



ASUNTOKAUPAN UUSJAKO

**Kuinka kiinteä välityspalkkio
on muuttamassa suomalaista asuntokauppaa?**

Kansainvälistä vertailutietoa ja asiantuntijahaastatteluja Suomessa 2013

**Hiljainen reportaasi™
ASUNTOKAUPAN UUSJAKO**

**Kuinka kiinteä välityspalkkio
on muuttamassa suomalaista asuntokauppaa?**

**Kansainvälistä vertailutietoa ja
asiantuntijahaastatteluja Suomessa 2013**

ISBN 978-952-6632-28-5 (nid.)

ISBN 978-952-6632-29-2 (PDF)

**© 2013 NEWSBROKERS OY (Ltd.)
Independent Fact Finding Company**

**Fredrikinkatu 61 A
00100 HELSINKI, Finland
www.newsbrokers.fi**

**+358-40-5022241
mail@newsbrokers.fi**

”Uskon kyllä, että muutkin välittäjät joutuvat tuomaan markkinoille omat mallinsa kiinteistä välityspalkkioista. Tosiasiassahan se on ollut jo nyt tapana merkittävässä osassa kauppoja minimivälityspalkkioiden muodossa vaikka asiaa ei ole haluttu mainostaa.”

Asianajaja Matti Kasso

SISÄLLYSLUETTELO

JOHDANTO	5
YHTEENVETO	7
Välitys- ja palkkiokäytännöt	7
Kiinteä palkkio yleistyy	7
Hintakilpailu	8
Kannustavuuden ongelma.....	10
HAASTATTELUT	11
ASIANAJAJA MATTI KASSO, Asianajotoimisto Kuhanen, Asikainen & Kanerva Oy	11
Perinteinen malli myyjän edustajana	11
Igglo havaitsi, että myymispäätöstä edeltää ostamispäätös.....	12
Kansainväliset erot	14
Palkkiotaso ja hintakilpailu	15
Kannustaako prosentti todella?	16
TOIMITUSJOHTAJA JAANA ANTTILA-KANGAS, Suomen kiinteistövälittäjäliitto ry	17
Teknisten kulujen veloittaminen	18
Prosentti ja kiinteä.....	19
Prosenttihinnoittelussakin on kilpailua	19
KANSAINVÄLINEN VERTAILU	21
Saksa	21
Ruotsi	22
Britannia	22
USA.....	23
Australia	23
LÄHTEET	24
LIITTEET	25
Liite 1	25
Kansanedustaja Osmo Soininvaaran blogi 23.7.2012	25
<i>"Myyntiturva mullistaa asunnonvälityksen</i>	25
Liite 2	26
OliverFinn kotisivu	26
Liite 3	27
DAILY TELEGRAPH.....	27
<i>"The online estate agents that charge just £500</i>	27
Newsbrokers & hiljainen journalismi; riippumatonta faktaa tilaustyönä	29

JOHDANTO

Asuntokaupan uusjako on Vuokratuura Oy:n kesällä 2013 tilaama Hiljainen reportaasi™ suomalaisen kiinteistönvälitystoiminnan sopimuskäytännöistä ja niiden muutospaineista sekä kansainvälisistä toimintamalleista. Raporttiin haluttiin koota faktaa ja perusteltuja mielipiteitä keskustelua herättävästä aiheesta.

Hiljaisten reportaasien™ toimitustavan mukaan työn tilaajan osuus on rajoittunut aiheen ja työn laajuuden määrittelyyn. Haastateltavien valinta sekä muu tiedonhankinta on tehty riippumattomasti Newsbrokers Oy:n toimituksessa eikä tilaaja ole missään työn vaiheessa puuttunut reportaasin sisältöön. Se on syntynyt yksinomaan haastattelujen ja reportaasissa mainittujen lähteiden perusteella.

Reportaasiin haastatellut ovat tarkistaneet ja hyväksyneet omat osuutensa. Toimitajan kysymykset on jätetty osaksi haastattelutekstiä vain silloin, kun sitä on pidetty selvyuden vuoksi tarpeellisena. Osmo Soininvaara on antanut luvan aihetta käsittelevän kolumninsa käyttöön.

Reportaasin ovat toimittaneet Mika Horelli ja Jukka Keitele. Tekstistä omiin laatoikihinsa nostetut poiminnat materiaalista ovat toimituksen korostuksia.

Tätä Hiljaista reportaasia™ voidaan vapaasti käyttää tiedotusvälineissä lähteenä, mutta lähde on mainittava.

Helsingissä 8.7.2013

Mika Horelli
Newsbrokers Oy

YHTEENVETO

Välitys- ja palkkiokäytännöt

Kaikkialla maailmassa kiinteistönvälittäjä toimii pääsääntöisesti myyjän asiamiehenä. Päämies maksaa myös palkkion (komissio, provisio). Saksa on tässä suhteessa poikkeus. Siellä ostaja maksaa komission vaikka myyjä on päämies. Saksassa ostajan maksettavana on myös notaarimaksu, sillä kiinteistö- ja asunto-kauppa vaatii julkisen notaarin vahvistuksen ja kauppa tehdään notaarin edessä eikä esimerkiksi pankissa kuten useinkin muualla.

Kansainvälisen vertailun perusteella kiinteä myyntipalkkio ei ole mitenkään ainutlaatuinen vaan pikemminkin ajalle tyypillinen.

Välitystoiminta vaatii kaikkialla auktorisoinnin, ja sitä koskevat lakisäätteiset velvoitteet ovat eri maissa suhteellisen samankaltaisia. Eroja on lähinnä juridisten palvelujen tarjoamisessa, joiden suhteen Suomen ja muiden Pohjoismaiden vaatimustaso on korkea, mutta jotka joissakin maissa ovat julkisen kaupanvahvistajan (monet EU-maat) tai erikseen otettujen juristien (USA) asia.

Yhdysvalloissa ostajallakin on useimmiten oma välittäjä ja joka tapauksessa juristi edunvalvojanaan, ja kumpikin osapuoli on komission maksajana.

Muualla harvinaisia ostotoimeksiantoja antavat yleensä rikkaat, jotka haluavat anonyymeina ostaa määrätynlaisen residenssin jonka hinta ei ole pääasia. ”Ostaja edellä” toimiminen oli kiinteistökauppaan erikoistuneen asianajaja Matti Kasson mukaan suuri innovaatio Huoneistomarkkinoinnissa 1980-luvulla ja Igglossa 2006-2008, mutta ei kummassakaan tapauksessa lopulta menestynyt.

Uusia merkkejä ostajalähtöisestä ajattelusta on kuitenkin Ruotsissa, jossa esimerkiksi Fastighetsbyron, Swedbankin ryhmään kuuluva Ruotsin suurin välittäjä, on tuotteistanut ostajan palvelut (kuten *Köпча*) yhtä näkyvästi kuin myyjänkin.

Kiinteä palkkio yleistyy

Prosenttipalkkio on Suomessa ja kaikkialla muuallakin ollut pääasiallinen kaikessa komissiokaupassa, mutta kiinteä palkkio on silti ollut mahdollinen ja sallittu. Matti Kassolla on sellainen käsitys, että osa yleisöstä kuvitteli pitkään prosenttipalkkion, nimenomaan 4 % suuruisena, olevan lain määräämä.

Suomen Kiinteistönvälittäjäliitto ry:n toimitusjohtaja Jaana Anttila-Kankaan mukaan toimialalla pyritään siihen, että jatkossa tekniset toimintakulut veloitetaan siinäkin tapauksessa ettei kauppaa synny. Lisäksi on sovellettu kiinteitä minimipalkkioita joiden alle mitään toimeksiantoa ei kannata tehdä. Vastaava käytäntö on muissakin meklaripalveluissa finanssimarkkinoilla ja kauppahuoneissa.

Anttila-Kankaan mukaan kiinteä palkkio on ollut neuvottelukysymys, eikä siitä ole tätä ennen käyty periaatekeskustelua. Minimipalkkiokäytännöstä johtuen ala jo tähänkin mennessä, meteliä pitämättä, käytännössä laskuttanut asuntojen välittämisestä kiinteitä palkkioita Suomen kasvukeskusten kalliiden asuntomarkkinoiden ulkopuolella.

