



Kiinteistönvälitysalan ammattilaiset 2024

Keskeiset tulokset

- Kiinteistövälitysalan ammattilaiset kyselytutkimus kartoitti nyt jo kuudetta kertaa välittäjien näkemyksiä alan nykytilanteesta, tulevaisuuden näkymistä ja haasteista.
- Tutkimus toteutettiin nettikyselynä 19.8.-3.9.
- **Vastauksia saatiin yhteensä 524 kpl.**
- Vastauksia hyödynnetään alan edunvalvonnan kehittämisessä, vaikuttamistyön parantamisessa sekä koulutusten suunnittelussa.
- Tutkimuksen toimeksiantajat olivat Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto (KVKL) ja Suomen Kiinteistönvälittäjät (SKVL). Rahoittajana oli Kiinteistöalan Koulutussäätiö.
- Tutkimuksen käytännön toteutuksesta vastasi KTI Kiinteistötieto Oy.



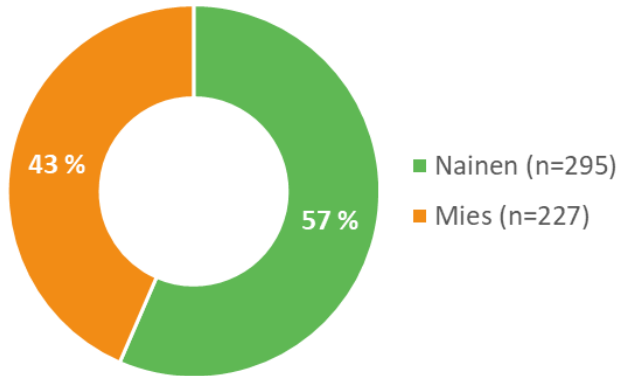
Taustatiedot vastaajista



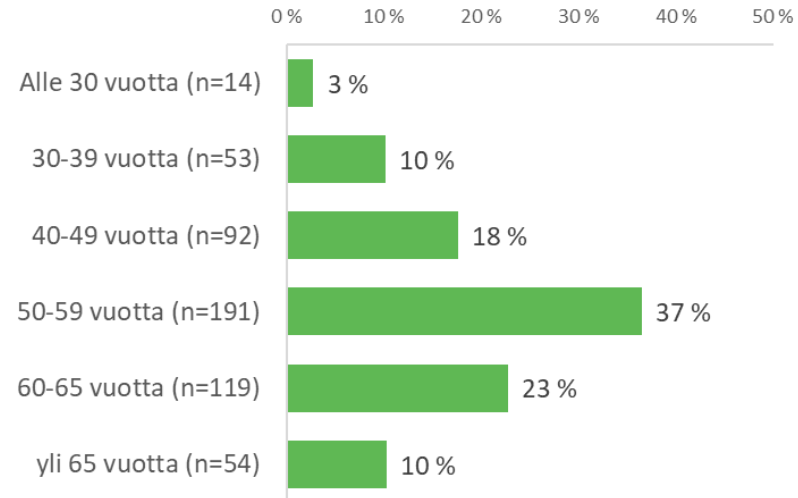


Taustatiedot vastaajista

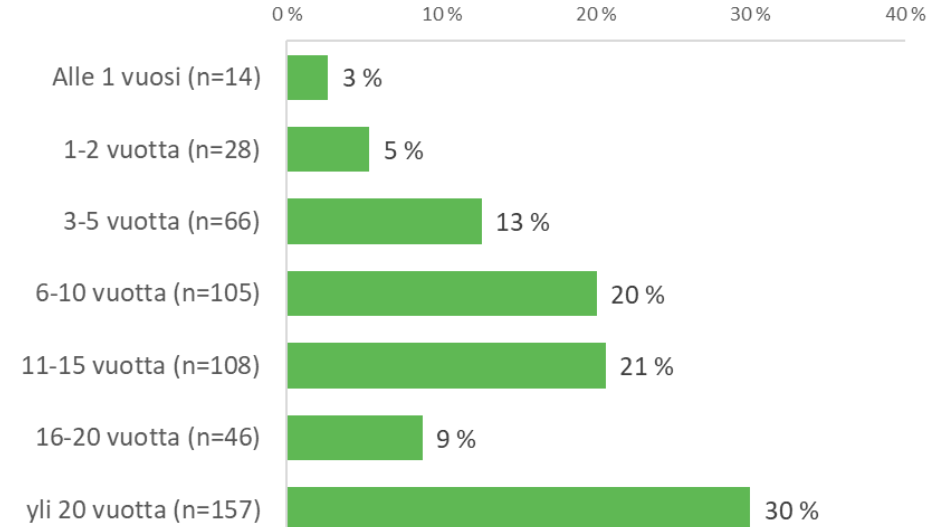
