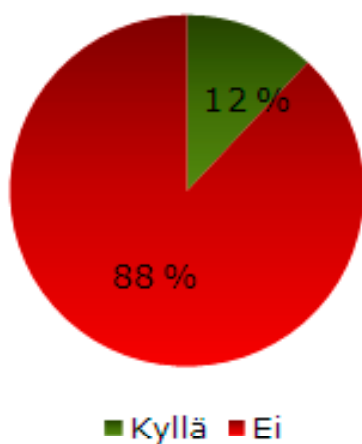
Kasvuhakuisuus / liikevaihto kiinteistönvälitystoiminnasta

	N	Alle 100 000 euroa	100 001 - 250 000 euroa	250 001 - 500 000 euroa	500 001 - 1 milj. euroa	Yli 1 milj. euroa	EOS
Tavoittelemme voimakasta liikevaihdon kasvattamista lähivuosina	44	5 %	11 %	32 %	25 %	18 %	9 %
Tavoittelemme maltillista liikevaihdon kasvattamista lähivuosina	108	6 %	35 %	21 %	20 %	15 %	2 %
Yrityksemme ei tavoittele kasvua	21	57 %	24 %	10 %	5 %		5 %
KAIKKI VASTAAJAT	174	12 %	28 %	22 %	20 %	14 %	4 %

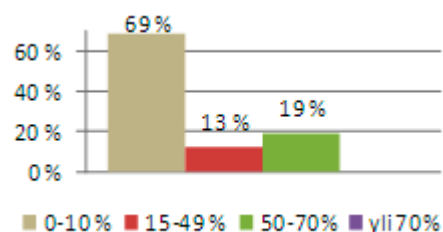
Toiminnan oheispalvelut

Onko yrityksen toimintaan otettu mukaan oheispalveluita (remontointi, sisustussuunnittelu, isännöinti yms.)? Jos on, niin mikä on niiden osuus liikevaihdosta?

Oheispalveluita (n=174)

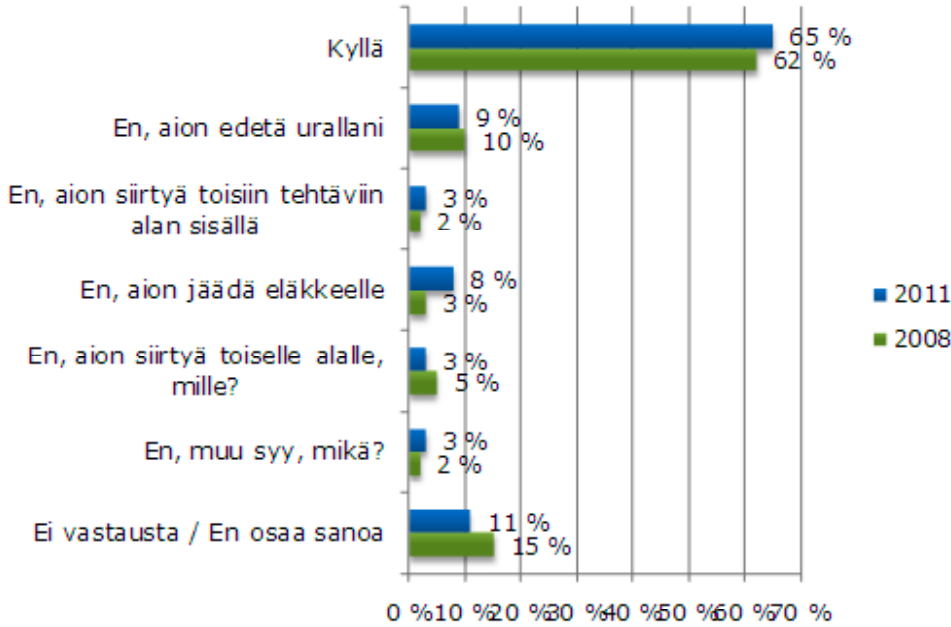


Osuus liikevaihdosta (n=16)



