

MAIRE SAINIO

## Uutta kohti

**N**ainen katsoi Maire Sainiota. Hänellä oli kädessään salkku, ja hän vaikuttanut menestyvältä bisnesnaiselta.

Elettiin kevättä 1991. Edellisen vuoden lopulla Sainio oli myynyt erävarusteita valmistavan yhtiön, jonka hän oli omistanut yhtiökumppaninsa kanssa puoliksi. Myyntiä oli alettu valmistella jo 1980-luvun lopulla, jolloin Suomessa oli vietetty huoletonta kulutusjuhlaa. Sainio oli kuitenkin pannut merkille halpatuonnin lisääntymisen. Kun Kiinasta alettaisiin kunnolla tuoda rinkkoja, reppuja ja asepusseja, ei niitä kannattaisi enää valmistaa Tervakoskella.

Kauppaprosessi oli vienyt miltei vuoden, ja nimet oli saatu papereihin kreivin aikaan. Vain pari viikkoa myöhemmin Sainio oli huomannut uutisissa sanan ”lama”.

Yrityskaupan jälkeen Sainio oli keskittynyt isännöintiin, jota hän oli alkanut tehdä jo erävarusteyhtiön töiden ohessa. Hänellä oli hoidossaan viitisentoista taloa. Kun määrää hieman laajentaisi, siitä saisi enemmän kuin täysipäiväisen työn.

Pelkkä täysipäiväinen työ ei hänelle riittäisi. Mitä hän kaikella ajalla muuten tekisi? Eihän hän osannut olla jouten, ja tytärsikin oli jo 17-vuotias eikä tarvinnut huolenpitoa sillä tavalla kuin lapsena.

Toista työtä hän ei kuitenkaan ottaisi. Isännöinti saisi riittää.

Nainen katsoi Sainiota väsymättömästi silmissään ystävällinen katse, jonka valokuvaaja oli vanginnut. Sainio laittoi Kauppalehden syrjään mutta nainen ei päästänyt häntä. Hän otti lehden uudelleen esiin, näki naisen ja valokuvan oheen kirjoitetun ilmoitustekstin uudelleen.

PSW Kiinteistömaailma etsi mainoksella yrittäjiä.

Kiinteistönvälitys. Eikö se sopisikin hänelle?

”Minulla ei ollut hajuakaan alasta”, Maire Sainio tunnustaa lähes kolmekymmentä vuotta myöhemmin.

Mainos houkutteli häntä kuitenkin niin paljon, että hän kirjoitti Kiinteistömaailman toimitusjohtajalle Paavo Aunolalle ja ilmaisi kiinnostuksensa. Hän matkusti Helsinkiin tapaamaan Aunolaa. Kävi ilmi, että Kiinteistömaailma-yrittäjältä vaadittaisiin LKV-tutkinto.

Solmittiin esisopimus: jos Sainio pääsisi LKV-kokeesta läpi, hän voisi aloittaa yrittäjänä.

Kesän 1991 hän päätti kiinteistöjuridiikkaa. Kokeessa hän ratkaisi jonkin matemaattisen tehtävän tilitietokoneen avulla – kirjanpitoa hän oli tehnyt, joten sen hän osasi.

Tieto kokeen tuloksesta lähetettiin postitse. Sainio avasi kuoren ja luki paperin.

Hän oli läpäissyt tutkinnon.

Hän ei riemastunut vaan huolestui. Mihin hän olikaan oikein ryhtymässä? Hän, joka aina oli ollut varovainen, olisi perustamassa yritystä, vuokraamassa liiketilaa, investoimassa 45 000 markkaa (nykyrahassa yli 11 000 euroa) pelkästään tietokoneeseen. Ja vielä pahempaa: hän joutuisi arvioimaan asiakkaidensa asuntojen arvoja. Kuinka hän osaisi sen? Kuinka hän olisi siihen pätevä?

**AVAJAISKAHVIT JUOTIIN** helmikuussa 1992. Sainion rinnalla yhtiön palveluksessa aloitti hänen tyttärensä Pirta Sainio, joka tuli myös vähemmistöosakkaaksi.

Ensimmäisessä sanomalehti-ilmoituksessa oli tarjolla kolme kohdetta: 2360 neliön tontti Oitista ja 55-neliöinen kaksio ja 76-neliöinen kolmio Lopelle valmistuneesta rivitalosta – ne kaksi asuntoa, joita asunnot välitettäväksi antanut rakennusliike ei ollut itse saanut kaupaksi.

Aivan toivottomia tapauksia. Ja vielä vuonna 1992, jolloin Suomi oli pysähtynyt lamaan.