Sukupuoli



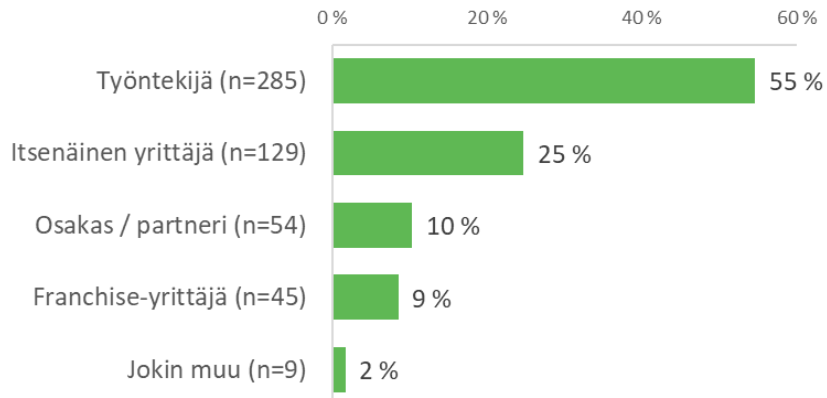
Ikä



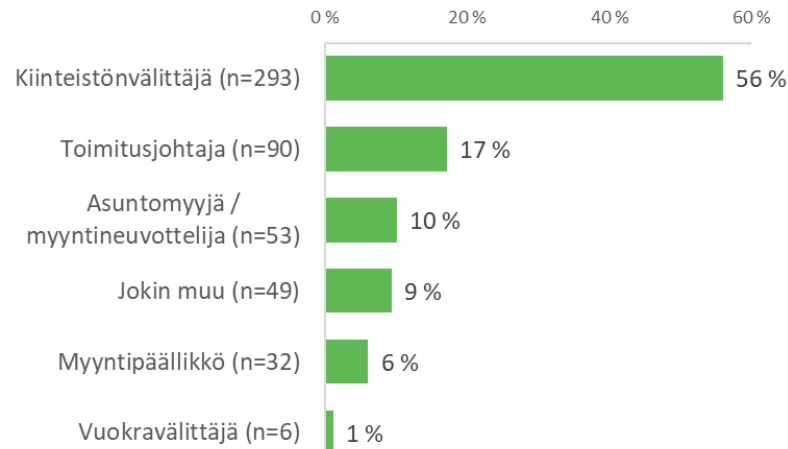
Työkokemus



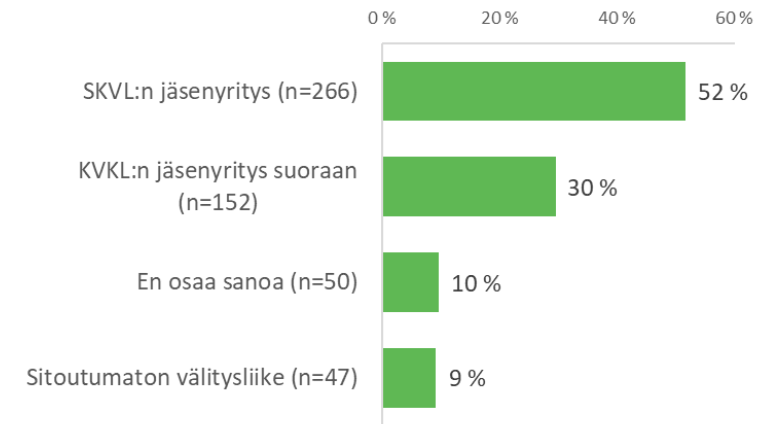
Asema



Rooli



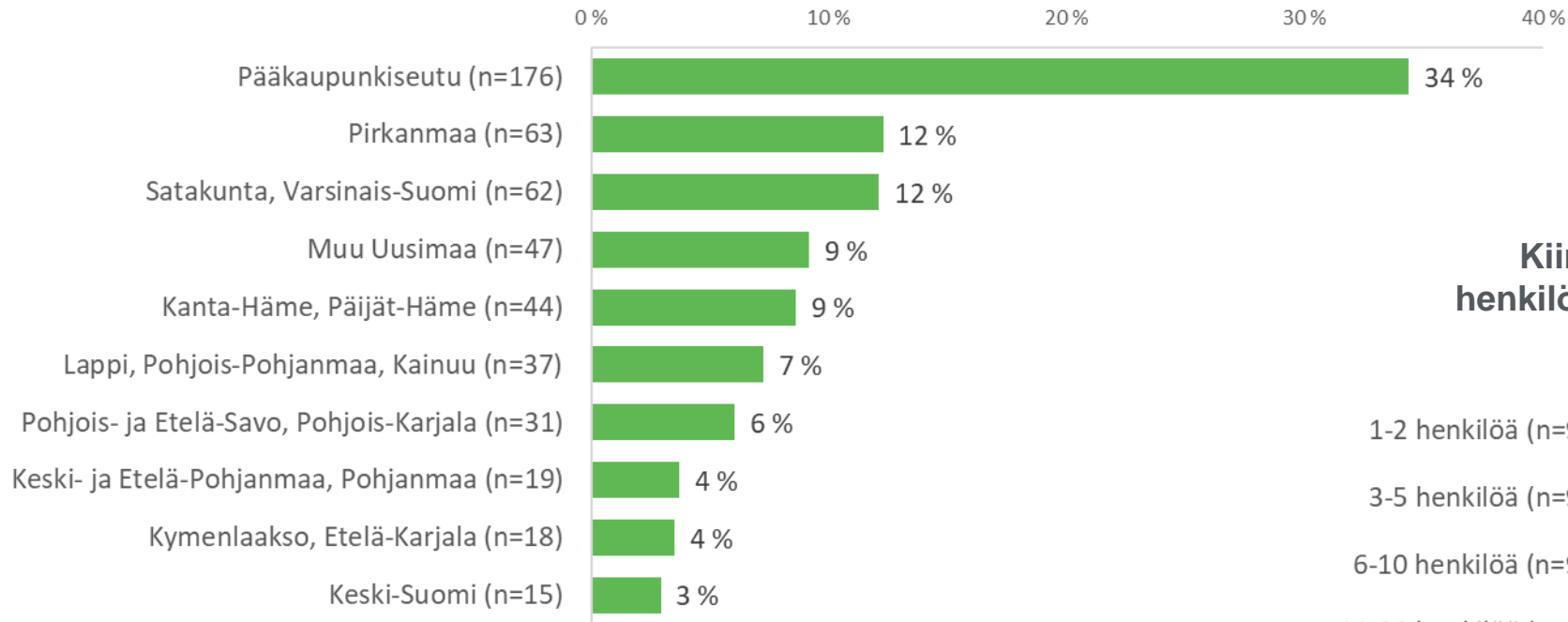
Työntantajani on



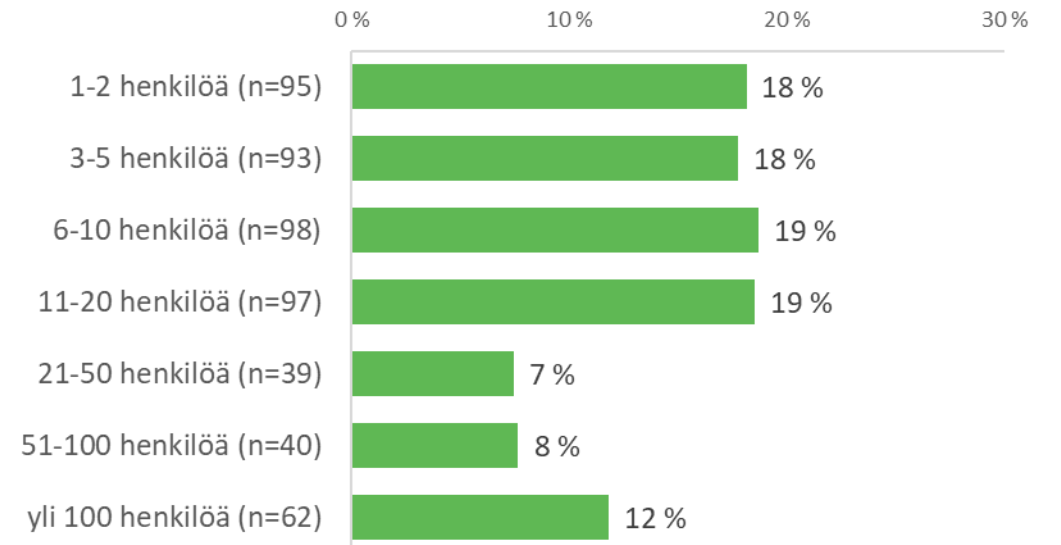


Taustatiedot vastaajista

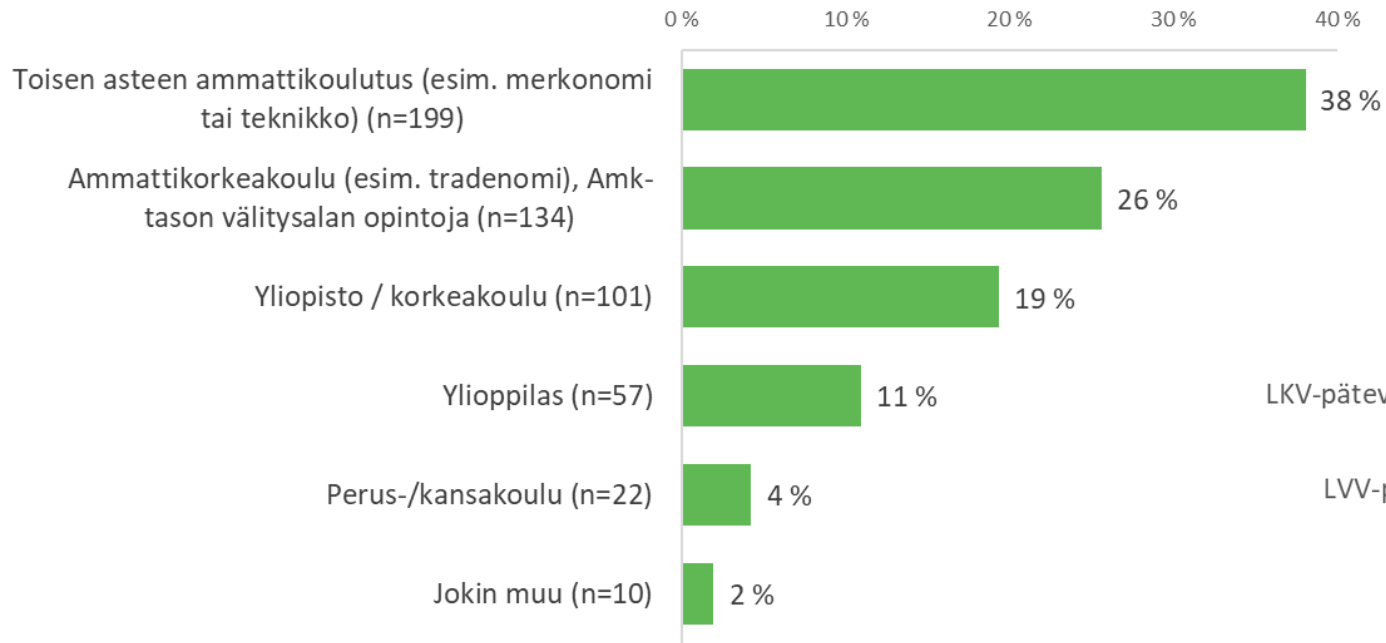
Toimipaikan sijainti



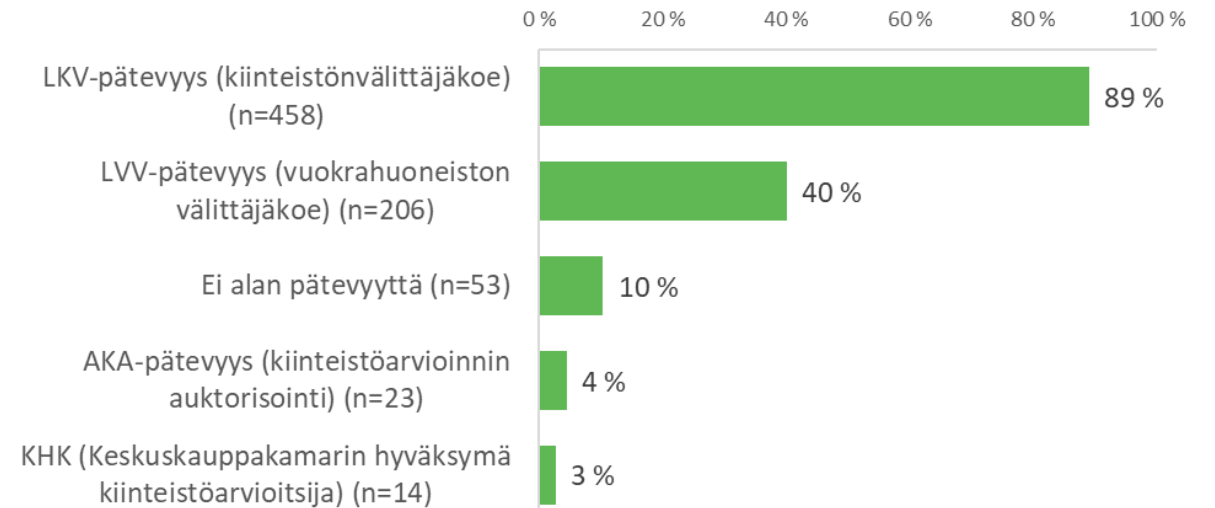
Kiinteistönvälitysalan tehtäviä tekevän henkilöstön määrä edustamassasi yrityksessä



Suorittamasi ylin koulutus



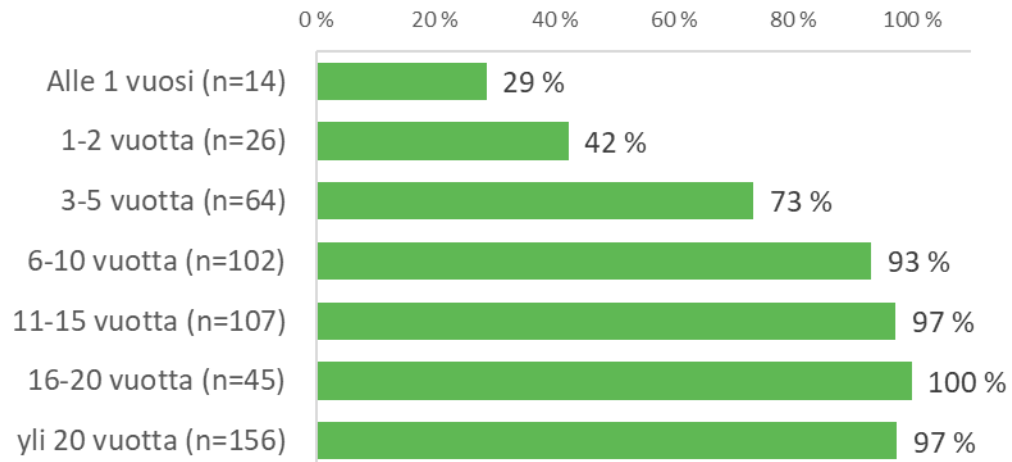
Suorittamasi alan pätevyudet



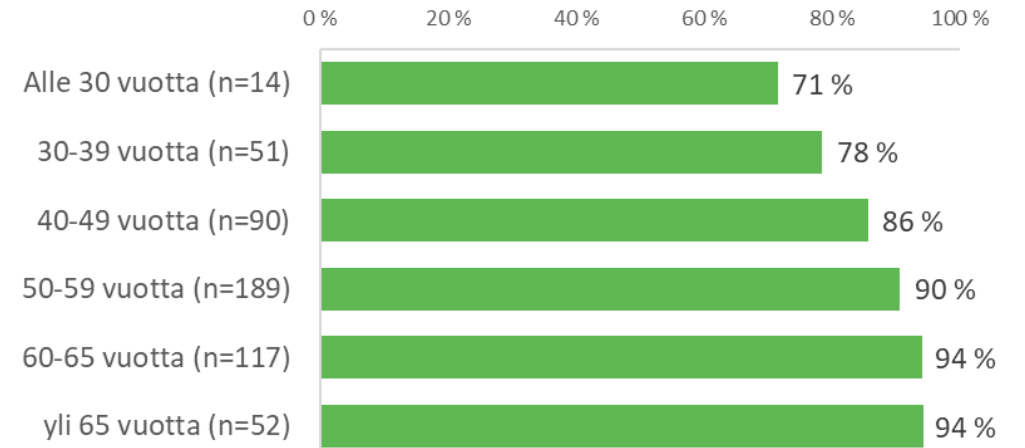


Taustatiedot vastaajista

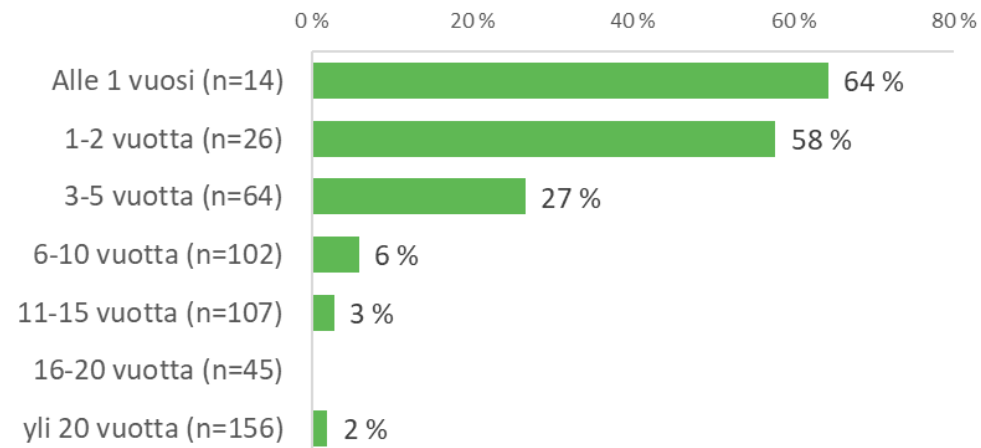
LKV-pätevyyden suorittaneiden osuus alan kokemusvuosien mukaan



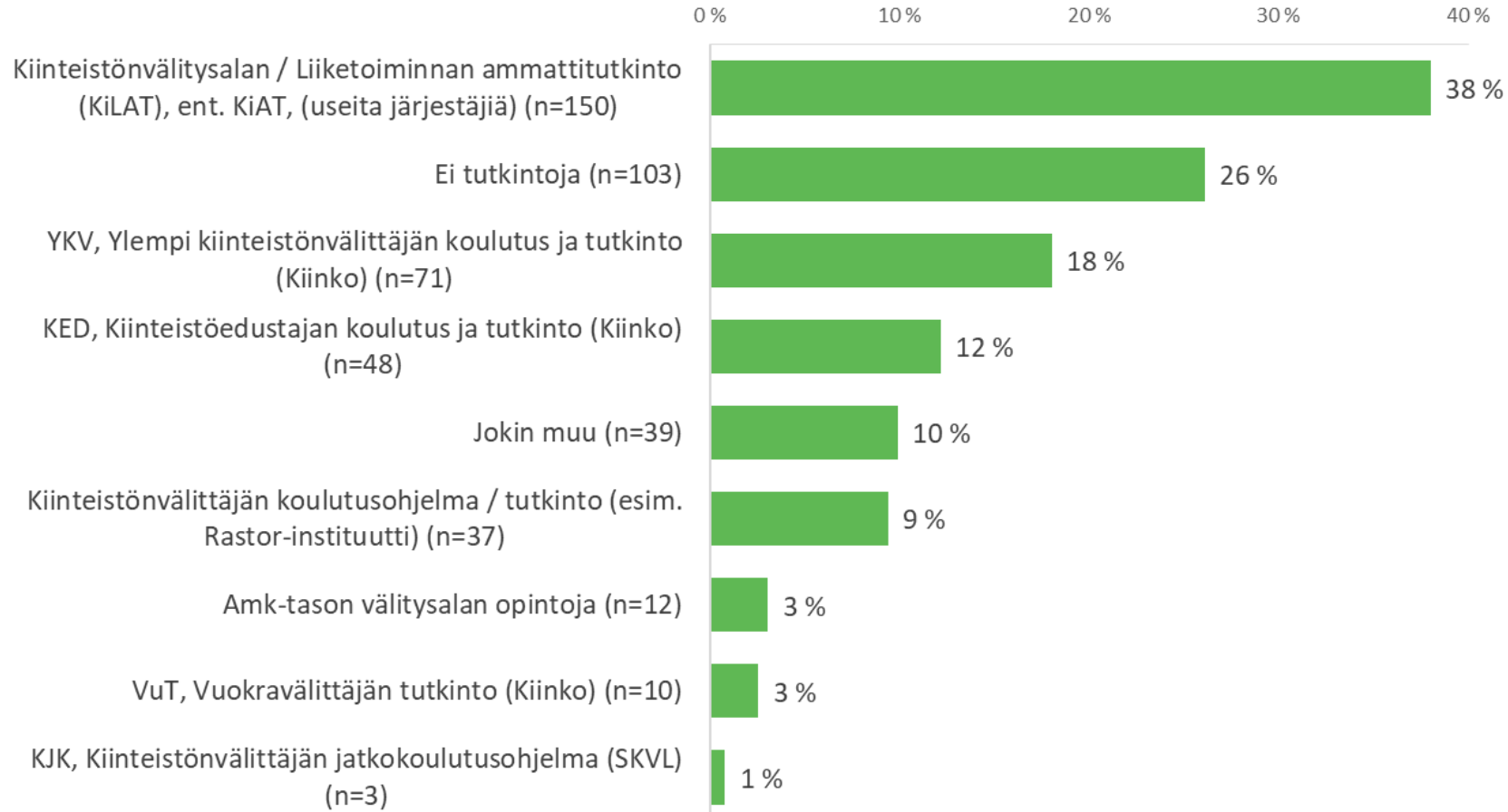
LKV-pätevyyden suorittaneiden osuus ikäryhmittäin