Ruotsalaiset lähteet kuten Svenska Dagbladetin artikkelit ja Mäklarspecialisten, jolta saa hintavertailutietoja, kertovat kiinteiden palkkioiden (fast arvode, fast pris) yleistyvän välittäjien keskuudessa. Ruotsissa edelläkävijöinä ovat olleet nettivälittäjät joiden palvelu on melko lailla tee-se-itse-myyjien avustamista, mutta varsinaiset kiinteistönvälittäjätkin joutuvat kilpailun kiristyessä siihen vaihtoehtoon sopeutumaan.

Anglosaksisissa maissa kiinteän palkkion terminologia on horjuvaa. Käsite *Flat Fee* tai *Fixed Rate* saattaa välittäjien sivuilla tai median artikkeleissa tarkoittaa kiinteää palkkiota tai prosenttipalkkiota joka ei muutu progressiivisesti hinnan ylittäessä tavoitetason. *Flat Rate* voi tarkoittaa sekä kiinteää palkkiota että kiinteäkorkkoista lainaa. Selvityksemme perusteella on ilmeistä, että Brittiläisen Kansainyhteisön maissa ja Yhdysvalloissa kiinteät palkkiot ovat yleistymässä sen vuoksi, että kiinteillä ja huokeilla palkkioilla kilpailevat nettivälittäjät ja perinteisten välittäjien kasvava riippuvuus tarjonnan nettinäkyvyydestä suurissa hakuportaaleissa on ajamassa perinteisiä välittäjiä vähitellen seinää vasten. Kiinteillä palkkioilla kilpailevia välittäjiä on markkinoilla ja Englannissa jopa kunnat ovat perustaneet sellaisia.

Saksassa ja yleensäkin Keski-Euroopassa palkkiot ja palkkioperusteet ovat mitä suurimmassa määrin neuvottelukysymys. Perushinnat ovat Saksassa osavaltiokohtaisia prosenttikattoja, mutta alan toteutuneista hinnoista on vaikea saada lukuja koska välittäjät koettavat pitää kilpailupositionsa visusti omana tietonaan.

Hintakilpailu

Välittäjät ovat kilpailleet aina hinnoilla palkkioperusteista riippumatta. Suuret lähinnä pankkien kontrolloimat ketjut ovat Suomessa, Ruotsissa ja eräissä muissakin maissa pitkään pitäneet korkeaa komissiotasoa laatumielikuvan ja suuruuden te-

hokkuuden perusteella. Pienet ja paikalliset välittäjät ovat joutuneet myymään halvemmalla, ellei niillä ole elitististä erikoisosiaan mainetta.

Melkein kaikissa länsimaissa prosenttipalkkioiden haarukka on 1,5-4 % ynnä arvonlisävero tai liikevaihtovero. Yhdysvallat on kalliimpi poikkeus.

Internet muutti asuntokaupan samalla tavalla kun se on mullistanut monet muutkin kaupan alat. Myytävä esitellään siellä ja kaikki välittäjät ovat joutuneet riippuvaisiksi läsnäolosta tärkeimmissä portaaleissa. Netin piirissä on 2000-luvulla syntynyt eri maissa halpavälittäjiä, joiden kiinteähintainen palvelu vaihtelee itsemyyjien avustamisesta perinteisempään välittäjäpalveluun. Monet pioneiryitykset kuten Iglo Suomessa ja Hemonline.se Ruotsissa ovat menneet laman aikana konkurssiin, mutta uusia on syntynyt ja nimenomaan nämä halpavälittäjät ovat ajaneet perinteistä välitystoimintaa hinnoittelussa yhä enemmän seinää vasten. Riisutun palvelun halpavälittäjien palkkiot ovat yleensä 500-1.000 euron haarukassa. Näillä välittäjillä on minimaaliset toimistokulut ja esimerkiksi näytöt myyjä hoitaa itse.

Kiinteillä palkkioilla toimivat välittäjät siis ovat muuten perinteisiä täyden palvelun ”oikeita” toimistoja, mutta niiden hinnoitteluperusteet merkitsevät selvää volyymihakuista hintakilpailua metropolialueilla. Näin on jo tapahtunut muiden muassa Englannissa ja Australiassa.

Itsemyynti yleistyy myös maailmalla. Suomessa 80-85 % asuntokaupoista tapahtuu perinteisten välittäjien kautta, mutta itsemyynnin osuus esimerkiksi Kanadassa on MSN Moneyn mukaan jo yli 30 %.

Kiinteän palkkion välittäjät näyttävät tulevan markkinoille siinä vaiheessa, kun vaihtoehtovalikko on kasvanut ja täysin netin varassa toimivat halpavälittäjät ja kohtaamispaikat ovat jo rikkoneet perinteisen markkinakentän. Kiinteillä palkkioilla toimivat välittäjät siis ovat muuten perinteisiä täyden palvelun ”oikeita” toimistoja, mutta niiden hinnoitteluperusteet merkitsevät selvää volyymihakuista hintakilpailua metropolialueilla. Näin on jo tapahtunut muiden muassa Englannissa ja Australiassa. Sama vaihe on alkanut muissa kansainyhteisömaissa ja Yhdysvalloissa sekä Ruotsissa. Palkkiotaso on selvästi korkeampi kuin nettihalpavälittäjillä mutta jää kalliiden asuntojen metropolialueilla alle prosenttipalkkioiden kilpailuhaarukan perinteisen alarajan. Periferia-alueilla kiinteät hinnat mahtuvat yleensä perinteisen prosenttihaarukkaan.

Kansainvälisen vertailun perusteella kiinteä myyntipalkkio ei siis ole mitenkään ainutlaatuinen vaan pikemminkin ajalle tyypillinen.

Kannustavuuden ongelma

Tärkein argumentti prosenttipalkkion puolesta on, että se kannustaa välittäjää hankkimaan myyjälle parhaan hinnan. Lisäksi puolletaan Suomessa nykyään kiellettyä tulospalkkiota eli korkeampaa prosenttia tavoitetason ylittävästä hinnasta. Kukaan ei silti osaa kertoa mikä prosentti auttaisi välittäjää saamaan markkinoilta enemmän kuin kukaan ostaja tarjoaa.

Matti Kasso laskee, että jos välittäjä onnistuu lypsämään asiakkaalle yhden kymppi-tonnin lisää juoksemalla yhden kuukauden lisää, välitysfirma saa 4 %:lla 400 euroa ja työntekijä siitä satasen brutto. Lisävaivalla tekisi toisen kaupan. Tähän pätee vanha monimielinen meklarisanonta, että se viimeinen prosentti on helvetin kallis.

Parempaan hinnan saaminen on usein ajan funktio. Yhdysvalloissa on tutkittu välittäjien omia kauppvoja ja todettu, että välittäjät saavat asunnoistaan ja taloistaan 6% parempaan hinnan kuin asiakkaat.¹ Ensinnäkin Yhdysvalloissa on mahdollista maksaa tulospalkkiota, eikä se ole vaikuttanut tähän. Toiseksi välittäjät pitävät omia asuntojaan paljon pitempään myynnissä kuin asiakkaat. Jos kysymyksessä on ongelma, sen ratkaisuksi ei kokemuksen perusteella ole palkkiokäytännön valinnasta.

Ja edelleen, kun parempaan hinnan saaminen on ajan funktio, ajalla on hintansa. Jos välittäjä ei ”myy myyjälle ostajan tarjousta” saadakseen kaupan kiinni vaan pitää asuntoa tarjolla puoli vuotta lisää ja saa sillä asiakkaalle yhden prosentin lisää hintaa ja inflaatio on enemmän kuin 2 % vuodessa, odotus tosiasiallisesti pienentää myyntihinnan ja palkkion arvoa. Aikaan liittyy myös muita muuttujia ja vapauksien rajoituksia.

Näin ollen väittäminen, tulospalkkion tai kiinteän korvauksen paremmuudesta palvelumotivaatioon ja myyntihintaan nähden on melko lailla hedelmätöntä. Muut muuttujat näyttävät tutkimuksen ja alan kokemuksen valossa olevan tärkeämpiä.

Kiinteän palkkion menestyksen tulee ratkaisemaan se ja vain se, lisäksi se edelläkävijöiden asiakkaiden ja kauppvojen määrää niin että niiden tulostaso ja työntekijöiden tulotaso on kilpailukykyinen prosenttiveloitajien kanssa.