Rivitaloasunnot teettivät työtä, mutta Sainio sai ne kaupaksi. Ne rakentanut rakennusliike on yhä Sainion asiakas. Tontin myyminen ei onnistunut.

Jo ensimmäisten kohteiden perusteella kävi selväksi, että työn kannalta olennaista oli se, millaista myytävää listoilleen onnistui saamaan. Maire Sainio alkoi tehdä töitä sen eteen. Hän jakoi työt tyttärensä kanssa: toinen istui asuntomyymälässä päivystämässä, toinen juoksi laputtamassa lähi-



Riihimäen asuntomymälän joulupuropäivä joulukuussa 1995. ”Puuropäivää on vietetty joka vuosi, ainakin jo 28 kertaa”, laskee Maire Sainio.

seudun postilaatikoita ”Haluatko myydä asuntosi?” -viesteillä. Sitten vaihdettiin vuoroja.

**HELSINGIN-REISSULLA** kadulla kävellessään Maire Sainion katse osui Ilta-Sanomien lööppiin. Siitä hän sai oivalluksen: hän alkaisi tehdä omaa lehteä.

Pian ilmestyi ensimmäinen Asunto- ja lainautiset, nelisivuinen taitettu sanomalehti, jonka ensimmäisellä sivulla oli kiinteistö- ja pankkialaa käsitteleviä artikkeleita ja keskellä aukeamallinen kuvallisia myynti-ilmoituksia. Takasivulle Sainio myi ilmoituksia. Vakituksia ilmoittajia olivat Postipankki ja RTV-Yhtymä, alkuperäiseltä nimeltään Riihimäen Tapetti ja Väri.

Lehdestä otettiin yli 20 000 kappaleen painoksia, jotka jaettiin kautta Riihimäen talousalueen. Investointi oli iso, mutta se alkoi maksaa itseään takaisin nopeasti.

”Myyntitoimeksiantoja vyöryi ovista ja ikkunoista”, Sainio muistelee.

Asuntomymälän ovi ja suuret ikkunat olivat siinä vaiheessa siirtyneet jo Riihimäen ydinkeskustaan Keskuskadulle, lähelle silloista asiakasmagneettia CM-tavarataloa. Neliöitä oli toistasataa, ensimmäiset ulkopuoliset työntekijät oli rekrytoitu.

Asunto- ja lainautisten menestys pantiin merkille myös Kiinteistömaailman ketjuohjauksessa. Sen pohjalta polkaistiin pääkaupunkiseudun Kiinteistömaailmojen yhteinen Asuntoja-julkaisu.

Maire Sainio kehitteli jo uusia ideoita. Esimerkiksi seudun lapsille organisoitiin vuotuisia piirustuskilpailuja, joiden sarjojen voittajat valitsi taidemuseon johtaja. Yhteistyökumppaneina olivat jälleen Postipankki ja RTV-Yhtymä. Kilpailut saivat paljon huomiota paikallislehdissä.

Kiinteistönvälittäjän toimeliaisuus pantiin merkille niin omassa ketjussa kuin omalla toiminta-alueella. Palkintoja sateli. Franchising-yhdistyksen jakaman Vuoden franchising-yrittäjän palkinnon Maire Sainio oli saanut jo vuonna 1995.

#### **1990-LUVUN LOPULLA TULI INTERNET.**

Kiinteistömaailma oli jo ensimmäisestä ilmoituksestaan alkaen profiloitunut tietotekniikan edelläkävijänä. Ensimmäinen sisäinen sähköposti-järjestelmä oli otettu käyttöön jo 1990-luvun alussa, mutta ei sitä oikein osattu hyödyntää. Sen kautta levisivät lähinnä päivän vitsit.

Talvella 1998 aloitettiin kiinteistönvälityksen siirtäminen uuteen aikaan: kohdetiedot vietiin internetiin julkisesti kaiken kansan nähtäväksi. Helsingistä lähti monisivuinen faksi Kiinteistömaailman yrittäjille halki maan. Asuntopalvelu Sainion faksi kiepautti paperit pöydälle Riihimäen Keskuskadulla. Ohjeissa käsiteltiin erityisesti digikameran hankkimista, sillä pian netti-ilmoituksiin lisättäisiin kuvat. Niin oli tehtävä, jotteivät kilpailijat eh-tisi ensin nappaamaan edelläkävijän mainetta.

Netti-ilmoituksia varten kuvien oli oltava digitaalisessa muodossa, ja hel-poiten se onnistui käyttämällä digikameraa. Digikamerakuvien erottelutarkkuuden ei kuitenkaan katsottu riittävän lehti-ilmoituksiin, joten kohdetta kuvaavalla välittäjällä täytyi olla mukanaan kameroita kaksin kappalein: filmi-kamera lehti-ilmoituksia varten ja digikamera netti-ilmoituksia varten.

