



2017 Kiinteistövaliokunnan ammattilaiset



Sisältö

| | |
|--|-----------|
| 1. Johdanto | 3 |
| 2. Keskeiset tulokset | 7 |
| 3. Tutkimusaineiston kuvaus | 10 |
| 3.1 Taustatiedot | 10 |
| 3.2 Työnantajatiedot ja koulutus | 11 |
| 4. Työn sisältö ja suosittelu | 14 |
| 4.1 Suosittelemäärä | 14 |
| 4.2 Työ sisällön mielekkyys | 16 |
| 4.3 Työyhteisö | 19 |
| 4.4 Koulutus- ja kehittymismahdollisuudet | 20 |
| 5. Työaika ja ajankäyttö | 22 |
| 5.1 Työaika ja työmäärä | 22 |
| 5.2 Työajan jakautuminen eri tehtävien välillä | 24 |
| 5.3 Työssä jaksaminen | 26 |
| 6. Ansiotaso | 30 |
| 6.1 Palkkatulo | 33 |
| 7. Tulevaisuuden näkymät | 36 |
| 7.1 Sosiaalinen media | 40 |
| 7.2 Alan houkuttelevuuden lisääminen | 43 |
| 8. Koostetulokset | 45 |

1 Johdanto

Jarno Tuimala, Kiinteistöalan Koulutussäätiö

Suomessa on n. 1500 välitysliikettä ja niissä työskentelee noin 4000 kiinteistönvälittäjää ja myyntineuvottelijaa. Välittäjien määrä vaihtelee markkinasuhdanteen mukaan. Silloin, kun kauppa käy hyvin, tulee alalle uusia toimijoita. Silloin kun kauppa ei käy, alalta poistuu väkeä muihin töihin. Kilpailu on kovaa.

Kiinteistönvälittäjät ovat yleensä olleet työhönsä tyytyväisiä mutta, tarvitsemme kuitenkin aika ajoin uutta tietoa siitä, mikä on tilanne tänä päivänä. Vaikuttaako asiakkaiden muuttuvat tarpeet ammattikuvaan? Hakeutuuko alalle tarpeeksi uutta työvoimaa? Kaipaamme myös alan ammattilaisten näkemyksiä siitä, miten tehdä alasta entistä houkuttelevampi.

Kiinteistövälitysalan ammattilaiset -kyselytutkimus teetettiin Kiinkon toimesta jo neljättä kertaa. Ensimmäisen kerran tutkimus tehtiin 2008, toisen kerran 2011 ja kolmannen kerran 2014. Tulokset ovat vertailukelpoisia vaikka osa kysymyksistä on matkan varrella vaihtunut. Tulokset tarjoavat kuitenkin ainutlaatuisen mahdollisuuden tarkastella alan kehitystä.

Kiinteistöalan Koulutussäätiön rahoittaman tutkimuksen toteutti HR4 Oy. Tutkimuksen tiedonkeruu suoritettiin 17.1.-3.2.2017 välisenä aikana. Vastajien sähköpostiosoitteiden lähteenä käytettiin Kiinkon asiakasrekisteriä ja Kiinteistövälitysalan Keskusliiton jäsenrekisteriä. Näiden lisäksi Aktian, Kiinteistömaailman, OP-ryhmän, Remaxin toimittamia rekistereitä hyödynnettiin vastausten keräämisessä. Realia ei toimittanut rekistereitä ja mutta jakoi yritysten sisällä tutkimuslinkkiä, minkä vuoksi tarkkaa vastausprosenttia ei pystytty laskemaan. Vastauksia saatiin kuitenkin kiitettävästi 550.

Kysely laadittiin työryhmässä, johon kuuluivat:

liiketoimintajohtaja Pekka Holopainen, Kiinko
toimitusjohtaja Jukka Malila, Kiinteistövälitysalan Keskusliitto ry
toimitusjohtaja Jaana Anttila-Kangas, Suomen Kiinteistövälittäjät ry
aluejohtaja Saara Murtovaara, Aktia Kiinteistövälitys Oy
koulutuspäällikkö Esa Heikkinen, Kiinko
kehityspäällikkö Virpi Slotte, Kiinko

Ammattitaitoinen välittäjä toimii luotettavasti

Jokainen suomalainen vaihtaa asuntoa 4-6 kertaa elämänsä aikana ja noin 70-80 %:ssa kaupoista välittäjänä on kiinteistövälitysliike ja välitysliikkeen työntekijä. Asuntoa vaihdetaan erilaisista syistä. Ammattitaitoinen välittäjä toimii luotettavasti ja hienotunteisesti tilanteessa kuin tilanteessa. Välittäjä tuntee asunto-kauppaan liittyvät todella monet juridiset vastuukysymykset ja varmistaa turvallisen asuntokaupan synnyn.

Suomessa alalle voi hakeutua koulutustaustasta riippumatta. Niinpä alalla toimii erilaisella työkokemuksella ja koulutuksella varustettuja ihmisiä. Välittäjien peruskoulutustaso on viime vuosien aikana noussut, sillä 35 %:lla on vähintään ammattikorkeakoulutason tutkinto. Yhteistä on myös se, että alalla työskentelevät ovat hyvin tyytyväisiä oman työnsä sisältöön, kokevat työnsä itsenäiseksi ja haastavaksi.

Nykyinen laki kiinteistövälitys- ja vuokrahuoneiston välitysliikkeistä edellyttää, että välitysliikkeellä ja sen eri toimipisteissä välitystehtäviä suorittavasta henkilöstöstä vähintään puolella on oltava LKV/

LVV-tutkinto. Tällä hetkellä tilanne on se, että päteviä kiinteistönvälittäjiä on riittävästi, mutta näiden jakautuminen välitysliikkeiden välillä on epätasaista.

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.

Kiinteistönvälitysalan koulutus

Ammattikuvatutkimuksen mukaan koulutus- ja kehittymismahdollisuuksissa koetaan parannettavaa. Ammattitaitoa kehittävän koulutus- ja muu kehittämistoiminnan ei koeta olevan riittävällä tasolla yrityksissä. Yritysten tulisikin nähdä osaamisen kehittäminen investointina tulevaisuuteen.

Kiinko on vahvasti mukana digitaalisen oppimisen kehittämisessä. Vuonna 2015 käynnistimme ensimmäisenä kokonaan verkossa suoritettavan LKV-kokeeseen valmistavan koulutuksen. Tulemme lisäämään verkko-oppimista kaikkiin toteutuksiimme. Digitaalinen oppiminen säästää aikaa ja matkustuskuluja. Se on myös keino monimuotoistaa opetusta.

Kiinkon kiinteistönvälityksen ja -arvioinnin ajankohtaisseminaarit, LKV-, LVV- ja AKA-pätevyyksiin valmentavat koulutukset ja monipuolinen tutkintokoulutustarjonta antavat valmiuksia niin vasta-alkajille kuin kokeneille ammattilaisille. Lisätietoja: www.kiinko.fi



Alan yhteistyössä on voimaa – Odotettu uusi ammattikuvatutkimus näki jälleen päivänvalon

Jukka Malila, Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto ry (KVKL)

Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto KVKL on ollut vuosien varrella monien välitysalalle tärkeiden hyvien asioiden mahdollistaja. Yksi tärkeä asia meille on myös alaamme liittyvä tutkimustoiminta, jossa yksi tärkeimmistä yhteistyökumppaneista on ollut Kiinteistöalan Koulutussäätiö. Kiinkon, KVKL:n ja sen jäsenryhmittymien yhteistyö kantaa jälleen hedelmää, kun odotettu Kiinteistönvälitysalan Ammattikuvatutkimus on saatu jälleen mukavasti pakettiin.

Tämäkertaisen tutkimuksen teko aika ajoittuu alamme kehityksen kannalta positiivisten näkökantojen kannalta. Väitän, että kiinteistönvälitysala on tällä hetkellä mukavassa nosteessa ja alan toimijoilla menee pääsääntöisesti hyvin. Välitysalan menestys kumpuaa ongelmanratkaisun osaamisesta: suomalainen kiinteistönvälittäjä on ammattilainen, joka varmistaa osaavalla toiminnallaan asuntokaupan turvallisen toteuttamisen. Välitystoiminta on luottamukseen perustuvaa ammattilaistoimintaa, joka vaatii tekijältään korkeaa ammattitaitoa, monipuolisia asiakaspalvelutaitoja ja korkeaa ammattietiikkaa. Välittäjän ammattitaitoisen toiminnan kautta asuntokaupassa voidaan välttää monet murheet. Nämä ovat kulmakiviä, joiden perustalle tärkeä ammattilaisen ja asiakkaan välinen luottamus juuri rakentuu.

Kiinteistönvälitysala työllistää Suomessa päätoimisesti vajaat 5000 henkilöä. Yritysten yhteenlaskettu liikevaihto on viime vuosina yltänyt jo noin 550 miljoonan euron tasolle. Asiakkaiden arjessa välitysala vaikuttaa vuosittain monien miljardien suuruisiin taloudellisiin arvoihin. Välitysammattilaisten lisäksi ala työllistää myös merkittävän joukon alihankkijoita ja yhteistyökumppaneita.

Teknologia on kiinteistönvälittäjän ystävä ja kumppani, jonka kanssa on opittava toimimaan. Ammattimaisesti toimivaa asiantuntijaa, inhimillisten kohtaamisten osaajaa tarvitaan myös jatkossa. Itsestään selvyys vahvan aseman säilyminen ei ole: menestyvä välittäjä tarvitsee vankan koulutuksellisen ponnistus- pohjan ja jatkuvaa huolenpitoa niin oman jaksamisen kuin oman ammattitaidon ylläpitämisestä.

Kiinteistönvälitysalan Keskusliiton tärkeäksi tontiksi suomalaisessa yhteiskunnassa on annettu koko kiinteistönvälitysalan edunvalvonta ja kehittäminen. Jäsenenämme vaikuttavat tällä hetkellä Aktia Kiinteistönvälitys, Kiinteistömaailma, Realia Group, Remax, OP-ryhmä ja Suomen Kiinteistönvälittäjät SKVL. Niistä kukin huolehtii omalla tontillaan oman ryhmänsä menestyksen turvaamisen lisäksi siitä, että välitysalan positiivinen maine vahvistuu.

Nuo tahot pistivät myös tämän ammattitutkimuksen teossa oman kortensa kekoon, jotta tutkimus saatiin aikaan. Olkaamme siis ylpeitä siitä, että alan ammattitutkimus on jälleen nähnyt päivänvalon erinomaisen yhteistyön kautta.

Tietoa ja toimenpiteitä todellakin tarvitaan, kun alan nykytilaa analysoidaan ja tulevaisuuden välitysmattilaisuutta rakennetaan.

Asuntokaupan asiakkaat – aivan tavalliset suomalaiset - odottavat tulevaisuudessakin välittäjiltä suurta panosta. Kun asiakkaan odotuksiin vastataan monipuolisella ammattitaidolla, rakentuu alan tulevaisuus pitävälle pohjalle myös jatkossa.

Nauttikaa lukemastanne ja tsemppiä tärkeään työhönne!

Kiinteistönvälitys on monen toiveammatti

Jussi Mannerberg , Suomen Kiinteistönvälittäjät ry SKVL

Olemme ylpeitä, että Kiinteistönvälittäjän ammatti on noussut arvostettujen ammattien joukkoon. Kiinteistönvälittäjän työnkuva on usein julkisuudessa ruusuinen ja helpon oloinen. Ammattikuvatutkimuksen tuloksista kuitenkin selviää, että kyseessä on erittäin vaativa ja kovaa työtä vaativa ala.

Tutkimuksesta selviää myös se, että ammattikunta on hyvin koulutettua ja tekee usein jopa enemmän töitä viikossa kuin useimmilla muilla aloilla. Silti tämän ammatin houkuttelevuus on lisääntynyt ja olemme siitä erittäin iloisia. Erityisesti nuoria tarvitaan alalle, sillä keski-ikä on monia aloja korkeampi. Ikä tuo kokemusta mutta jostain jokaisen on aloitettava. Siksi toivotamme tervetulleeksi uusia tulijoita tälle yhteiskunnallisestikin tärkeälle alalle.

Alan suurimpana välittäjäyhteisönä Suomen Kiinteistönvälittäjien (SKVL) jäsenkunta koostuu jopa 410 jäsenyrityksen toimipisteestä ja niissä työskentelee jo yli 1200 kiinteistönvälittäjää. Olemme Suomen joka kolkassa ja meidän jäsenenä alalla on helppo työskennellä pienenkin oman yrityksen puitteissa.

Koulutusta on lakisääteisesti alalla toimijoilla oltava ja sitä on nykyään erinomaisen paljon tarjolla yhteistyökumppanimme Kiinon koulutusohjelmissa.

2 Tutkimuksen keskeiset tulokset

Virpi Slotte, Kiinko – Kiinteistöalan Koulutussäätiö

Työn sisältö mielekästä - vaikkei sitä suositella

Kiinteistönvälitysalan ammattilaiset kokevat työn sisällön olevan heille erittäin mielekästä. Kokonaisuutena työn sisällön koki myönteisenä peräti 79 % vastaajista. Osuus on kasvanut selvästi vuoden 2014 tuloksesta. Työn sisällön kaikki tutkitut tekijät saivat korkeita arvioita, eikä eroja eri ikäisten, eri paikkakunnilla ja eri asemassa työskentelevien välillä juurikaan esiintynyt. Naiset ovat miehiä aavistuksen tyytyväisempiä työnsä sisältöön ja siihen vaikuttaviin tekijöihin.

Välitystyön sisällön koettuja vahvuuksia ovat erityisesti työn itsenäisyys, haastavuus ja mielenkiintoisuus. Vaikka 85 % vastaajista kokee tekevänsä merkityksellistä työtä, johon on tyytyväinen, eivät nämä seikat kuitenkaan vaikuta vastaajan halukkuuteen suositella kiinteistönvälittäjän ammattia muille.

Kysyttäessä ”Kuinka todennäköisesti suosittelisit kiinteistönvälitysalaa työpaikkana ystävälle tai tuttavalle?” on suositteluhalukkuus selvästi negatiivisella puolella (NPS -36). Negatiivisimmin suositteluun suhtautuvat vastaajat ikäryhmässä 56 – 63 vuotta. Muiden taustaryhmien, kuten naisten ja miesten tai eri ikäisten välillä ei sen sijaan havaittu juurikaan eroja. NPS -luku saadaan, kun suosittelijoiden prosentuaalisesta määrästä vähennetään arvostelijoiden prosentuaalinen määrä.

Onnistumisen iloa jaksamisen rajoissa

Onnistumisen ilo sekä kokemus siitä, että kiinteistönvälittäjät voivat vaikuttaa itseään koskeviin asioihin ovat erinomaisella tasolla. Myönteistä on myös se, että 71 % mielestä heidän henkilökohtaista työpanostaan arvostetaan työpaikalla. Tulos on suoraan verrallinen siihen osuuteen, joka kokee työpaikallaan vallitsevan hyvän ilmapiirin (76 %).

Varjopuolena joka kolmas vastaaja (35 %) kokee työnsä stressaavaksi eikä vapaa-aika tahdo riittää kaikkien kohdalla työstä palautumiseen. Tilanne palautumisen suhteen on hyvä vain 39 % kohdalla. Tulos on ollut samalla tasolla myös vuonna 2014, vaikka suunta näyttää olevan aavistuksen huonontunut.

Joustava työaika miellyttää - vaikkei aina riitä kaikkeen

Kiinteistönvälittäjien työaika koetaan yleisesti varsin joustavaksi. Vastaajista suurimman osan mielestä (81 %) he voivat päättää itsenäisesti omasta ajankäytöstään. Samalla kuitenkin vajaa kolmannes vastaajista (31 %) koki, että heidän kokonaistyöaikansa ei välttämättä riitä laadukkaan palvelun tuottamiseksi asiakkaalle. Tulos on saman suuntainen kuin vuonna 2014, vaikka hienoista laskua on tapahtunut.

Kiinteistönvälittäjän keskimääräinen viikoittainen työaika on 41 – 50 h/vko. Se koostuu seuraavista tehtävistä: asiakashankinta ja asiakkuuksien hoitaminen , jotka vievät työajasta keskimäärin 26 % , esittelyt 20 % , muut tehtävät 20 % , markkinointi 17 % , neuvottelut ja kaupanteko 15 % ja jälkitoimet 9 % . Työolosuhteiden kehittäminen (esim. työaika) ei kuitenkaan noussut tärkeimmäksi alan arvostuksen ja houkuttelevuuden lisäämistä edistäväksi tekijäksi – ehkä juuri sen joustavuuden vuoksi.

Se mihin aikaa koetaan olevan selväksi vähemmän on oman ammattitaidon kehittäminen ja ylläpitäminen. Tämän osalta vastaukset vaihtelevat kuitenkin paljon, koska 54 % mielestä asia on kunnossa, kun joka viides (19 %) kokee selvästi kärsivänsä siitä, ettei aikaa ole riittävästi osaamisen kehittämiseen

Mitä työstä maksetaan?

Palkkasuhteessa olevien keskimääräiset tulot ovat vuodessa 49 173 €, mediaani 43 020 €. Yrittäjien ja omistajien keskimääräiset vuosiansiot ovat tämän tutkimuksen mukaan hieman yli 80 000 € mutta otoskoon jäädessä pariinkymmeneen, tulokset eivät kerro tilannetta kaikkien yrittäjien tulotason osalta.

Vastaajilla on kohtalainen usko alan ansiokehitykseen . Sen uskotaan olevan jatkossa nousujohteinen, sillä 47 % kokee asian olevan näin. Tyytyväisyys ansiotasoon on sen sijaan kauttaaltaan laskenut vuodesta 2014. Myös tulojen jakautumiseen vuositason suhtaudutaan kriittisesti , koska joka toinen vastaaja (50 %) kokee tulojen jakautumisen vuositason erittäin epätasaiseksi.

Ansiotaso kulkee käsi kädessä kiinteistönvälitysalan suosittelun kanssa: mitä tyytyväisempi vastaaja on ansiotasoon, sitä varmemmin alaa suositellaan. Myös tyytyväisyys työn sisältöön kokonaisuutena linkittyy suoraan ansiotasoon.

Koulutus kannattaa

Verrattaessa keskimääräistä ansiotasoa suhteessa alan pätevyysiin, havaitaan, että sekä LKV- että LVV -pätevyiden hankkineiden keskimääräiset ansiot (yli 50 000 euroa / vuosi) ovat selvästi korkeimpia kuin pätevyksiä suorittamattomien ansiot, jotka jäävät keskimäärin alle 35 000 euroon. Myös pätevyksiä kiinteistöarvioitsijoina (KHK ja AKA) suorittaneet yltyvät tämän tutkimuksen mukaan keskimäärin reiluun 60 000 euron vuosiansioon. Heidän vähäisen määränsä (n=7 ja n=25) vuoksi tuloksia ei voi kuitenkaan yleistää laajemmin.

Eri yritysten koulutus- ja kehittymismahdollisuuksissa koetaan kuitenkin edelleen yleisesti paljon parannettavaa. Ammattitaitoa kehittävän koulutus- ja muun kehittämistoiminnan ei koeta olevan riittävällä tasolla eikä urakehitykseen oikein haluta uskoa. Yrittäjät ja omistajat näkevät urakehityksensä kuitenkin hyvin eri tavoin kuin palkkasuhteessa työskentelevät. Usko omiin kehittymismahdollisuuksiin on laskenut hieman vuodesta 2014.

Tulevaisuuden näkymät

Kiinteistönvälittäjistä valtaosa (81 %) näkee itsensä työskentelevän alalla jatkossakin. Vastaajista 65 % uskoo työskentelevänsä kolmen vuoden kuluttua nykyisissä tehtävissään, 11 %:n aikoessa edetä urallaan ja 5 %:n aikovan siirtyä alan toisiin tehtäviin. Naisista 59 % kokee pysyvänsä nykyisissä tehtävissä, miesten vastaava luku 41 %.