Ei pätevyyttä osuus alan kokemusvuosien mukaan



Suorittamasi alan tutkinnot

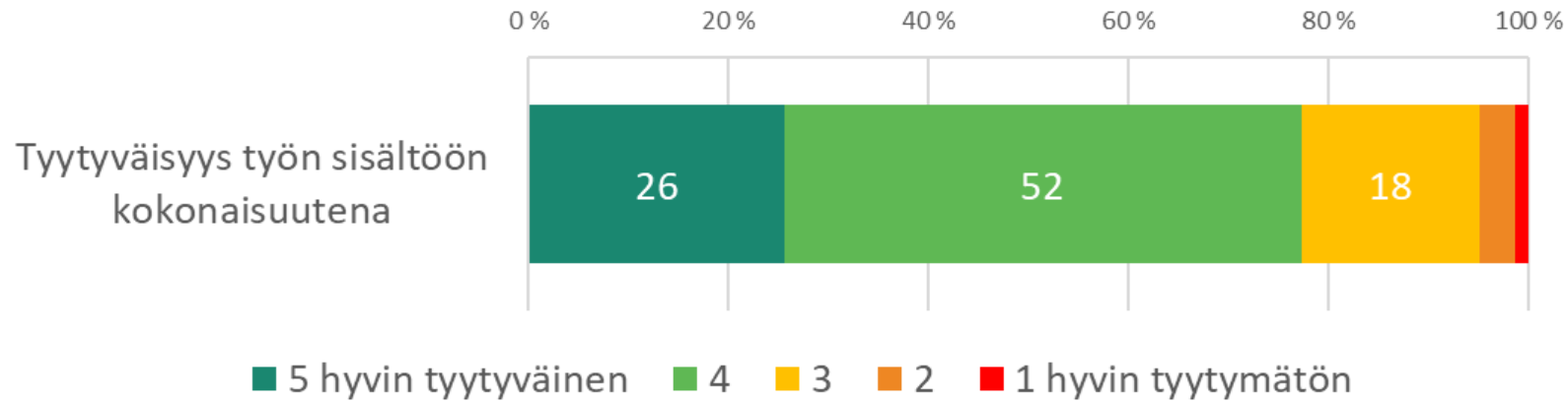




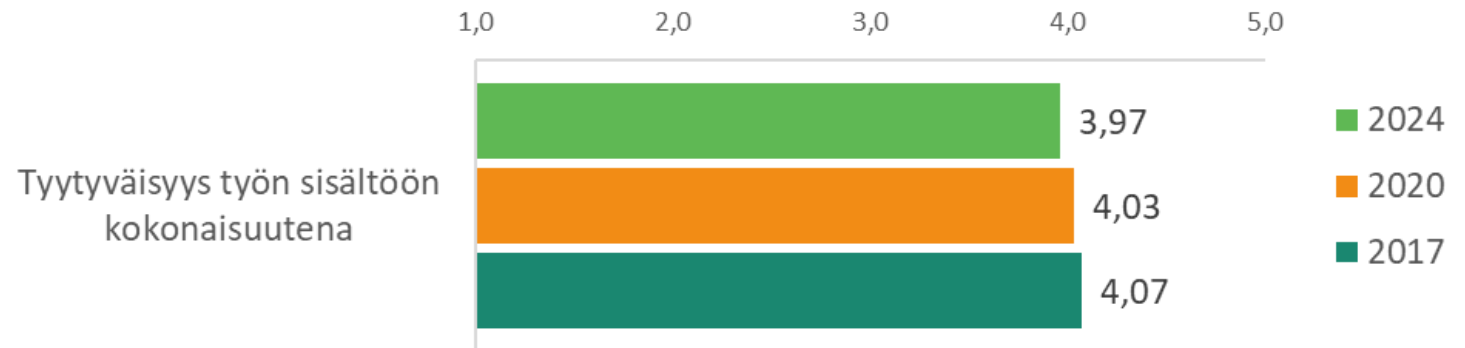
Työn sisältö



Tyytyväisyys työn sisältöön kokonaisuutena, ka 3,97

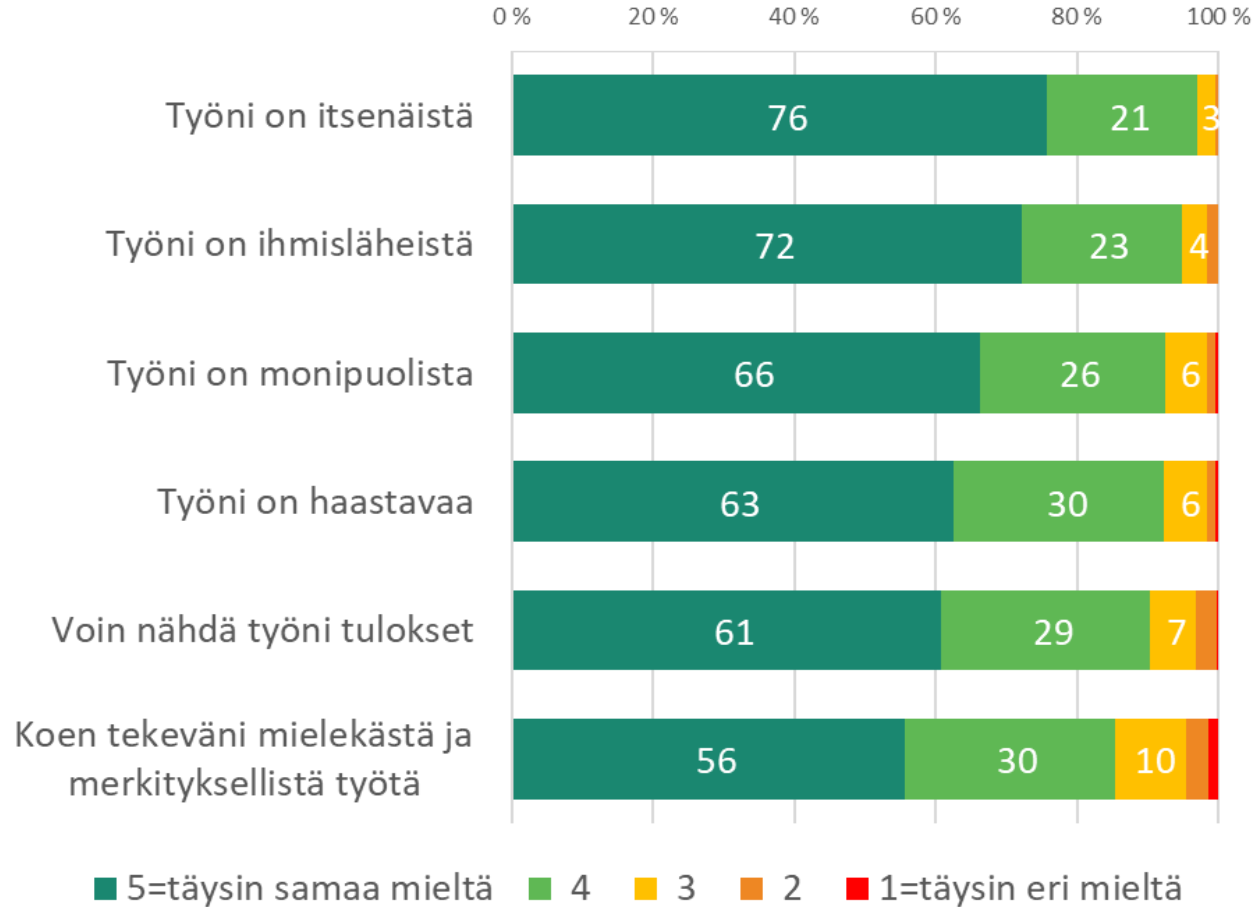


Keskiarvot, asteikko 1-5

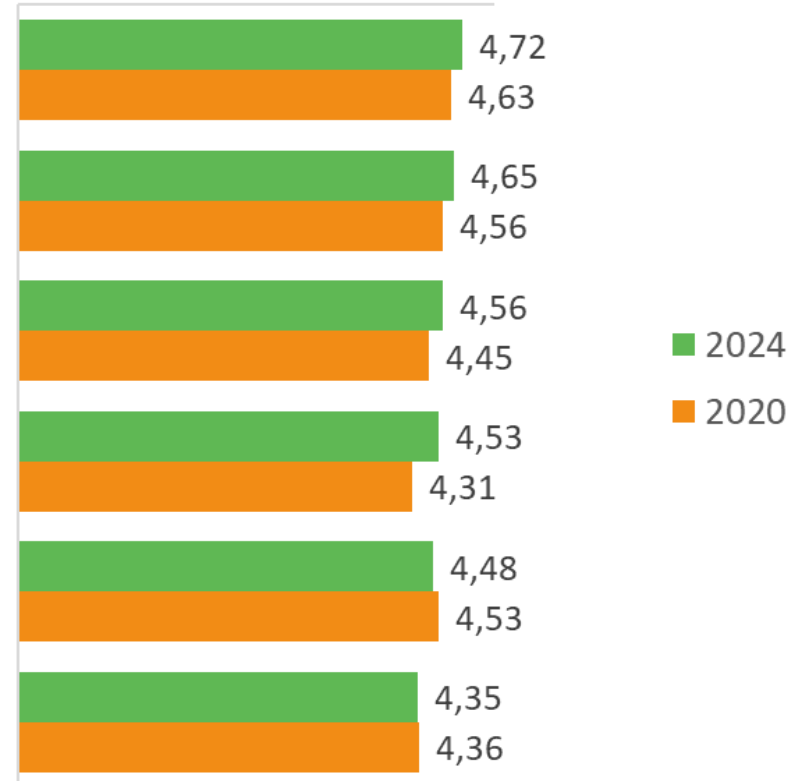




Työn sisältö

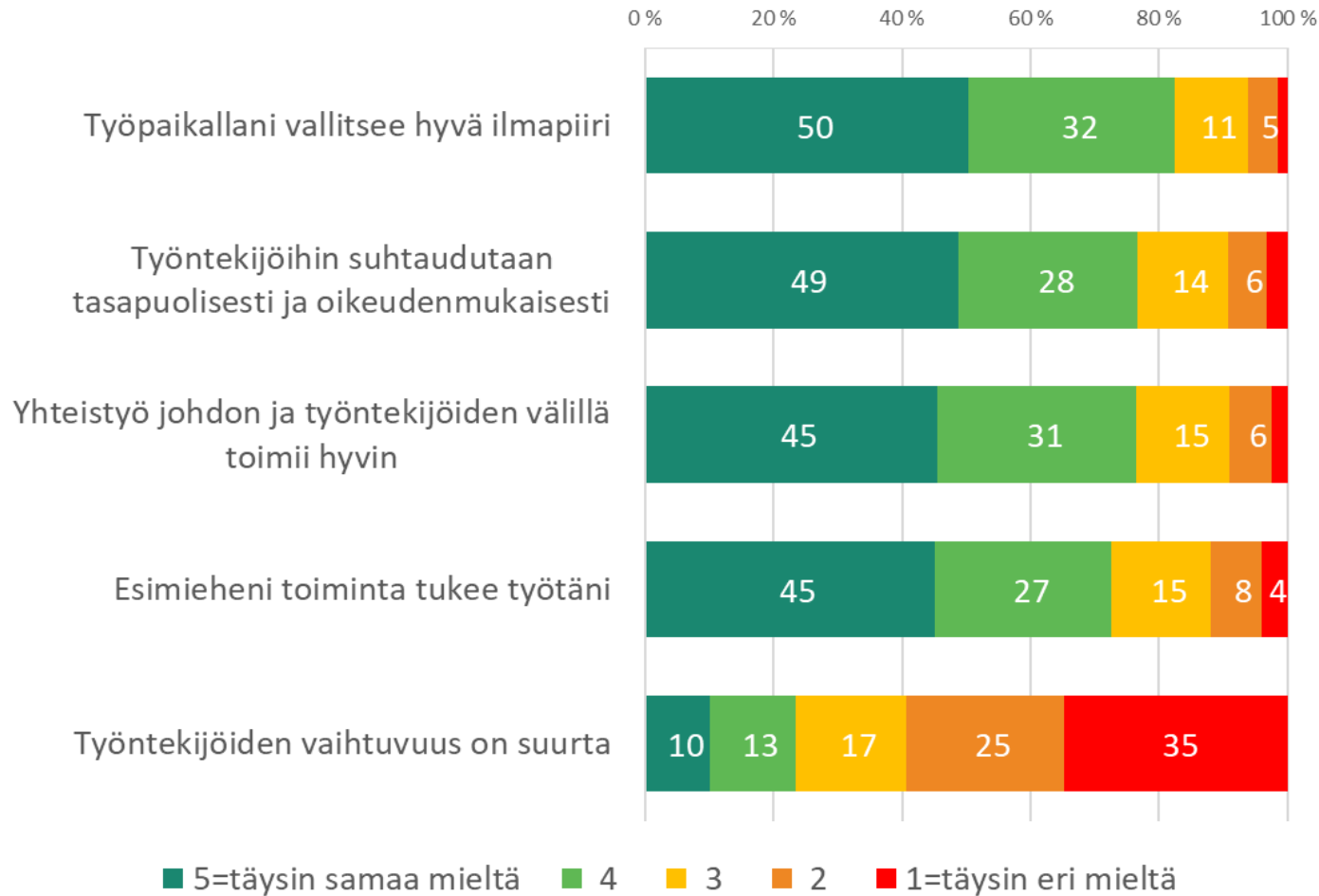


Keskiarvot, asteikko 1-5

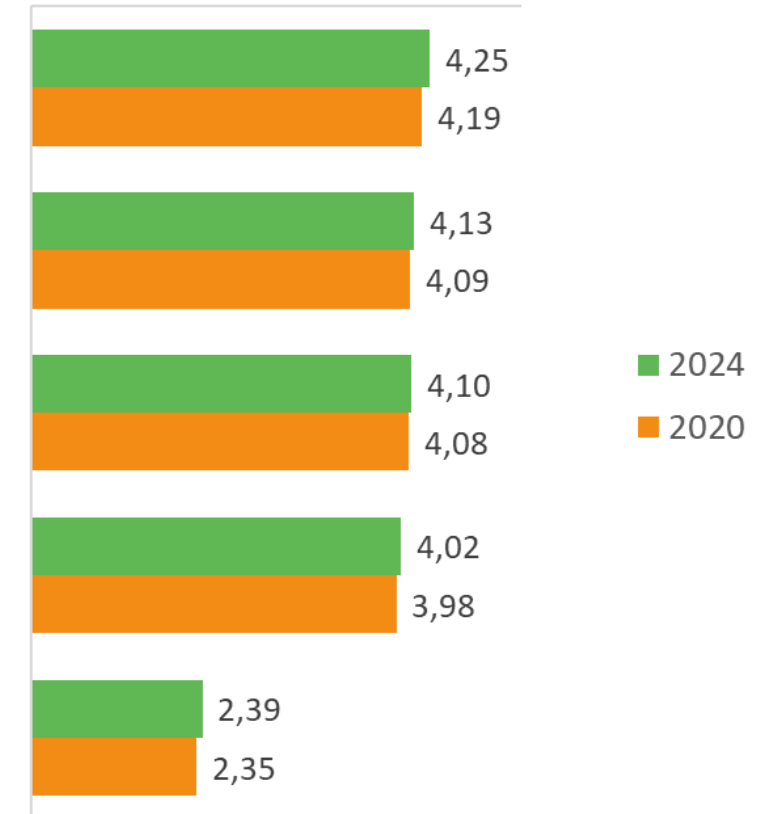




Työyhteisö ja johdon toiminta

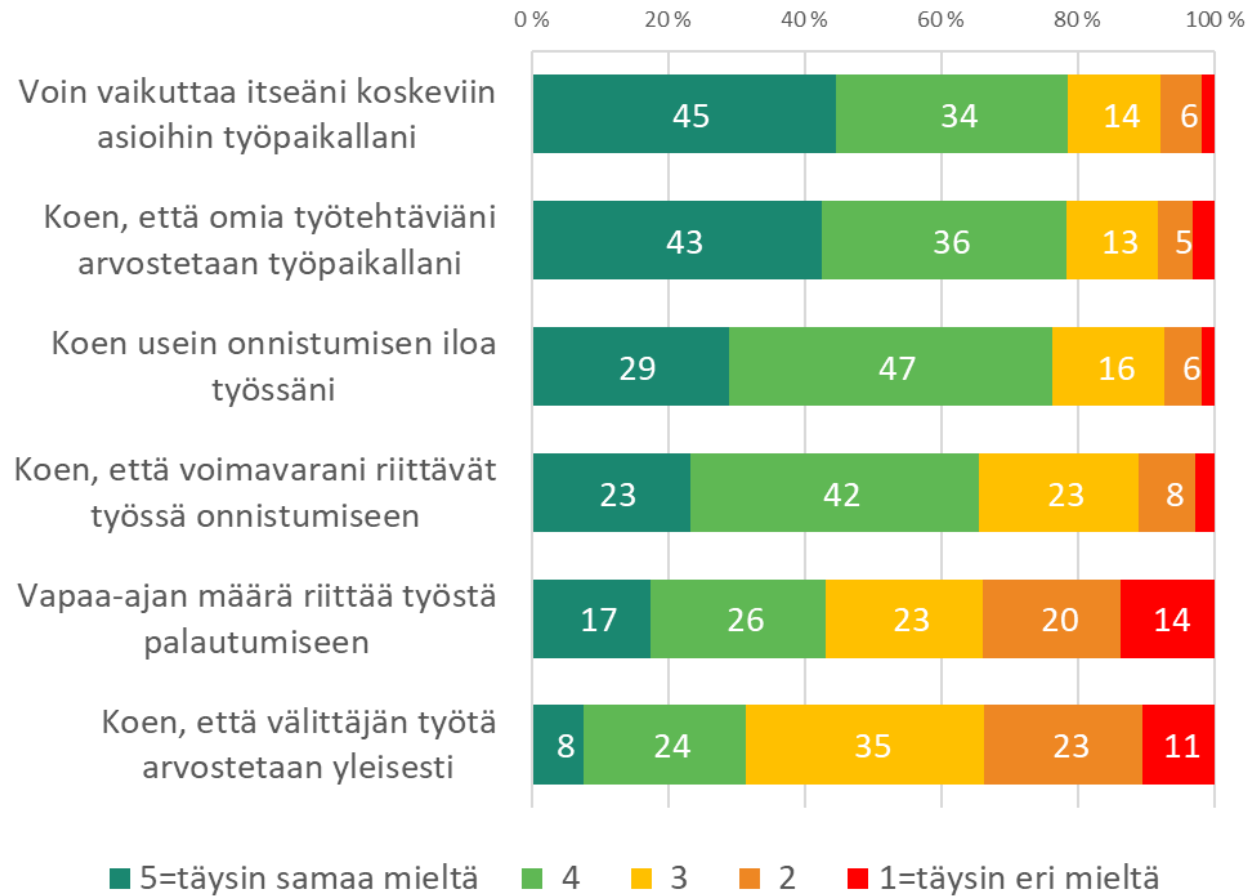


Keskiarvot, asteikko 1-5

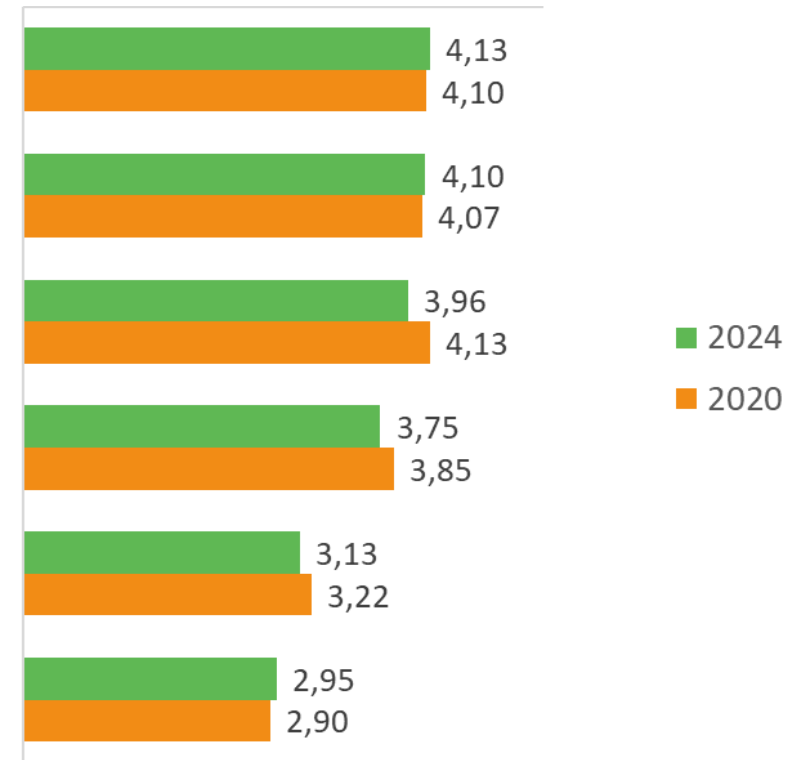




Työssä jaksaminen

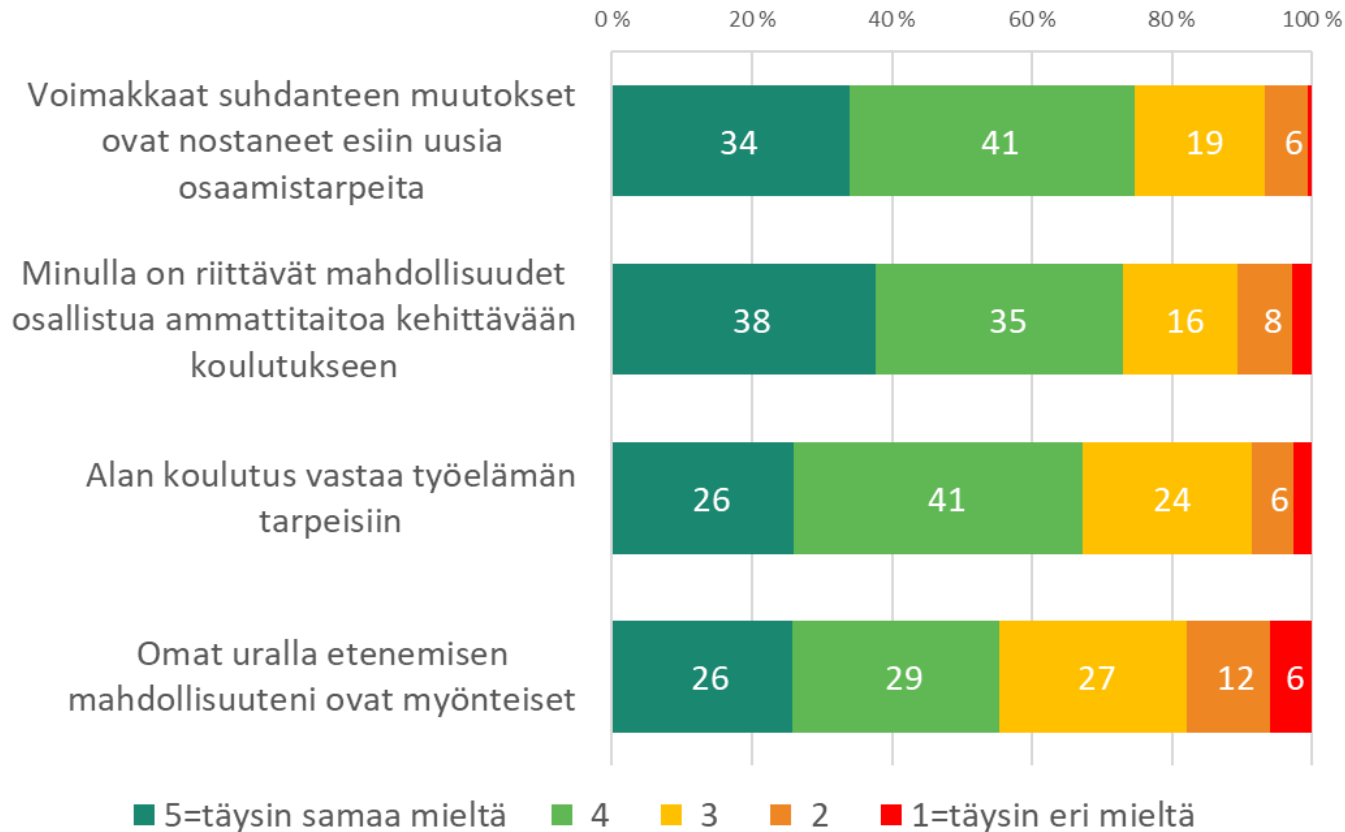


Keskiarvot, asteikko 1-5

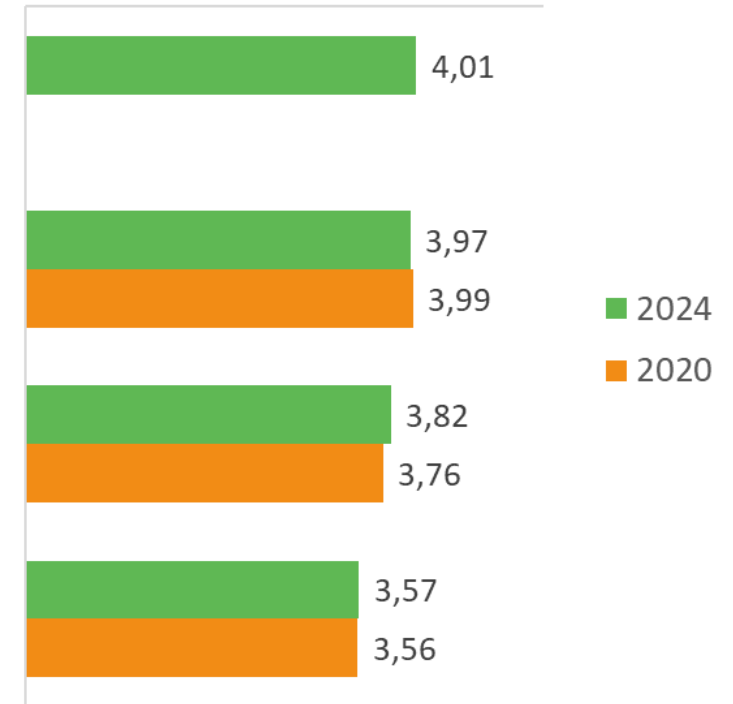




Koulutus- ja kehittymismahdollisuudet



Keskiarvot, asteikko 1-5





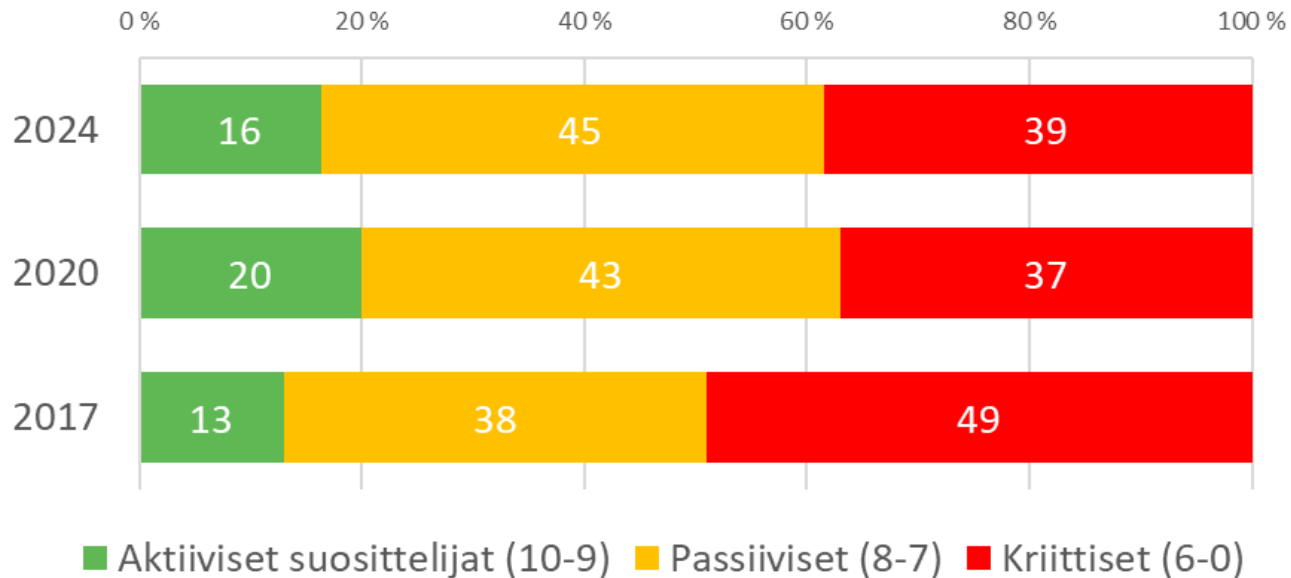
Suositteluhaluukkuus



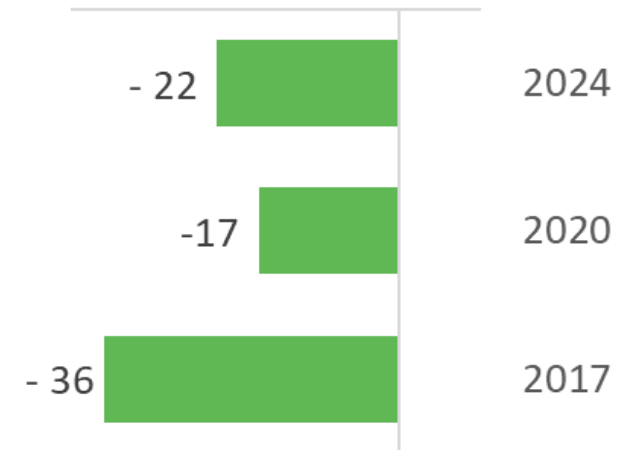


Suositteluhalukkuus ja NPS

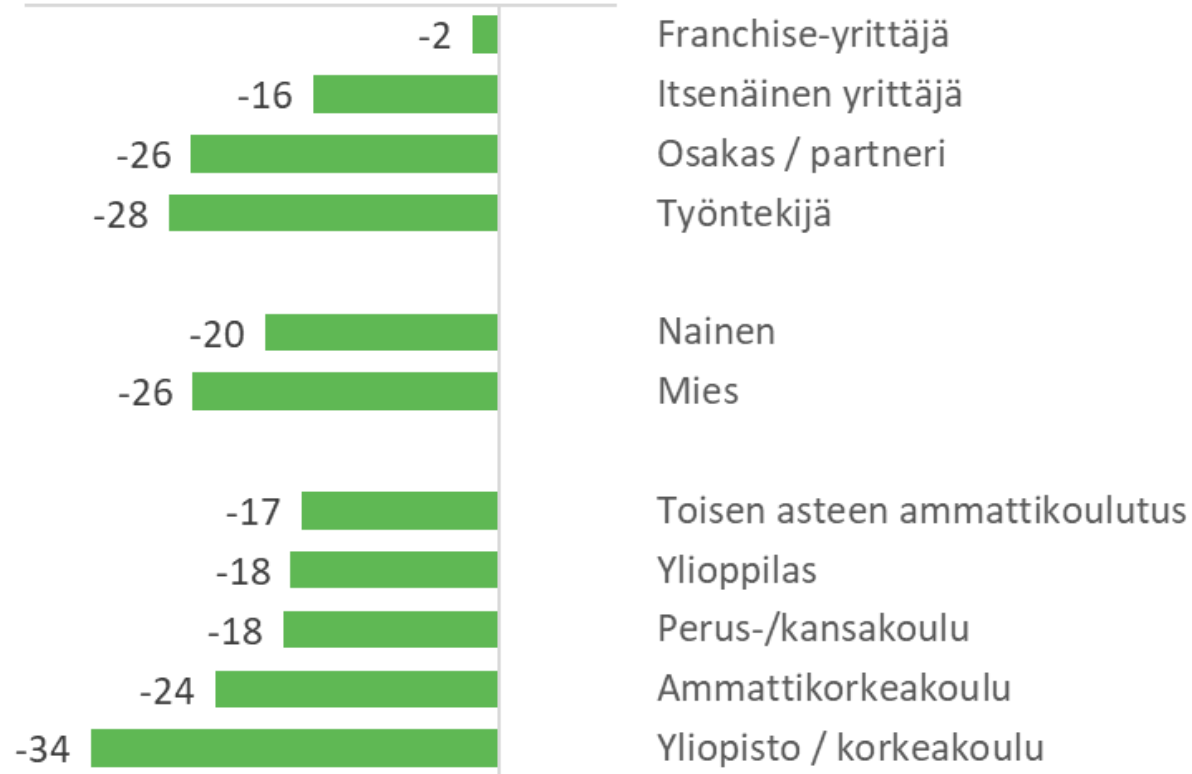
Kuinka todennäköisesti suosittelisit kiinteistönvälitysalaa työpaikkana ystävälle tai tuttavalle? 10=suosittelisin varmasti, 0=en suosittelisi



NPS-luvut: aktiiviset suosittelijat - kriittiset

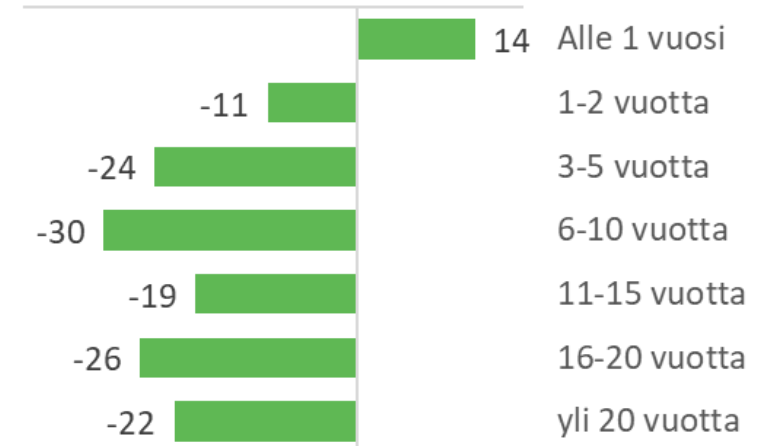


NPS-luvut eri vastaajaryhmissä



Nettosuosittelu, NPS= aktiiviset suosittelijat (10-9) – kriittiset (6-0)

NPS-luvut työkokemusvuosien mukaan