¹ Steven D. Levitt, Chad Syverson, University of Chicago & American Bar Foundation: Market Distortions when Agents are

HAASTATTELUT**ASIANAJAJA MATTI KASSO, Asianajotoimisto Kuhanen, Asikainen & Kanerva Oy**

Asianajaja Matti Kasso työskentelee kiinteistöjuridiikkaan erikoistuneessa Asianajotoimisto Kuhanen, Asikainen & Kanerva Oy:ssä. Kasso on ollut suuren asunnonvälitysyhtiön Huoneistokeskuksen toimitusjohtajana sekä Igglon varatoimitusjohtaja.

Asianajaja Matti Kasso on ollut kiinteistönvälitysmarkkinoilla vuodesta 1986. Hän aloitti Kansallispankkilaisessa Huoneistomarkkinoinnissa, keskittyi välillä toimitilapuoleen Catellassa ja sitten hän palveli pari vuotta Huoneistokeskuksen toimitusjohtajana. Tämä firma kuului alun perin Yhdyspankin piiriin ja sittemmin Nordean. Huoneistomarkkinointikin oli jo ehditty liittää siihen. 2006-2008 hän oli kehittämässä legendaarista mutta lyhytikäistä Igglo-konseptia. Sieltä hän lähti 2008 lakimiehen töihin kiinteistöjuridiikkaan erikoistuneeseen asianajotoimistoon, kun Iggloa ruvettiin ajamaan alas. Perspektiiviä välitykseen siis on.

”Kun tein Huoneistokeskuksen toimitusjohtajana firman 50-vuotisjuhlaan historiikkiesitelmää, haastattelimme vanhempia kollegoja alan alkuvaiheesta. Perimätiedon mukaan Huoneistokeskus toi 1950-luvun lopulla Amerikasta Suomeen sunnuntai-esittelyt, eli esitellään yleisölle myynnissä olevia huoneistoja sunnuntaisin avoimin ovin. Muut välittäjät alkoivat seurata esimerkkiä ja siitä tuli eräs alan toimintatapa”, kertoo Kasso alan ensimmäisestä merkittävästä uutuudesta sotien jälkeen.

Silloisessa maailmassa kaikki markkinointi lähti lehti-ilmoittelusta, nyt tieto on internetissä. Ihmisten ei tarvitse soittaa välittäjille eikä mennä katsomaan asuntoa turhaan vaan siitä saa virtuaaliesittelyn netissä. Asunnon hakuprosessin tekniikka on siis muuttunut.

Asuntomarkkinoilla välittäjien osuus on 80-85 prosenttia kaupoista. Lopuista suuri osa on Kasson mukaan naapurikauppoja, tuttavakauppoja ja sukulaiskauppoja. On hyvin harvinaista, että omistaja myy itse ennestään tuntemattomalle ostajalle. Useimmat käyttävät siis välittäjän palveluja

Perinteinen malli myyjän edustajana

Välittäjän maailma on säädösten puitteissa lähtenyt siitä, että omistaja tekee välittäjän kanssa sopimuksen ja välittäjä lähtee hakemaan ostajaa. Välittäjä käyttää siihen

sitten erilaisia välineitä kuten lehtiä ja nettiä. Sunnuntaiesittely, joka on markkinointikeino, oli yksi alan suuri mullistus aikanaan.

”Välittäjän pitää ensin saada jotakin myytävää ja sitten etsiä sille ostajaa. Prosessiin mennään myyjä edellä. Ja ostaja puolestaan hakee suuresta joukosta asuntoja että mikä niistä voisi sopia minulle”, Kasso kuvaa.

”Kun olin 80-luvulla Huoneistomarkkinoinnissa, meillä oli siellä innovatiivinen toimitusjohtaja, joka yritti tehdä oman mullistuksensa toimintatavassa. Oli totuttu toimimaan niin, että haetaan myytävää ja sitten ostajia, ja ostajille tulee paljon huteja siitä kun joutuu juoksemaan. Moni käy kymmenissä esittelyissä osoitteen ja hinnan ja yleistietojen perusteella, ja huomaa ettei kohde ole sinne päinkään kuin pitäisi.”

”Meillä keksittiin että välittäjä voi lähteä *ostajan* puolesta liikkeelle. Otetaan ostajalta hakutoimeksianto ja lähdetään etsimään hänelle mitä hän haluaa ja otetaan kohteiden omistajiin yhteyttä ja kysytään, että olisiko kiinnostusta myydä kun meillä olisi asiakas joka haluaisi ostaa asuntonne. Jotta ostajan ei tarvitsisi niin paljon itse juosta. Tämän eteen tehtiin paljon työtä”, Kasso kertoo. ”1980-luvun lopussa oli jopa alkeellinen internet käytössä. Rakensimme tietokantaa siitä, millaisia asuntoja kaupungeissa on, ja kerrottiin ostaja-asiakkaalle, että täältä voisi löytyä se mitä kerrot haluavasi. Ja sitten otetaan omistajaan yhteyttä ja kysytään myyntikiinnostusta.”

Käytännössä se ei toiminut. Asiakkaat eivät kiinnostuneet siitä. Sitten tuli lamakin ja markkina sulki ympäriltä. ”Hyvä kun pysyttiin pystyssä. Mahtavat tappiot tuli. Kovan saneerauskuurin jälkeen palattiin perinteiseen malliin ja päästiin kuiville”, Kasso muistelee.

Igglo havaitsi, että myymispäätöstä edeltää ostamispäätös

Kassoa jäi vaivaamaan, että Huomin myytyyn menneessä hankkeessa oli kuitenkin ideaa. ”Kun sitten nämä Taivaan pojat (Mainostoimisto Taivas ja sen pääomistaja Jussi Nurmio) soittivat ja kertoivat Igglon kuviosta, minulla kilahti että samasta asiasta oli 15 vuotta sitten juttua. Että markkinaa pitää katsoa ostajan näkökulmasta.” Kasso innostui ja lähti mukaan.

”Igglon loistava perusajatus, joka on asuntokaupassa selvä moottori, oli että kun mietit omia asuntokauppojasi, eivät ne lähde liikkeelle siitä että nyt haluaisin myydä tämän asunnon. Jos ei ole pakkotilanteessa että on pakko realisoida, se lähtee siitä että haluat ostaa. Pitää saada isompi pienempi parempi korkeampi keskemältä kauempaa ja parveke etelään ja paremmat naapurit. Haluat jotakin muuta ja rupeat etsimään uutta ja sitten rupeat miettimän nykyisen myyntiä”, analysoi Kasso.

”Se kummassa järjestyksessä teet kaupat, on joko riskienhallintaa tai sattumaa. Mutta asunnonvaihtoasi ohjaa se, että haluat uuden asunnon.”

Igglon toiminta-ajatus oli se, että rakennetaan verkkopalvelu, jossa esitellään taloja ja asuntoja, ja asiakas saa ilmoittautua että jos tuosta talosta tulee asunto myyntiin, olen kiinnostunut. Peruskuvio oli sama kuin 80-luvun Huomissa, mutta tekniikka aivan toinen ja välineet ja ihmisten valmiudet aivan toiset.

Kun verkkopalvelu avattiin 2006, menestys oli huikea. ”Kun ostajia alkoi pörrätä talon ympärillä, se herätti omistajia harkitsemaan myymistä ja antamaan asunnoistaan perustietoja, ei tietenkään nimeä eikä omia kontaktitietoja. Että löytyisikö match”, Kasso kertoo.

Ansaintalogiikka lähti siitä, että matchejä syntyy eli siis kauppvoja tällä tavalla näkyviin nostetun ostokysynnän vetämänä. Perinteiseen välitykseen verrattuna se meni siis ostaja edellä, ostajat loivat kysynnän, ja myyjät kiinnostuivat kun kysyntää oli. Igglon elinkaari jäi silti lyhyeksi.

Kuka Igglolle maksoi komission?

”Lain mukaan välittäjällä pitää olla kirjallinen sopimus ennen kuin hän saattaa myyjän ja ostajan yhteen, ja 95-prosenttisesti se oli se myyjä. Siinä mielessä perinteinen kuvio ei muuttunut”, Kasso myöntää. ”Ostajat eivät halua tehdä sopimusta, koska he hakevat samalla muuta kautta Etuovesta tai Oikotieltä ja haluavat säilyttää toimintavapauden. Ajatellaan että kauppatapaan kuuluu että myyjä maksaa välittäjän, vaikka voihan ajatella että ostaja sen viime kädessä maksaa kauppahinnassa.”