Yleisin syy niiden 5% kohdalla, jotka eivät usko työskentelevänsä välittäjänä enää kolmen vuoden päästä, on eläköityminen. Muita mainittuja syitä olivat äitiysloma, mahdollinen muutto ulkomaille, opiskelu ja yrittäjäksi ryhtyminen. Niistä, jotka ilmoittivat suunnittelevansa alanvaihtoa, kaikki päätyivät pitämään asian omana tietonaan eli kukaan ei halunnut jakaa tietoa siitä mille alalle on siirtymässä.

Miten kiinteistönvälitysalan nähdään muuttuvan?

Alalla työskentelevien keskuudessa on selkeä yksimielisyys siitä, että tietotekniikan ja sosiaalisen median merkitys kiinteistönvälitystyössä lisääntyy. Peräti 93% vastaajista on asian suhteen samaa mieltä. Tähän liittyen välittäjien digiosaamisen kehittämistarpeen tiedostaa lähestulkoon jokainen (92 %), mikä luo hyvät edellytykset välityslähiikille palveluiden kehittämiseksi, kunhan yrityksissä varataan sille riittävästi aikaa.

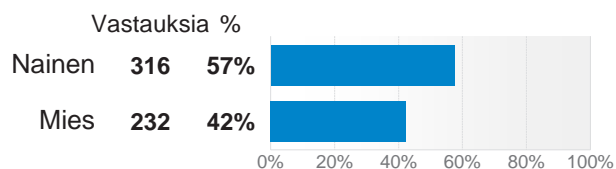
Tulosten mukaan tietotekniikan mukanaan tuoma kehitys ei kuitenkaan selkeästi linkity kiinteistönvälittäjän roolin muutokseen, eli vastaajat eivät oikein osaa nähdä, miten tietotekniikka ja digiosaaminen muuttaisivat oleellisesti kiinteistönvälittäjän roolia tulevaisuudessa. Synnä saattaa olla se, että ilmassa on niin monia tekijöitä, joiden muutosvoimakkuutta on vaikea ennakoita.

3 Tutkimusaineiston kuvaus

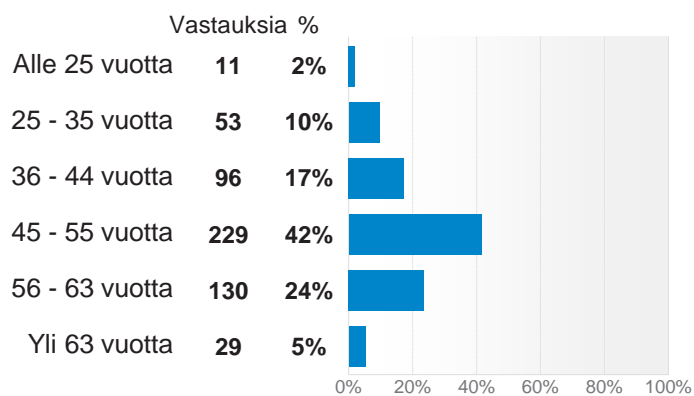
3.1 | Vastaajien taustatiedot

■ Kiinteistönvälitysalan Ammatilaiset 2016 (N=550)

Sukupuoli



Ikä



■ Kiinteistönvälitysalan Ammatilaiset 2016 (N=550)

Asema organisaatiossa



■ Kiinteistönvälitysalan Ammatilaiset 2016 (N=550)

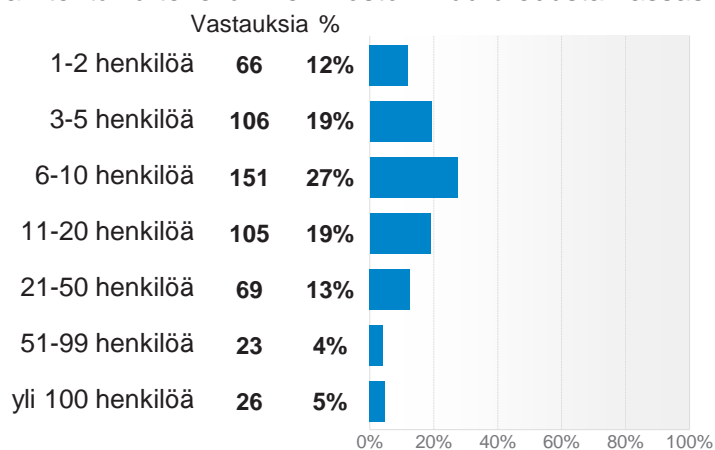
Pääasiallinen toimenkuva (Voit valita useampia vaihtoehtoja.)



3.2 | Työnantajatiedot ja koulutus

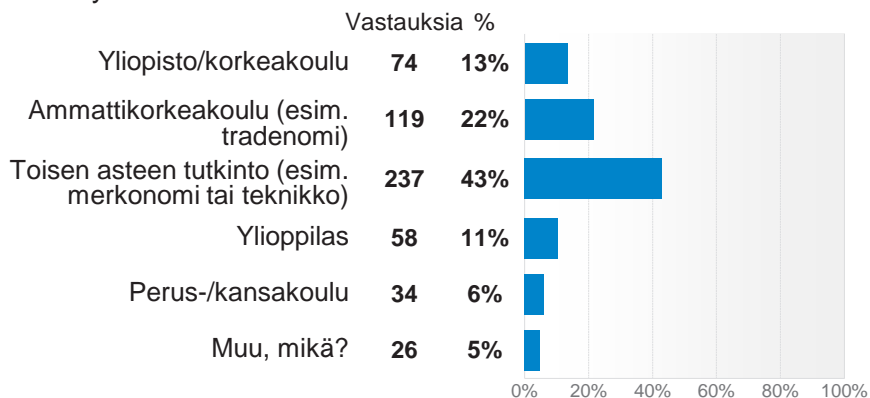
■ Kiinteistönvälitysalan Ammatilaiset 2016 (N=550)

Kiinteistönvälitysalan tehtäviä tekevän henkilöstön määrä edustamassasi yrityksessä



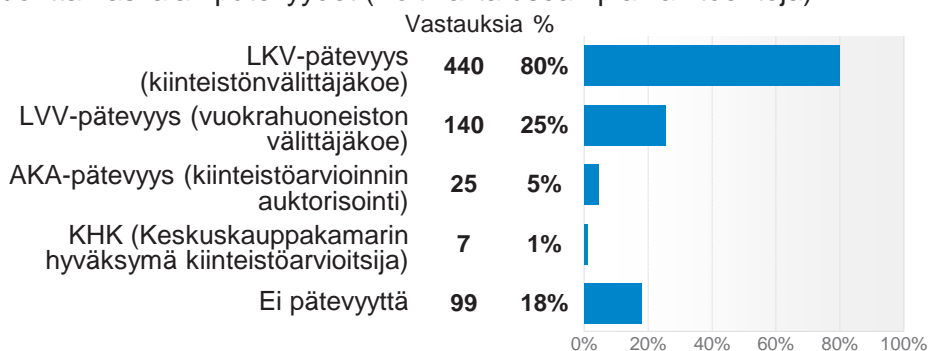
■ Kiinteistönvälitysalan Ammatilaiset 2016 (N=550)

Suorittamasi ylin koulutustaso



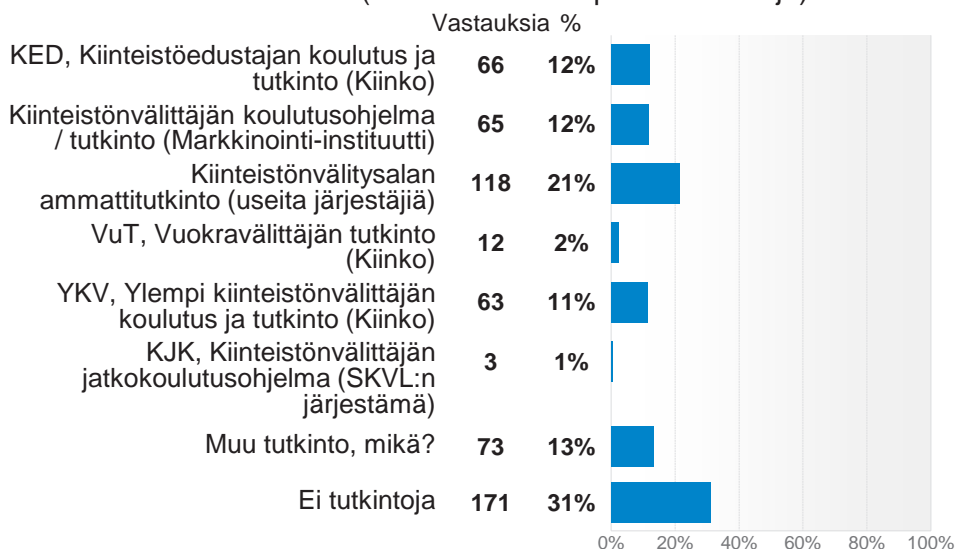
■ Kiinteistönvälitysalan Ammatilaiset 2016 (N=550)

Suorittamasi alan pätevyudet (Voit valita useampia vaihtoehtoja)



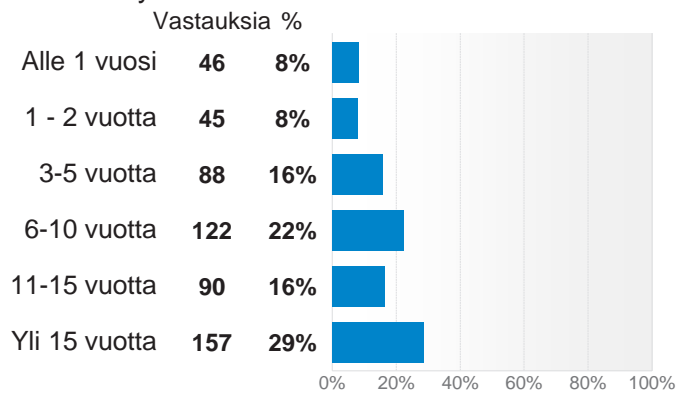
■ Kiinteistönvälitysalan Ammatilaiset 2016 (N=550)

Suorittamasi alan tutkinnot (Voit valita useampia vaihtoehtoja)



■ Kiinteistönvälitysalan Ammatillaiset 2016 (N=550)

Työkokemuksesi kiinteistönvälitysalalta?

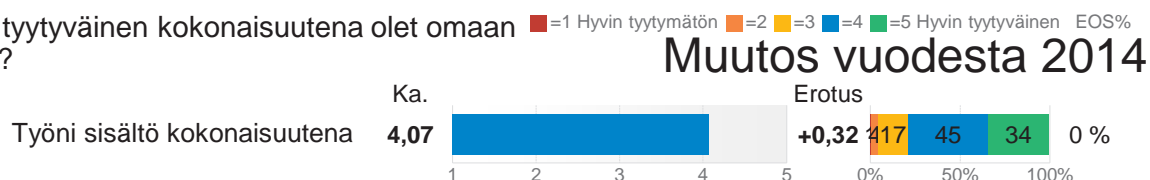


4 Työn sisältö

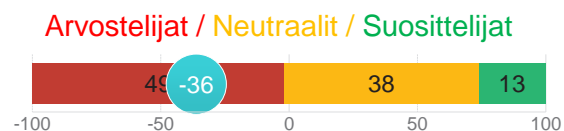
4.1 | Suosittelemalukkuus

■ Kiinteistönvälitysalan Ammatillaiset 2016 (N=550)

Kuinka tyytyväinen kokonaisuutena olet omaan työhösi?



Kuinka todennäköisesti suositelisit kiinteistönvälitysalaa työpaikkana ystävälle tai tuttavalle?



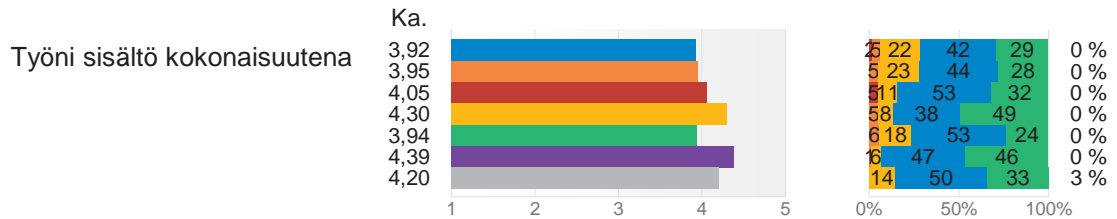
Suosittelukysymyksen vastausvaihtoehdot olivat 0-10 (0=erittäin epätodennäköisesti, 10=erittäin todennäköisesti). Vastajat on luokiteltu vastauksen perusteella kolmeen luokkaan seuraavasti:

- 0-6 = Arvostelijat
- 7-8 = Neutraalit
- 9-10 = Suositelijat

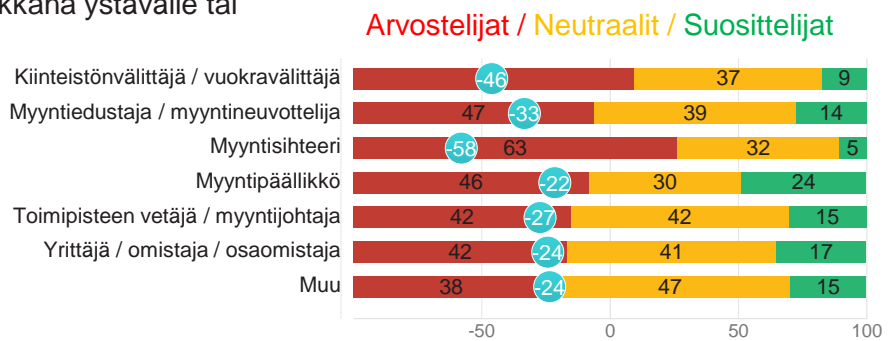
NPS-tulos lasketaan vähentämällä suositelijoiden prosenttiosuudesta arvostelijoiden prosenttiosuus. NPS:n tulos voi vaihdella -100 ja 100 välillä.

- Kiinteistönvälittäjä / vuokravälittäjä (N=239)
- Myyntiedustaja / myyntineuvottelija (N=75)
- Myyntisihteeri (N=19)
- Myyntipäällikkö (N=37)
- Toimipisteen vetäjä / myyntijohtaja (N=34)
- Yrittäjä / omistaja / osaomistaja (N=106)
- Muu, mikä? (N=36)

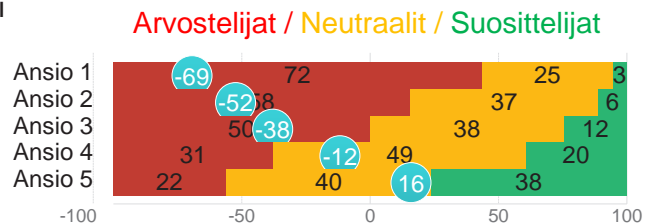
Kuinka tyytyväinen kokonaisuutena olet omaan työhösi? ■=1 Hyvin tyytymätön ■=2 ■=3 ■=4 ■=5 Hyvin tyytyväinen EOS%



Kuinka todennäköisesti suosittelisit kiinteistönvälitysalaa työpaikkana ystävälle tai tuttavalle?



Kuinka todennäköisesti suosittelisit kiinteistönvälitysalaa työpaikkana ystävälle tai tuttavalle?



Ansiotason mukaan luokiteltuna kiinteistönvälitysalan suosittelu menee käsi kädessä ansiökäsityksen mukaan. Mitä suurempi ansio, sitä varmemmin suositellaan

Suosittelukysymyksen vastausvaihtoehdot olivat 0-10 (0=erittäin epätodennäköisesti, 10=erittäin todennäköisesti). Vastaajat on luokiteltu vastauksen perusteella kolmeen luokkaan seuraavasti:

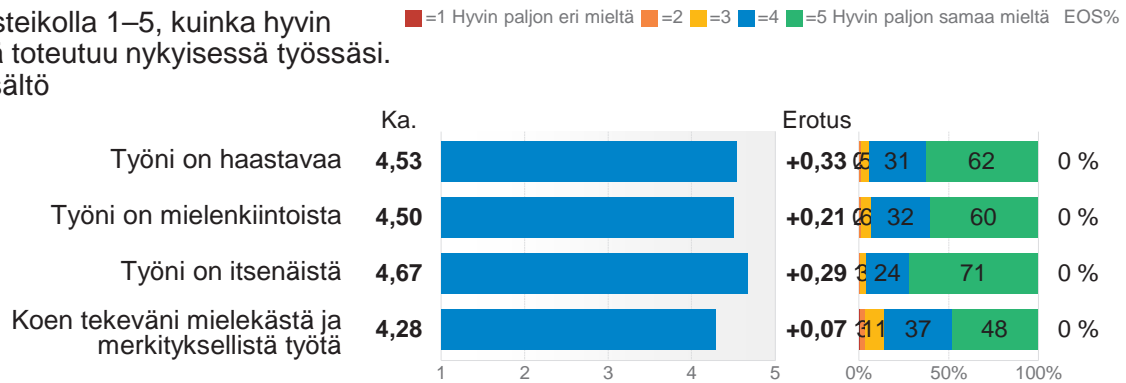
0-6 = Arvostelijat
 7-8 = Neutraalit
 9-10 = Suosittelijat

NPS-tulos lasketaan vähentämällä suosittelijoiden prosenttiosuudesta arvostelijoiden prosenttiosuus. NPS:n tulos voi vaihdella -100 ja 100 välillä

4.2 | Työn sisällön mielekkyys

Kaikki vastaajat (N=550)

Arvioi asteikolla 1–5, kuinka hyvin väittämä toteutuu nykyisessä työssäsi.
Työn sisältö

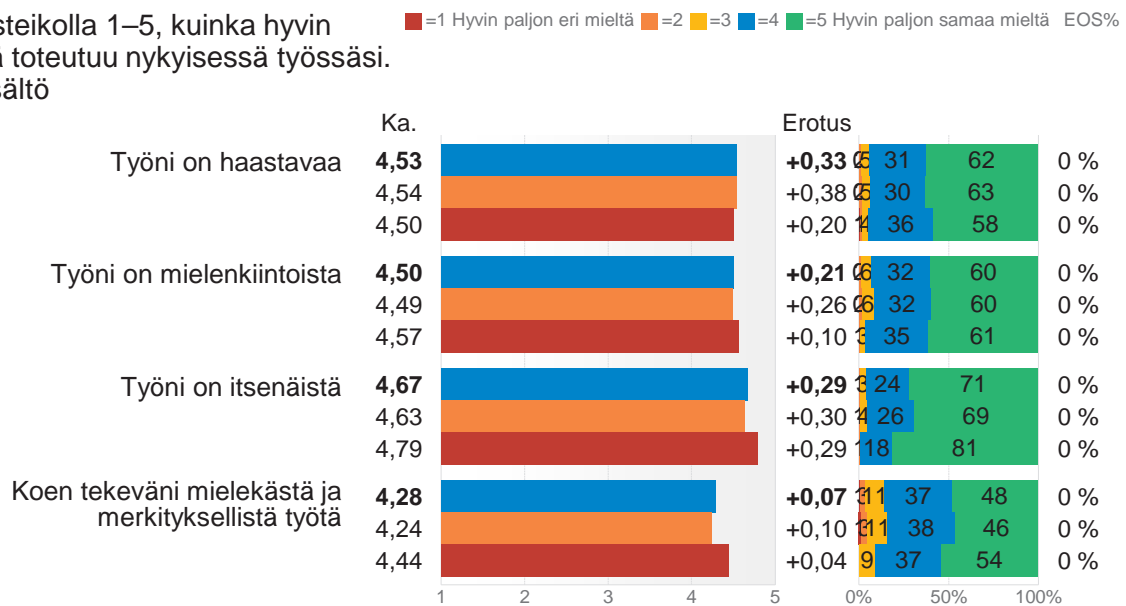


Kaikki vastaajat (N=550)

Palkkasuhde (N=440)