Tiedossa oli, että OP-Kiinteistökeskukset olivat hankkineet skannereita paperikuvien digitoimiseen. Huoneistokeskuksen huhuttiin hankkivan digikameroita. Kilpajuoksu internetiin oli kiivas, sillä netti-ilmoitusalo-stoja perustaneiden mediatalojen tiedettiin ryhtyvän näyttäviin lanseeraus-kampanjoihin. Kun ne alkaisivat, kaiken täytyisi olla valmista.

”Digitaal kuvia voidaan myös käyttää ikkunailmoituksissa, kunhan on käytettävissä mustesuuhkukirjoitin, joiden hinnat ovat 1500–2000 mk”, Juha Parviaisen kirjoittamassa ketjutiedotteessa neuvottiin.

”Sen laatuiset digikamerat, joilla saataisiin lehti-ilmoituksiin soveltuvia digitaalisia kuvia, maksavat tällä hetkellä vähimmilläänkin noin 15 000 mk ja siitä ylöspäin jopa satoja tuhansia markkoja”, hän varoitteli ja kertoi, että keskusyksikköön oli hankittu viidentuhannen markan hintainen Sony, joka tallensi kuvat tavallisille levykkeille.

”Kameraa ei tarvitse kytkeä mikroon kuvien käsittelyvaiheessa. Tästä on sekin etu, että kuvavarastoa voidaan ylläpitää levykkeillä, eikä kuviin näin ollen sitoudu niin paljon kovalevytilaa.”

**UUDET TAVAT MYYDÄ ASUNTOJA** innostivat Maire Sainiota. Nettiin oli viety ilmoitukset ja kuvat, mutta jos kuva kertoo enemmän kuin tuhat sanaa, liikkuva kuva se vasta kertoisikin. Nettiinhan voisi ladata kuvien lisäksi videoita.

2000-luvun alussa videokuvaustekniikka oli alkeellista. Maire Sainion mies lähti mukaan kohteeseen, nosti täyden virvoitusjuomakorin painoi-sen videokameran olkapäälleen ja kuvasi. Hän siirsi videotiedoston tietokoneelle, käsitteli se ja latasi nettiin.



**Asunnonostajien arvostukset ovat muuttuneet Maire Sainion kolmekymmenvuotisen välittäjänuran aikana. Uusi sukupolvi haluaa muuttovalmiin asunnon, remontteja ei tahdota tehdä.**

Suomen tai ainakin Kiinteistömaailman ensimmäiset kohde-esittelyvideot olivat julki.

Sainio oli edellä aikaansa, mikä koitui silloisten kohdevideoiden kohdaloksi. Yhteydet olivat vielä hitaita – nettiin mentiin usein vielä lankapuhelinliittymää pitkin – ja videoiden avautuminen kesti juuri sen verran kauan, ettei surffailijan kärsivällisyys tahtonut riittää.

Kun muutamaa vuotta myöhemmin Tommi Rytönen esitteli kiinteistömaailmalaisille Tarjouskaupan konseptin ja sai kuulla kunniansa, Maire Sainio oli yksi niistä, jotka asettuivat puolustamaan häntä.

”Vaikka eihän siitä kukaan pitänyt”, Sainio myöntää.

Hänen täytyi myydä Tarjouskaupan idea myös omalle väelleen. Kun myyntiin tuli omakotitalo, Sainio esitteli asuntoaan välitykseen antavalle myyjälle, mistä uudessa kauppatavassa oli kyse ja miksi se sopisi juuri hänen talonsa kauppaamiseen. Myyjä suostui. Hinta asetettiin houkuttelevaksi, ilmoitus julkaistiin.

Näytölle tuli poikkeuksellisen paljon väkeä. Talosta syntyi kilpailu, hinta nousi odotettua korkeammaksi. Tarjouskauppa toimi juuri niin kuin sen piti. Kokemus oli menestyksenkäs niin myyjälle kuin välittäjälle. Tarjouskauppa otettiin mukaan keinovalikoimaan, ja sillä alettiin saada tuloksia.

**ASUNNONOSTAJIEN ARVOSTUKSET** ovat muuttuneet Maire Sainion kolmekymmenvuotisen välittäjänuran aikana. Uusi sukupolvi haluaa muuttovalmiin asunnon, remontteja ei tahdota tehdä.