”Käytäntö oli, että kun ruvettiin niitä matchejä viemään kaupaksi, tehtiin myyjän kanssa joko nimitoimeksianto joka koski määrättyä ostajaa tai normaali yleistoimeksianto. Kaupanteko meni perinteisen toimintamallin mukaan mutta alusta perustui ostajien kysyntään”, Kasso sanoo. Mutta se ei riittänyt onnistumiseen. Igglossa oli Kasson mukaan 15 henkeä toimistossa soittamassa korvamerkintöjen perusteella omistajille.

Kasso, Igglon varatoimitusjohtaja 2006-2008, on kirjoittanut siitä kirjan, menestys- ja romahdustarinan.

”Uskon edelleen konseptiin”, Kasso vakuuttaa. ”80-luvulla aika oli väärä ja markkina romahti. Igglon aikana markkinoilla ei tapahtunut muutoksia eikä nykyinen lama ole paljon vaikuttanut asuntomarkkinoihin, mutta meillä oli erimielisyyksiä siitä miten

bisnestä pitää kehittää. Puolentoista vuoden menestyksen ja rahoitusratkaisujen jälkeen suunnitellut harppaukset eivät onnistuneet ja fokus hämärtyi, joten 2008 lähdin sitten muihin hommiin.”

Igglon välitystoiminta ajettiin raskaasti tappiollisena alas 2009 ja sen verkkopalvelut myytiin Sanoman Oikotielle.

Kansainväliset erot

Kasso joutui tekemisiin alan standardien kehittämisen kanssa. Standardisoimisjärjestö CEN laati Hyvän välitystavan ohjeen eurooppalaisessa säädösympäristössä. Kasso oli mukana työryhmässä ja tapasi työn puitteissa eurooppalaisia kollegoja.

”Suurimmat erot Länsi-Euroopassa aiheuttaa asumisrakenteen ja omistusrakenteen erilaisuus. Muuten välittäjän tehtävien laajuus vaihtelee jonkin verran, mutta peruskuvio on sama. Myyjä on päämies ja komissio tulee myyjältä, poikkeuksena Saksa, ostotoimeksianto on kaikkialla mahdollinen mutta niitä ei vain tule, ihmiset eivät ole valmiita siihen.”

USA on toista maata. Kasso kertoo amerikkalaisesta, joka osti asunnon Suomesta. Hän löysi sen tutusta sunnuntaiesittelystä ja välittäjä teki mitä piti ja osapuolet koontuivat kaupantekoon pankkiin, kuten Suomessa tapana on. Sillä jenkki kauhistui huomattessaan, että paikalla ei ollut kaikkien osapuolten juristeja, välittäjä oli myyjän tuttava ja että myyjä maksoi hänen palkkionsa. Kukaan ei valvonut ostajan etua amerikkalaisessa mielessä.

Kasson mielestä olisi hygieenisempää, kun ostajalla ja myyjällä olisi eri välittäjä. ”Kun välittäjä saanut myyjän luottamuksen, sitten se joutuu myymään tälle ostajan tarjousta. Ketä hän edustaa?” Maallikko sanoisi varmaan että välittäjä edustaa omaa intressiään saada kauppa syntymään. Luultavasti suomalainen yleisö lähtee siitä. Kasson mielestä periaatteellinen intressiristiriita poistuisi, jos ostajalla olisi oma välittäjä. ”Markkina ehkä tuplaantuisi teoriassa mutta varmaan samalla palkkiot laskisivat”, Kasso arvelee. Laadun hän uskoisi paranevan. ”Asianajossakin on esteellisyyssäännöt”, hän muistuttaa.

Palkkiotaso ja hintakilpailu

”Olen kuvannut välittäjän työtä kolmen kaupan ketjuksi kun autonmyyjä tekee yhden kaupan. Välittäjän pitää ensin myydä itsensä omistajalle, sitten asunto ostajalle, ja sitten pitää yleensä vielä myydä ostajan tarjous myyjälle”, Kasso perustelee.

Alalla on myös Kasson mielestä omahyväinen käsitys, että jos on korkea palkkio, laatukin on parempi.

”Perinteinen välittäjän laskutus perustuu prosenttiosuuteen. Mutta siihen on myös liitetty minimivälityspalkkio ja myös prosentteilla kilpaillaan. Käytäntö ei siis ole tähänkään mennessä ollut täysin monoliittinen. Neljää prosenttia on pidetty lakisääteisenä, mutta eihän se ole sitä koskaan ollut”, sanoo Kasso. ”Suurilla välittäjillä on ollut aika tasainen 3-4 % käytäntö. 80-luvulla suurilla pankeilla eli asuntoluotottajilla oli välitysfirmansa Huom, Huoneistokeskus, SKV ja OP-Kiinteistökeskus joilla oli yhteensä 75 % markkinoista. 90-luvulla tuli voimakkaasti mukaan Kiinteistömaailma, joka oli asuntorahoittaja melko pienen Postipankin (nyt osa Danske Bankia) firma ja kilpaili hinnallakin ja sai vahvan markkina-aseman monestakin syystä. Kyllä hintakilpailua on sinänsä aina ollut. Kun olin Huoneistokeskuksen toimitusjohtajana, siellä oli suuri huoli siitä että korkeasta palkkiotasosta joutuu tinkimään.”

Monelle alan ihmiselle on henkilökohtaisen elintason edellytys, että kaupoista saa hyvän provision. Alalla on myös Kasson mielestä omahyväinen käsitys, että jos on korkea palkkio, laatukin on parempi kuin niillä jotka tekevät 1,5-2 prosentin palkkiolla. Pienet toimijat jotka pienemmällä palkkiolla tekevät, ovat markkinoilla vähemmän näkyviä eikä niihin liity sellaista laatumielikuvaa kuin suuriin. Kuvitellaan että mitä tunnetumpi firma, sitä laadukkaampi se on ja mitä tuntemattomampi, sitä epäilyttävämpi. Vaikka laatu ei välttämättä korreloi suuruuteen.

Toisaalta markkinoilla on myös aina ollut ylimpään tulo- ja varallisuusryhmään keskittyviä pienempiä yksityistoimistoja, jotka ovat yksilöllisen laatupalvelun maineessa ja tuntevat hyvin perinteisten yläluokan kaupunginosien asiat ja niihin nivELYVÄT etelärannikon muut kiinteistömarkkinat, useinkin på svenska. Niillä ei ole tarvetta korkeaan profiiliin ja asiakaskuntakin arvostaa näkymättömyyttä.

”Igglo halusi lisätä hintakilpailua”, muistuttaa Kasso. ”Yksi keskeinen ajatus oli, että jos saman työn voi tehdä maakunnassa pienemmällä laskulla, sen pitää olla Helsingissäkin mahdollista. Eri palkkiotasoja kokeiltiin, lähtötaso oli 1,8 % plus ALV. Mutta kannattavuuskin pitää olla ja pitäisi pystyä maksamaan kilpailukykyinen palkka ja firmankin pitää elää.”

Samantyyppisen työn pitäisi periaatteessa olla saman hintaista eri paikkakunnilla, mutta pääkaupunkiseudun kalleus kuitataan sen enempiä perustelematta sillä että kaikki muukin on täällä kalliimpaa, välittäjän kustannuksetkin.

Kannustaako prosentti todella?

Palkanmuodostus on kysymys sinänsä. ”Tuskin mikään firma kiinteitä palkkoja maksaa”, sanoo Kasso. ”Välittäjän palkka riippuu tuotosta. On ajateltu, että mitä korkeampi tuotto-odotus hänellä on sitä enemmän hän juoksee. Se on kannustin ja motivaattori. Mutta firmojen ja palveluorganisaation kannalta ei ole ollenkaan helppo yhtälö johtaa nopeaa myyntiorganisaatiota joka juoksee seuraavan kaupan perässä ja vähät välittää siitä asiakkaasta jonka on jo nylkenyt. Palvelu kärsii siitä.”

