

JOUNI PERTTALA

Uudiskohteiden kummisetä

”Teillä on tontti Kaukajärvellä”, Jouni Perttala sanoi puhelimessa Jatke-rakennusyhtiön Tampereen aluejohtajalle.
Tämä myönsi, että niin oli.

”Minä tiedän, mitä siihen pitää rakentaa”, Perttala jatkoi.

Perttala oli juuri markkinoinut ja myynyt viereiselle tontille nousseen VRP-rakennusyhtiön talon, joten sanoille oli katetta. Sovittiin palaveri.

Perttala nappasi mustan A4-kokoisen muistikirjansa ja meni Jatkeen toimistolle Satakunnankadulle. Hän suositteli, että tontille rakennettavan kerrostalon huoneistojakauma olisi pieni ja sitä suunnattaisiin sijoittaja-asiakkaille.

Jatke lähti toteuttamaan kohdetta suunnitelman mukaisesti. Kiinteistömaailma markkinoi ja myi. Projekti onnistui.

”Kun Jatke sai seuraavan tontin Haukiluomasta Länsi-Tampereelta, oli aika selvää, että me olemme siinä mukana. Se tehtiin samalla konseptilla sijoittaja-asiakkaita ajatellen. Emme uskoneet, että sielläkään olisi ollut isoille huoneistoille käyttäjöistä”, Jouni Perttala kertoo.

TUOLLA TAVOIN ON EDENNYT moni kerrostalohanke Tampereen tienoilla parinkymmenen viime vuoden aikana. Kun rakennusliike on saanut tontin, rakennusliikkeen johto ja Tammelantorin Asuntopalvelun yrittäjä Jouni Perttala ovat istuneet palaveriin suunnittelemaan projektia.

Jos tontti sijaitsee vanhassa lähiössä 1960–1970-lukujen kolmikerroksisten betonielementtitalojen välissä, ei kannata tehdä 400 000 euron perheasuntoa koneellisilla jäädytysratkaisuilla ja kivitasoilla vaan rakentaa pienehköjä asuntoja kustannustehokkaasti, jotta omaan käyttöön ostavilla rahat riittävät ja sijoittajaomistajat saavat riittävän houkuttelevan tuoton. Kantakaupungin arvoalueilla potentiaalinen ostajakunta on toinen



Tammelantorin myymälästä tuli ensimmäinen Kiinteistömaailma, jossa oli asuntojen myyntinäyttely. ”Silloin kun ei ollut nettiä, asiakkaita tuli ovista ja ikkunoista.”

ja suunnitelmat laaditaan sen mukaan. Entä mikä on markkinoiden senttimetti? Liikkuvatko sijoittaja-asiakkaat?

Keskustelujen pohjalta rakennusliike teettää arkkitehdillä luonnokset ja ryhtyy hakemaan lupia. Pian taas pyydetään Perttala kylään. Asuntojen pohjia käydään läpi tarkemmin, määritellään varustetasoja. Asuntokohtaiset myyntihinnat lyödään lukkoon. Kuinka paljon enemmän ylimmästä kerroksesta voi pyytää, kuinka paljon halvemmalla alimmat täytyy myydä? Ylin kerros tapaa mennä ensimmäisenä korkeammasta hinnasta huolimatta.

”Kerran kävi niin, että ylin kerros jäi viimeiseksi. Silloin rakennusliike tokaisi, että nyt onnistuttiin hinnoittelussa”, Perttala hymähtää.

Entä mikä on maisemien vaikutus asunnon hintaan? Jos talo sijaitsee järven rannalla, sijainti merkitsee tavanomaista enemmän. Rakennusliikkeet arvostavat Perttalan kokemusta ja näkemystä, sillä uudiskohteiden hintoja on ikävä muuttella jälkikäteen.

Kun myyntisopimus allekirjoitettu, Perttalalla on takana useille kausille ajoittunut työ, mutta silloinkaan ei vielä olla samassa vaiheessa kuin käytetyn asunnon myyntisopimuksen allekirjoitushetkellä.