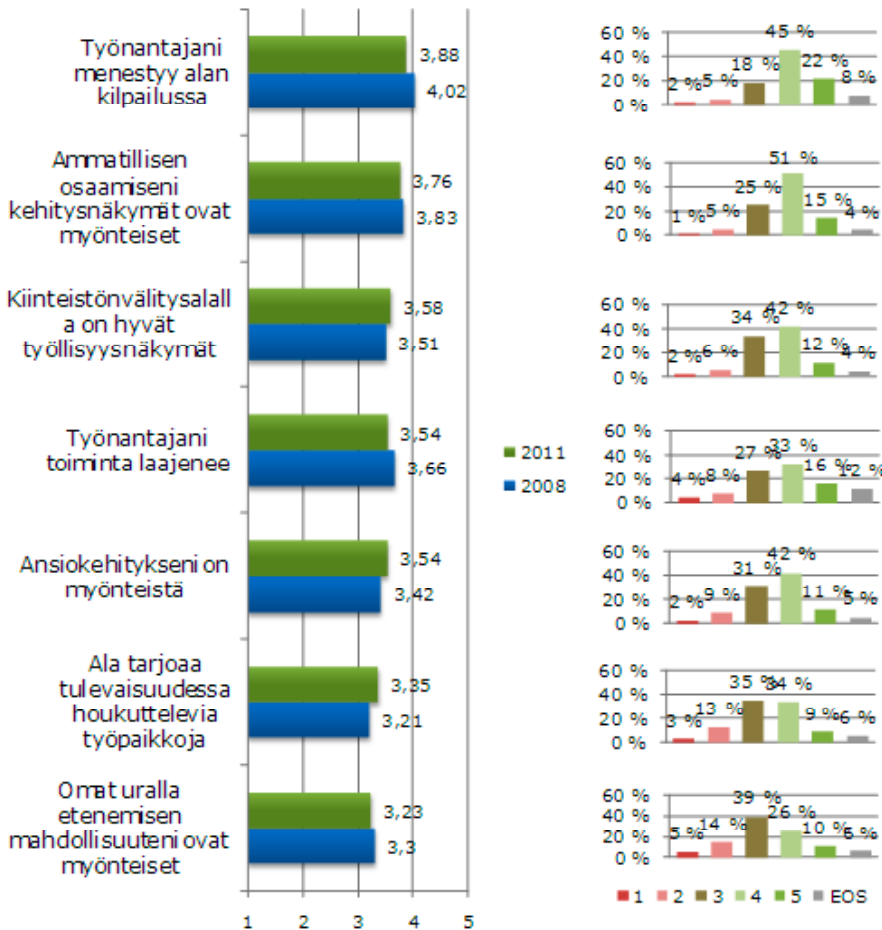
11. Tulevaisuuden näkymät

Uskotko, että työskentelet 3 vuoden kuluttua nykyisissä tehtävissä?



Miten suhtaudut seuraaviin tulevaisuuden näkymiä käsitteleviin väittämiin?

(1 = hyvin paljon eri mieltä, 5 = hyvin paljon samaa mieltä)



**Työkokemus
kiinteistövälitysalalta**

	Alle 1 vuosi	1 - 2 vuotta	2 - 5 vuotta	5 - 10 vuotta	10 - 15 vuotta	Yli 15 vuotta	Ei vastausta / EOS
Ammatillisen osaamisen kehitysnäkymät ovat myönteiset	3,91	4,07	3,74	3,85	3,67	3,64	3,50
Omat uralla etenemisen mahdollisuuteni ovat myönteiset	3,75	3,63	3,31	3,33	2,89	3,11	3,25
Ansiokehitykseni on myönteistä	3,77	3,73	3,51	3,61	3,53	3,42	3,50
Kiinteistövälitysalalla on hyvät työllisyysnäkymät	3,75	3,66	3,40	3,65	3,68	3,53	2,67
Ala tarjoaa tulevaisuudessa houkuttelevia työpaikkoja	3,52	3,55	3,20	3,42	3,33	3,33	2,67
Työnantajani menestyy alan kilpailussa	3,88	3,93	3,72	3,99	3,92	3,83	3,25
Työnantajani toiminta laajenee	3,50	3,64	3,58	3,66	3,52	3,43	2,67