”Ajattelen itse niin, että jos olisin varma siitä että firman kannattavuus paranisi maksamalla kiinteää palkkaa, kun laatu paranisi ja asiakastyytyväisyys kasvaisi ja liikevaihto sen mukana, siirtyisin ilman muuta kiinteisiin palkkoihin. Ja pienet kannustimet päälle. Mutta suuren välittäjän myyntineuvottelijan muodollinen peruspalkka on varmasti edelleen alle tuhat euroa joka sisältää auton, ja palkan muodostus perustuu täysin tehtyihin kauppoihin. Silloin firma tietenkin pystyy sietämään huonojakin kuukausia.”

”Nyt Myyntiturva on tuonut näkyvästi kiinteät palkkiot jotka perustuvat myytävän asunnon huonemäärään. Se on sinänsä reilu peli. Tietysti voidaan kysyä, onko välittäjä halukas hankkimaan asiakkaalleen parasta hintaa, jos ei siitä ansaitse sen paremmin. Mutta mietitäänkö asunnon hinnassa 10.000 euron eroa. Se on ostajalle ja myyjälle iso raha, mutta onko se välittäjälle iso se 4 % joka on 400 euroa – ja se on firman provisio, eli työntekijä ei saa sitä neljäsataa itselleen vaan ehkä satasen brutto. Ei se hirveästi kannusta juoksemaan enemmän. Parempi lyödä kauppa kiinni sillä millä saa ja ruveta tekemään seuraavaa.”

Prosenttipohjaisen palkkion kannustavuus on Kasson mielestä pitkälti harhaa. ”Uskon enemmän siihen, että myyntityötä tekevää motivoi tyytyväinen asiakas ja työnantaja, koska hän ajattelee tekevänsä sitä työtä enemmän kuin vuoden. Kun työtä tekee 10-15 vuotta, vanhoista asiakkaista ehtii tulla uusia asiakkaita. Saa pysyvää asiakaskuntaa.”

Tilastollinen asunnonvaihtoväli on seitsemän vuotta. Jos tekee pitkäjänteisesti välitystyötä, vanhat asiakkaat palaavat, mutta vain jos ovat tyytyväisiä. Bruttosatanen ei siis ole ratkaisevaa sille, että hankkii asiakkaalle sen kymppitonnin, vaan sen hankkii jos haluaa menestyä ammatissaan pitkään.

”Uskon kyllä, että muutkin välittäjät joutuvat tuomaan markkinoille omat mallinsa kiinteistä välityspalkkioista. Tosiasiassahan se on ollut jo nyt tapana merkittävässä osassa kauppoja minimivälityspalkkioiden muodossa vaikka asiaa ei ole haluttu mainostaa. Kiinteä palkkio on ollut tähän saakka vain minimipalkkioissa, siis on katsottu että tietyn palkkiosumman alle ei kannata tehdä. Asiakkaat varmasti alkavat kysyä kiinteän hinnan tarjouksia muiltakin. Kun kiinteä taksa luo kysyntää, sitä aletaan kopioida”, Kasso uskoo.

”Liikkeenjohtajat usein haluavat jättää jonkin puumerkin. Kun Huomin Merjamaa toi sunnuntaiesittelyn, se jäi hänen puumerkikseen alalle. Uusien hinnoitteluperusteiden kehittämisestäkin Vuokratuuran Timo Metsola voi saada sellaisen.”

Kasso ennustaa, että muitakin uusia konsepteja ja lisää hintakilpailua on luvassa.

TOIMITUSJOHTAJA JAANA ANTTILA-KANGAS, Suomen kiinteistövälittäjäliitto ry

Varatuomari Jaana Anttila-Kangas on Suomen Kiinteistövälittäjäliiton (SKVL) toimitusjohtaja.

Suomessa on kiinteistövälityksessä normaalisti prosenttikomissio. Kuinka laajasti muita malleja on käytössä?

Toimitusjohtaja Anttila-Kangas toteaa, että prosenttimalli on hyvin vakiintunut. ”Palkkioita ohjaa lainsäädäntö. Laissa määritellään, minkälaiseen palkkioon ja millä perusteella välittäjällä on oikeus. Siellä on tiettyjä rajoituksia. Ei esimerkiksi saa ottaa sellaista palkkiota että jos sovittaisiin vaikkapa myyntihinnaksi 340.000 ja kohde menisi 360.000:een, siitä erotuksesta ei voi ottaa tulospalkkiota.”

”Kiinteä palkkio ei ole siinänsä mitenkään uusi asia, mutta ennen se oli yksittäinen sopimus eikä yleinen palkkioperuste markkinoilla.”

Jaana Anttila-Kangas

Osmo Soininvaaran blogikommentin keskusteluketjussa eräs kansalainen ehdotti juuri sellaista kannustepalkkiota, joka siis on laitton. Toisaalta laki ei määrää, että palkkion pitäisi olla prosenttikomissio. Mutta erilaiset välittäjät pörssiä myöten ovat vuosisatoja suosineet prosenttikomissioita. Teknisten toimituskulujen veloittaminen tai minimipalkkio on vaihdellut.

”Laissa määrätään, että välityspalkkio on ilmoitettava tarkasti yksilöiden, niin että siitä ilmenee myös veron osuus (ALV)”, selostaa Anttila-Kangas. ”Se on käytännössä ohjannut aikojen saatossa prosenttipalkkioon.”

Teknisten kulujen veloittaminen

”Vasta viime vuosina noin kymmenen vuoden sisällä on mennyt siihen suuntaan että on ylipäättään lähdetty veloittamaan asiakirjakuluja erikseen”, Anttila-Kangas kertoo. ”Että vaikka kauppaa ei syntyisikään, asiakirjakulut veloitetaan.”

Anttila-Kangas arvelee trendin jatkuvan, koska isännöitsijäntodistusten kustannukset ovat nousseet ja välittäjällä pitää olla ajan tasainen, enintään kolme kuukautta vanha todistus. ”Jos myynti kestää kauan pitää todistuksia hankkia ja niiden hintahaarukka on aika huikea. Maakunnissa saa muutamalla kymppillä mutta Helsingissä paketista jossa on liitteet mukana voi joutua pulittamaan parisen sataa euroa. Jos sellaisen joutuu kolmeen kertaan hankkimaan, se on jo iso raha.”

Tämmöisiä erillisiä kuluja varmasti jatkossa tulee enemmän, koska kaikki pyrkivät nykyään kohdennettuun toimenpideveloitukseen.

”Mikä varmasti on myös ohjannut prosenttiosuutta velattomasta hinnasta on käytössä olevat lomakkeet. Niissä on valmiiksi oletuksena kohta että välityspalkkio on tietty prosentti. Onhan tietenkin mahdollisuus valita vaihtoehtoisesti jokin kiinteä palkkio tai jokin muu vaihtoehto. Kun perusteet ilmoittaa, se on mahdollista ja luvalista. Vaihtoehtoja vain ei ole kehitetty”, sanoo Anttila-Kangas.

”Välittäjien edunvalvonnan näkökulmasta olemme kehittäneet lomakkeita sillä tavalla, että kiinnitetään huomiota kulujen erittelyyn ja siihen että esimerkiksi asiakirjan hankinnasta voi aina veloittaa, ja siten jokaisesta kohteesta saisi syntyvät kulut perityksi vaikka kauppaa ei tulisi. Tämä pienentäisi painetta hinnoitella tulokseton työ tehtyjen kauppojen palkkioihin. Ohjataan siis lomakkeilla miettimään tällaiset asiat.”

Onko nyt niin, että kun välittäjä ottaa toimeksiannon jossa palkkio on kauppahinnan prosenttiosuus, ja kauppaa ei synny, kulut jäävät välittäjän tappioksi?

”Monesti on näin. Markkinoidaankin että ei kauppaa ei kuluja. Otetaan takkiin kulut ja silloin puhutaan aina sadoista euroista. On pyritty koulutustilaisuuksissakin välittäjiä muistuttamaan siitä, että tätä voisi tasata.” Muutos voi olla hankala, kun asiakkaat ovat tottuneet siihen että vain toteutunut kauppa maksaa heille jotakin.

Prosentti ja kiinteä

Firmoilla on yleensä käytössä prosentti tai jokin minimilaskutus. Osakehuoneistoissa on tietty palkkioprosentti ja kiinteistöissä voi olla erilainen ja sitten vaihtoehtona on kiinteä enimmäispalkkio. Palkkio on yleensä osakehuoneistoissa listahintojen mukaan 4,88 %.