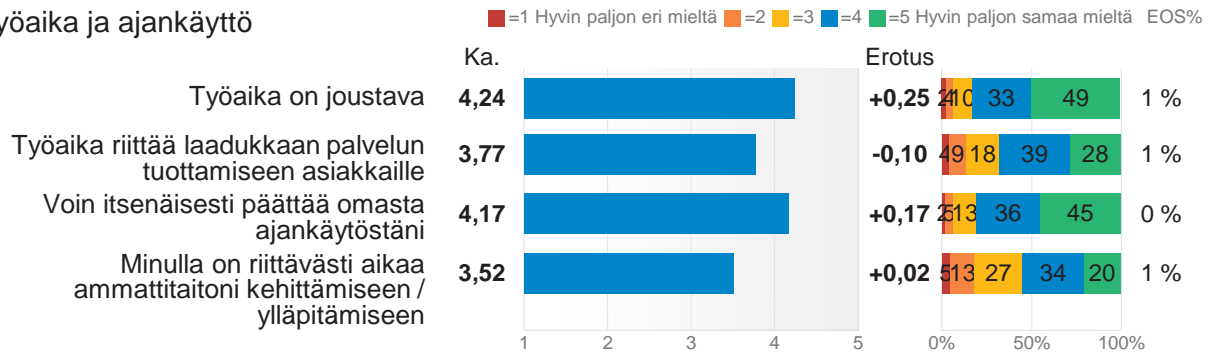
Yrittäjä/omistaja (N=106)

Arvioi asteikolla 1–5, kuinka hyvin väittämä toteutuu nykyisessä työssäsi.
Työn sisältö



Kaikki vastaajat (N=550)

Työaika ja ajankäyttö

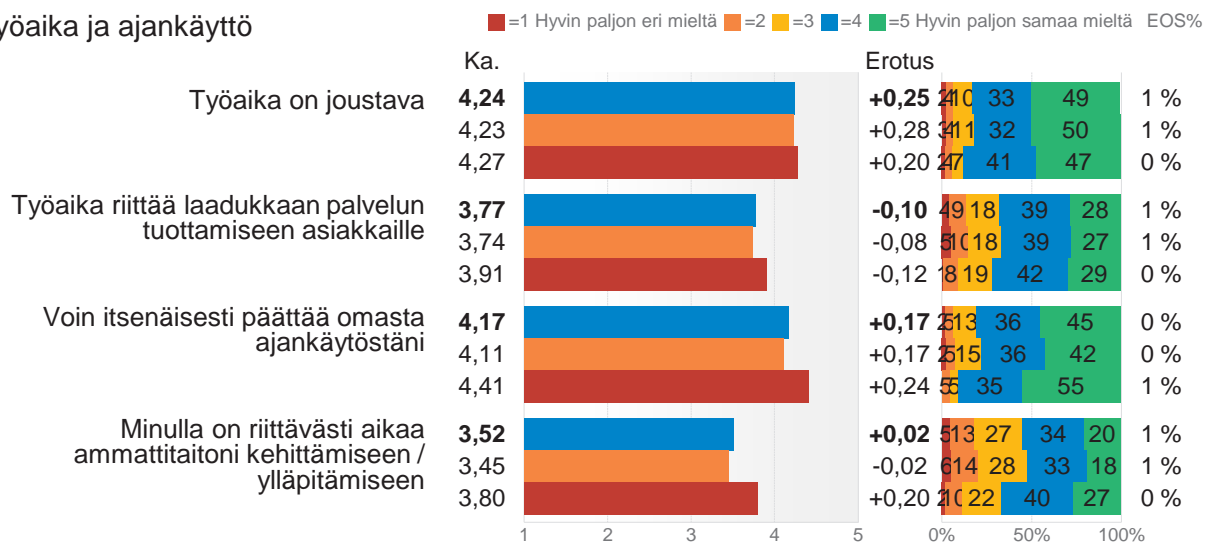


Kaikki vastaajat (N=550)

Palkkasuhde (N=440)

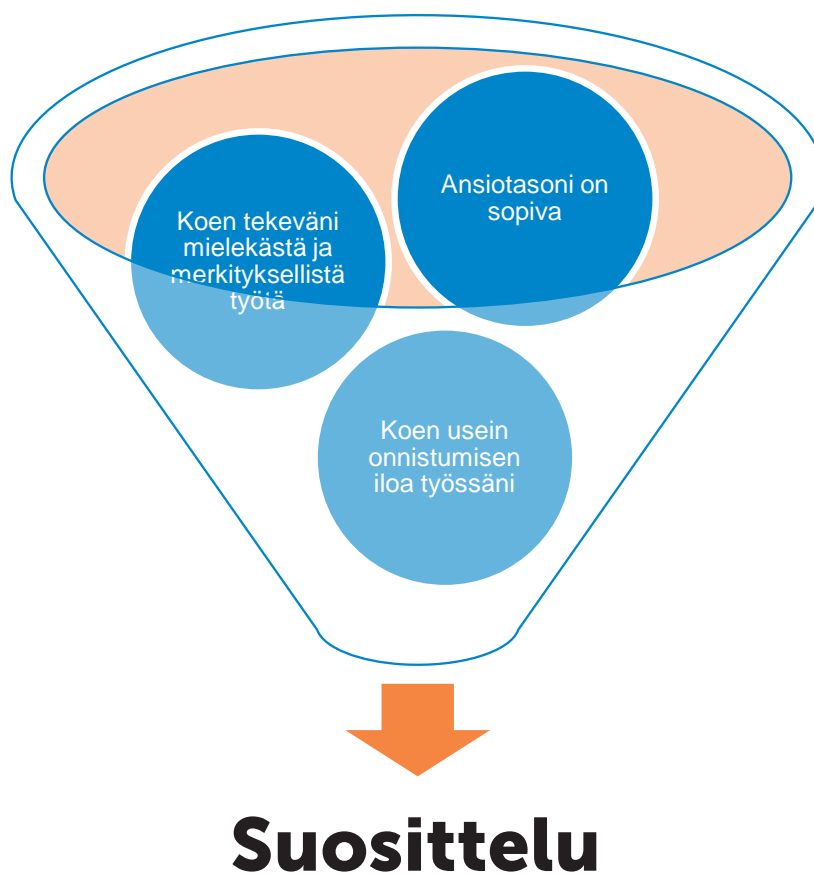
Yrittäjä/omistaja (N=106)

Työaika ja ajankäyttö



Kysymykseen ”Kuinka todennäköisesti suosittelisit kiinteistönvälitysalaa työpaikkana ystävälle tai tuttavalle” korreloivat positiivisesti voimakkaammin niin onnistumisen ilo, työn merkityksellisyys kuin tyytyväisyys omaan ansiotasoon. Nämä kokemukset yhdistävät alalla työskenteleviä.

Kokonaisuutena työn sisältöä arvioi myönteisesti 61 % vastaajista. Tyytymättömyyden taustalla taas on usein kokemus heikoista koulutus- tai urakehitysmahdollisuuksista. Avoimissa vastauksissa tuotiin usein esille myös palkkaukseen ja sen epävarmuuteen liittyvät tekijät. ”Ei voi luottaa, että joka kuukausi tulisi tiliä, jollei onnistumisia tule kauppojen suhteen. Ja vain kauppa tuo mahdollisen palkan, mutta jos tehtyjen kauppojen palkkiot minimiä, ei sekään tuo varmuutta, jollei pikkukauppoja ole riittävästi/useita. Proviisio-palkkaus pitää siitä huolen, ettei näillä markkinoilla juhlita -edes pienesti.”



*Koen usein onnistumisen iloa työssäni: korr: 0,505

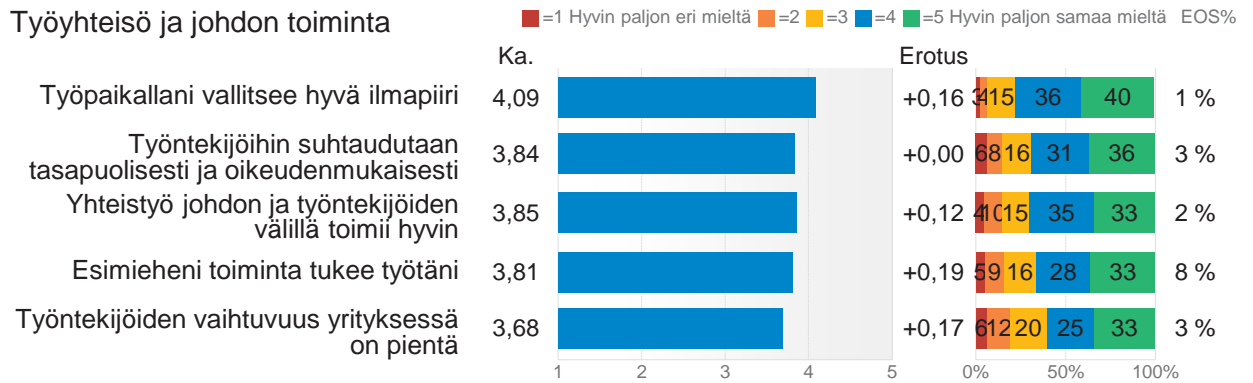
*Koen tekeväni mielekästä ja merkityksellistä työtä: korr: 0,456

*Ansiotasoni on sopiva: korr: 0,431

4.3 | Työyhteisö

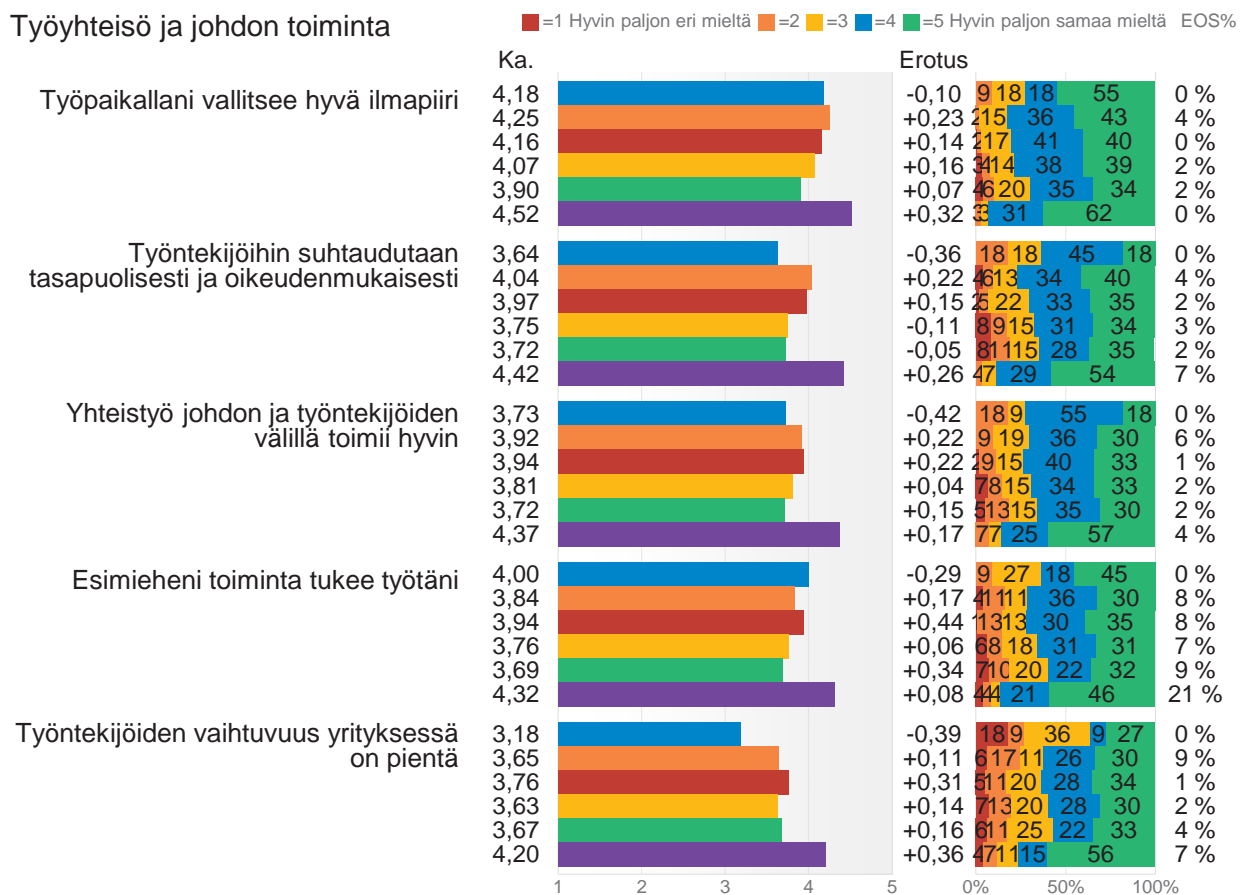
Kiinteistövälytysalan Ammatillaiset 2016 (N=550)

Työyhteisö ja johdon toiminta



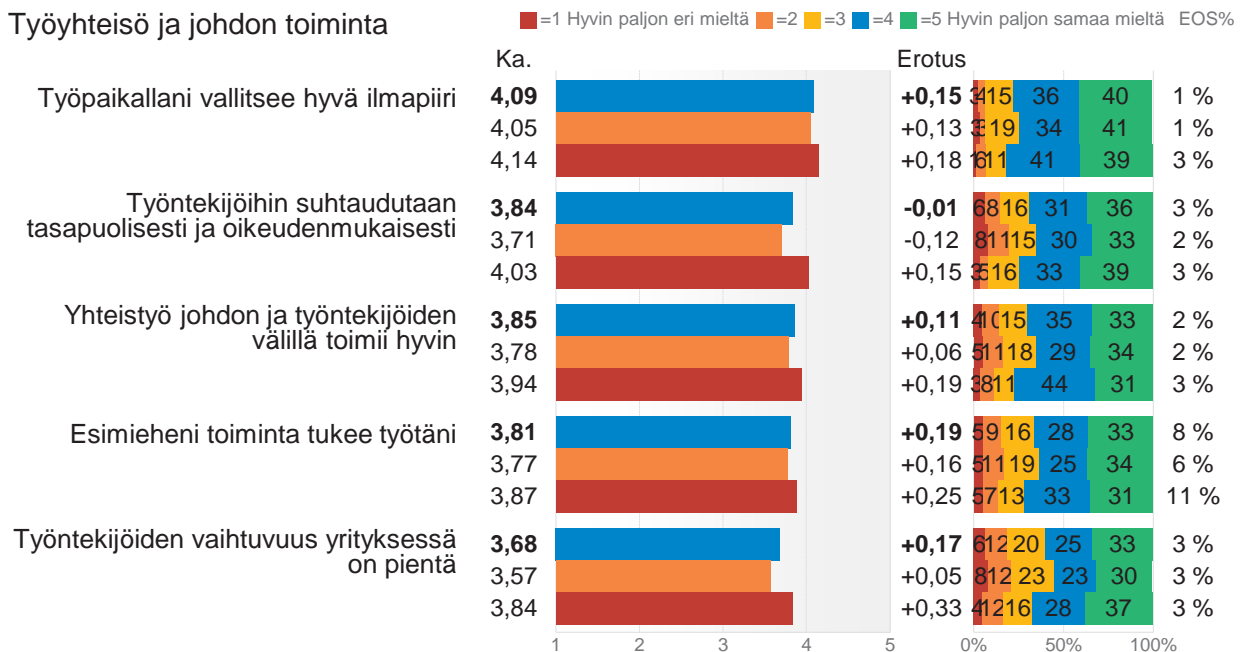
Alle 25 vuotta (N=11) 36 - 44 vuotta (N=96) 56 - 63 vuotta (N=130)
 25 - 35 vuotta (N=53) 45 - 55 vuotta (N=229) Yli 63 vuotta (N=29)

Työyhteisö ja johdon toiminta



■ Kaikki vastaajat (N=550) ■ Nainen (N=316) ■ Mies (N=232)

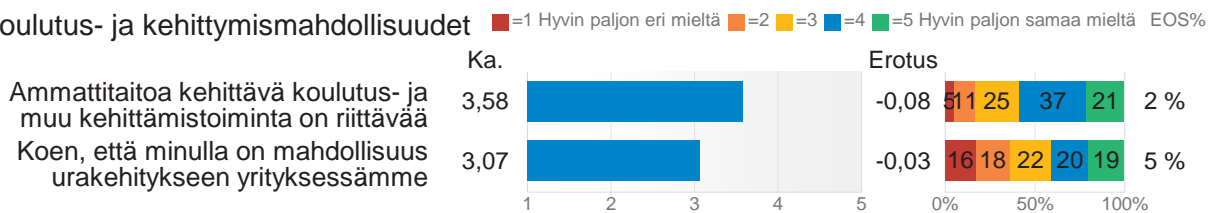
Työyhteisö ja johdon toiminta



4.4 | Koulutus- ja kehittymismahdollisuudet

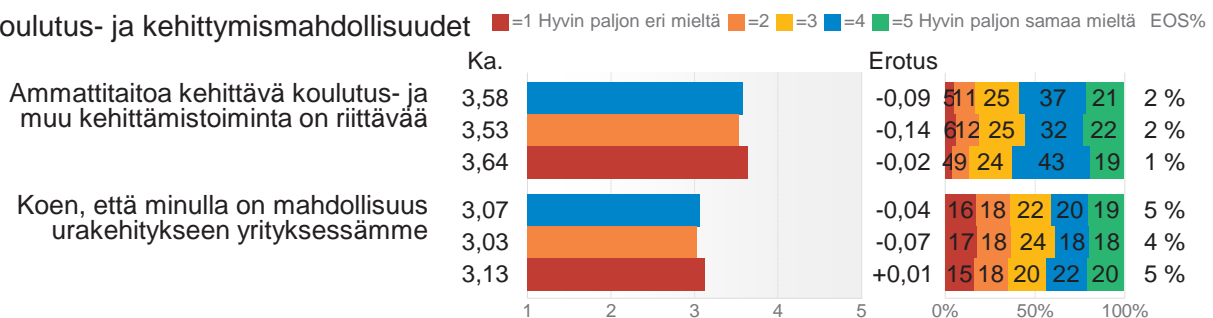
■ Kiinteistövälytysalan Ammatillaiset 2016 (N=550)

Koulutus- ja kehittymismahdollisuudet



■ Kaikki vastaajat (N=550) ■ Nainen (N=316) ■ Mies (N=232)

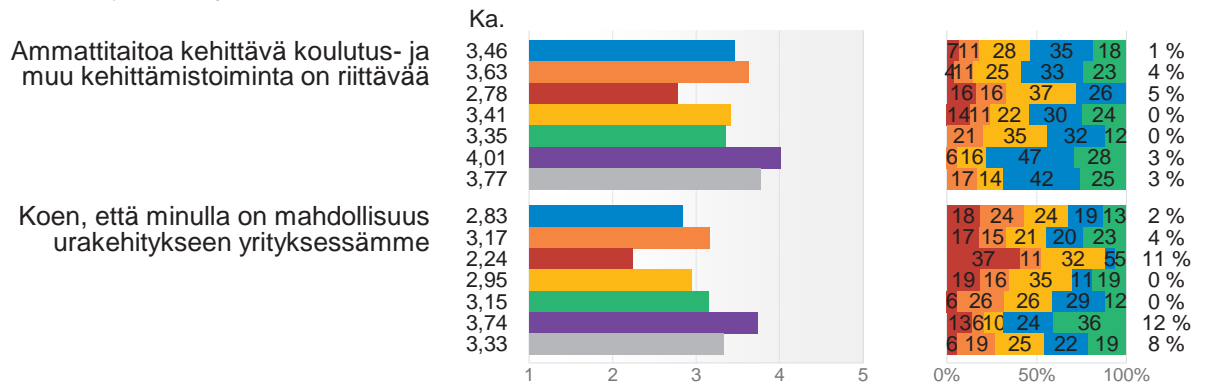
Koulutus- ja kehittymismahdollisuudet



- Kiinteistönvälittäjä / vuokravälittäjä (N=239)
- Myyntiedustaja / myyntineuvottelija (N=75)
- Myyntisihteeri (N=19)
- Myyntipäällikkö (N=37)
- Toimipisteen vetäjä / myyntijohtaja (N=34)
- Yrittäjä / omistaja / osaomistaja (N=106)
- Muu, mikä? (N=36)