Perustelut, miksi alaa suositellaan

Tekoäly tiivistä palautteet seuraavasti:

- 1. Ihmisten parissa työskentely:** Monet suosittelevat alaa, koska se tarjoaa mahdollisuuden työskennellä ihmisten kanssa ja auttaa heitä löytämään unelmiensa kodin.
- 2. Vaihtelevuus ja haasteet:** Ala tarjoaa vaihtelevia ja haastavia työtehtäviä, mikä voi olla motivoivaa ja palkitsevaa.
- 3. Itsenäisyys ja vapaus:** Työ tarjoaa paljon itsenäisyyttä ja vapautta, mikä voi olla houkuttelevaa monille.
- 4. Mahdollisuus oppia jatkuvasti uutta:** Ala tarjoaa jatkuvia oppimismahdollisuuksia ja mahdollisuuden kehittää omaa osaamistaan.
- 5. Hyvät ansaintamahdollisuudet:** Vaikka työ voi olla vaativaa, se tarjoaa mahdollisuuden hyvään ansaintaan, erityisesti menestyville välittäjille.



Perustelut, miksi alaa ei suositella

Tekoäly tiivistä palautteet seuraavasti:

1. **Epäsäännölliset työajat ja stressi:** Työajat ovat usein epäsäännölliset, ja työ voi olla erittäin stressaavaa.
2. **Taloudellinen epävarmuus:** Tulot voivat olla epävakaat ja riippuvaisia markkinatilanteesta, mikä luo taloudellista epävarmuutta.
3. **Byrokratia ja sääntely:** Byrokratian ja sääntelyn määrä on kasvanut, mikä tekee työstä raskaampaa ja monimutkaisempaa.
4. **Työn raskaus ja vaativuus:** Työ on fyysisesti ja henkisesti raskasta, ja se vaatii paljon paineensietokykyä.