Markkinoille on tullut tämä vaihtoehto että palkkio on kättäsumma joka ei ole sidoksissa kohteen hintaan. Miten käytäntö on otettu alalla vastaan?

”Asiakkaan kanssa tapaushohtaisesti neuvotellaan. Listahinnat ovat olemassa, mutta kaupassa voi olla erityispiirteitä joiden perusteella toteutuva palkkioprosentti ei vastaa listahintaa ja voidaan sopia kiinteästäkin”, kertoo Anttila-Kangas. ”Jotkut ovat alalla huomauttaneet, ettei se sinänsä ole mikään uusi tai erilainen tapa, mutta sitä ei ole otettu pääperusteena käyttöön tai lähdetty markkinoimaan niin että olisi hinnasto joka perustuu asunnon kokoluokkaan. Siis ennen Myyntiturvaa. Asia ei ole ennen ollut toimialan keskustelussa, näin sen voisi todeta. Olen ollut alalla kymmenen vuotta ja se on tullut vasta nyt keskustelunaiheeksi.”

”Nyt kun kiinteää palkkiota on markkinoitu sillä että se on edullisempi kuin prosentti, niin muualla kuin pääkaupunkiseudulla esimerkiksi Myyntiturvan hinnoittelu ei loppujen lopuksi ole yhtään sen edullisempi kuin muiden”, huomauttaa Anttila-Kangas.

Kun Myyntiturva tarjoaa tätä mahdollisuutta, onko se vaikuttanut muihin välittäjiin ja onko muita ryhtynyt tarjoamaan tätä mallia, vai onko se vain yksittäistapaus?

”Se on ollut toistaiseksi ainoa mistä minä olen kuullut. Lähtökohtaisen hinnoitteluperiaatteen muuttamisesta yleisemmin ei ole ollut mitään keskustelua. Muut firmat ovat sanoneet, että tapaushohtaisesti kohteen mukaan voidaan tällaisesta sopia.”

Prosenttihinnoittelussakin on kilpailua

Anttila-Kangas hahmottelee hinnoittelun perusteita näin: ”Jos on peruskaksio Tampereella, sellainen joista saadaan keskiarvohintoja, siitä saataisiin viitehinta palkkiolle perusteena työmäärä eli välittäjän työn hinta käytännössä prosessin läpiviemiselle.”

Paljonko osakehuoneistojen palkkioprosentti Suomessa vaihtelee?

”Listahinta on usein 4,88 % ja toimialan toteutunut keskiarvo on noin 3,2-3,4 %. Siitä voi siis käytännössä neuvotella.”

Kilpailutilanne on Anttila-Kankaan mukaan monilla paikkakunnilla sellainen, että asiakkaat ovat hyvin tiedostavia. ”He vertailevat hintoja, ikävä kyllä ehkä pelkäävät niitä. Unohdetaan, että tuote ei aina ole ihan sama. Totta kai välittäjällä on samat velvollisuudet selvittää kohde, mutta sitten on eroja siinä käytetäänkö valokuvaajaa, miten esittelykuvat otetaan, paljonko ja missä kohdetta markkinoidaan ja millä toimenpiteillä.”

Ilta-Sanomien maaliskuussa 2013 tekemän selvityksen mukaan palkkiot vaihtelivat Helsingissä 2,48 %:n ja 6,2 %:n välillä. Netistä löytyy välittäjiä joiden perustaksa on 1,9 %.

”Pitkään alalla olleen välittäjän kanssa voisi lähteä siitä olettamuksesta, että hänellä on laaja kokemus, ammattitaito, osaaminen, hän tuntee alueen erittäin hyvin, ja hän myy ammattitaitoaan tietyllä hinnalla. Hinta voi olla korkeampi kuin vasta alalle tulleella, jonka verkostot eivät ole samanlaiset. Välittäjät lähtevät siitä, että ammattilaisen työ pitää hinnoitella.”

Ala elää provisioilla. Toimeksianto ei aina johda kauppaan. Välittäjälle syntyy aina kuluja. Voi olla että välittäjä ei kuluja peri jos kauppa ei synny, vaikka on koitunut muun muassa ilmoituskustannuksia. Jostakin tuloista nekin kulut on katettava. Toteutuneiden kauppajen palkkioilla maksetaan kulut toteutumattomista toimeksiantoista. Se on otettava alan hinnoittelussa huomioon.

Kun Myyntiturva on tuonut esiin lähinnä Helsingissä, että palkkiot perustuvat prosenttiin hinnoista jotka ovat niin paljon korkeammat kuin muualla maassa ja kysyntä ylittää tarjonnan kun on ikuinen asuntopula, niin ovatko välityspalkkiot prosentteina suhteettomat työmäärään nähden? Kun muualla myydään kolme huonetta ja keittiö, myyntiaika on pitkä ja hinta 200.000, mutta Helsingissä se myydään nopeasti ja hinta on 600.000. Miten alalla tähän suhtaudutaan?

”Yksittäistapauksissa on helppoja kohteita. Kun on haluttu paikka ja kysyntä ylittää tarjonnan, välittäjän työ on helppoa vaikka totta kai samat perustyöt on aina tehtävä. Toisaalta välittäjien kilpailu on kovaa. Se pitää palkkioitasoa pääkaupunkiseudullakin kurissa”, vakuuttaa Anttila-Kangas. ”Kyllähän välittäjätkin vertailevat sitä, että maakunnissa joutuu myymään useamman kohteen voidakseen maksaa samat toimintakulut ja saadakseen saman tuloksen. Minulla on käsitys, että kilpailu leikkaa pahimmat kärjet Helsingissäkin pois.”

Toinen asia on, minkä verran maakunnissa on yksityisiä välittäjiä, jotka karvain mielin katsoisivat Helsingin ansiotasoa. Esimerkiksi Jyväskylästä Fonecta listaa 25 välittäjää joista 15 on valtakunnallisia ketjuja ja kymmenkunta paikallis-maakunnallista; Savonlinnassa on 8 välittäjää joista vain pari on paikallista ja päätoimista ja nekin myyvät lähinnä lomakiinteistöjä. Ketjussa alueelliset erot tasaantuvat.

Pääkaupunkiseudulla ja muissa isommissa kaupungeissa on puolestaan se lisäkilpailutekijä, että itse asuntoaan myyviä on enemmän. Anttila-Kangas huomauttaa myös, että mediatatolot tarjoavat lähes välitysliikkeen kaltaisia palveluja kuten ohjeistukset asiakirjojen tekemiseen ja halvan hinnan markkinoida kohteita netissä ja panna sinne kuvia. Se on tärkeä kilpailutekijä. Välittäjä joutuu tekemään työtä saadakseen toimeksiantoja.

Kun Helsingin seudulla hintataso on korkeampi, joutuvatko välittäjät kilpailemaan enemmän välitysprosentilla?

”Kyllä joutuvat, eikä vain Helsingissä. Tampereellakin on joskus hyvin veristä hintakilpailua”, Anttila-Kangas muistuttaa. ”Muuallakin toisinaan. Mutta pääkaupunkiseudulla se on jatkuvaa ja kovaa, ja pääsyy on se että itse asuntonsa myyvien osuus on täällä suurin, siitä on tutkimustietoa. Ja siihen vaikuttaa se, että pieniä asuntoja on täällä eniten ja niitä myydään itse eniten.”

KANSAINVÄLINEN VERTAILU

Saksa

Komissiot vaihtelevat yleensä 3-7 % välillä ja päälle ALV. Sen maksaa pääsääntöisesti ostaja. Komission sekä taso että maksaja on kuitenkin aina neuvoteltavissa. Mukaan lukien ostajan maksettavat notaarimaksut ja varainsiirtovero ja muut, kaupan kulut ostajalle nousevat 7-11 %:iin kauppahinnasta.

Kiinteä palkkio on neuvottelukysymys. Mutta viime vuosina, lähinnä 2006 alkaen, on markkinoille tullut myös kiinteän palkkion välittäjiä (Festpreismakler), jotka eivät veloita mitään myyjältä tai vuokranantajalta, mutta ostajalta tai vuokralaiselta kiinteän hinnan.