Koulutus- ja kehittymismahdollisuudet

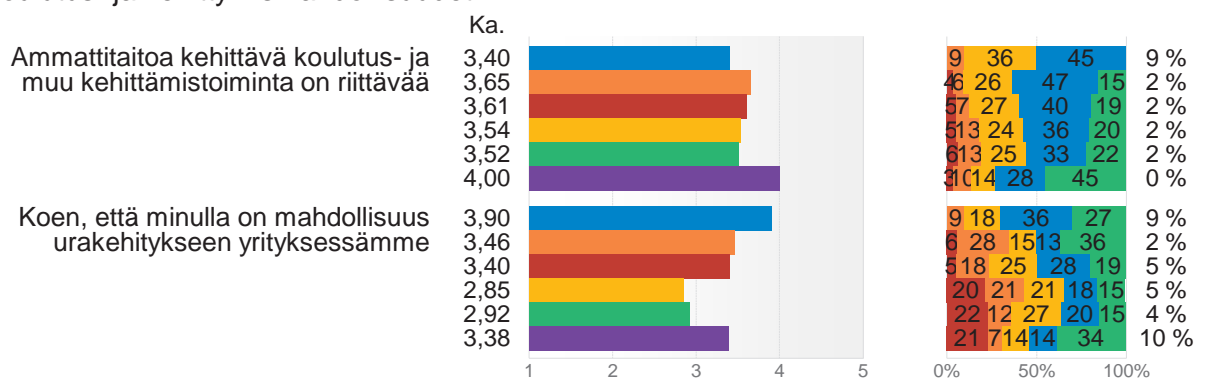
■ =1 Hyvin paljon eri mieltä ■ =2 ■ =3 ■ =4 ■ =5 Hyvin paljon samaa mieltä EOS%



- Alle 25 vuotta (N=11)
- 25 - 35 vuotta (N=53)
- 36 - 44 vuotta (N=96)
- 45 - 55 vuotta (N=229)
- 56 - 63 vuotta (N=130)
- Yli 63 vuotta (N=29)

Koulutus- ja kehittymismahdollisuudet

■ =1 Hyvin paljon eri mieltä ■ =2 ■ =3 ■ =4 ■ =5 Hyvin paljon samaa mieltä EOS%

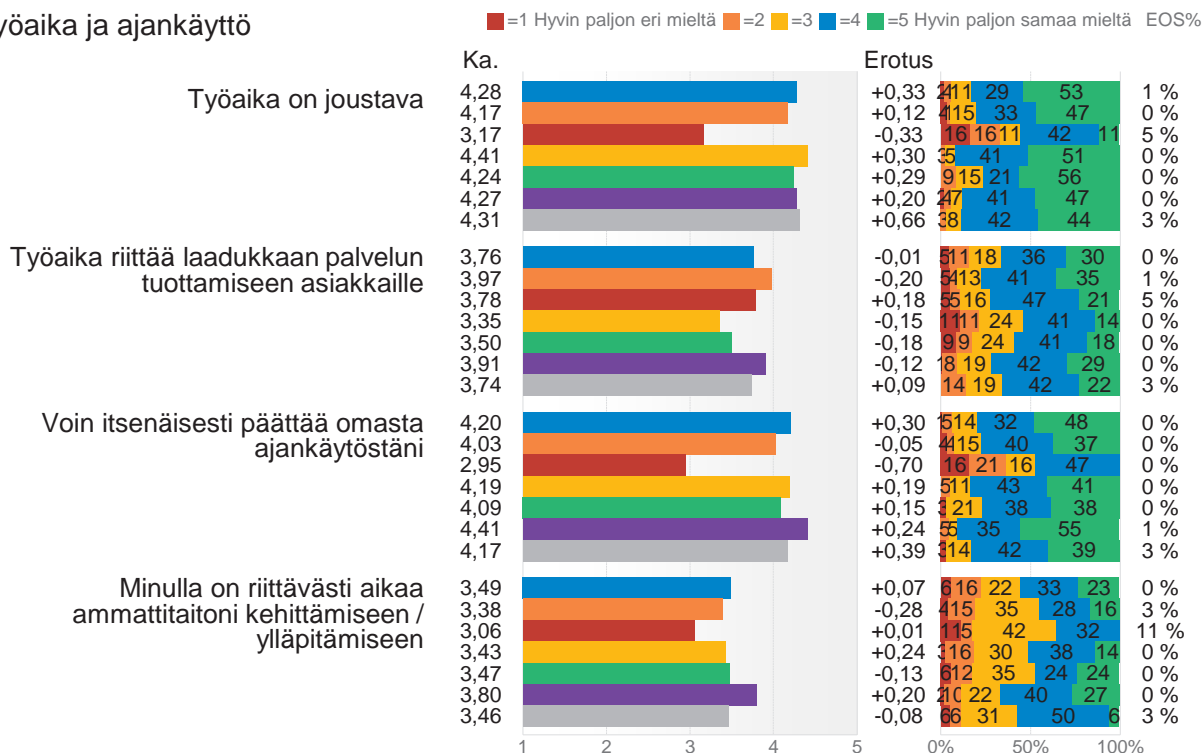


5 Työaika ja ajankäyttö

■ Kiinteistönvälittäjä / vuokravälittäjä (N=239)
■ Myyntiedustaja / myyntineuvottelija (N=75)
■ Myyntisihteeri (N=19)
■ Myyntipäällikkö (N=37)

■ Toimipisteen vetäjä / myyntijohtaja (N=34)
■ Yrittäjä / omistaja / osaomistaja (N=106)
■ Muu, mikä? (N=36)

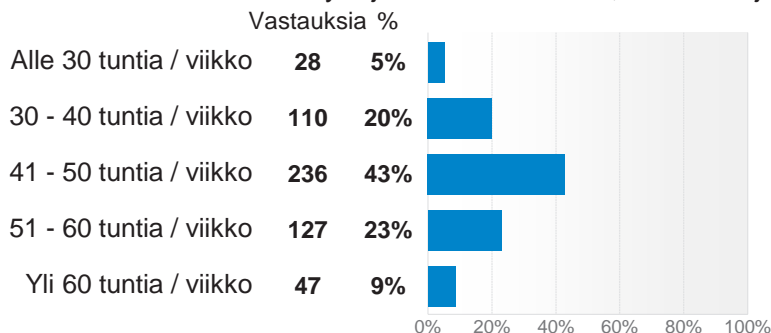
Työaika ja ajankäyttö



5.1 | Työmäärä

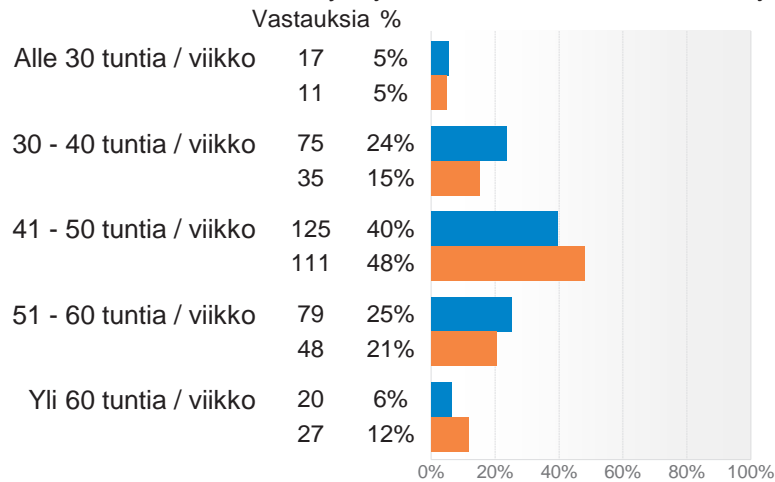
Kiinteistönvälitysalan Ammatillaiset 2016 (N=550)

Arvio keskimääräisestä viikoittaisesta työajasta vuonna 2016, loma-aikojen ulkopuolella



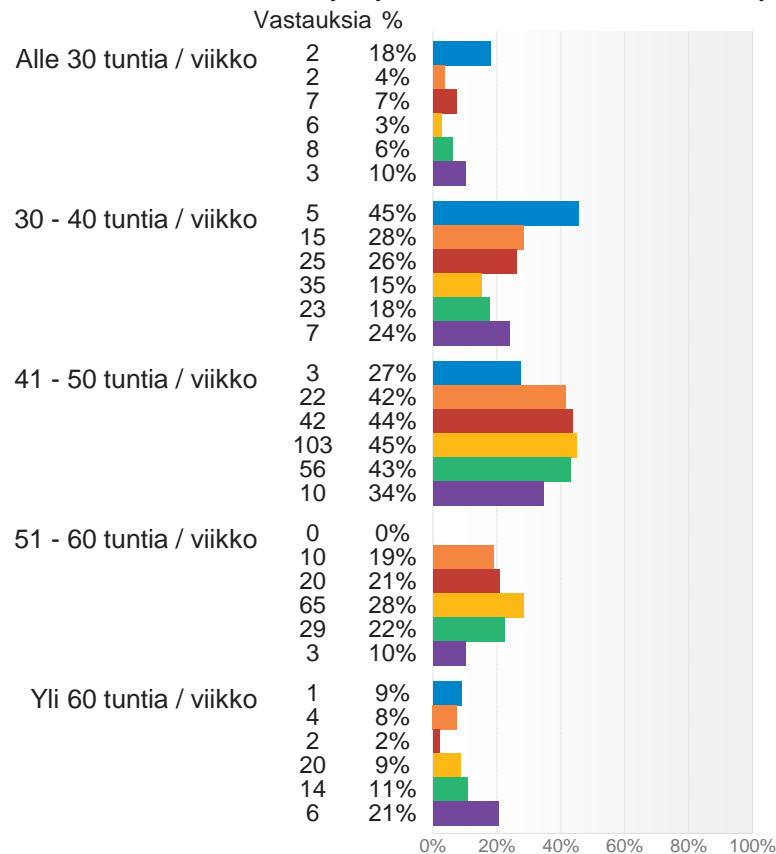
■ Nainen (N=316) ■ Mies (N=232)

Arvio keskimääräisestä viikoittaisesta työajasta vuonna 2016, loma-aikojen ulkopuolella



■ Alle 25 vuotta (N=11) ■ 25 - 35 vuotta (N=53) ■ 36 - 44 vuotta (N=96) ■ 45 - 55 vuotta (N=229) ■ 56 - 63 vuotta (N=130) ■ Yli 63 vuotta (N=29)

Arvio keskimääräisestä viikoittaisesta työajasta vuonna 2016, loma-aikojen ulkopuolella



5.2 | Työajan jakautuminen eri tehtävien välillä

| KAIKKI VASTAAJAT | Asiakashankinta ja asiakkuuksien hoitaminen (%) | | | | Jälkitoimet (sopimukseen ja asiakas-suhteisiin liittyen) (%) | |
|---------------------|---|---|---------------------------------|-------------------|--|--|
| | Markkinointi ja toteutus (%) | Neuvottelu ja kaupantekoon valmistautuminen (%) | Yksityis- ja yleisesittelyt (%) | Muut tehtävät (%) | | |
| Alin kvartaali | 15 | 10 | 10 | 5 | 5 | |
| Mediaani | 25 | 15 | 11 | 10 | 10 | |
| Ylin kvartaali | 30 | 20 | 20 | 10 | 25 | |
| Keskiarvo | 26,3 | 17,0 | 14,7 | 9,3 | 20,2 | |

| NAINEN | Asiakashankinta ja asiakkuuksien hoitaminen (%) | | | | Jälkitoimet (sopimukseen ja asiakas-suhteisiin liittyen) (%) | |
|----------------|---|---|---------------------------------|-------------------|--|--|
| | Markkinointi ja toteutus (%) | Neuvottelu ja kaupantekoon valmistautuminen (%) | Yksityis- ja yleisesittelyt (%) | Muut tehtävät (%) | | |
| Alin kvartaali | 15 | 10 | 10 | 5 | 5 | |
| Mediaani | 25 | 15 | 11 | 10 | 10 | |
| Ylin kvartaali | 30 | 20 | 20 | 10 | 20 | |
| Keskiarvo | 26,0 | 17,3 | 14,8 | 9,5 | 20,0 | |

| MIES | Asiakashankinta ja asiakkuuksien hoitaminen (%) | | | | Jälkitoimet (sopimukseen ja asiakas-suhteisiin liittyen) (%) | |
|----------------|---|---|---------------------------------|-------------------|--|--|
| | Markkinointi ja toteutus (%) | Neuvottelu ja kaupantekoon valmistautuminen (%) | Yksityis- ja yleisesittelyt (%) | Muut tehtävät (%) | | |
| Alin kvartaali | 19,25 | 10 | 10 | 5 | 7,5 | |
| Mediaani | 25 | 15 | 12,5 | 10 | 10 | |
| Ylin kvartaali | 35 | 20 | 20 | 10 | 30 | |
| Keskiarvo | 26,7 | 16,5 | 14,6 | 8,9 | 20,5 | |

| PALKKASUHDE | Asiakashankinta ja asiakkuuksien hoitaminen (%) | | | | Jälkitoimet (sopimukseen ja asiakas-suhteisiin liittyen) (%) | |
|----------------|---|---|---------------------------------|-------------------|--|--|
| | Markkinointi ja toteutus (%) | Neuvottelu ja kaupantekoon valmistautuminen (%) | Yksityis- ja yleisesittelyt (%) | Muut tehtävät (%) | | |
| Alin kvartaali | 20 | 10 | 10 | 5 | 5 | |
| Mediaani | 25 | 15 | 11,5 | 10 | 10 | |
| Ylin kvartaali | 30 | 20 | 20 | 10 | 20 | |
| Keskiarvo | 26,3 | 17,6 | 14,6 | 9,3 | 20,2 | |

| YRITTÄJÄ/ OMISTAJA | Asiakashankinta ja asiakkuuksien hoitaminen (%) | | | | Jälkitoimet (sopimukseen ja asiakas-suhteisiin liittyen) (%) | |
|-----------------------|---|---|---------------------------------|-------------------|--|--|
| | Markkinointi ja toteutus (%) | Neuvottelu ja kaupantekoon valmistautuminen (%) | Yksityis- ja yleisesittelyt (%) | Muut tehtävät (%) | | |
| Alin kvartaali | 15 | 10 | 10 | 5 | 5 | |
| Mediaani | 20 | 10 | 10 | 10 | 15 | |
| Ylin kvartaali | 30 | 20 | 20 | 10 | 30 | |
| Keskiarvo | 26,3 | 14,3 | 15,1 | 9,0 | 21,1 | |

| Helsinki-Espoo- Vantaa | Asiakashankinta ja asiakkuuksien hoitaminen (%) | Markkinointi (valmistelutyöt ja toteutus) (%) | Neuvottelu ja kaupantekoon valmistautuminen (%) | Yksityis- ja yleisesittelyt (%) | Jälkitoimet (sopimukseen ja asiakassuhteisiin liittyen) (%) | Muut tehtävät (%) |
|-----------------------------------|---|---|--|------------------------------------|--|----------------------|
| Alin kvartaali | 20 | 10 | 10 | 10 | 5 | 5 |
| Mediaani | 30 | 15 | 10 | 20 | 8 | 10 |
| Ylin kvartaali | 40 | 20 | 20 | 28,75 | 10 | 20 |
| Keskiarvo | 31,3 | 16,9 | 14,5 | 19,8 | 9,4 | 19,6 |

Eteläinen Suomi

| | | | | | | |
|----------------|------|------|------|------|-----|------|
| Alin kvartaali | 20 | 10 | 10 | 15 | 5 | 5 |
| Mediaani | 25 | 15 | 10 | 20 | 10 | 10 |
| Ylin kvartaali | 30 | 20 | 20 | 30 | 10 | 25 |
| Keskiarvo | 25,7 | 15,8 | 14,1 | 22,4 | 8,3 | 18,3 |

Itäinen Suomi

| | | | | | | |
|----------------|------|------|------|------|-----|-------|
| Alin kvartaali | 15 | 10 | 10 | 10 | 5 | 5 |
| Mediaani | 20 | 15 | 15 | 20 | 10 | 10 |
| Ylin kvartaali | 30 | 20 | 20 | 25 | 10 | 24,25 |
| Keskiarvo | 23,5 | 17,0 | 15,2 | 19,2 | 9,4 | 19,1 |

Läntinen Suomi

| | | | | | | |
|----------------|------|------|------|------|-----|------|
| Alin kvartaali | 15 | 10 | 10 | 10 | 5 | 5 |
| Mediaani | 20 | 15 | 15 | 20 | 10 | 10 |
| Ylin kvartaali | 30 | 20 | 20 | 30 | 10 | 30 |
| Keskiarvo | 24,0 | 17,7 | 15,2 | 20,6 | 9,8 | 21,7 |

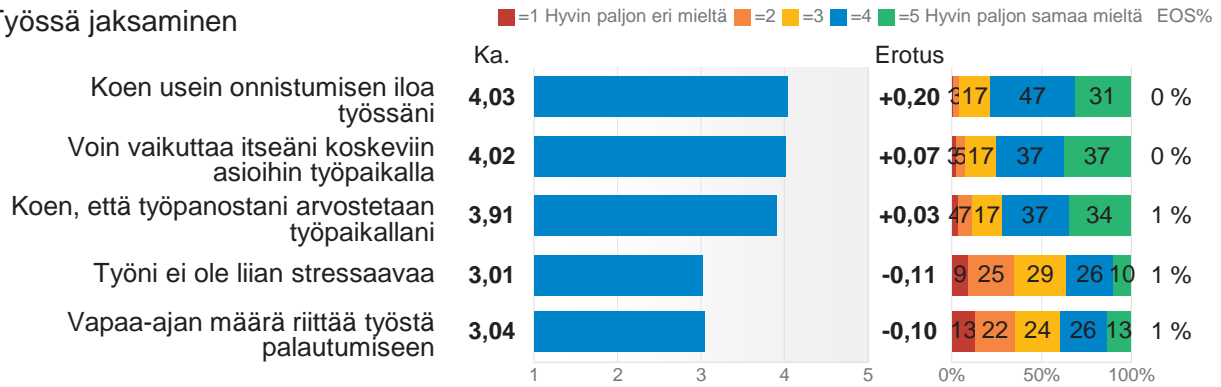
Pohjoinen Suomi

| | | | | | | |
|----------------|------|------|------|------|-----|------|
| Alin kvartaali | 10 | 10 | 10 | 10 | 5 | 5 |
| Mediaani | 20 | 20 | 15 | 20 | 10 | 10 |
| Ylin kvartaali | 30 | 30 | 20 | 20 | 10 | 40 |
| Keskiarvo | 22,2 | 18,5 | 14,7 | 18,2 | 8,9 | 25,0 |

5.3 | Työssä jaksaminen

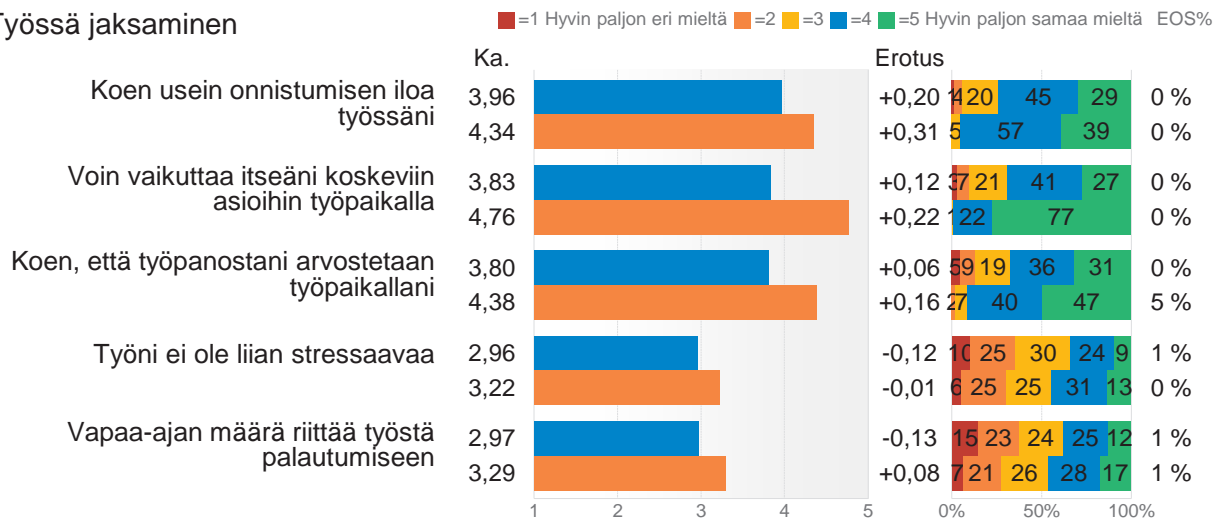
Kiinteistövälitysalan Ammatillaiset 2016 (N=550)