5. **Perhe-elämän ja työn yhteensovittamisen vaikeus:** Työ voi olla haastavaa perheellisille, koska se vaatii usein ilta- ja viikonlopputyötä.
6. **Ammatin arvostuksen puute:** Kiinteistönvälittäjän työtä ei aina arvosteta, mikä voi vaikuttaa työn mielekkyyteen.
7. **Pitkät työpäivät ja vähäinen vapaa-aika:** Työ vaatii usein pitkiä työpäiviä ja voi jättää vähän aikaa vapaa-ajalle.



Työaika





Keskimääräinen viikoittainen työaika viimeisen 12 kuukauden aikana, loma-aikojen ulkopuolella

Keskimääräinen viikoittainen työaika oli aineistossa 44 tuntia.
Vuonna 2020 keskimääräinen työaika oli 47 tuntia.

Sukupuoli 2024

Nainen	43,5
Mies	44,3

Asema 2024

Työntekijä	44,2
Itsenäinen yrittäjä	41,0
Osakas / partneri	46,4
Franchise-yrittäjä	48,0
Jokin muu	40,7

Rooli 2024

Kiinteistönvälittäjä	43,9
Asuntomyyjä / myyntineuvottelija	45,1
Myyntipäällikkö	45,9
Toimitusjohtaja	45,9
Jokin muu	39,0

Työkokemus kiinteistönvälitysalalta 2024

Alle 1 vuosi	33,8
1-2 vuotta	46,0
3-5 vuotta	47,8
6-10 vuotta	44,9
11-15 vuotta	44,7
16-20 vuotta	45,5
yli 20 vuotta	41,0

Henkilöstömäärä 2024

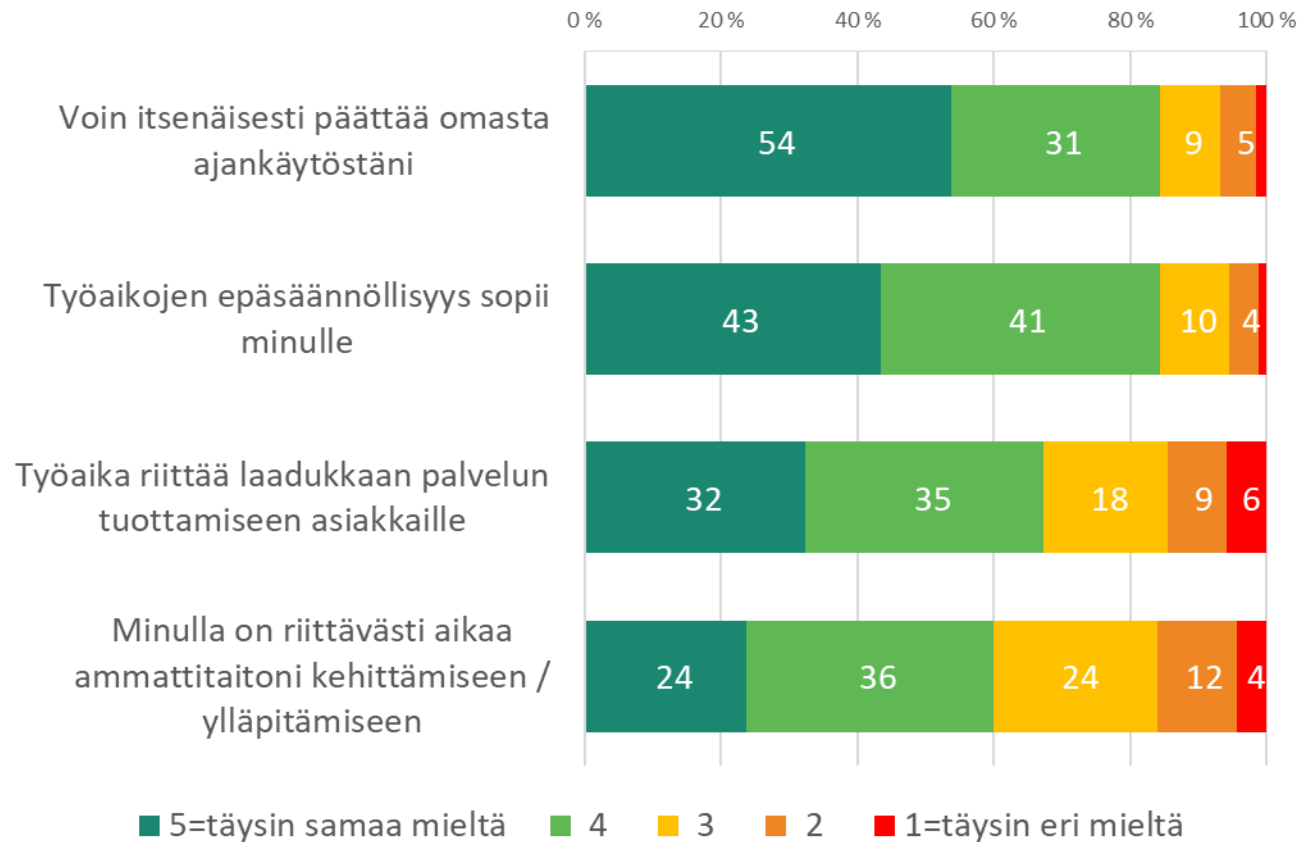
1-2 henkilöä	40,1
3-5 henkilöä	44,6
6-10 henkilöä	45,5
11-20 henkilöä	41,6
21-50 henkilöä	46,8
51-100 henkilöä	49,2
yli 100 henkilöä	44,2



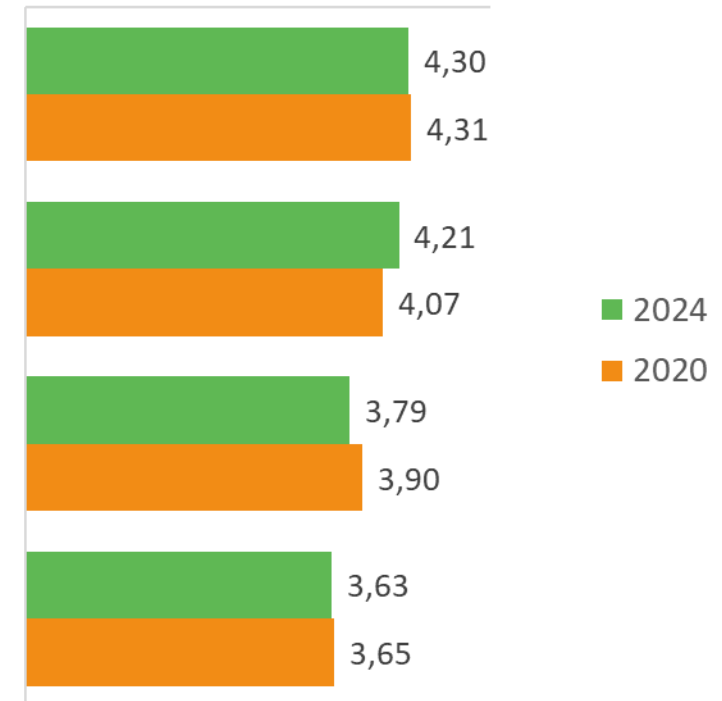
Työajan jakautuminen eri tehtäviin

Arvioi, miten työaikasi on jakautunut eri tehtäviin viimeisen 12 kuukauden aikana.