Ikä

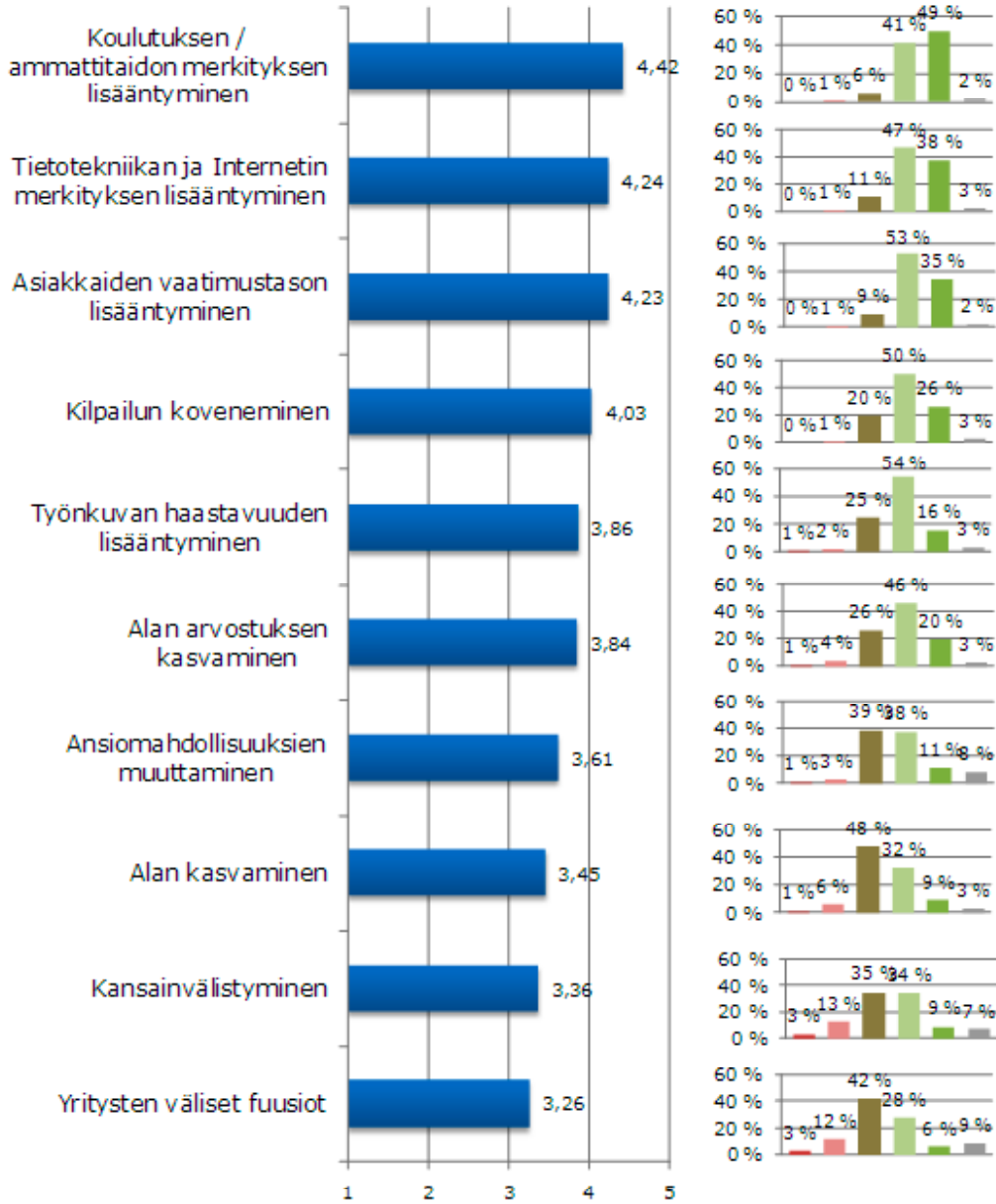
	Alle 25 vuotta	25 - 35 vuotta	36 - 44 vuotta	45 - 55 vuotta	56 - 63 vuotta	Yli 63 vuotta
Ammatillisen osaamisen kehitysnäkymät ovat myönteiset	4,25	3,86	3,89	3,73	3,67	3,67
Omat uralla etenemisen mahdollisuuteni ovat myönteiset	4,00	3,56	3,37	3,24	3,02	2,64
Ansiokehitykseni on myönteistä	3,75	3,75	3,63	3,54	3,44	3,07
Kiinteistövälitysalalla on hyvät työllisyysnäkymät	4,00	3,59	3,65	3,59	3,50	3,53
Ala tarjoaa tulevaisuudessa houkuttelevia työpaikkoja	3,75	3,41	3,33	3,35	3,30	3,67
Työnantajani menestyy alan kilpailussa	4,25	3,81	3,92	3,89	3,85	3,77
Työnantajani toiminta laajenee	4,25	3,68	3,64	3,52	3,48	3,15