Työssä jaksaminen



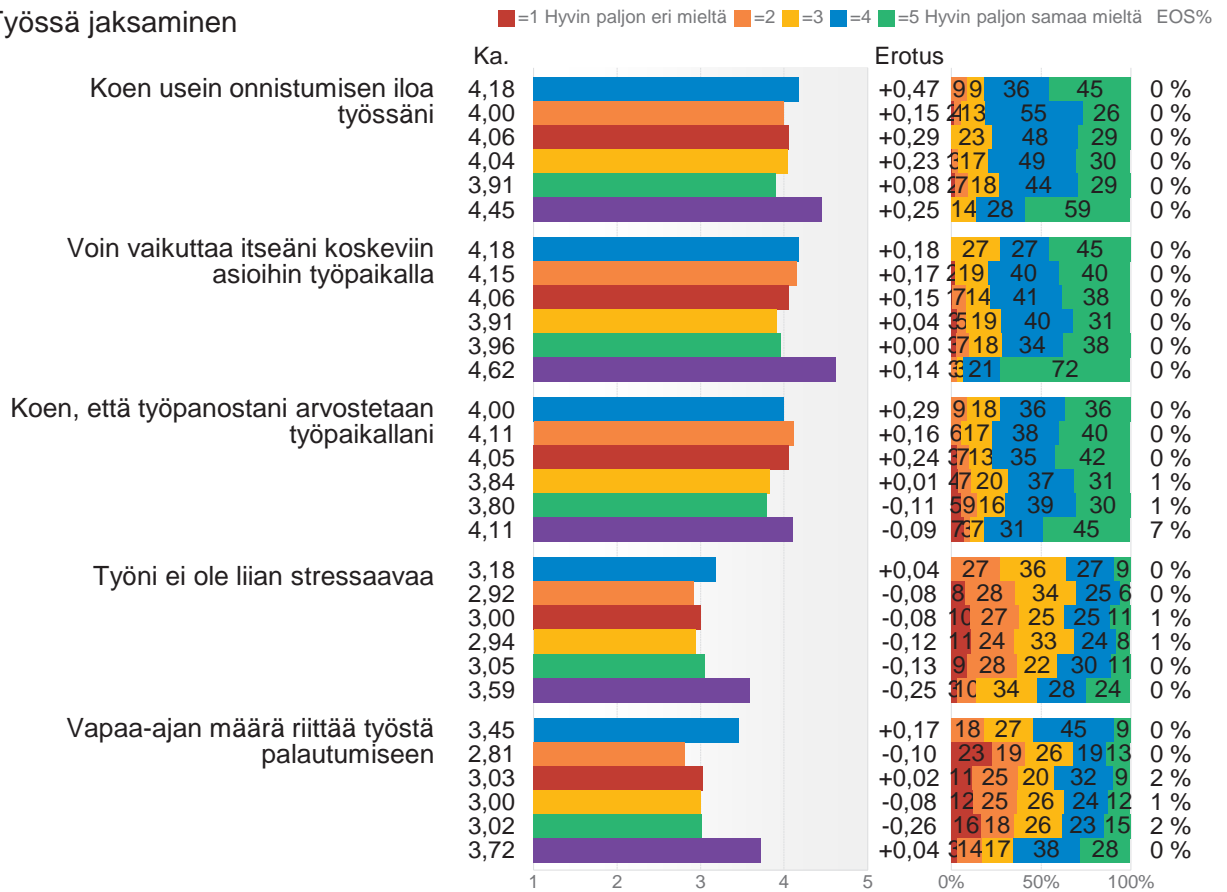
Palkkasuhde (N=440) Yrittäjä/omistaja (N=106)

Työssä jaksaminen



■ Alle 25 vuotta (N=11) ■ 36 - 44 vuotta (N=96) ■ 56 - 63 vuotta (N=130)
■ 25 - 35 vuotta (N=53) ■ 45 - 55 vuotta (N=229) ■ Yli 63 vuotta (N=29)

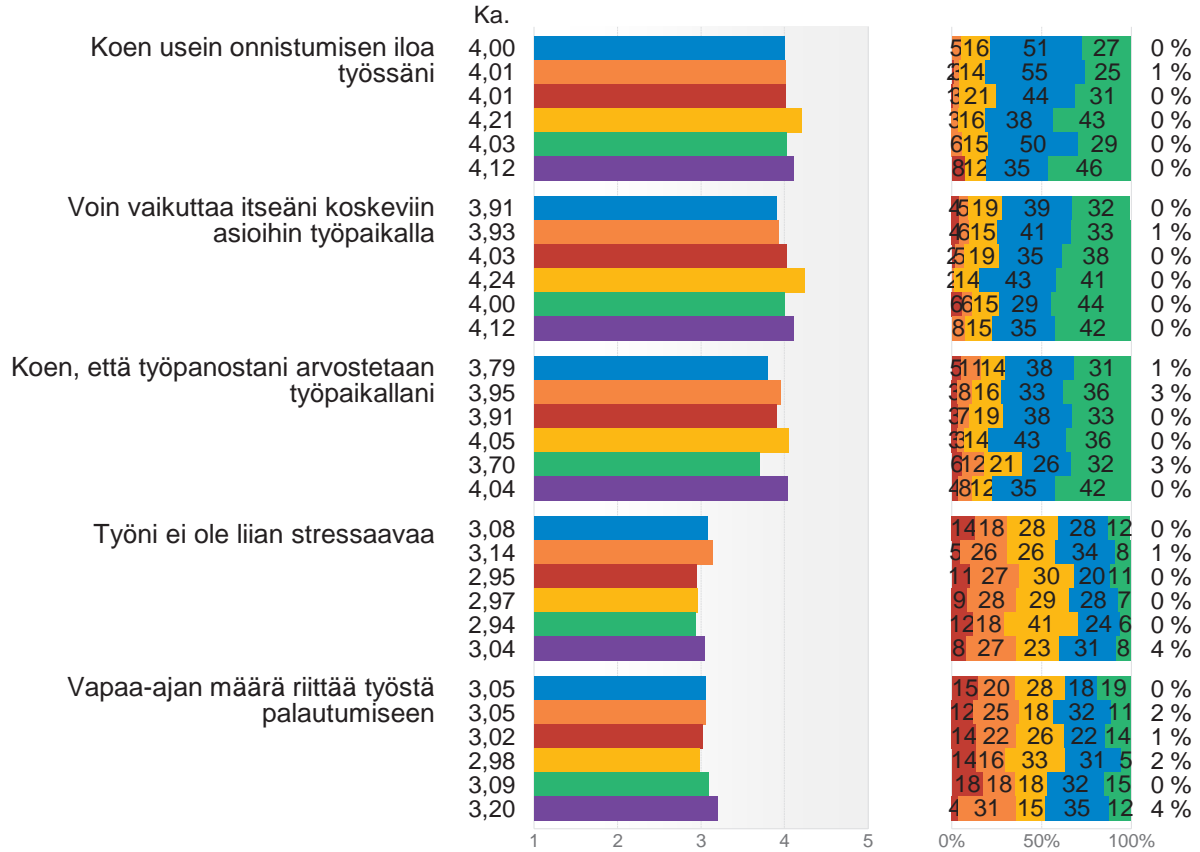
Työssä jaksaminen



- Yliopisto/korkeakoulu (N=74)
- Ammattikorkeakoulu (esim. tradenomi) (N=119)
- Toisen asteen tutkinto (esim. merkonomi tai teknikko) (N=237)
- Ylioppilas (N=58)
- Perus-/kansakoulu (N=34)
- Muu, mikä? (N=26)

Työssä jaksaminen

■ =1 Hyvin paljon eri mieltä ■ =2 ■ =3 ■ =4 ■ =5 Hyvin paljon samaa mieltä EOS%



Työssä jaksaminen puhuttaa

Avoimissa vastauksissa nostettiin usein esille ajatuksia työn raskaudesta. Se ,miten siihen suhtaudutaan ja millä keinoilla arjen työpaineista selviydytään vaihtelee yksilöittäin, kuten seuraavista kommenteista ilmenee.

- Ellen tykkäisi työstäni niin paljon kun tykkään niin varmaankin tuntuisi raskaalta..
- Vaikka kuinka suunnittelisi kalenterinsa etukäteen ja järjestäisi omaa vapaa-aikaa, niin usein omasta ajasta täytyy tinkiä. Työn vapaus on kuitenkin avainsana jaksamiseen.
- Ainoa keino viettää vapaa-aikaa tai lomaa, on poistua maasta. Tämä tietysti johtuu työmoraalistani, joka ei anna periksi sanoa asiakkaalle ei. Onneksi tulotasoni mahdollistaa useat ulkomaan matkat vuosittain.
- Kun itse saa johtaa, niin kaikki sujuu paljon paremmin kuin helsinkiläisten komennossa.
- Sosiaalisuus auttaa.
- Kun tekee pitkää päivää ja työviikkoa, on välttämätöntä hoitaa myös itseään, kuntoaan, ystävyys-suhteita eli ottaa se vapaa silloin kun on mahdollisuus. Toki siellä haudassa ehtii kyllä sitten joskus lepäillä mutta, että ei liian aikaisin sinne lähde.... nautittava tästä työstä ja myös oltava riittävällä vapailla.
- Pitää tietää rajansa.
- Innokkaana urheilijana koen että aikaa liikkumiseen on liian vähän ja työpäivät venyvät helposti 12 tuntiseksi näyttöjen ja arviokäyntien ajoituksessa illoille. Toki voin valita etäpäivän itselleni suht eellisen usein ja hoitaa työtehtävät kotoa käsin. Kun liikun usein, teen huomattavasti laadukkaamin töitä.
- Työssä jaksamisen perusedellytyksiä terveyden ohella on riittävät onnistumiset.
- Työ on minut pelastanut elämässäni monta kertaa silloin kun on vaikeaa. Tässä työssä olen tehnyt itseni kiireiseksi ja näin unohtanut omat ongelmat. Olen yrittäjäperheestä lähtöisin ja palveluhenkisyys on sisään rakennettu. Saan voimaa ihmisistä ja sytyn onnistumisista. Sairastuin rintasyöpään 3/2016, olen kuitenkin ollut työssä joka päivä lukuun ottamatta sytostaattihoitopäiviä. En voinut edes ajatella jääväni kotiin, työ auttoi taas kerran...

6 Ansiotaso

Palkkasuhde

| | Peruspalkka (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Myyntiprovisiot (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Luontaisedut (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Muut tulospalkkiot/bon ukset (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Tulot yhteensä vuonna 2016 euroa: |
|----------------|---|---|--|--|---|
| Alin kvartaali | 4225 | 18000 | 240 | 800 | 30000 |
| Mediaani | 9300 | 32000 | 1000 | 2000 | 43020 |
| Ylin kvartaali | 24000 | 49000 | 5000 | 5000 | 64973 |
| Keskiarvo | 17710 | 39544 | 2775 | 5091 | 49173 |

Yrittäjä / omistaja / osaomistaja

| | Rahapalkka (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Luontoisetujen verotusarvot (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Osuutesi yhtiön voitosta (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Tulot yhteensä vuonna 2016 euroa: |
|----------------|---|--|--|--------------------------------------|
| Alin kvartaali | 25000 | 287,5 | 5000 | 40000 |
| Mediaani | 40000 | 4500 | 15000 | 60000 |
| Ylin kvartaali | 60000 | 9250 | 30000 | 84000 |
| Keskiarvo | 48858 | 5788 | 26484 | 80890 |

Palkkasuhde

| | Peruspalkka (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Myyntiprovisiot (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Luontaisedut (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Muut tulospalkkiot/bon ukset (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Tulot yhteensä vuonna 2016 euroa: |
|----------------|---|---|--|--|---|
| NAINEN | | | | | |
| Alin kvartaali | 3000 | 17250 | 240 | 800 | 28206 |
| Mediaani | 8400 | 32000 | 1000 | 2000 | 40000 |
| Ylin kvartaali | 24600 | 48850 | 4725 | 5000 | 60000 |
| Keskiarvo | 16620,9 | 41846,2 | 2623,5 | 4533,1 | 46642,1 |

| | Peruspalkka (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Myyntiprovisiot (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Luontaisedut (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Muut tulospalkkiot/bon ukset (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Tulot yhteensä vuonna 2016 euroa: |
|----------------|---|---|--|--|---|
| MIES | | | | | |
| Alin kvartaali | 6000 | 18000 | 240 | 862,5 | 31800 |
| Mediaani | 12000 | 33000 | 1400 | 3500 | 48050 |
| Ylin kvartaali | 24000 | 50000 | 5388 | 5750 | 69000 |
| Keskiarvo | 19252,0 | 36715,3 | 3014,9 | 6067,8 | 52815,0 |

Palkkasuhde

| | Peruspalkka (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Myyntiprovisiot (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Luontaisedut (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Muut tulospalkkiot/bonuk set (yhteensä vuonna 2016) euroa: | Tulot yhteensä vuonna 2016 euroa: |
|-----------------------------------|---|---|--|--|--------------------------------------|
| Helsinki-Espoo- Vantaa | | | | | |
| Alin kvartaali | 3000 | 19038 | 240 | 1000 | 31000 |
| Mediaani | 7850 | 35000 | 1200 | 3000 | 47000 |
| Ylin kvartaali | 22500 | 50000 | 5250 | 5000 | 65610 |
| Keskiarvo | 16599,0 | 46471,6 | 3237,5 | 5274,2 | 59465,0 |
| Eteläinen Suomi | | | | | |
| Alin kvartaali | 2400 | 15000 | 240 | 687,5 | 28000 |
| Mediaani | 8190 | 31000 | 300 | 1000 | 40000 |
| Ylin kvartaali | 19500 | 50000 | 5000 | 2750 | 60000 |
| Keskiarvo | 15608,1 | 40394,1 | 2047,2 | 1837,5 | 47357,4 |
| Itäinen Suomi | | | | | |
| Alin kvartaali | 5800 | 15750 | 1000 | 780 | 28206 |
| Mediaani | 18000 | 28000 | 2000 | 2000 | 42250 |
| Ylin kvartaali | 36900 | 42000 | 5000 | 10500 | 62375 |
| Keskiarvo | 20109,2 | 32581,8 | 3009,0 | 12140,0 | 46517,3 |
| Läntinen Suomi | | | | | |
| Alin kvartaali | 7050 | 19250 | 240 | 500 | 29200 |
| Mediaani | 11400 | 30000 | 1000 | 2000 | 41000 |
| Ylin kvartaali | 24750 | 47250 | 5000 | 7500 | 63600 |
| Keskiarvo | 18028,0 | 35160,6 | 2820,9 | 4586,9 | 47127,2 |
| Pohjoinen Suomi | | | | | |
| Alin kvartaali | 6000 | 18500 | 305 | 362,5 | 30000 |
| Mediaani | 15000 | 33000 | 1605 | 1500 | 43000 |
| Ylin kvartaali | 43000 | 45000 | 4750 | 5500 | 65000 |
| Keskiarvo | 22492,5 | 37305,3 | 2794,4 | 2608,3 | 48455,9 |

Tulot yhteensä vuonna 2016 euroa

Tulot yhteensä vuonna 2016 euroa:

| Palkkasuhde | Alin kvartaali | Mediaani | Ylin kvartaali | Keskiarvo |
|-----------------------|----------------|----------|----------------|-----------|
| Helsinki-Espoo-Vantaa | 31000 | 47000 | 65610 | 53860 |
| Eteläinen Suomi | 28000 | 40000 | 60000 | 47350 |
| Itäinen Suomi | 28206 | 42250 | 62375 | 46517 |
| Läntinen Suomi | 29200 | 41000 | 63600 | 47127 |
| Pohjoinen Suomi | 30000 | 43000 | 65000 | 48456 |

| Palkkasuhde | Alin kvartaali | Mediaani | Ylin kvartaali | Keskiarvo |
|---|----------------|----------|----------------|-----------|
| Yliopisto/korkeakoulu | 25000 | 48600 | 74400 | 55212 |
| Ammattikorkeakoulu (esim. tradenomi) | 30238 | 43608 | 68000 | 52093 |
| Toisen asteen tutkinto (esim. merkonomi tai teknikko) | 28800 | 42000 | 62200 | 46420 |
| Ylioppilas | 30000 | 47500 | 70000 | 48401 |
| Perus-/kansakoulu | 40000 | 47500 | 54200 | 54573 |
| Muu | 23000 | 36000 | 50000 | 40483 |

| Palkkasuhde | Alin kvartaali | Mediaani | Ylin kvartaali | Keskiarvo |
|-----------------------------------|----------------|----------|----------------|-----------|
| Palkkasuhde | 30000 | 43020 | 65000 | 48922 |
| Yrittäjä / omistaja / osaomistaja | 40000 | 60000 | 84000 | 80890 |

Palkkatulo, suoritettujen alan pätevyysien mukaan

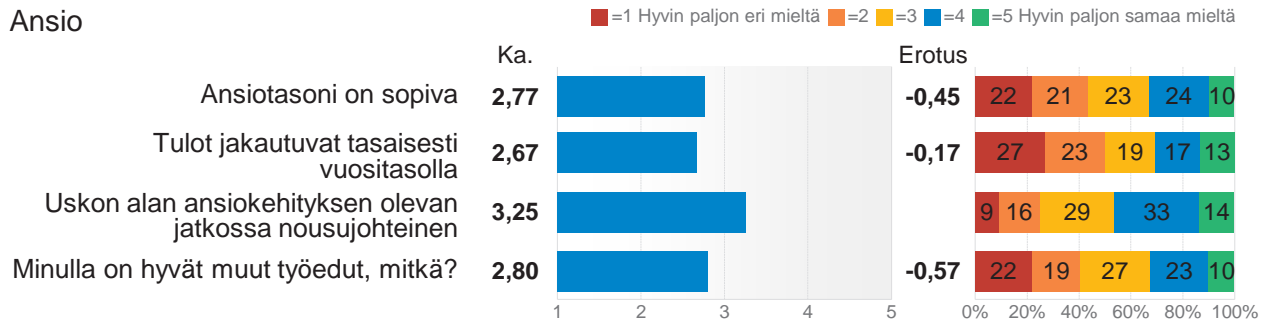
Tulot yhteensä vuonna 2016 euroa:

| Palkkasuhde | Alin kvartaali | Mediaani | Ylin kvartaali | Keskiarvo |
|---|----------------|----------|----------------|-----------|
| LKV-pätevyys (kiinteistönvälittäjäkoe) | 33000 | 48000 | 67625 | 52479 |
| LVV-pätevyys (vuokrahuoneiston välittäjäkoe) | 30000 | 41100 | 62900 | 50177 |
| AKA-pätevyys (kiinteistöarvioinnin auktorisointi) | 48575 | 62500 | 79000 | 62675 |
| KHK (Keskuskauppakamarin hyväksymä kiinteistöarvioitsija) | 53206 | 62500 | 77725 | 64477 |
| Ei pätevyyttä | 19000 | 27550 | 41450 | 34990 |

6.1 | Tyytyväisyys omaan ansiotasoon

■ Kiinteistönvälitysalan Ammatillaiset 2016 (N=550)