Keskiarvot, asteikko 1-5





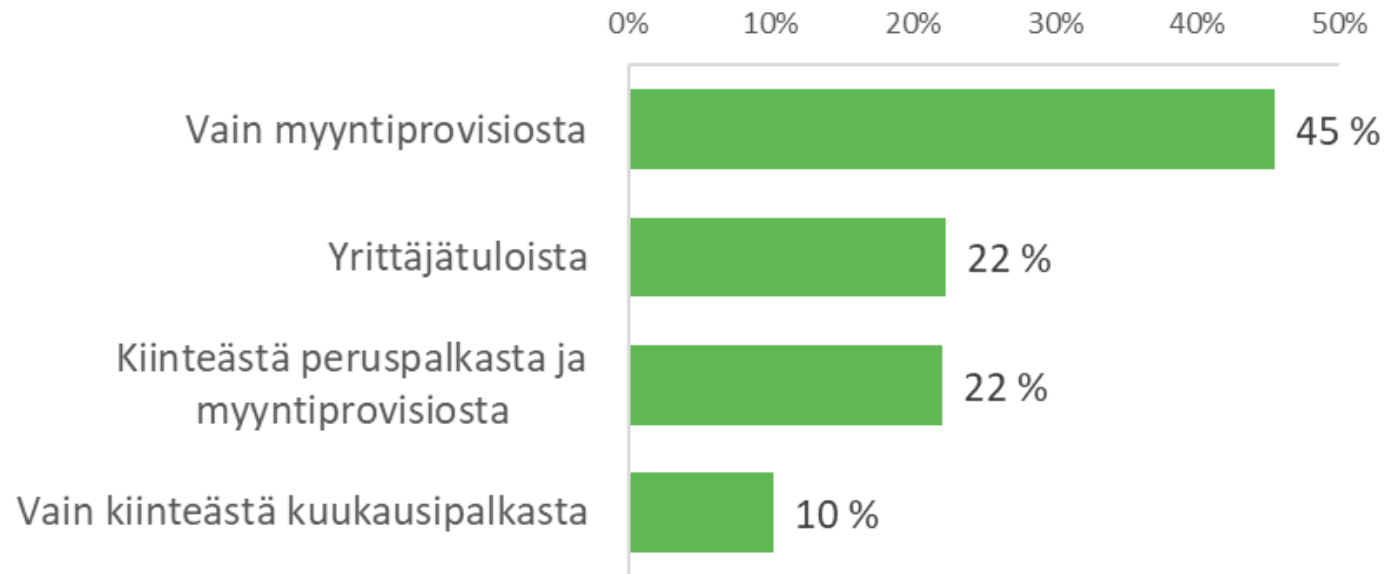
Ansiot





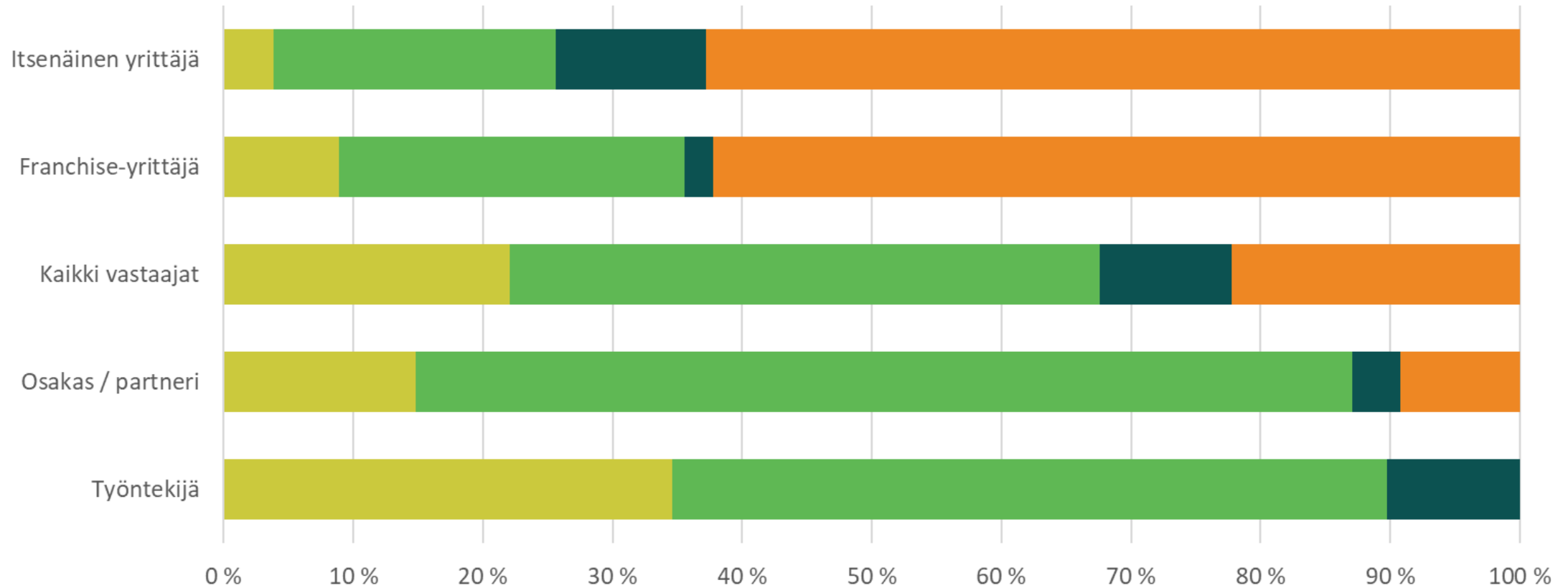
Ansioiden muodostus

Ansiot muodostuvat (valitse sopivin vaihtoehto)



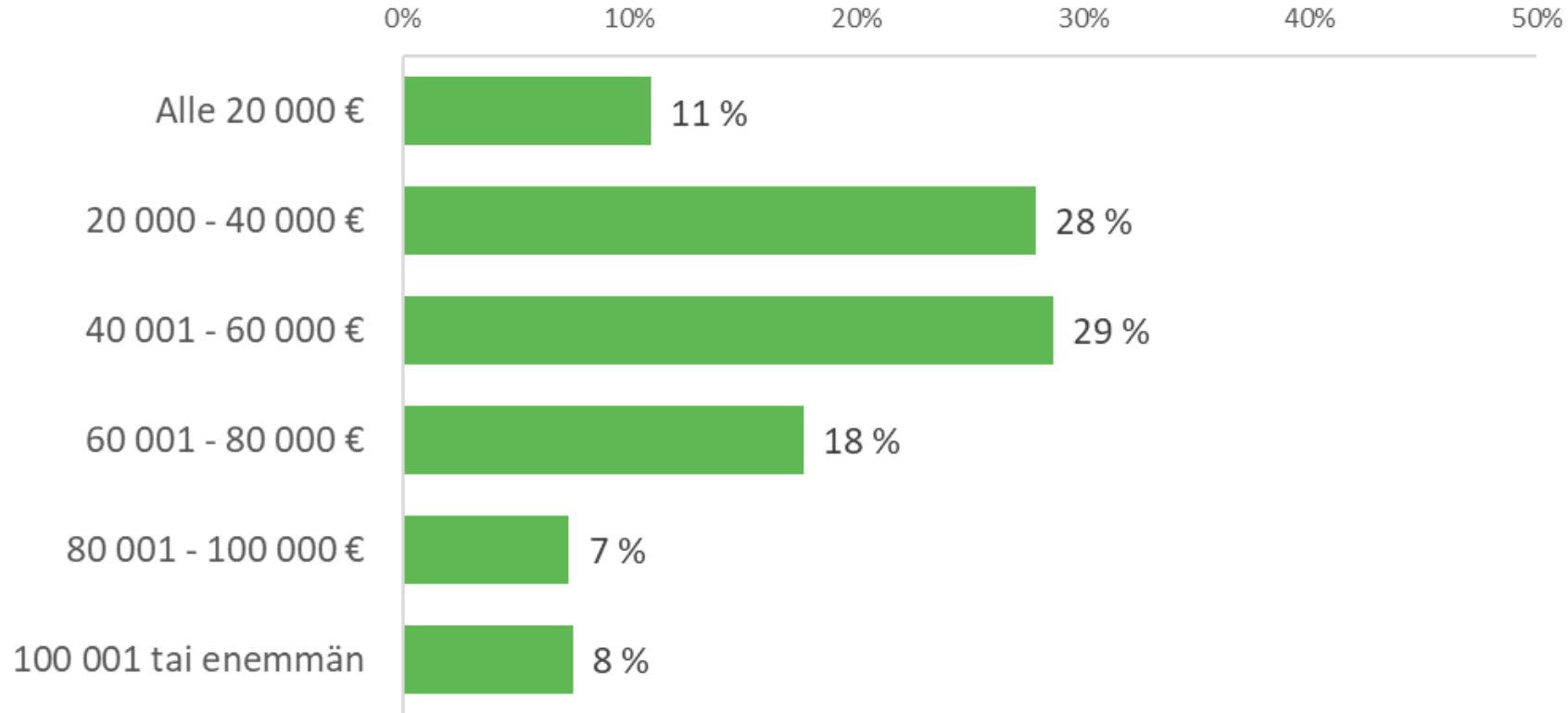
Ansioiden muodostus eri vastaajaryhmissä

■ Kiinteästä peruspalkasta ja myyntiprovisiosta
 ■ Vain myyntiprovisiosta
 ■ Vain kiinteästä kuukausipalkasta
 ■ Yrittäjätuloista

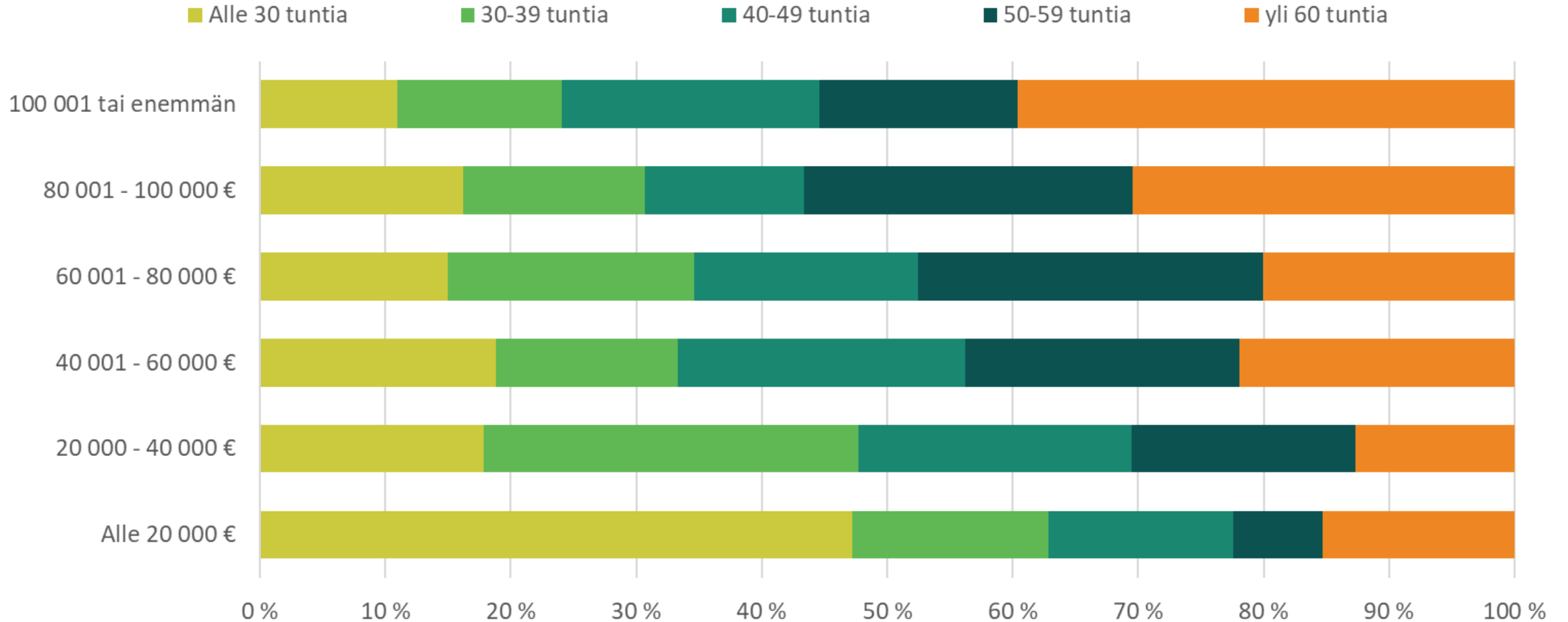




Vuositulot yhteensä vuonna 2024 (arvio bruttotuloista)