Esimerkiksi liittovaltion laajuinen WIMMO veloittaa ostajalta hintoja WIMMO flex 995 euroa ja WIMMO flex plus 1.449 euroa. Vuokralaiselta otetaan vastaavasti joko 399 tai 899 euroa. Alterra24 veloittaa 995 euroa.

Ruotsi

Suomen tasoisten prosenttikomissioiden ohella Ruotsissa on mahdollista sopia myös porrastetusta komissiosta, jossa prosentti nousee jos hintatavoite ylittyy. Ruotsiin ilmestyi nettipohjaisia kiinteän hinnan välittäjiä 2006, samaan aikaan kun Igglo aloitti Suomessa oman konseptinsa. Suurimman kuuluisuuden sai Hemonline, joka möi 500 euron palveluaan. Se meni konkurssiin 2010. Sen sijaan Privatmäklaren.se on toiminut kannattavasti. Esimerkiksi Hemverket tarjoaa palvelujaan 10.000 SEK hinnalla (noin 1.000 euroa), josta 5.000 SEK veloitetaan listauksesta ja toinen puoli kun kauppa on tehty. Listausmaksua ei palauteta.

Britannia

Keskimääräinen brittiläinen prosenttikomissio on noin 2 %. 2000-luvulla syntyivät online estate agents, kiinteän palkkion nettivälittäjät. Ne toimivat ilman toimistoketjuja suurissa asuntoportaaleissa, joissa myös perinteiset välittäjät esittelevät tarjontansa. Palkkiot vaihtelevat 400-1.000 punnan välillä. Esimerkiksi suuri ja menestyvä eMoov.co.uk veloittaa 395 punnan ja ALV kiinteän palkkion kaikesta.

Office of Fair Trading ajoi 2010 läpi kiinteistövälitystä koskevan lakimuutoksen, joka paransi online-välittäjien asemaa.

Nettivälittäjien perässä on tullut joukko kiinteän palkkion toimistoja. Lama ja asuntokaupan supistuminen on kiihdyttänyt muutosta. Kuuden konttorin ketjulla Lontoon seudulla toimiva Lauristons tarjosi syksyllä 2008 kiinteän palkkion 999 puntaa ja ALV. Etukäteen. Jos kauppaa ei synny, rahaa ei palauteta. Asiakas sai valita perinteisen prosenttikomissionkin. Tarjous koski vain vuoden 2008 loppuun mennessä myyntiin annettuja asuntoja eikä saanut jatkoa.

The Little House Company veloittaa 425 puntaa ja ALV täydestä palvelusta ja sillä on ollut 500 asunnon tarjontakanta Lontoossa. Yhtiö veloittaa 99 punnan listausmaksun, vaikkei kauppaa tulisikaan.

Neath Port Talbotin kaupunki perusti 2010 ensimmäisen kunnallisen välitystoimiston (Property Bay Wales), joka pyrkii osaltaan estämään muuttotappioita. Sen palkkio on 899 puntaa plus ALV.

Maan suurin kiinteistövälitysfirma Spicerhaart ja kauppaketju Tesco perustivat yhteisen iSold-välityksen, jonka täyden palvelun kiinteä taksa on 1.499 puntaa ja ALV. Partnerit ajautuivat oikeusriitaan syksyllä 2012, ja iSold jäi kokonaan Spicehaartsille. Yritys on saanut valtakunnallisia palvelupalkintoja.

Suurvälittäjä OliverFinn hylkäsi 2011 prosenttipalkkiot ja mainostaa ”Goodbye Big Fees! Welcom Fixed Fees!” OliverFinn on vahvasti ylempien säätyjen suosima toimisto jonka asunnot ja talot ovat miljoonien puntien hintaisia.

USA

Yhdysvaltain välityskomissiotaso on periaatteessa 6 % jaettuna myyjälle ja ostajalle. REAL Trens Datan raportti vuonna 2004 kertoi, että todellinen keskikomissio olisi 5,1 %. Kaikki on neuvoteltavissa.

Amerikassa tunnetaan Flat Fee MLS -järjestelmä, jossa välittäjät listaavat kohteita kiinteillä hinnoilla. MLS on Multiple Listing Service, kiinteistöalan markkinapaikka-järjestelmä joka syntyi jo 1800-luvulla eli ennen nettiä. Nyt se toimii tietenkin netissä yleensä alueellisina portaaleina.

Flat Fee -agentit tarjoavat useimmiten rajoitettuja ja riisuttuja palveluita. Niiden oheen on syntynyt suuria alennetun hinnan palveluyhriityksiä, jotka antavat kaiken perinteisen palvelun myyjälle alennettuun tai kiinteään hintaan mutta siten että ostaja maksaa omalle agentilleen 3 %, tai ellei ostajalla ole agenttia, myyjän agentille.

Myös Myyntiturvan kaltaisia kiinteän hinnan agenteja on tullut markkinoille ja prosenttivälittäjien kanssa voi käytännössä neuvotella kiinteän hinnan.

Australia

Sellmycstle-sivuston mukaan Australian keskimääräinen prosenttikomissio on 2,26 % ja vaihtelee osavaltioittain. Komissio on neuvottelukysymys ja kiinteä palkkio on ilmeisen yleinen.

Viime vuosina monet perinteiset kiinteistönvälittäjät ovat siirtyneet kiinteään palkkioon. Esimerkiksi Ripple Realtyn omistaja ihmettelee mainoksessaan, miksi maksaisit niin suuren komission kun asunto melkein myy itsensä. Ripplen kiinteä palkkio on 7.700 AUD (5.400 euroa). Ripple toimii Tasmaniassa, jossa prosenttikomissiot ovat kalleimmat.

LÄHTEET

Daily Mail 3.1.2011 (Neath Port Talbotin kunnallinen välitystoimisto)

Daily Telegraph 1.3.2013 (laaja myönteinen artikkeli online-agenteista)

www.expatica.com

Home buying and selling, A Market Study. UK Office of Fair Trading, 2010. pdf

Investopedia, 5 ways to save on real estate fees (April 2011)

Kaikkien tekstissä mainittujen firmojen kotisivut.

LIITTEET

Liite 1

Kansanedustaja Osmo Soininvaaran blogi 23.7.2012

Kansanedustaja, kaupunginvaltuutettu Osmo Soininvaara käsitteli blogissaan 23.7.2012 Myyntiturvan konseptia asunnonvälityksessä. Blogin keskusteluketjussa kommentoitiin näkökohtia värikkäästi. Lainaamme blogia tässä Soininvaaran luvalla.

”Myyntiturva mullistaa asunnonvälityksen

”Tyytymällä palkkioon, joka on murto-osa kilpailijoiden palkkiosta, he laskevat myyvänsä yhtä työntekijää kohden moninkertaisesti enemmän asuntoja pääsevänsä näin samaan tai jopa parempaan ansiotasoon.”

Osmo Soininvaara

Asunnonvälityksessä ei juuri ole ollut hintakilpailua. Välityspalkkio on noin neljä prosenttia asunnon myyntihinnasta. Jotkut pikku-yritykset ovat joskus yrittäneet tarjota halvemmalla, mutta myyjä ei ole näihin luottanut. Ajatuksena on ollut, että minkä välityspalkkiossa voittaa, sen asunnon hinnassa roimasti menettää.

Hintakilpailun puuttuessa kiinteistönvälitys on ajautunut hyvin haaskaavaan loukuun. Jos keskikokoisen asunnon välittämisestä saa yli kymppitonin palkkion, ei monta asuntoa tarvitse kuukaudessa myydä, kun jo pääsee sievoisille tuloille. Suuret tulot houkuttelevat apajille enemmän jakajia. Lopputuloksena on ”saaliin” pirstoutuminen tarpeettoman monelle välittäjälle. Yksi kiinteistönvälittäjä myy kaikei vain pari asuntoa kuukaudessa, jos sitäkään. Yhdysvalloissa tilanne on vielä sairaampi. Välityspalkkio on kiinteät kuusi prosenttia ja parhailla alueilla välittäjät myyvät keskimäärin vain kolme asuntoa vuodessa. Kiinteistönvälittäjän työajasta menee asiakkaiden hankintaan paljon enemmän aikaa kuin itse päätyöhön, asuntojen myymiseen. Alalla tuottavuus on järkyttävän matala.