Asema yrityksessä

	Kiinteistön- tai vuokravälittäjä / myyntineuvottelija (LKV)	Myyntiedustaja / -neuvottelija (ei LKV-tutkintoa)	Myyntisihteeri	Myyntipäällikkö	Toimipisteen vetäjä / myyntijohtaja	Yrittäjä / omistaja / osastaja	Muu
Ammatillisen osaamisen kehitysnäkymät ovat myönteiset	3,62	3,91	3,12	3,66	3,95	3,90	3,71
Omat uralla etenemisen mahdollisuuteni ovat myönteiset	3,02	3,46	2,88	3,37	3,44	3,30	3,30
Ansiokehitykseni on myönteistä	3,41	3,59	2,88	3,57	3,79	3,74	3,42
Kiinteistönvälitysalalla on hyvät työllisyysnäkymät	3,53	3,51	3,19	3,59	3,91	3,69	3,43
Ala tarjoaa tulevaisuudessa houkuttelevia työpaikkoja	3,20	3,30	3,13	3,35	3,55	3,61	3,43
Työnantajani menestyy alan kilpailussa	3,77	3,89	3,53	4,00	4,11	4,05	3,69
Työnantajani toiminta laajenee	3,50	3,48	2,94	3,86	3,95	3,57	3,35

Kiinteistöväilytyksen tehtävien muuttuminen ja muutosvoimat

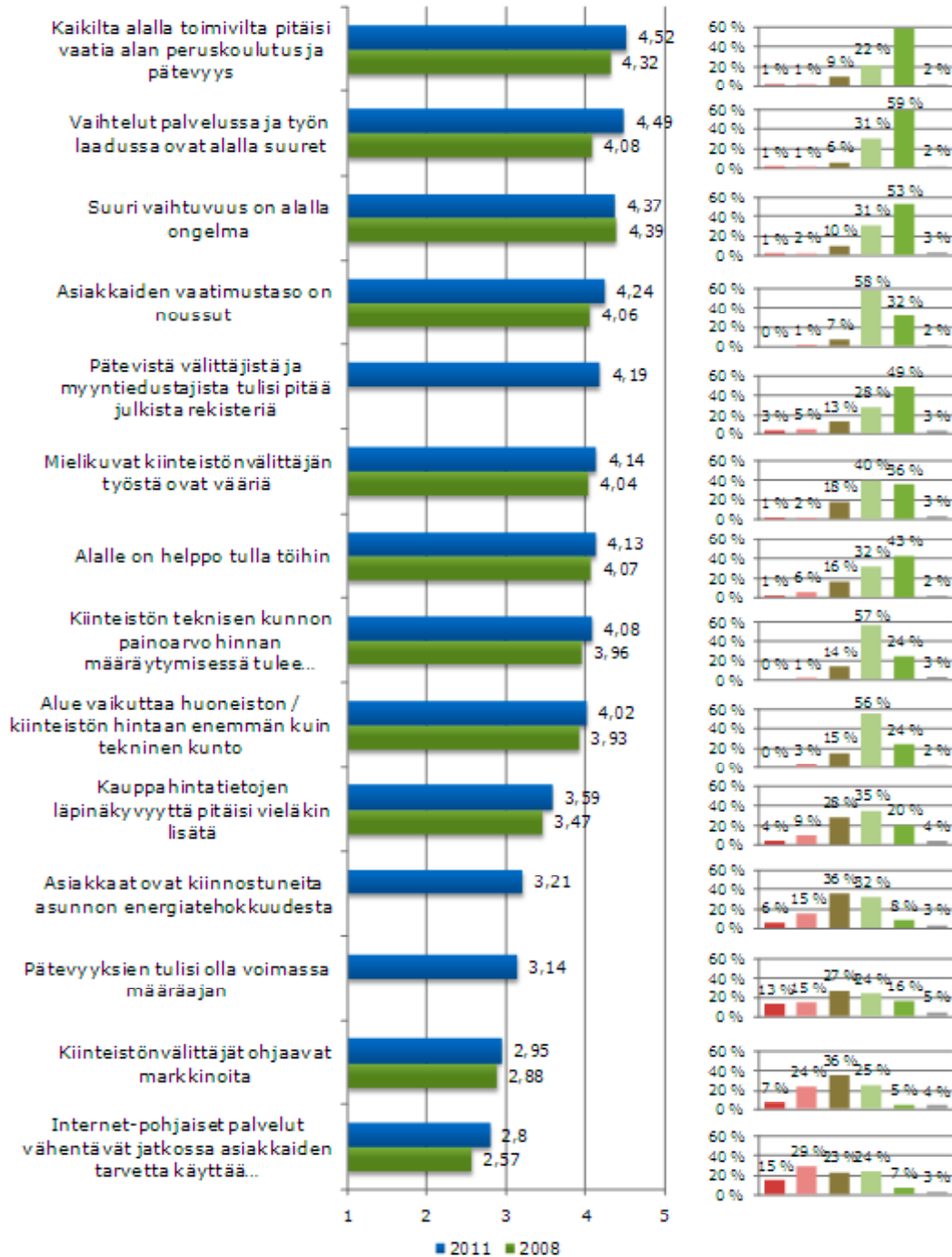
(1 = ei merkitystä, 5 = erittäin suuri merkitys)