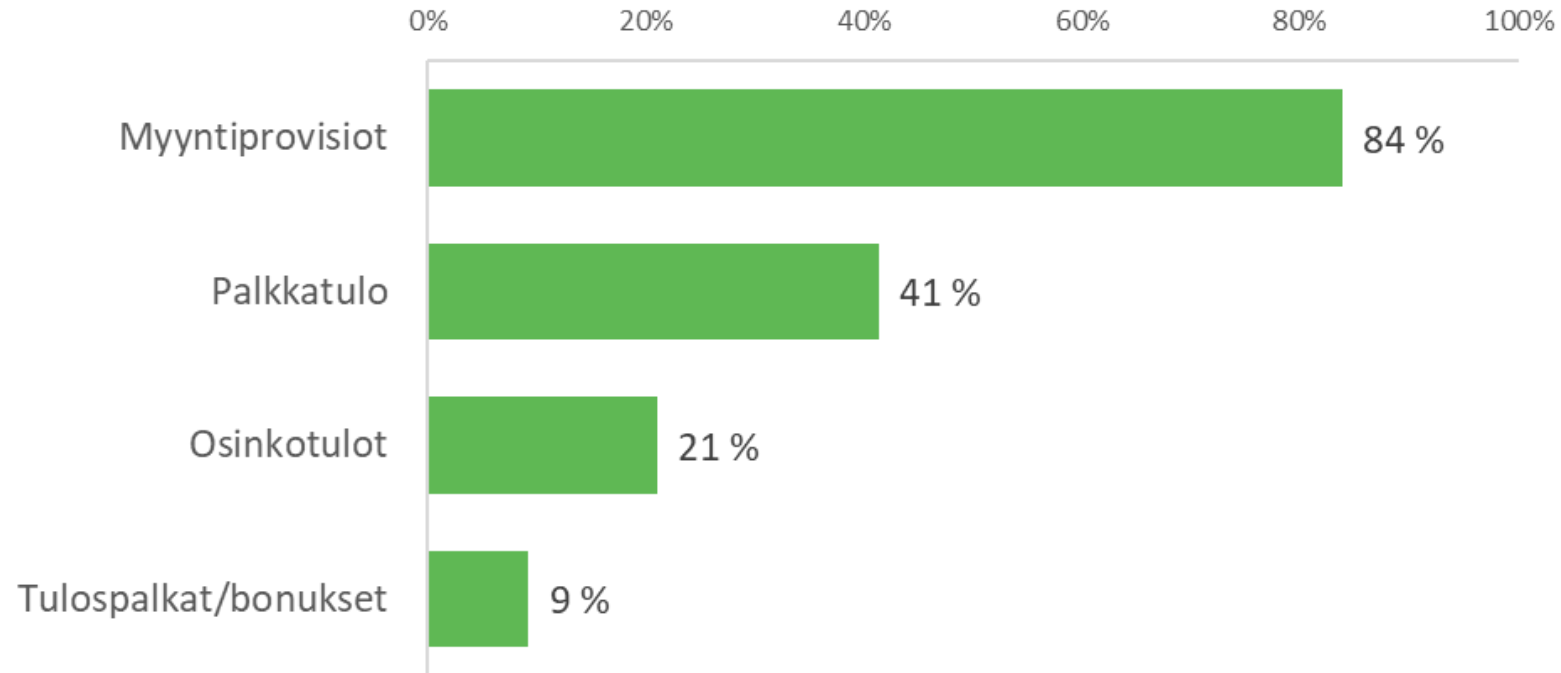


Työaika eri tuloluokissa



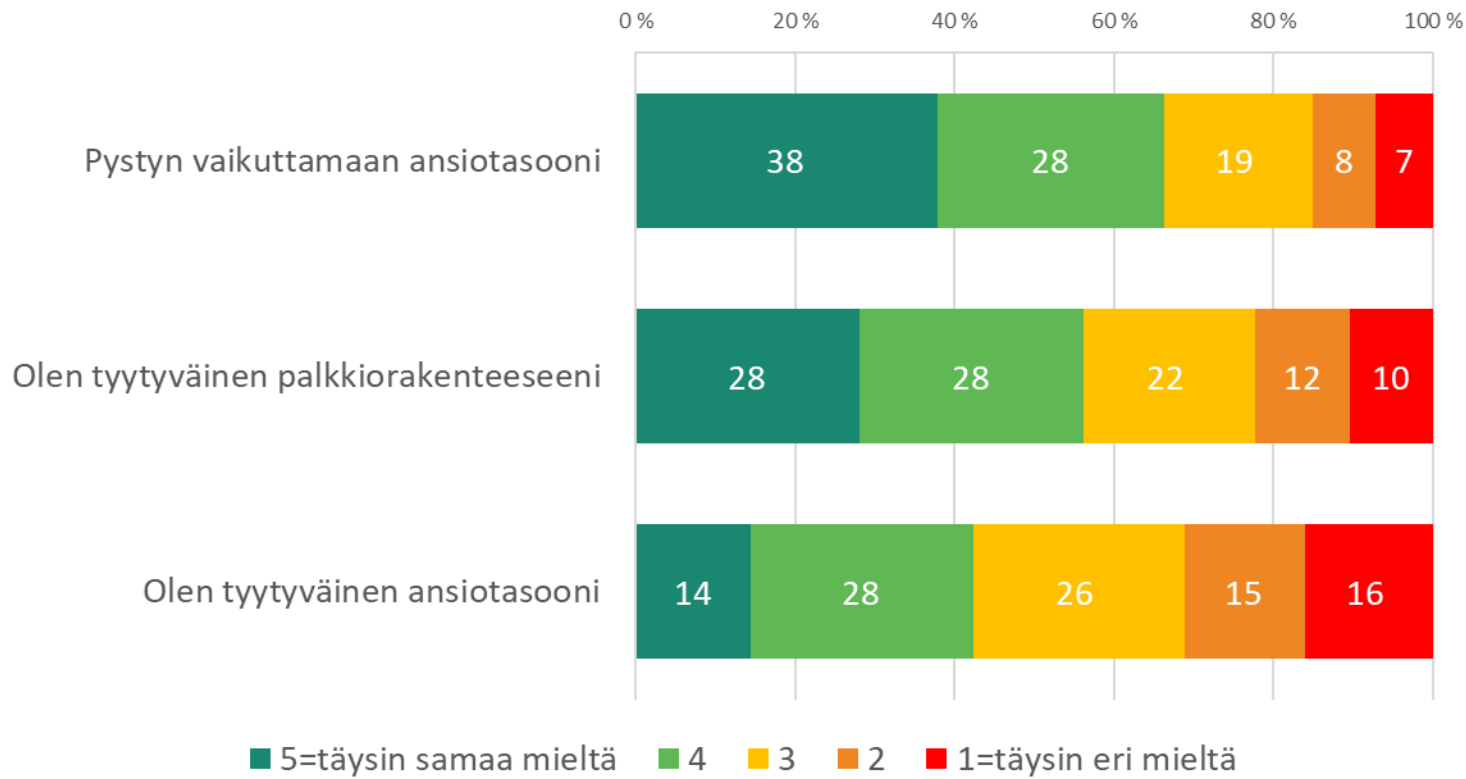


Miten vuositulosi keskimäärin jakautuvat eri ansioiden välillä vuonna 2024?

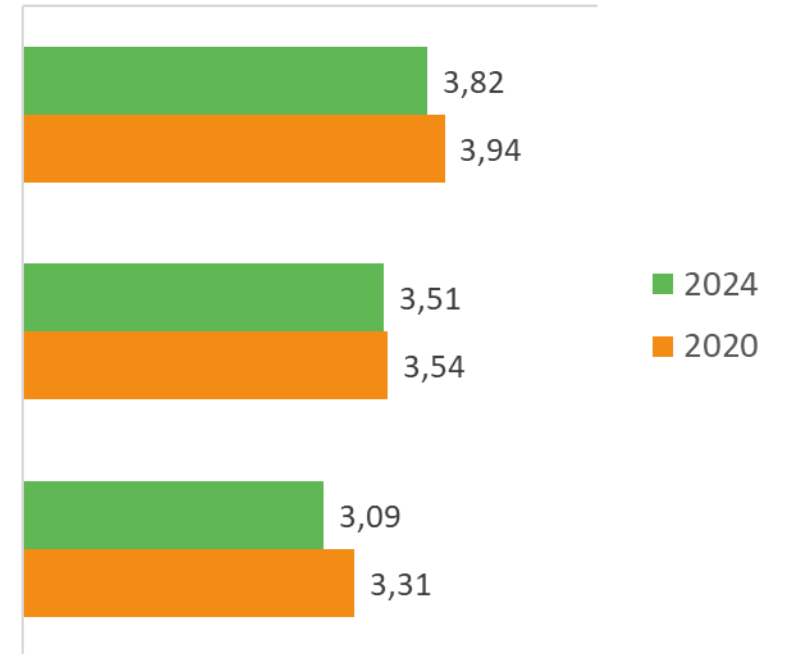




Ansioita koskevat näkemykset



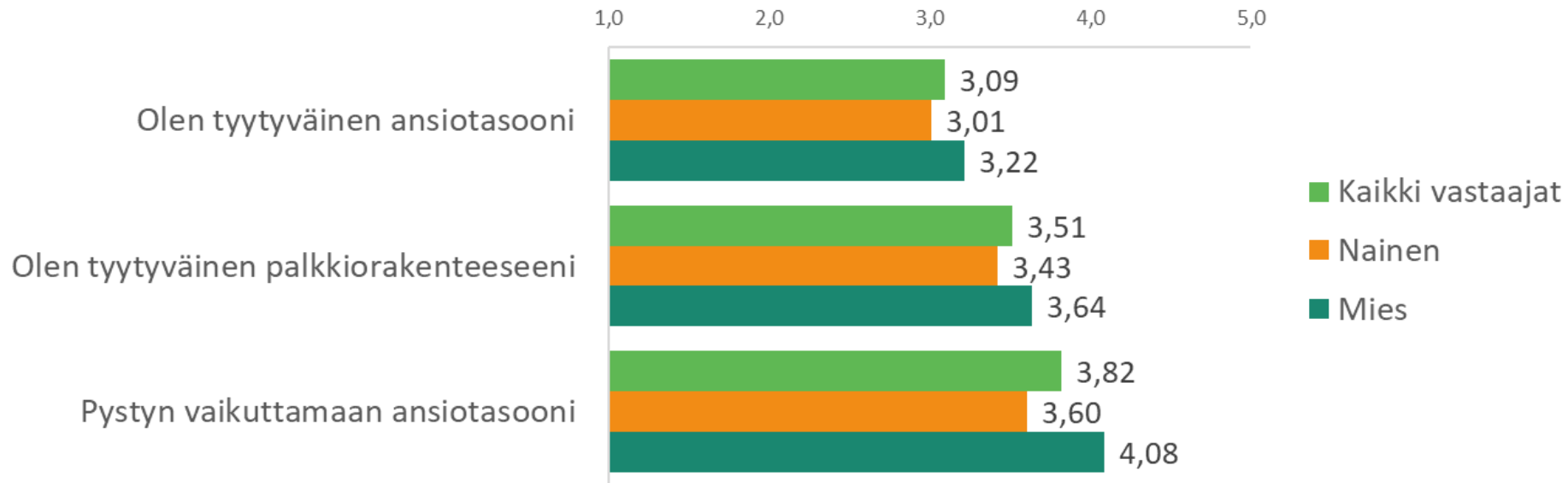
Keskiarvot, asteikko 1-5





Ansioita koskevat näkemykset

Sukupuoli





Nykytila ja tulevaisuuden näkymät





Muutokset keskiarvoissa 2024-2020

Voimakkaat suhdanteen muutokset ovat nostaneet esiin uusia osaamistarpeita

Työni on haastavaa

Työaikojen epäsäännöllisyys sopii minulle

Työni on monipuolista

Työni on ihmisläheistä

Työni on itsenäistä

Työpaikallani vallitsee hyvä ilmapiiri

Alan koulutus vastaa työelämän tarpeisiin

Koen, että välittäjän työtä arvostetaan yleisesti

Työntekijöiden vaihtuvuus on suurta

Työntekijöihin suhtaudutaan tasapuolisesti ja oikeudenmukaisesti

Esimieheni toiminta tukee työtäni

Voin vaikuttaa itseäni koskeviin asioihin työpaikallani

Koen, että omia työtehtäviäni arvostetaan työpaikallani

Yhteistyö johdon ja työntekijöiden välillä toimii hyvin

Omat uralla etenemisen mahdollisuuteni ovat myönteiset

Koen tekeväni mielekästä ja merkityksellistä työtä

Voin itsenäisesti päättää omasta ajankäytöstäni

Minulla on riittävästi aikaa ammattitaitoni kehittämiseen / ylläpitämiseen

Minulla on riittävät mahdollisuudet osallistua ammattitaitoa kehittävään koulutukseen

Olen tyytyväinen palkkiorakenteeseeni

Voin nähdä työni tulokset

Tyytyväisyys työn sisältöön kokonaisuutena

Vapaa-ajan määrä riittää työstä palautumiseen

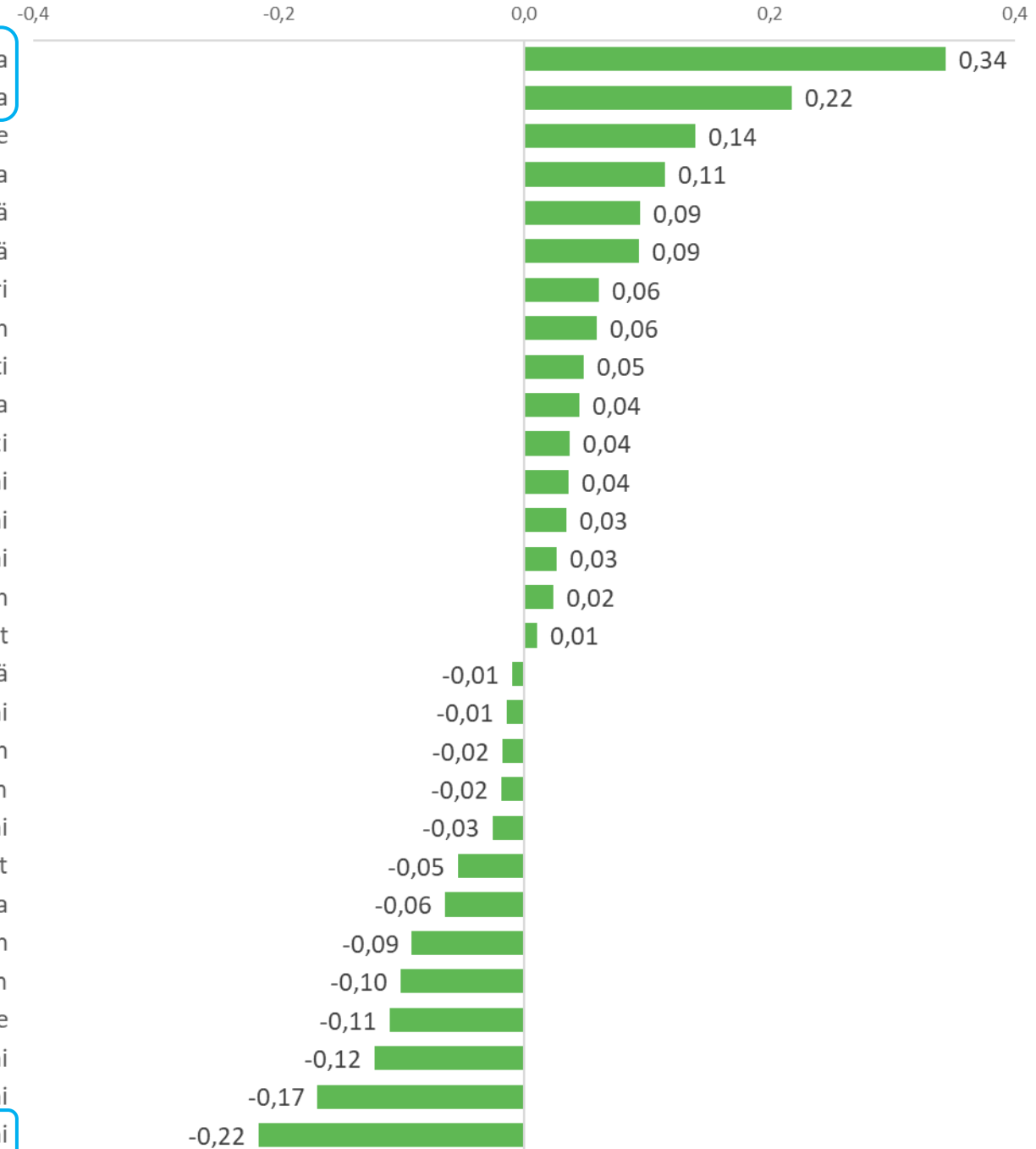
Koen, että voimavarani riittävät työssä onnistumiseen