Vaatimustaso on muutenkin kasvanut. Vaikka keittiön kaapit olisivat vain muutaman vuoden ikäiset, näytöllä saattaa kuulla ensimmäisenä, että kaapit pitää vaihtaa.

Uusi ilmiö on sekin, että vuokralla asutaan aiempaa pidempään.

Asuntoilmoittelun kanavana internet on kohonnut tärkeimmäksi.

”Yhteydenottopyyntöjä tulee iltaisin ja öisin. Ihmiset katsovat asuntoilmoituksia silloin, kun he ovat kotona koneen ääressä ja heillä on aikaa.”

Maire Sainio on panostanut esittelyjen visuaaliseen laatuun. Yksi toimiston kuudesta työntekijästä on hänen tyttärentyttärensä, joka on valmistunut valokuvaajaksi. Hän käy ottamassa kohdekuvat ja tekee videoesittelyt. Kalustoon kuuluu tietenkin myös kauko-ohjattava kuvauskopteri, drooni.

Vaikka Maire Sainio on ollut asuntokaupan digitalisoitumisen etujoukoissa, hän korostaa henkilökohtaisen kohtaamisen tärkeyttä. Eikä

kohtaaminen tarkoita vain käden puristamista. Asiakasta pitää kuunnella. Usein hänellä on sydämellään paljon muutakin kuin asunnon myyminen. Asuntokauppa kun usein kytkeytyy elämän nivelkohtaan. On kuolemia, on eroja. On vaikeita ratkaisuja.

Välittäjän tärkein ominaisuus on empatia.

**”VUODEN 2008 LYHYEN LAMAN JÄLKEEN** kauppahinnat nousivat hieman, mutta koko 2010-luku on menty tasaisesti alas”, Maire Sainio sanoo.

Riihimäen Keskuskadulla tyhjätkin liiketilat nojailevat toisiinsa kuin tukea etsivät juopuneet. Kadun päässä ollut CM-tavaratalo on supistunut K-Supermarketiksi ja uusi Citymarket on rakennettu keskustan ulkopuolelle. Ilmiö on tuttu monesta suomalaisesta kaupungista.

”Vaikeimpia ovat keskustakolmiot”, Sainio sanoo. ”Lapsiperheet ostavat mieluummin rivi- tai omakotitalon, koska asunnot ovat täällä halpoja.”

Riihimäen sijainti on paperilla logistisesti edullinen. Juna kuljettaa Helsingin päärautatieasemalle tunnissa. Autolla pääsee Kehä III:lle reilussa puolessa tunnissa. Hämeenlinna ja Lahti ovat aivan kulman takana. Silti kaupunki ei vedä.

Hiipuva asukasluku, laskevat hinnat ja kauppamäärät – ympäristö ei anna vetoapua. Kilpailijoista esimerkiksi Huoneistokeskus on lakkauttanut oman myymälänsä ja hoitaa Riihimäkeä Hyvinkäältä.

Millä Maire Sainio pärjää?

”Tekemällä työtä.”

Eikä hän työtä ole koskaan pelännyt. Isännöintiäkin hän teki kiinteistönvälitysyrityksensä pyörittämisen rinnalla parikymmentä vuotta. Isännöintiä hän hoiti toisen yhtiönsä kautta.

On silti joskus väsyttänytkin. Ainakin kerran, 1990-luvun lopulla, kun Sainio joulun alla meni pitämään sovittua näyttöä. Taloyhtiöillä oli tapana järjestää kaksi yhtiökokousta vuodessa, ja syysyhtiökokouskausi oli juuri päättynyt. Päivät olivat lyhyitä, jouluvalmistelut painoivat päälle. Asuntokauppakin kävi vilkkaana.

Sainio järjesteli paperit valmiiksi ja istahti sohvalle odottamaan ostajaehdokkaita.

Kun ovikello ei oitis soinnut, hänen silmänsä painuivat kiinni. Leuka notkahti kaulakuoppaa kohti.

Hän nukahti.

Hetken kuluttua säpsähti hereille ja hätääntyi. Näyttöaika oli jo loppunut, hänen piti olla jo matkalla seuraavaan kohteeseen. Hän keräsi tavaransa, painoi oven kiinni ja säntäsi tarmokkaasti matkaan.

Maire Sainio palkittiin vuonna 1995 SFY:n Vuoden franchising-yrittäjä- ja Franny-palkinnoilla. Onnittelemassa PSW Kiinteistömaailman toimitusjohtaja Paavo Aunola ja markkinointijohtaja Eira Väänänen (Laulajainen).



MAIRE SAINIO on toiminut Kiinteistömaailman yrittäjänä Riihimäellä vuodesta 1992.