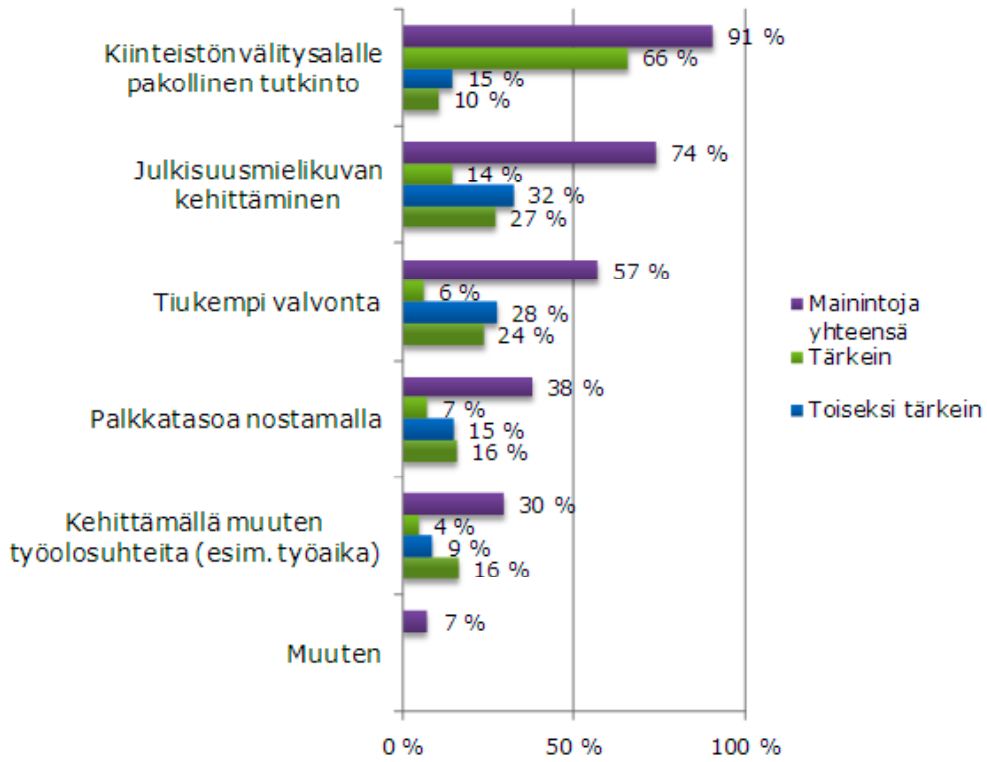
12. Kiinteistönvälitysalan haasteet

Alan ajankohtaiset teemat

(1 = hyvin paljon eri mieltä, 5 = hyvin paljon samaa mieltä)