Työaika riittää laadukkaan palvelun tuottamiseen asiakkaille

Pystyn vaikuttamaan ansiotasooni

Koen usein onnistumisen iloa työssäni

Olen tyytyväinen ansiotasooni



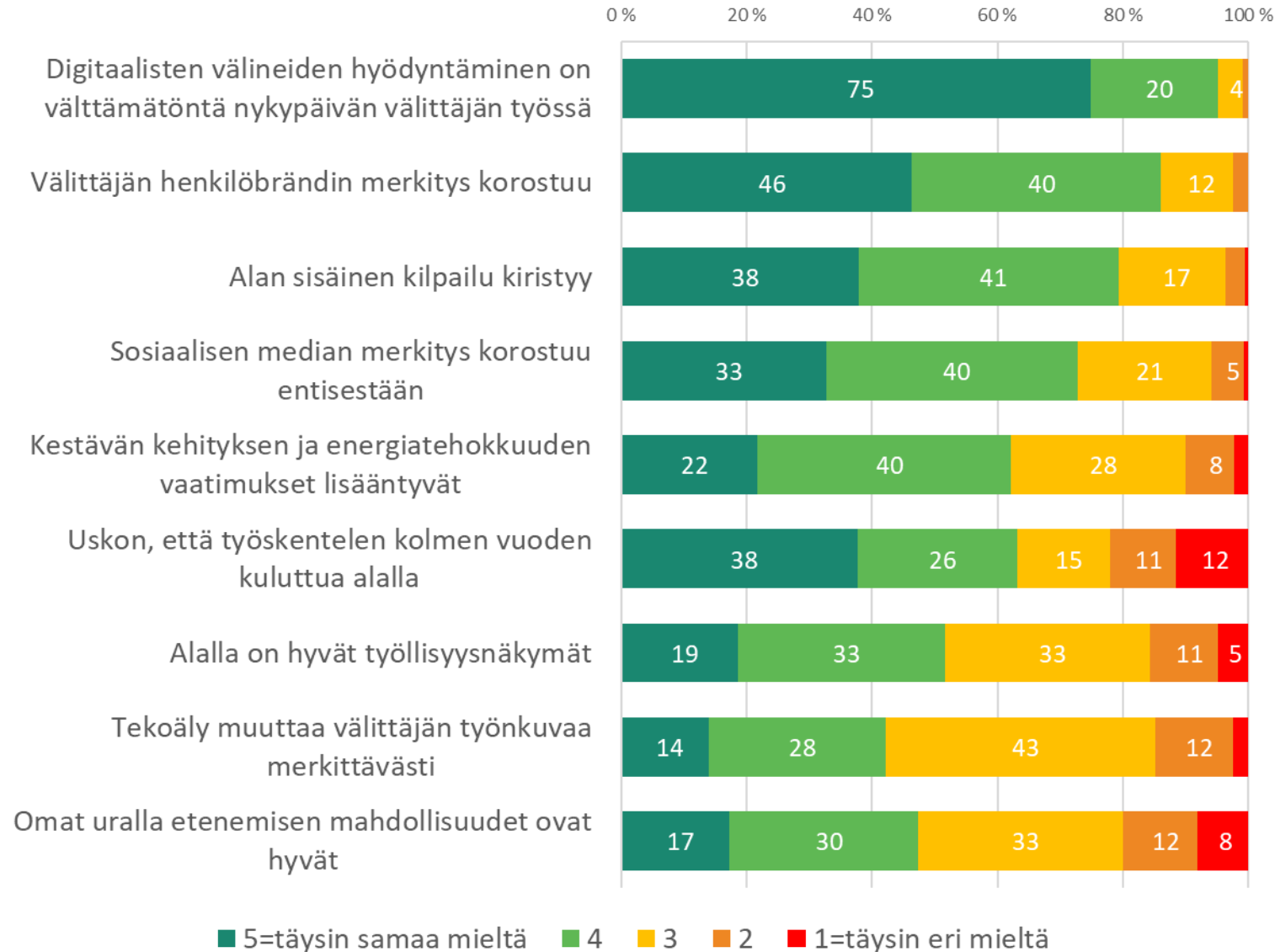


Keskiarvot suuruusjärjestyksessä

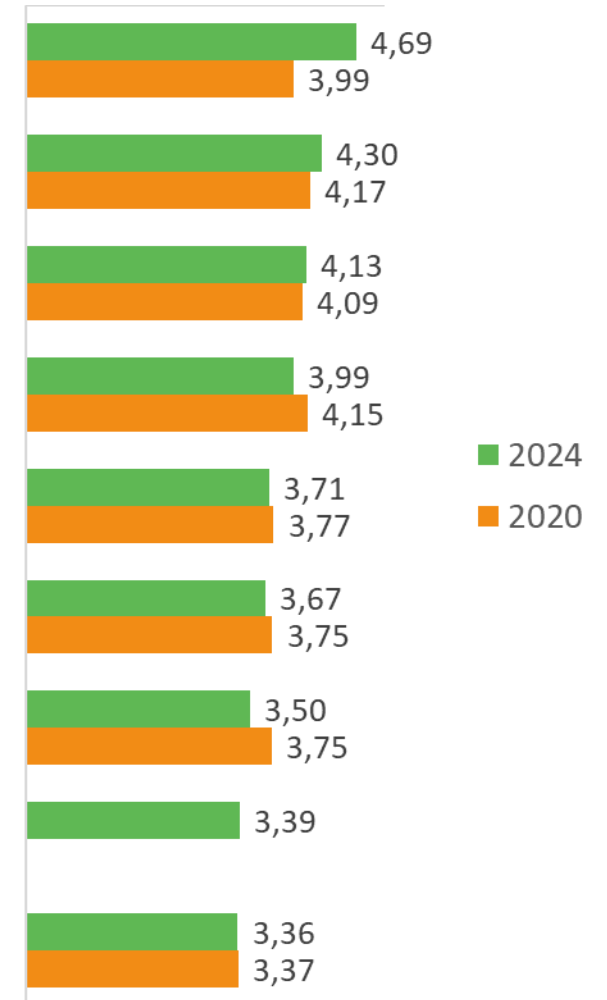




Tulevaisuuden näkymät - alan muutos 3 vuoden tähtäimellä



Keskiarvot, asteikko 1-5





Miten tekoäly, digitaalisuus ja/tai datanhallinta muuttaa välittäjän roolia seuraavan kolmen vuoden aikana?

Tekoäly tiivistä palautteet seuraavasti:

- 1. Tekoälyn ja digitaalisuuden vaikutus välittäjän työhön:** Monet vastaajat uskovat, että tekoäly ja digitaalisuus tulevat helpottamaan ja tehostamaan välittäjän työtä merkittävästi. Esimerkiksi myyntitekstien teko, tiedon haku ja markkinointi tulevat nopeutumaan ja helpottumaan.
- 2. Ihmiskontaktin merkitys:** Useat vastaajat korostavat, että henkilökohtainen asiakaspalvelu ja ihmiskontakti säilyvät tärkeinä, vaikka digitaalisuus lisääntyy. Asiakkaat arvostavat edelleen henkilökohtaista palvelua ja kasvokkain tapaamisia.
- 3. Uudet osaamisvaatimukset:** Digitaalisuuden ja tekoälyn lisääntyminen tuo mukanaan uusia osaamisvaatimuksia välittäjille. Välittäjiltä vaaditaan entistä enemmän diginäppäryyttä ja kykyä hyödyntää uusia järjestelmiä ja työkaluja.
- 4. Automatisoinnin vaikutukset:** Automatisointi ja tekoäly voivat vähentää välittäjien tarvetta ja muuttaa heidän rooliaan. Esimerkiksi tiedon syöttäminen ja tarkistaminen voivat automatisoitua, mikä vähentää manuaalisen työn tarvetta.
- 5. Skeptisyys ja haasteet:** Osa vastaajista on skeptisiä tekoälyn ja digitaalisuuden vaikutuksista. He uskovat, että kaikki myyntikohteet ovat erilaisia ja vaativat ihmisen tekemää markkinointia ja asiakaspalvelua. Lisäksi he korostavat, että tekoäly ei voi täysin korvata ihmisen tekemää laadukasta palvelua.



Mitkä ovat kiinteistönvälitysalan keskeiset osaamistarpeet seuraavan kolmen vuoden aikana?

Tekoäly tiivistä palautteet seuraavasti:

- 1. Digitaalinen osaaminen:** Tämä sisältää digitaalisten työvälineiden käytön ja hyödyntämisen tehokkaasti, sekä sosiaalisen median ja muiden digitaalisten alustojen hallinnan.
- 2. Lainsäädännön tuntemus:** Lainsäädännön hallitseminen ja pysyminen mukana jatkuvasti muuttuvissa säädöksissä on tärkeää.
- 3. Asiakaspalvelu ja neuvottelutaidot:** Asiakkaiden henkilökohtainen palvelu, neuvottelutaidot ja asiakassuhteiden ylläpito korostuvat.
- 4. AI-osaaminen ja sen hyödyntäminen:** Tekoälyn hyödyntäminen ja sen tuomien mahdollisuuksien ymmärtäminen ovat tärkeitä.
- 5. Markkinointi ja myynti:** Tehokas markkinointi, erityisesti sosiaalisen median hyödyntäminen, sekä ammattitaitoinen myyntityö ovat keskeisiä osaamistarpeita.
- 6. Sopeutumiskyky ja muuntautumiskyky:** Kyky sopeutua alan muutokseen ja muuntautua niiden mukana on tärkeää.



Välittäjän käyttöä tukevat / perustelevat tekijät asuntokaupassa seuraavan kolmen vuoden aikana

Tekoäly tiivistä palautteet seuraavasti:

- 1. Ammattitaito ja asiantuntemus:** Välittäjät hallitsevat lainsäädännön, kaupankäynnin prosessit ja tekniset yksityiskohdat, mikä vähentää virheiden ja reklamaatioiden riskiä.
- 2. Henkilökohtainen palvelu ja luottamus:** Asiakkaat arvostavat henkilökohtaista palvelua ja luottavat välittäjiin suurten kauppojen yhteydessä.
- 3. Kuluttajansuoja ja oikeudellinen turva:** Välittäjän käyttö tarjoaa kuluttajansuojan ja oikeudellisen turvan sekä ostajalle että myyjälle.
- 4. Ajan säästö ja vaivattomuus:** Välittäjän käyttö säästää aikaa ja tekee kaupankäynnistä helpompaa ja huolettomampaa.
- 5. Ostajien tiedon tarve:** Ostajat haluavat entistä enemmän tietoa kohteista, mikä korostaa välittäjän merkitystä.
- 6. Rahoituksen saatavuus:** Välittäjät tuntevat pankkien vaatimukset ja voivat auttaa rahoitukseen liittyvien asiakirjojen ja selvitysten laadinnassa.



Välittäjän käyttöä vähentävät tekijät asuntokaupassa seuraavan kolmen vuoden aikana

Tekoäly tiivisti palautteet seuraavasti:

- 1. Digitaalisten palveluiden kehittyminen:** Entistä paremmat palvelut itsemyyjille ja digitaalisen kaupankäynnin yleistyminen voivat vähentää välittäjän tarvetta.
- 2. Nuorten vaatimukset ja tietämys:** Nykynuoret ovat vaativampia ja tietoisempia, mikä saattaa vähentää välittäjän käyttöä.
- 3. Sääntelyn lisääntyminen:** Lisääntyvä sääntely ja juridiset vaatimukset voivat tehdä itsemyynnistä haastavampaa, mutta myös vähentää välittäjän käyttöä, jos asiakkaat kokevat pystyvänsä hoitamaan asiat itse.
- 4. Luottamuksen puute itsemyyjiin:** Itsemyyjien luottamuksen puute voi vähentää välittäjän käyttöä, jos ostajat eivät luota itsemyyjiin.
- 5. Ajan ja osaamisen puute:** Kuluttajien oma aika ja osaaminen eivät välttämättä riitä asuntokaupan hoitamiseen, mikä voi vähentää välittäjän käyttöä.
- 6. Markkinan monimutkaistuminen:** Asuntokaupan monimutkaistuminen ja uudet säädökset voivat vähentää välittäjän käyttöä, jos asiakkaat kokevat pystyvänsä hoitamaan asiat itse.



Kiitos!