Sitä paitsi Perttalan ja rakennusliikkeen yhteinen projekti on voinut olla vielä pidempi. Perttala on voinut olla se, joka on alkujaan löytänyt rakennusliikkeelle sopivan tontin.

JOUNI PERTTALASTA ON TULLUT Tampereen seudulla uudiskohteiden kummit. Kiinteistömaailman myymälät tekevät yhteistyötä käytännössä kaikki alueen rakennusliikkeiden kanssa. Asemaan pääseminen edellyttää ammattitaitoa ja kontakteja, ja niiden kertyminen puolestaan edellyttää yleensä aikaa. Jouni Perttala aloitti kokemuksen ja verkoston keräämisen jo 1980-luvulla Tampereen kauppaopistossa opiskellessaan.

”Säästöpankkilaiset kiinteistönvälittäjät olivat niin herraskaista, että heillä oli viikonloppuesittelijöitä”, Perttala tokaisee.

Viikonloppuesittelijät järjestivät näyttöjä ja ottivat vastaan asiakkaiden yhteystietoja, joita varsinaiset välittäjät soittelivat läpi seuraavalla viikolla. Se oli opiskelijanuorukaiselle sopivaa työtä, josta sai tuntipalkan lisäksi kilometrikorvaukset.

Perttala oli ajatellut menevänsä valmistuttuaan töihin pankkiin. Kun hän kyseli, millaisia uramahdollisuuksia alalla olisi tarjota, hänelle sanottiin suoraan, ettei opistokoulutukselle pitkälle edetä.

Ei sitten. Siis kiinteistönvälitysalalle.

Ensin Perttala työskenteli Kiinteistö Kovala Oy:ssä, josta hänet rekrytoitiin SKV:n Tampereen toimipisteeseen edustajaksi vuoden 1988 syksyllä, sitten SKV:n Kangasalan toimipisteeseen konttorinjohtajaksi vuonna 1990. Vuonna 1992 hän oli jo SKV:n aluepäällikkö Tampereella.

Siltä paikalta hän ryhtyi Kiinteistömaailma-yrittäjäksi kesällä 1994. Tarkoitus oli perustaa Tammelantorin Asuntopalvelu yhdessä toisaalla työskennelleen kaverin kanssa. Oli käyty tapaamassa ketjun toimitusjohtajaa Paavo Aunolaa, oli tehty papereita, mutta loppuvaiheessa kaveri vetäisi käsijarrusta.

Niin päädyttiin ratkaisuun, jossa Perttala omisti uudesta liikkeestä puolet, ja toisen puolen jakoivat keskenään tasan Tampereen Koskikeskuksessa Kiinteistömaailma-yrittäjinä toimineet Juhani Sillanaukee ja Hannu Sorri. Myöhemmin Perttala osti heidän osuutensa.

Myymäälä avattiin Tammelantorin länsilaidalle Väinölänkadun ja Pinninkadun kulmaan.

Tamperelaiset jaetaan paitsi Ilveksen ja Tapparannan kannattajiin – Perttala on tupsukorvien miehiä – myös idän ja lännen asukkaisiin. Jakorajana kulkee Tammerkoski. Tammelann kaupunginosa on itää, ja Perttala on ollut koko ikänsä itäpuolen tamperelainen. Vaikka asuntomyymälä on sittemmin muuttanut Tampereen pääkadun Hämeenkadun varteen, se sijaitsee yhä turvallisesti pari korttelia kosken itäpuolella.

MYYMÄLÄ SAI LENTÄVÄN LÄHDÖN, sillä Koskikeskuksen myymälän ansiosta Perttalalla oli heti myytävää. Yhteistyö myymälöiden välillä sujui jouhevasti.

”Oltiin kavereita. Muutenkin kuin vain työkavereita.”

Tammelantorin myymälästä tuli ensimmäinen Kiinteistömaailma, jossa oli asuntojen myyntinäyttely.

”Silloin kun ei ollut nettiä, asiakkaita tuli ovista ja ikkunoista.”

Siis ikkunassa olevien kuvallisten kohdeilmoitusten houkuttelemina.

”Ovista ja ikkunoista” asiakkaita tuli myös sananparrellisessa mielessä, kun tilannetta vertaa nykyhetkeen, jolloin asunnonostajat etsivät kohteita asuntoportaalien kautta.