Ansio

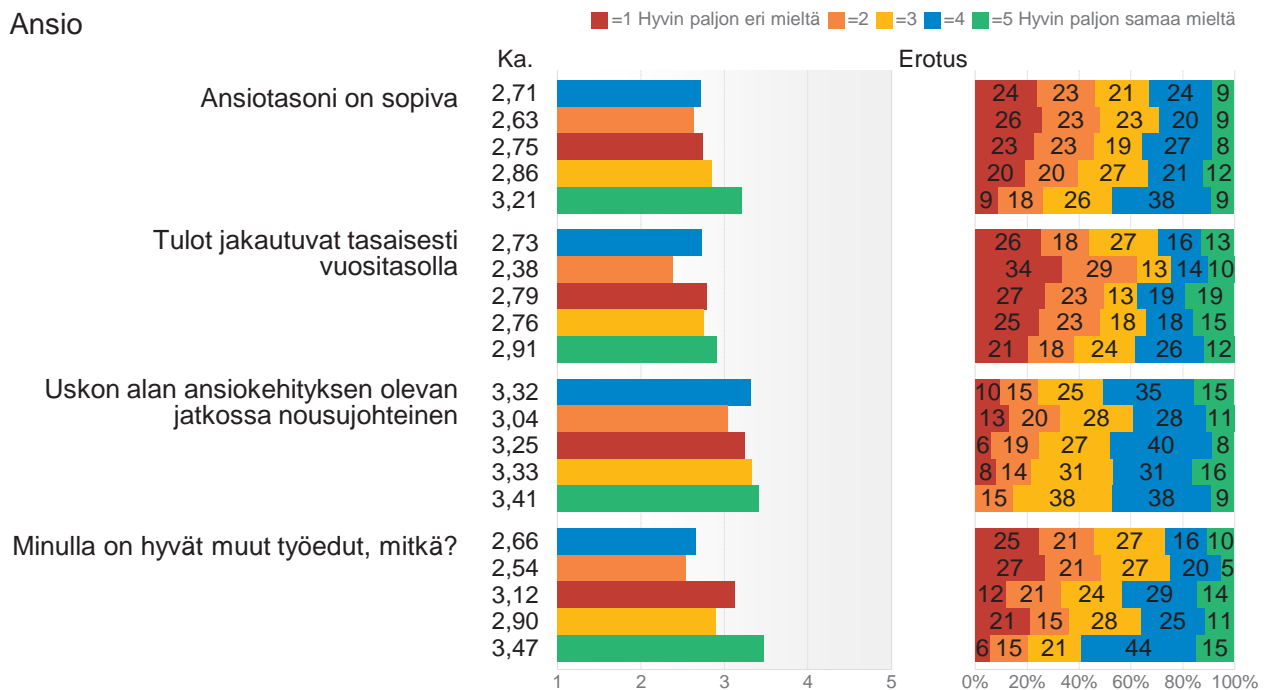


■ Helsinki-Espoo-Vantaa (N=164) ■ Eteläinen Suomi (N=128)

■ Itäinen Suomi (N=48) ■ Läntinen Suomi (N=170)

■ Pohjoinen Suomi (N=34)

Ansio

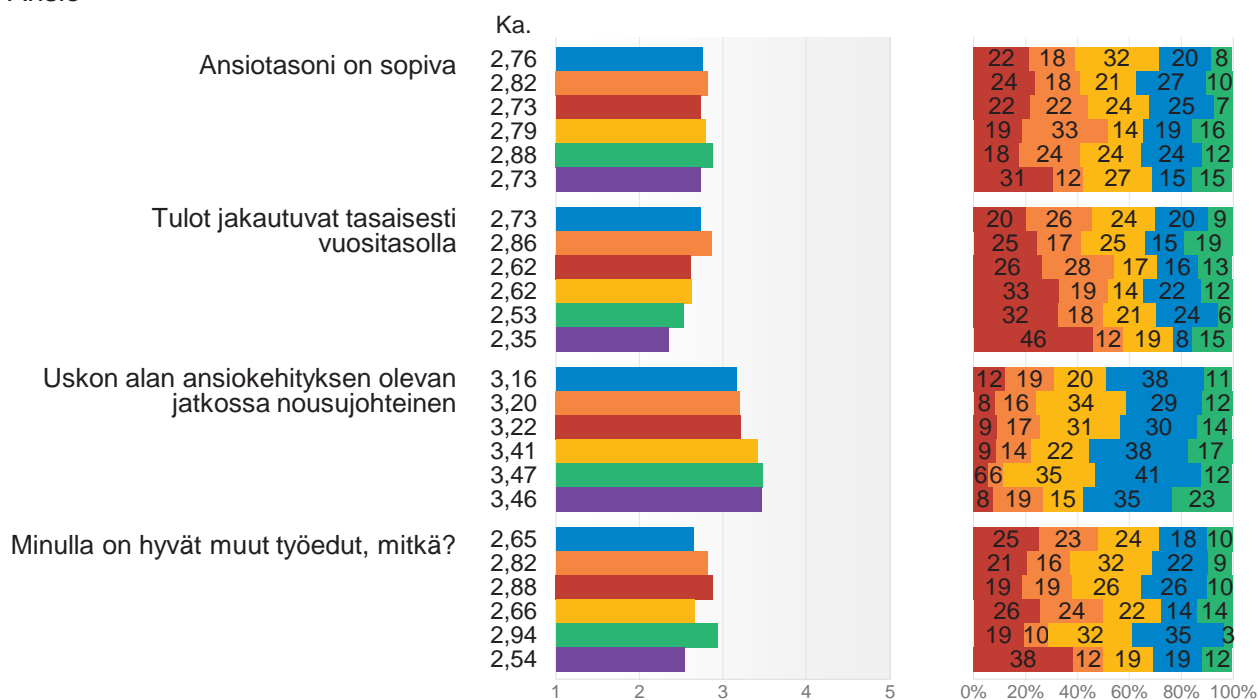


Tyytyväisyys omaan ansiotasoon koulutuksen mukaan

- Yliopisto/korkeakoulu (N=74)
- Ammattikorkeakoulu (esim. tradenomi) (N=119)
- Toisen asteen tutkinto (esim. merkonomi tai teknikko) (N=237)
- Ylioppilas (N=58)
- Perus-/kansakoulu (N=34)
- Muu, mikä? (N=26)

Ansio

■ =1 Hyvin paljon eri mieltä ■ =2 ■ =3 ■ =4 ■ =5 Hyvin paljon samaa mieltä



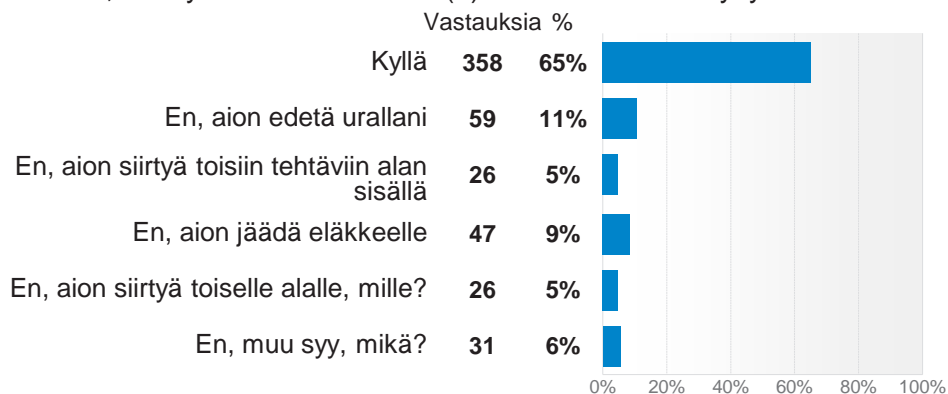
Tyytyväisyys ansiotasoon / taustoittain

| Kaikki vastaajat | | N | keski-arvo | | | N | keski-arvo |
|---|--|-----|------------|---|--|-----|------------|
| Kaikki vastaajat | | 550 | 2,77 | | | | |
| Alue | | | | Suorittamasi ylin koulutustaso | | | |
| Helsinki-Espoo-Vantaa | | 164 | 2,71 | Yliopisto/korkeakoulu | | 74 | 2,76 |
| Eteläinen Suomi | | 128 | 2,63 | Ammattikorkeakoulu (esim. tradenomi) | | 119 | 2,82 |
| Itäinen Suomi | | 48 | 2,75 | Toisen asteen tutkinto (esim. merkonomi tai teknikko) | | 237 | 2,73 |
| Läntinen Suomi | | 170 | 2,86 | Ylioppilas | | 58 | 2,79 |
| Pohjoinen Suomi | | 34 | 3,21 | Perus-/kansakoulu | | 34 | 2,88 |
| Sukupuoli | | | | Muu, mikä? | | 26 | 2,73 |
| Nainen | | 316 | 2,66 | Suorittamasi alan pätevyudet (Voit valita useampia vaihtoehtoja) | | | |
| Mies | | 232 | 2,93 | LKV-pätevyys (kiinteistönvälittäjäkoe) | | 440 | 2,89 |
| Ikä | | | | LVV-pätevyys (vuokrahuoneiston välittäjäkoe) | | 140 | 2,73 |
| Alle 25 vuotta | | 11 | 3,09 | AKA-pätevyys (kiinteistöarvioinnin auktorisointi) | | 25 | 3,44 |
| 25 - 35 vuotta | | 53 | 3,02 | KHK (Keskuskauppakamarin hyväksymä kiinteistöarvioitsija) | | 7 | 3,43 |
| 36 - 44 vuotta | | 96 | 2,73 | Ei pätevyyttä | | 99 | 2,31 |
| 45 - 55 vuotta | | 229 | 2,74 | Suorittamasi alan tutkinnot (Voit valita useampia vaihtoehtoja) | | | |
| 56 - 63 vuotta | | 130 | 2,61 | KED, Kiinteistöedustajan koulutus ja tutkinto | | 66 | 2,77 |
| Yli 63 vuotta | | 29 | 3,31 | Kiinteistönvälittäjän koulutusohjelma / tutkinto | | 65 | 2,83 |
| Asema organisaatiossa | | | | Kiinteistönvälitysalan ammattitutkinto | | 118 | 2,88 |
| Kiinteistönvälittäjä / vuokravälittäjä | | 239 | 2,64 | VuT, Vuokravälittäjän tutkinto | | 12 | 2,83 |
| Myyntiedustaja / myyntineuvottelija | | 75 | 2,04 | YKV, Ylempi kiinteistönvälittäjän koulutus ja tutkinto | | 63 | 2,87 |
| Myyntisihteeri | | 19 | 2,26 | KJK, Kiinteistönvälittäjän jatkokoulutusohjelma | | 3 | |
| Myyntipäällikkö | | 37 | 3,30 | Muu tutkinto, mikä? | | 73 | 2,82 |
| Toimipisteen vetäjä / myyntijohtaja | | 34 | 2,79 | Ei tutkintoja | | 171 | 2,68 |
| Yrittäjä / omistaja / osaomistaja | | 106 | 3,25 | Työkokemuksesi kiinteistönvälitysalalta? | | | |
| Muu, mikä? | | 36 | 3,49 | Alle 1 vuosi | | 46 | 2,31 |
| Pääasiallinen toimenkuva | | | | 1 - 2 vuotta | | 45 | 2,20 |
| Asuntojen ja asuinkiinteistöjen välitys | | 451 | 2,70 | 3-5 vuotta | | 88 | 2,65 |
| Kiinteistöarvioinnit | | 244 | 2,81 | 6-10 vuotta | | 122 | 2,91 |
| Maa- ja metsätilojen välitys | | 97 | 3,01 | 11-15 vuotta | | 90 | 2,81 |
| Toimitilavälitys | | 94 | 2,97 | Yli 15 vuotta | | 157 | 3,00 |
| Vapaa-ajan asuntojen välitys | | 219 | 2,85 | | | | |
| Vuokravälitys | | 190 | 2,74 | | | | |
| Yrityksen sisäiset tukitoiminnot | | 107 | 3,02 | | | | |
| Muu, mikä | | 44 | 3,16 | | | | |

7 Tulevaisuuden näkymät

■ Kiinteistönvälitysalan Ammatillaiset 2016 (N=550)

Uskotko, että työskentelet kolmen (3) vuoden kuluttua nykyisissä tehtävissä?



Omat tulevaisuuden näkymät

Uskotko, että työskentelet kolmen (3) vuoden kuluttua nykyisissä tehtävissä?

| | N | Ikä | | | | | |
|---|-----|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| | | Alle 25 vuotta | 25 - 35 vuotta | 36 - 44 vuotta | 45 - 55 vuotta | 56 - 63 vuotta | Yli 63 vuotta |
| Kyllä | 358 | 2 % | 9 % | 18 % | 47 % | 21 % | 3 % |
| En, aion edetä urallani | 59 | 5 % | 19 % | 32 % | 32 % | 12 % | |
| En, aion siirtyä toisiin tehtäviin alan sisällä | 26 | 4 % | 15 % | 15 % | 54 % | 12 % | |
| En, aion jäädä eläkkeelle | 47 | | | | | 66 % | 34 % |
| En, aion siirtyä toiselle alalle, mille? | 26 | 4 % | 8 % | 15 % | 46 % | 27 % | |
| En, muu syy, mikä? | 31 | | 10 % | 13 % | 42 % | 26 % | 10 % |

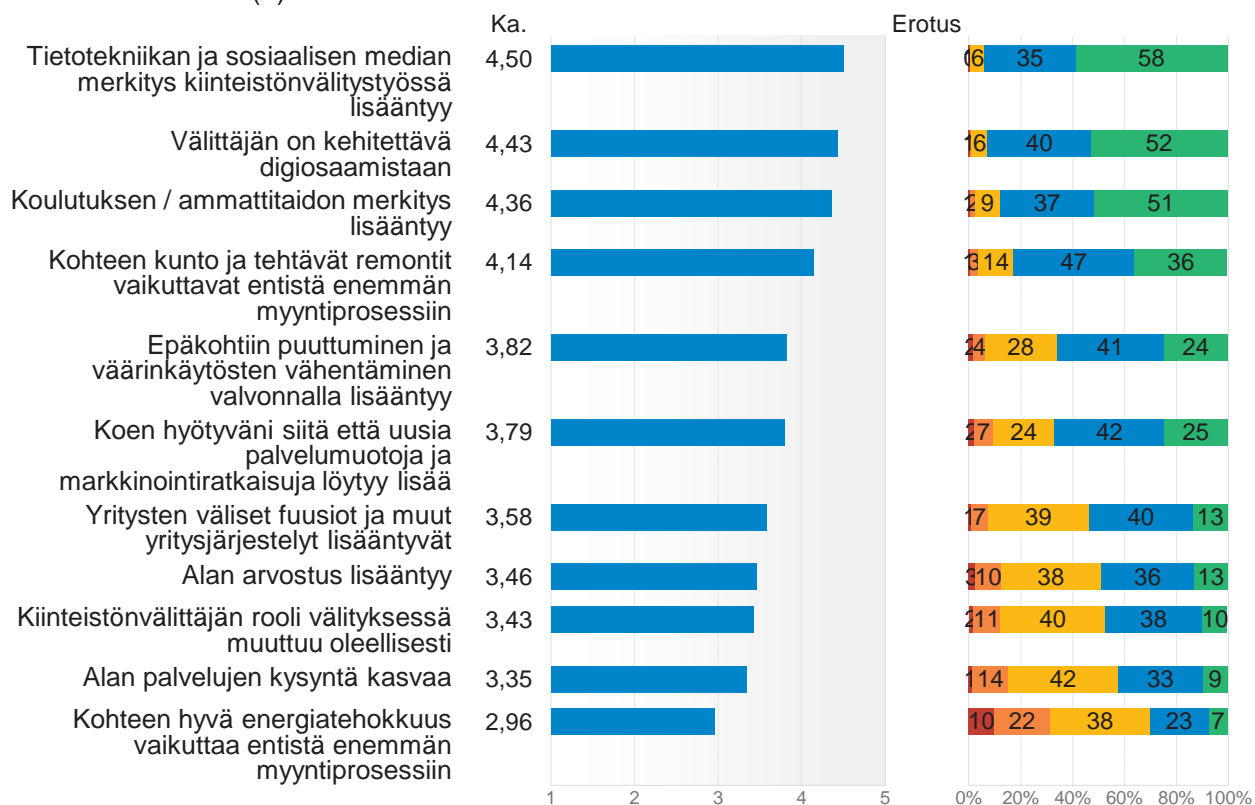
Uskotko, että työskentelet kolmen (3) vuoden kuluttua nykyisissä tehtävissä?

| | N | Työkokemuksesi kiinteistönvälitysalalta? | | | | | |
|---|-----|--|--------------|------------|-------------|--------------|---------------|
| | | Alle 1 vuosi | 1 - 2 vuotta | 3-5 vuotta | 6-10 vuotta | 11-15 vuotta | Yli 15 vuotta |
| Kyllä | 358 | 8 % | 7 % | 17 % | 23 % | 16 % | 29 % |
| En, aion edetä urallani | 59 | 17 % | 12 % | 20 % | 24 % | 19 % | 8 % |
| En, aion siirtyä toisiin tehtäviin alan sisällä | 26 | 8 % | 15 % | 4 % | 35 % | 19 % | 19 % |
| En, aion jäädä eläkkeelle | 47 | | 2 % | 4 % | 9 % | 15 % | 70 % |
| En, aion siirtyä toiselle alalle, mille? | 26 | 4 % | 23 % | 15 % | 31 % | 15 % | 12 % |
| En, muu syy, mikä? | 31 | 13 % | 10 % | 23 % | 13 % | 16 % | 26 % |

■ Kiinteistönvälitysalan Ammatillaiset 2016 (N=550)

Miten näet kiinteistönvälitysalan muuttuvan seuraavan kolmen (3) vuoden aikana?

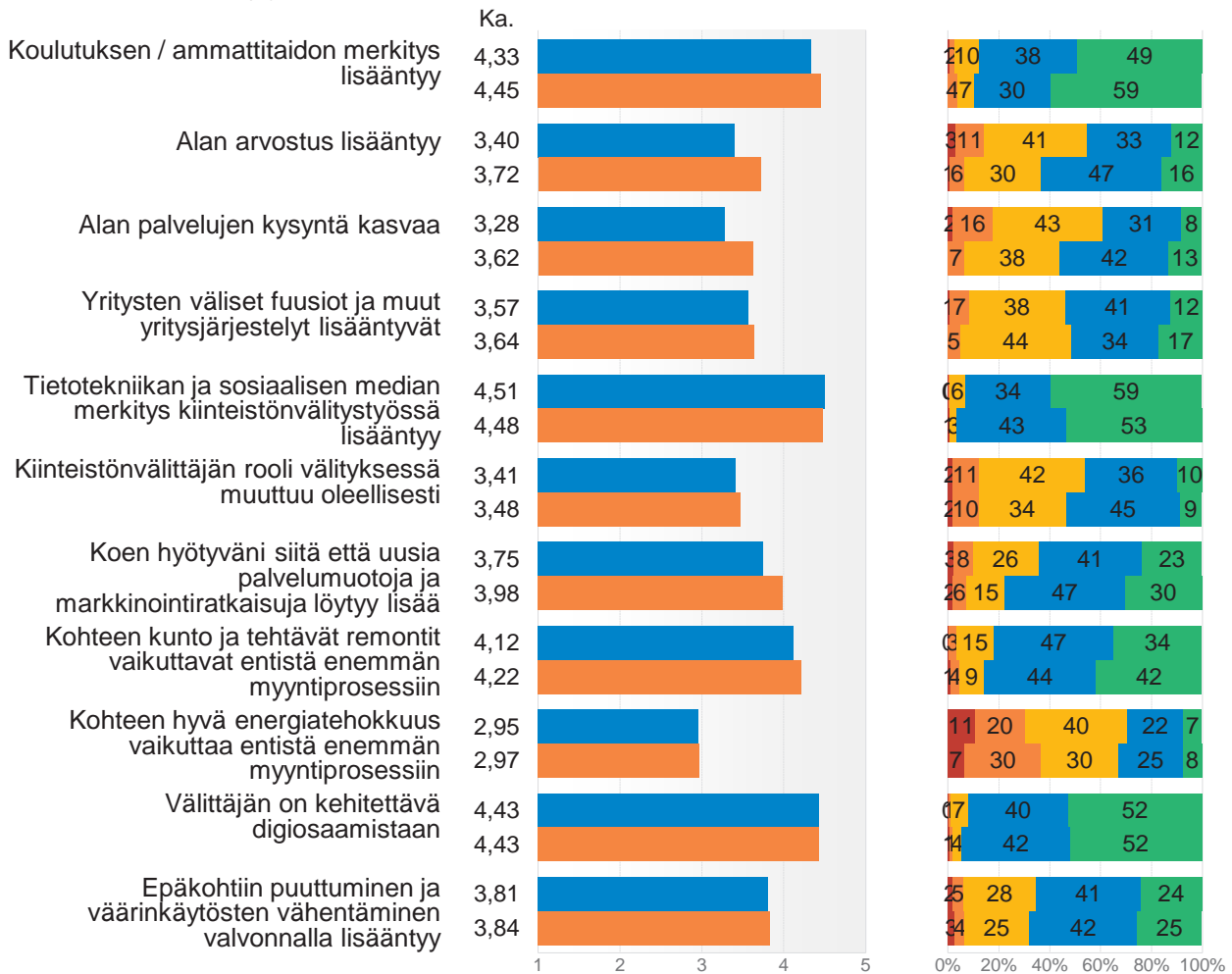
■ =1 Hyvin paljon eri mieltä ■ =2 ■ =3 ■ =4 ■ =5 Hyvin paljon samaa mieltä



■ Palkkasuhde (N=440) ■ Yrittäjä/omistaja (N=106)

Miten näet kiinteistönvälitysalan muuttuvan seuraavan kolmen (3) vuoden aikana?