Keinot alan arvostuksen ja houkuttelevuuden lisäämiseksi



Kiinteistönvälitys Kiinkon koulutustarjonnassa

Kiinko järjestää koulutusta kiinteistönvälityksen-, vuokravälityksen ja kiinteistöjen arvioinnin alueilta: tutkintotavoitteisena koulutuksena, ajankohtaiskoulutuksena ja yrityskohtaisena toteutuksena. Koulutusten sisältö on juridisesti kattavaa ja käytännönläheistä. Esimerkkejä aihealueista ovat: asiakaspalvelu, myynti- ja neuvottelutaito, kiinteistönmuodostus ja rakentaminen, verotus, perhe- ja perintöoikeus, asuin- ja toimitilakiinteistöjen arviointi, asunto-osakkeen ja kiinteistönkauppa ja asuntojen vuokravälitys. Koulutustilaisuudet tarjoavat mahdollisuuden perusvalmiuksien ja syventävän osaamisen sekä ajankohtaisten erityiskysymysten hallintaan.

Kiinteistönvälitysalan muutokset asettavat jatkuvia haasteita kiinteistönvälitysalan ammattilaisille. Osaamistarpeisiin vaikuttaa keskeisesti lainsäädännön kehitys ja liiketoiminnan muutokset. Hyvä välitystapa ja kuluttajansuojaan liittyvät kysymykset ovat keskeistä sisältöä kiinteistönvälittäjien koulutuksessa. Lisäksi asuntojen- ja palvelujen markkinoinnin uudet toimintatavat, kuten yhteisöllisen median hyötykäyttö, mielikuvamarkkinointi ja asiakaspalveluosaaminen ovat esimerkkejä kiinteistönvälityksen ammattilaisten haasteista.

Kiinteistönvälitys ja -arviointialan osaaja löytää tarjonnastamme omaa ja yrityksensä tarpeita vastaavaa koulutuksen. Useat eri aihealueisiin keskittyvät ajankohtaisilaisuudet, vuosittaiset eri ammattiryhmien tiedonpäivitystilaisuudet ja monipuolinen tutkintokoulutustarjonta ovat hyvä lähtökohta ammattitaidon vahvistamiseen ja kehittämiseen.

Koulutuspolkuja seuraten voi suunnitella itselleen sopivan opintokokonaisuuden. Omasta peruskoulutuksesta ja kokeemuksesta riippuen valittavina tutkintokoulutusohjelmina ovat Kiinteistöedustajan koulutus ja tutkinto (KED), Kiinteistönvälitysalan ammattitutkinto (KiAT), Kiinteistönvälittäjäkokeeseen valmistautuminen (LKV-valmennus) ja Ylempi kiinteistönvälittäjän koulutus ja tutkinto (YKV). Lisäksi on Vuokravälittäjän tutkinto (VuT), Vuokrahuoneiston välittäjäkokeeseen valmistautuminen (LVV-valmennus) sekä kiinteistön arvioijille suunnattua koulutusta.

Kiinteistövälityksen ammattilaiset 2011

–kyselytutkimus kertoo mitä mieltä kiinteistönvälitystyötä tekevät ovat työstään ja mikä on heille työssä tärkeää. Kiinteistöalan Koulutussäätiön teettämä kysely on seurantatutkimus vuonna 2008 ensimmäistä kertaa tehdylle Kiinteistönvälityksen ammattitutkimukselle.

Välitysalan ammattilaiset nauttivat työstään. Palkitsevinta heistä on työn ihmisläheisyys, itsenäisyys, monipuolisuus, vaihtelevuus ja haasteellisuus.

Tutkimus on tehty osana Kiinkon työelämän kehittämis- ja palvelutehtävää. Kiinteistöalan Koulutussäätiö on rahoittanut tutkimuksen.