Samanlainen haaskaava kilpailu on syntynyt kalastuksessa. Maailman kalansaaliin korjaamiseen riittäisi huomattavasti pienempi määrä kalastajia. Jos kalastusoikeudet huutokaupattaisiin, sama saalis saataisiin ylös, mutta kalastajia tarvittaisiin paljon vähemmän.

Myyntiturva – Vuokraturvan tytäryhtiö – on nyt aloittanut toisenlaisen pelin. Tyytymällä palkkioon, joka on murto-osa kilpailijoiden palkkiosta, he laskevat myyvänsä yhtä työntekijää kohden moninkertaisesti enemmän asuntoja pääsevänsä näin samaan tai jopa parempaan ansiotasoon.

Tätä on odotettukin. Tuhansia lahjakkaita ihmisiä vapautuu kiinteistönvälityksestä tuottavaan työhön kun työn tuottavuus kiinteistön välityksessä nousee. Ja asiakkaat säästävät selvää rahaa.”²

Liite 2

OliverFinn kotisivu

OliverFinn, London’s estate agency solution that answers the demands of today’s residential property industry. The core of our business is based on the platform of tried and tested traditional methods of estate agency and then we add a large shot of innovation and transparency. We offer what you would expect from your high street agent including extensive local knowledge and reputation whilst blowing away the smoke and mirrors of the industry that is commonly regarded as THE cash cow.

15 years ago if a typical estate agent sold a house for £500,000 they would have charged £10,000 (2 %) for doing so. The same house would now sell for £2m. A conventional agent would now charge £40,000 (2 %) to sell the same house. How can they justify charging you four times more just because property prices have increased, especially as our job has become easier and more cost effective now that 97 % of buyers use the internet? That was the eureka moment for the birth of OliverFinn, why not charge the same fee despite the value of the property. The rest is history.

Clearly we must be doing something right as we have just opened our sixth office. We are now proud to sell and let residential property in Mayfair, Chelsea, Notting Hill, Fulham, Clapham, Chiswick and Ealing. Now that most of West London has access to our services we plan to spread the word across the whole of the capital and beyond. No more new Ferrari’s for the traditional agents that have failed to adapt to the modern world.

² Keskusteluketjussa Soininvaaraa arvosteltiin halusta lisätä työttömyyttä ”vapauttamalla tuhansia välittäjiä tuottavaan työhön” sekä politikoitiin kalastusoikeuksien huutokaupan ekologisilla tuhoilla ja kehitysmaiden pienkalastajien perikadolla. Provokaatioon vastattiin provokaatioilla.

Keskustelijat eivät juurikaan noteeranneet sitä, että kiinteän palkkion välittäjät ovat yleensä pieniä yksityisiä yrityksiä jotka taistelevat yksityiskalastajien tavoin suurten ketjujen kanssa. Eipä sitä noteerannut Soininvaarakaan, kalastusvertaus oli ehkä huonosti valittu. Suuri osa keskustelijoista kyseenalaisti välittäjien tarpeellisuuden kokonaan.

Mielipiteet eri palkkioperusteista keskittyivät oletuksiin siitä, millainen palkkionmuodostus parhaiten kannustaisi välittäjää hankkimaan parhaan mahdollisen hinnan myyjälle, mutta argumentit päättyivät samaan mihin tutkimustietokin, nimittäin että palkkioperusteet eivät näytä ratkaisevasti vaikuttavan myyntihintaan vaan ovat vain yksi faktori muiden joukossa.

The days of high street agents are soon to be numbered. Give the high streets back to the butcher, baker and candlestick maker. Do buyers and tenants honestly spend their spare time walking the streets of London or do they search on the internet? We know the answer and have embraced the change in culture. Now that you have read this, we are sure that you will too.

Join the revolution and stop paying too much to sell or let your property, there is no need to.

OliverFinn. London's Fixed Fee Estate Agent

Liite 3

Daily Telegraphin artikkeli 1.3.2013 on varsin kattava katsaus Britannian kiinteistönvälitysmarkkinoiden tämänhetkiseen murrokseen. Linkki koko artikkeliin löytyy täältä:

<http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/consumertips/9900988/The-online-estate-agents-that-charge-just-500.html>

DAILY TELEGRAPH

"The online estate agents that charge just £500

They are much cheaper than traditional agents, but do they work?

By Harvey Jones, Daily Telegraph

7:00AM GMT 01 Mar 2013

Everyone likes to grumble about estate agents, but that doesn't stop most of us meekly handing over thousands of pounds for their services when we sell our home.

With estate agents charging between 1.5pc and 2pc of the ultimate sale price, you could easily fork out £10,000 in fees when selling a £500,000 property, with other costs such as conveyancing fees to pay on top.

There are now a growing number of online-only estate agents that purport to charge a fraction of the cost, and some home owners are cutting estate agents out of the equation altogether by listing their property on a private-sales website.

These are certainly cheaper options, but do they deliver results?

One of the advantages of using an online estate agency – such as eMoov.co.uk, Housesimple.co.uk and Hatched.co.uk – is that your property should still appear on the national property websites such as Rightmove, Zoopla, Findaproperty and PrimeLocation, which is where most people start looking when they are thinking of moving home. “

(Pitkä artikkeli jatkuu.³)

³ <http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/consumertips/9900988/The-online-estate-agents-that-charge-just-500.html>

Newsbrokers & hiljainen journalismi; riippumatonta faktaa tilaustyönä

Newsbrokers Oy on kansainvälisesti toimiva suomalainen informaatioyritys, joka kokoaa objektiivista ja verifioitavissa olevaa tietoa journalistisin työmenetelmin ja paketoi sen haluttuun muotoon helposti avautuvaksi kokonaisuudeksi.

Yrityksen keskeinen ja uniikki erikoisosaamisalue on hiljainen journalismi. Se eroaa perinteisestä journalismista vain siltä osin, että hiljainen journalismi tuottaa faktaa tilaajalle, ei suoraan julkisuuteen. On tilaajan ratkaistavissa, kuinka hankittua tietoa käytetään.

Newsbrokersin tärkeä palvelu on tuottaa journalistisin objektiivisuuskriteerein toimitettuja Silent Reportage™ eli Hiljainen reportaasi™ -raportteja. Ne ovat yrityksille ja organisaatioille tilauksesta toimitettuja riippumattomia ja luottamuksellisia raportteja, haastatteluja sekä artikkeleita.

Raporttien luonteeseen kuuluu, että niiden riippumattomuuden turvaamiseksi tilaajan osuus rajoittuu raportin aiheen, laajuuden ja käyttötarkoituksen määrittelyyn.

Tiukasti journalistisin perustein tuotetuilla Silent Reportage™ -raporteilla on useita erilaisia käyttötarkoituksia. Niillä voidaan puolueettomasti ulkopuolisin ammattijournalistien silmin, mutta ilman suoraa julkisuutta kartoittaa yrityksen tai sen kilpailijoiden tuotteiden ja palvelujen vahvuuksia ja heikkouksia, odotuksia ja uhkia olemassa olevan tai potentiaalisen asiakaskunnan tai muiden sidosryhmien piirissä.

Niillä voidaan hankkia tietoa liiketoimintaympäristön muutoksista sekä uusien tuotteiden ja palvelujen suunnittelun kannalta oleellista vertailutietoa niin kotimaasta kuin ulkomailta. Hiljaisen reportaasien™ antamaa uutta tietoa voidaan käyttää mm. markkinatutkimusten ja mielipidetiedustelujen suunnittelun pohja-aineistona.

Reportaasien sisältöjä voidaan lisäksi hyödyntää organisaatioviestinnän medially antamana tausta-aineistona tai herätteenä medioiden omaan uutisointiin. Myös toimittamamme referenssireportit ovat aidosti verifioitavissa olevaan todellisuuteen perustuvia dokumentteja.

Edelleen raporteilla voidaan antaa päätöksentekijöille helposti avautuvaa, ajantasaista ja objektiivista taustatietoa ratkaisujen tueksi.

Silent Reportage™ ja Hiljainen reportaasi™ ovat Newsbrokers Oy:n tavaramerkkejä.



www.newsbrokers.fi

NEWSBROKERS OY
Fredrikinkatu 61 A, 6. krs, 00100 HELSINKI
Puhelin: 040-5022241
mail@newsbrokers.fi
Y-tunnus: 2421433-7