■ =1 Hyvin paljon eri mieltä ■ =2 ■ =3 ■ =4 ■ =5 Hyvin paljon samaa mieltä



Tulevaisuuden näkymät alueittain

| Alue | Helsinki- Espoo- Vantaa 164 | Eteläinen Suomi 128 | Itäinen Suomi 48 | Läntinen Suomi 170 | Pohjoinen Suomi 34 |
|---|--------------------------------------|---------------------------|------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Koulutuksen / ammattitaidon merkitys lisääntyä | 4,34 | 4,35 | 4,44 | 4,40 | 4,18 |
| Alan arvostus lisääntyä | 3,59 | 3,27 | 3,58 | 3,47 | 3,38 |
| Alan palvelujen kysyntä kasvaa | 3,41 | 3,24 | 3,35 | 3,36 | 3,38 |
| Yritysten väliset fuusiot ja muut yritysjärjestelyt lisääntyvät | 3,60 | 3,66 | 3,52 | 3,52 | 3,56 |
| Tietotekniikan ja sosiaalisen median merkitys kiinteistönvälitystyössä lisääntyä | 4,53 | 4,50 | 4,51 | 4,48 | 4,56 |
| Kiinteistönvälittäjän rooli välityksessä muuttuu oleellisesti | 3,50 | 3,39 | 3,50 | 3,37 | 3,41 |
| Koen hyötyväni siitä että uusia palvelumuotoja ja markkinointiratkaisuja löytyy lisää | 3,85 | 3,77 | 3,75 | 3,76 | 3,88 |
| Kohteen kunto ja tehtävät remontit vaikuttavat entistä enemmän myyntiprosessiin | 4,04 | 4,25 | 4,06 | 4,21 | 4,00 |
| Kohteen hyvä energiatehokkuus vaikuttaa entistä enemmän myyntiprosessiin | 2,99 | 2,90 | 2,88 | 3,01 | 2,79 |
| Välittäjän on kehitettävä digiosaamistaan | 4,46 | 4,40 | 4,52 | 4,41 | 4,44 |
| Epäkohtiin puuttuminen ja väärinkäytösten vähentäminen valvonnalla lisääntyä | 3,82 | 3,88 | 3,98 | 3,72 | 3,82 |

Välittäjien käyttöä edistävät tekijät

Kysymykseen siitä, mitkä tekijät ovat kiinteistönvälittäjien mielestä tärkeimmät tekijät, jotka edistävät välittäjän käyttöä asuntokaupassa vastattiin sekä ahkerasti että moninaisesti. Yleisemmin esille nostetut asiat liittyvät alan koulutustason ja osaamisen parantamiseen ja sen noususta tiedottamiseen:

- **AMMATTITAITO!** Hyvän välitystavan sisäistäminen. Asiakaspalvelu. Kaikki ennen vuotta 2000 LKV-pätevyyden suorittaneet pitäisi laittaa uudelleen suorittamaan koulutus, sillä tietotaso EI OLE ajantasalla! Alalta on viimeinkin kitkettävä kaikki - vain ja ainoastaan oman edun tavoittelijat, pois.
- Apu toimia niin, että asiakkaan omaisuus saadaan realisoitua parhaaseen mahdolliseen markkinahintaan, lainsäädännön tunteminen.
- Ammatin arvostuksen nostaminen. Kiinteistönvälitysliikkeen brändin kohentaminen ja tason parantaminen. Tällä hetkellä vieläkin villi ala.

Pätevyysvaatimusten kiristäminen nostettiin useissa vastauksissa esille. Samoin se, ettei pätevyysvaatimusten täyttymistä kukaan oikeasti kunnolla valvo. Erään vastaajan näkemyksen mukaan: ”Nytkin Tampereella toimii monta yritystä ilman näitä edellytyksiä.”

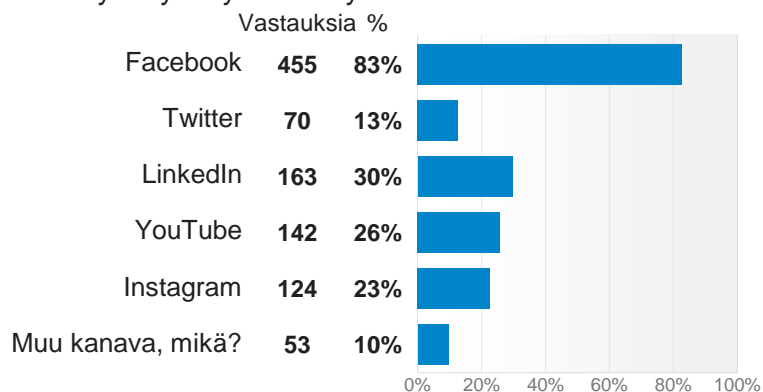
Näiden tekijöiden lisäksi välittäjän työn sisällön avaamista ja siihen liittyvien tehtävien kuvaamista kulluttajille pidettiin oleellisena. Monien mielestä ihmisillä on nykyään siitä väärä mielikuva, jota media aika ajoin pönkittää.

- Kuluttajien tiedottaminen asuntokauppaan liittyvien vastuiden ja velvoitteiden sisällöstä ja taloudellista riskeistä pitää hoitaa hyvin. Siksi läsnäolo mediassa ja somessa on tärkeää.

7.1 | Sosiaalinen media

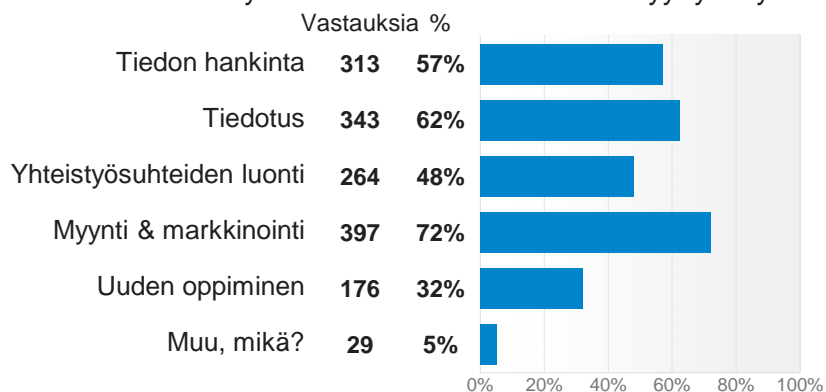
■ Kiinteistövälitysalan Ammatilaiset 2016 (N=550)

Mitä some kanavia käytät työkäyttöön liittyen?



■ Kiinteistövälitysalan Ammatilaiset 2016 (N=550)

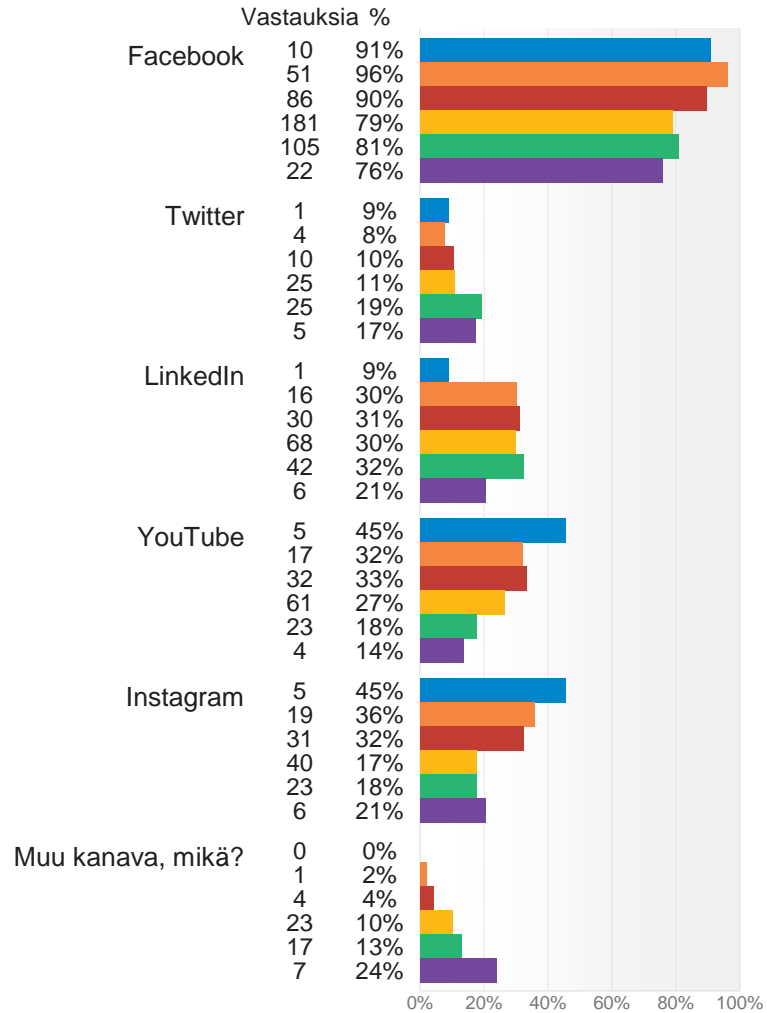
Mihin sosiaalisen median käyttäminen omalla kohdallasi liittyy työkäytössä?



■ Alle 25 vuotta (N=11)
 ■ 36 - 44 vuotta (N=96)
 ■ 56 - 63 vuotta (N=130)

■ 25 - 35 vuotta (N=53)
 ■ 45 - 55 vuotta (N=229)
 ■ Yli 63 vuotta (N=29)

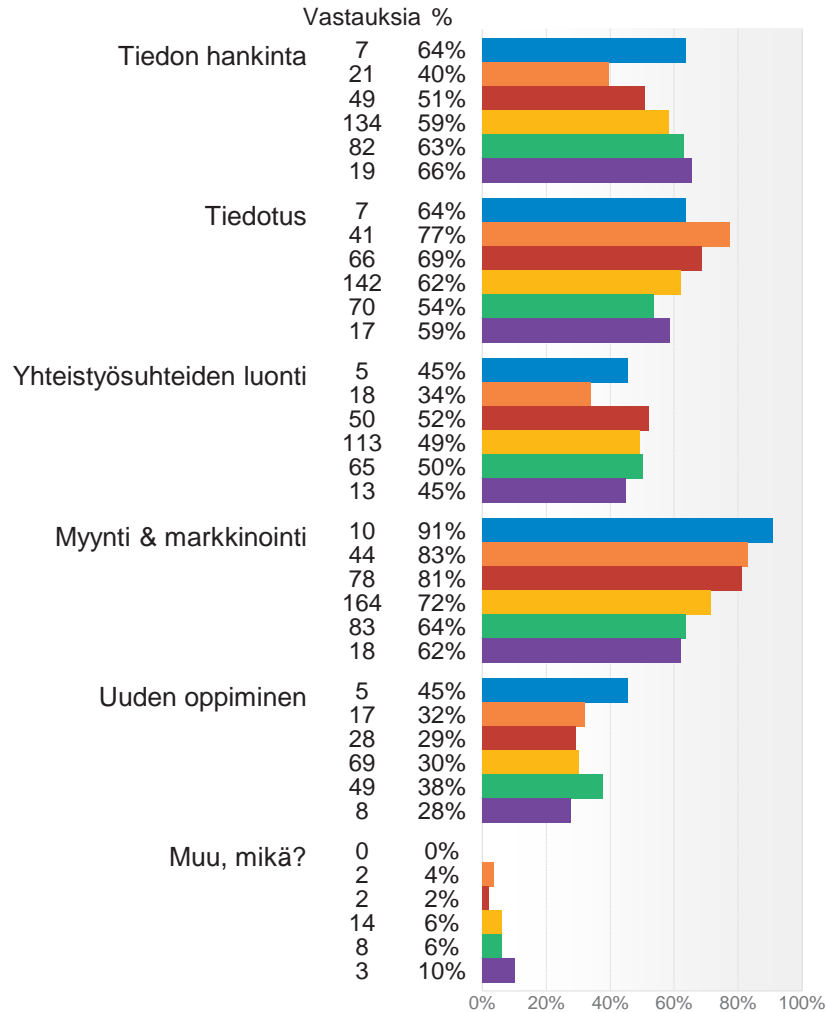
Mitä some kanavia käytät työkäyttöön liittyen?



■ Alle 25 vuotta (N=11)
 ■ 36 - 44 vuotta (N=96)
 ■ 56 - 63 vuotta (N=130)

■ 25 - 35 vuotta (N=53)
 ■ 45 - 55 vuotta (N=229)
 ■ Yli 63 vuotta (N=29)

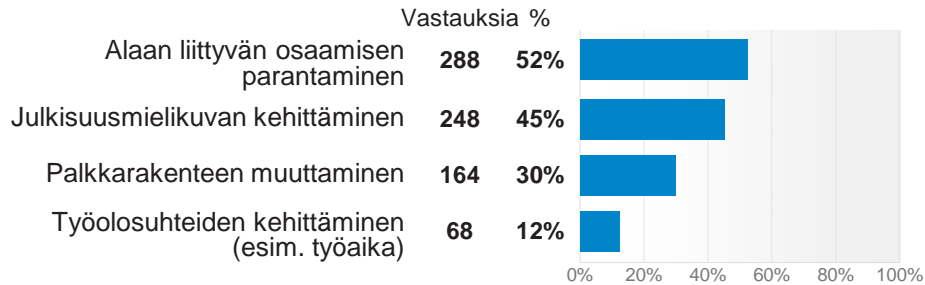
Mihin sosiaalisen median käyttäminen omalla kohdallasi liittyy työkäytössä?



7.2 | Alan arvostuksen ja houkuttelevuuden lisääminen

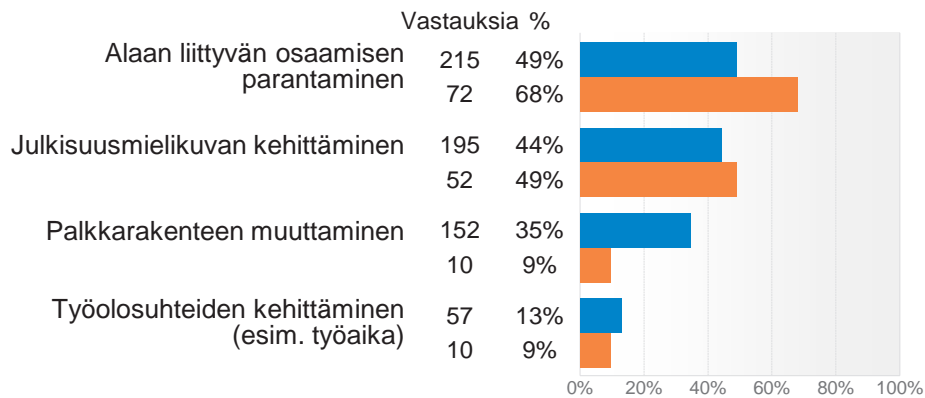
■ Kiinteistöväälitysalan Ammatillaiset 2016 (N=550)

Tärkein



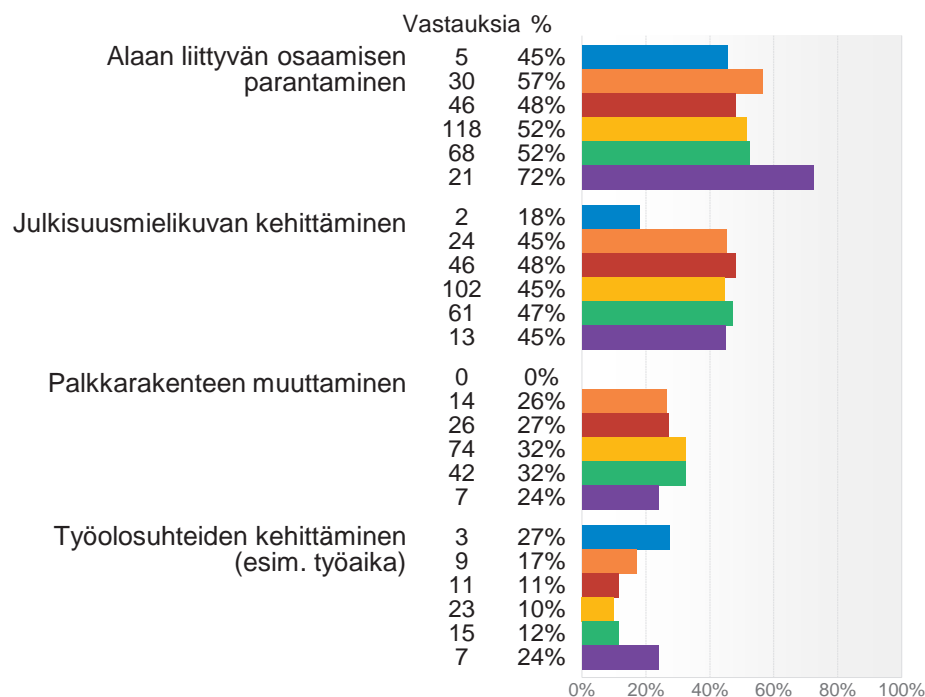
■ Palkkasuhde (N=440) ■ Yrittäjä/omistaja (N=106)

Tärkein



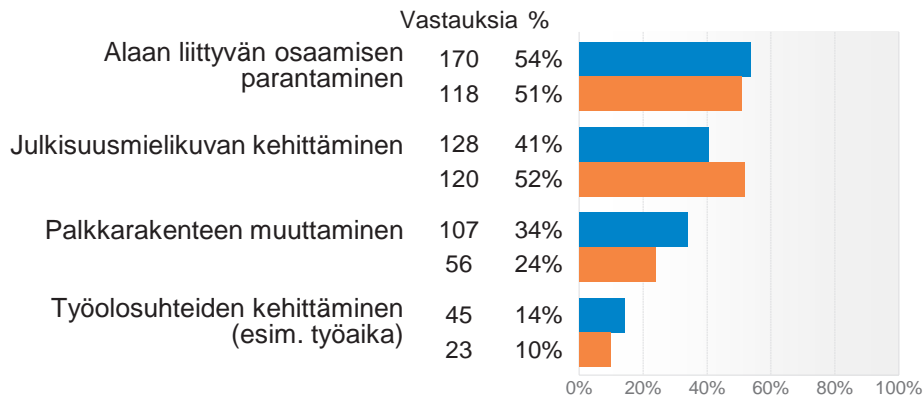
■ Alle 25 vuotta (N=11) ■ 25 - 35 vuotta (N=53) ■ 36 - 44 vuotta (N=96) ■ 45 - 55 vuotta (N=229) ■ 56 - 63 vuotta (N=130) ■ Yli 63 vuotta (N=29)

Tärkein



■ Nainen (N=316) ■ Mies (N=232)

Tärkein



Vaikka omaan ansiotasoon ja palkkarakenteeseen ei yleisesti olla tyytyväisiä, mielenkiintoisesti vain joka neljäs miehistä (24%) ja joka kolmas naisista (34%) pitää sen kehittämistä tärkeimpänä keinona alan arvostuksen ja houkuttelevuuden lisäämiseksi.

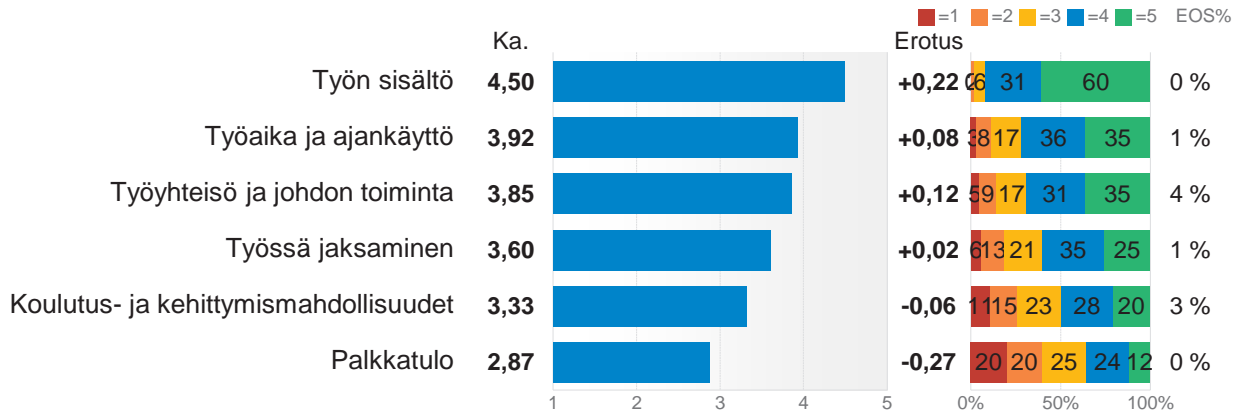
Sitä tärkeimmiksi tekijöiksi nousevat selvästi alan osaamisen parantaminen ja julkisuusmielikuvan kehittäminen. Osaamisen kehittämien suhteen naiset ja miehet eivät juurikaan eroa mutta miehet nostavat alan julkisuusmielikuvan kehittämisen naisia useammin tärkeämmäksi.

”Julkisuusmielikuva ja alan arvostus paranee jos työnantaja olisi vastuullisempi ja mitoittaisi henkilöstömäärän siten, että suurimmalle osalle henkilöstöstä olisi mahdollisuus asialliseen palkkaan.”

Yrittäjä- ja omistajataustaisista vastaajista 68% kokee alaan liittyvän osaamisen parantamisen olevan tärkein tekijä, kun palkkasuhteessa olevista kokee näin vain joka toinen (49%).

8 Koostetulokset

■ Kaikki vastaajat (N=550)



Tyytyväisyys kiinteistönvälitysalaan:

Tyytyväisyys työn sisällön mielekkyyteen – 91% myönteisiä arvioita

Tyytyväisyys työaikoihin ja ajankäyttöön – 71% myönteisiä arvioita

Tyytyväisyys työyhteisöön ja johdon toimintaan – 66% myönteisiä arvioita

Tyytyväisyys työssä jaksamiseen – 60% myönteisiä arvioita

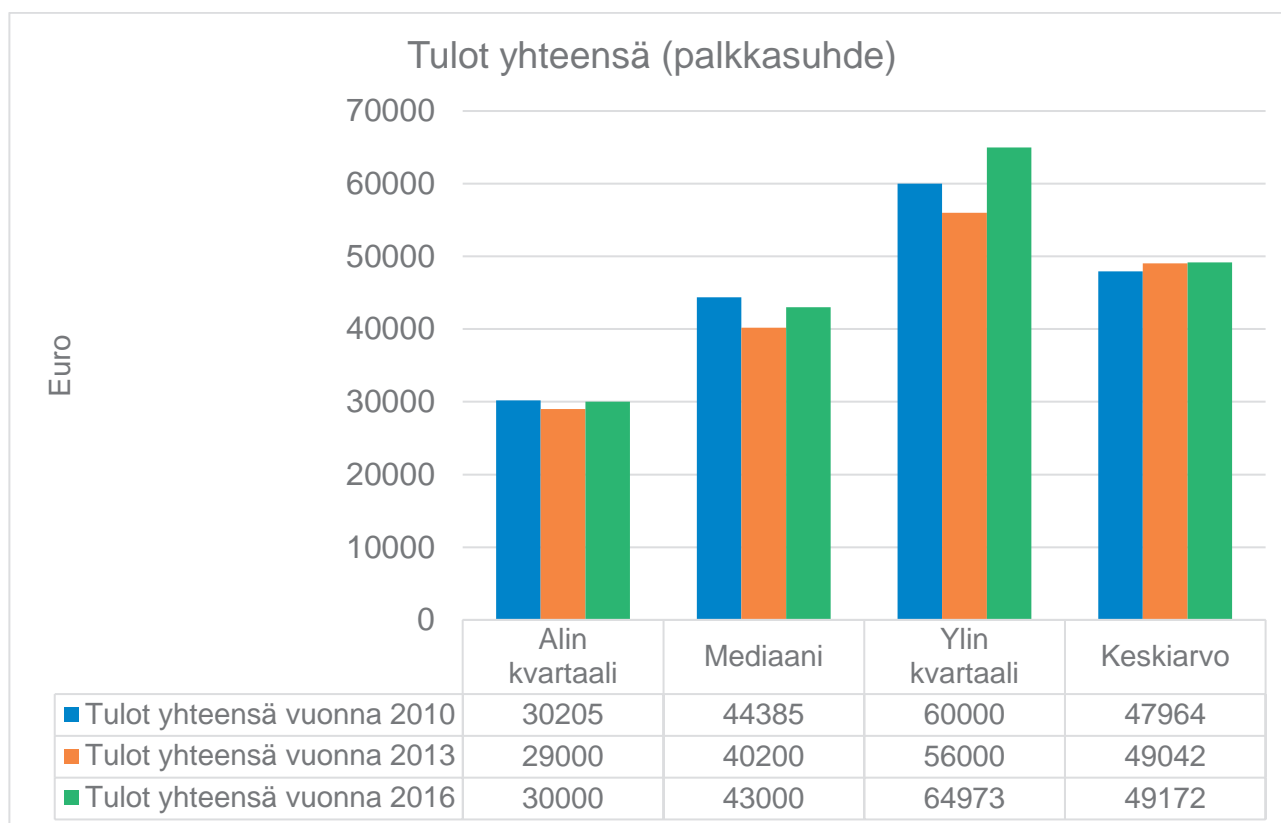
Tyytyväisyys koulutus- ja kehittymismahdollisuuksiin – 48% myönteisiä arvioita

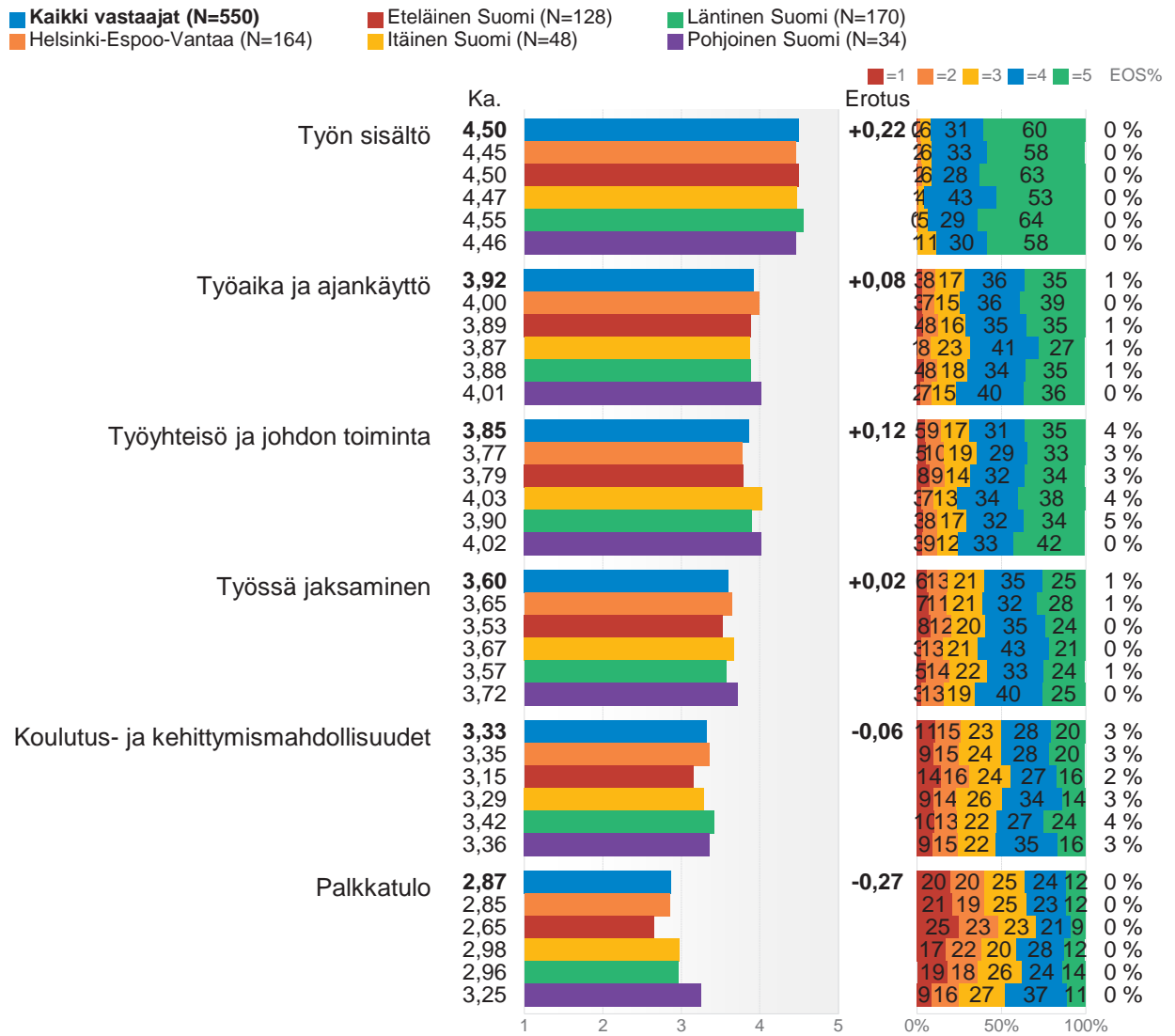
Tyytyväisyys palkkatuloon – 36% myönteisiä arvioita

Seuraaviin taulukkoihin on koottu yhteenvedona tämän tutkimuksen eri osioiden kaikkien muuttujien keskiarvot. Kiinteistönvälittäjien työn sisältö koetaan mielekkäämpänä kuin vuonna 2014. Myös muiden tekijöiden, kuten työyhteisön ja johdon toiminnassa koetaan parannusta edelliseen mittauskertaan. Tämän muuttujan osalta voidaan kuitenkin todeta, että hajonta on suurta. Vastaajissa on siis sekä niitä, joiden mielestä työilmapiiri on loistava että niitä, jotka kokevat ilmapiirin kireäksi.

Tyytyväisyydessä omiin ansiotuloihin havaitaan sen sijaan selkeä muutos huonompaan. Tämän kokemuksen taustalla ei ole ainakaan suoraviivainen suhde palkkojen laskuun, kuten seuraavasta taulukosta näkyy. Kokemus on aina myös subjektiivinen ja heijastelee hyvin paljon yleistä kustannuskehitystä. Avomien vastausten perusteella tulosta selittää myös se, miten varmaksi tulonsaanti koetaan ja kuinka paljon saadun palkan eteen pitää tehdä töitä.

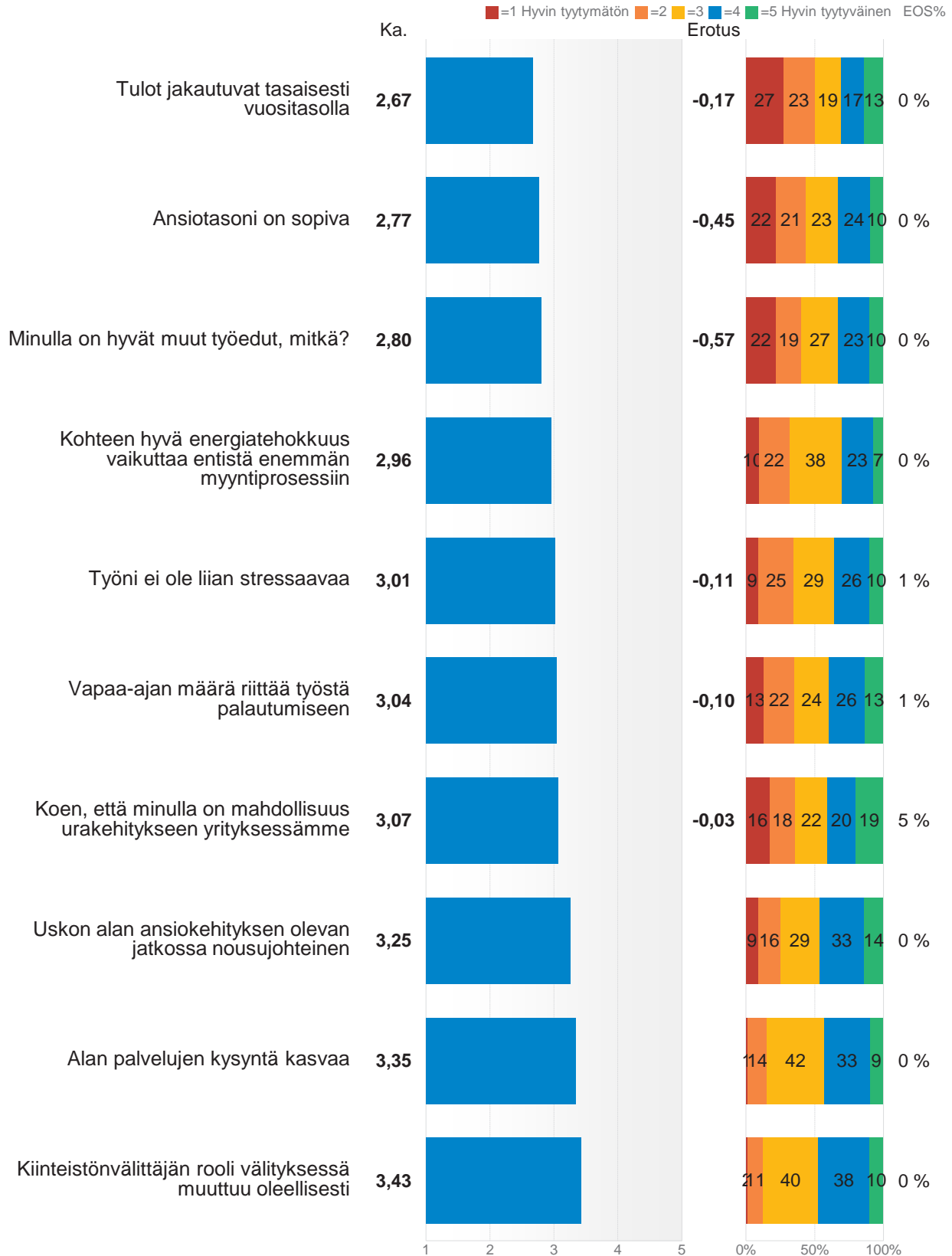
Ansiotulosten kehitys eri mittauskertoina





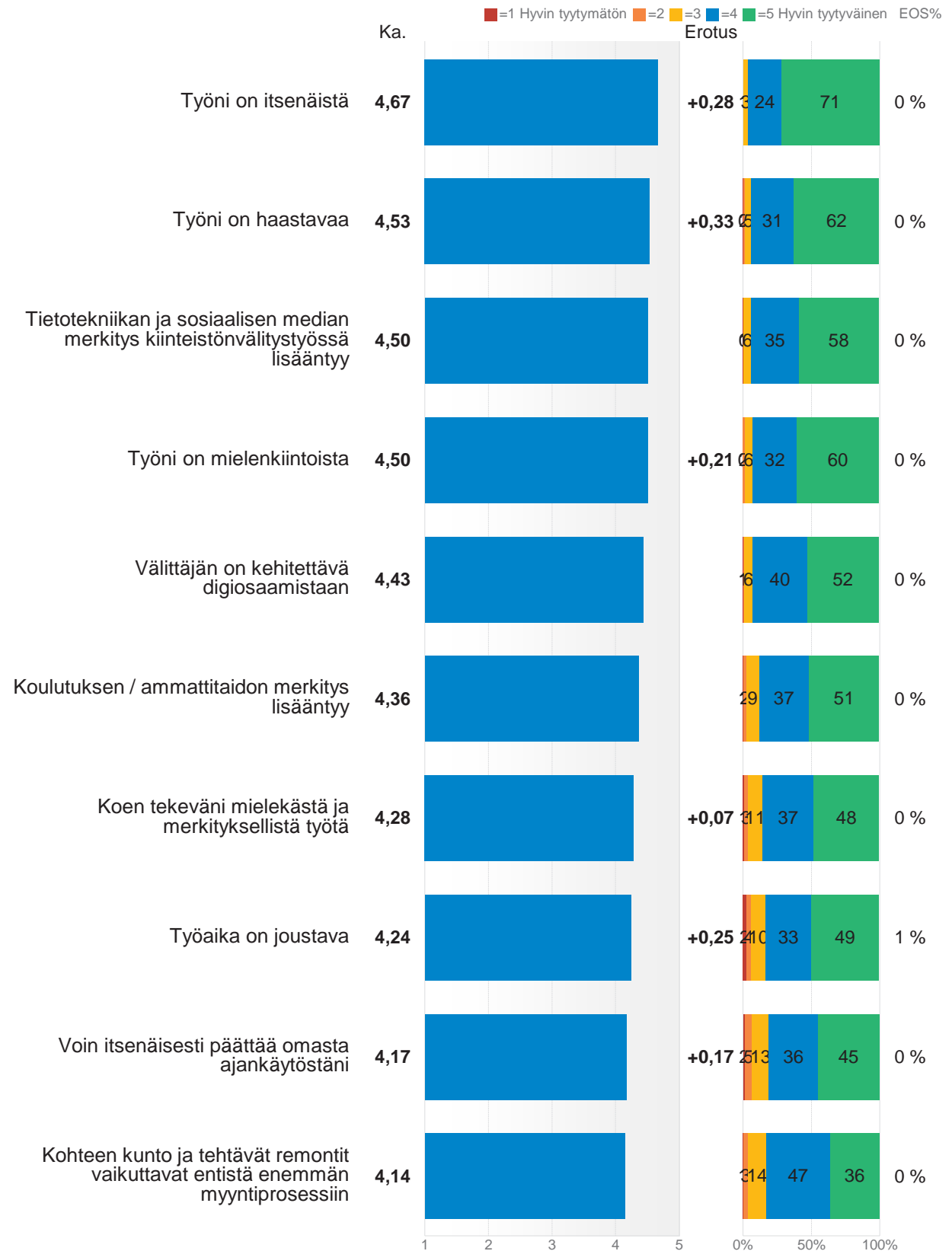
Parhaat tulokset

■ Kiinteistönvälitysalan Ammatillaiset 2016 (N=550)



Heikoimmat tulokset

■ Kiinteistönvälitysalan Ammatillaiset 2016 (N=550)



Blank page with horizontal dotted lines for writing.

A series of horizontal dotted lines for writing, spanning the width of the page.



Kiinteistöalan Koulutussäätiö

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