”Asiakaskohtaamisia on vähemmän, joten niitä ei ole vara hukata”, Jouni Perttala sanoo.

Pitkään alalla toiminutta auttavat palaavat asiakkaat. Perttalalla on asiakkaina paitsi aiempia asiakkaita myös heidän lapsiaan ja ainakin välillisesti jopa lapsenlapsiaan. Asiakkaan palaaminen edellyttää, että hänen asiansa on hoidettu hyvin ja asiakassuhdetta pidetty yllä.

JOUNI PERTTALAN JA TAMMELANTORIN ASUNTOPALVELUN erikoistuminen uudistuotantoon alkoi toden teolla vuonna 1997, jolloin silloinen Postipankki ja Skanska toivat markkinoille Entré-rahoitusmallin. Entré-kohteeseen pääsi sisään maksamalla alimmillaan vain 15 prosenttia asunnon kauppahinnasta. Loppu jäi yhtiölainaksi, jota asunnon omistaja saattoi lyhentää omalta kohdaltaan joko kuukausittain tai suuremmissa erissä.

Entré-malliin liittyi asumisturvavakuutus, joka turvasi rahoitusvastikkeiden maksun, jos asunnon omistajan taloudellinen tilanne tilapäisesti heikkeni esimerkiksi työttömyyden tai sairauden takia. Vakuutus oli pakollinen, jos omarahoitus oli 15 prosenttia, ja vapaaehtoinen, jos omarahoitusosuus oli 30 prosenttia tai suurempi.

Suomen ensimmäinen Entré-kohde nousi Tampereen Linnainmaalle. Kerrostalon vajaan 30 asuntoon saatiin uudella mallilla riittävästi varauksia, ja työt aloitettiin. Menestyksekkääksi osoittautunutta yhteistyötä jatkettiin, ja Entré-kohteita alkoi kohota sinne tänne.

Malli oli suosionsa huipulla 2000-luvun ensimmäisen vuosikymmenen puolivälissä, ja vuoteen 2007 mennessä Entré-asuntoja oli myyty Suomessa jo yli 5000 kappaletta.

UUDISKOHTEET OVAT pankin kannalta kiinnostavia, sillä niissä liikkuu paljon rahaa. Entré oli Danske Bankin ja Skanskan yhteinen lapsi, mutta pankki hakeutui innokkaasti myös muiden rakennusliikkeiden pakeille ja tarjoutui RS-pankiksi. Mukaan tapaamisiin otettiin Jouni Perttala, ja hän ja pankin edustaja kehuivat kilvan toisiaan.

Mikäs olikaan kehuessa, kun näytöt olivat vahvat. Perttala itsekin kummasteli matalalla omarahoitusosuudella myytävien kohteiden kysyntää.

Niin esimerkiksi 2000-luvun ensimmäisinä vuosina, jolloin Hatanpäälle puiston reunaan ryhdyttiin rakentamaan omaan käyttöön ostaville asiakkaille suunnattua 54-asuntoista kerrostaloa ja ensimmäisenä markkinointitoimena järjestettiin ennakkoesittely tontilla.

”Jouduttiin laittamaan ihmisiä jonoon, ja asuntoja pääsi varaamaan saapumisjärjestyksessä. Silloin samaan huoneistoon tuli kolmansiä ja neljänsiä varaajia. Se oli uutta ja outoa.”

Viimeistään tuollaisista tapauksista sana lähti kiirimään, ja yhteydenottoja alkoi tulla myös rakennusliikkeiden suunnalta. Osoituksena Perttalan maineesta on se, että kun Suomen suurimman rakennusliikkeen Tampereen aluejohtaja vaihtui reilut kymmenen vuotta sitten, uusi johtaja otti yhteyttä Perttalaan ja sanoi, että oli kuullut sen verran Perttalasta puhuttavan että oli ”pakko soittaa”.



Yrittäjäpäivillä sekä yrittäjätoimikunnan kokouksilla on tärkeä rooli myös ketjun yrittäjien keskinäisessä verkostoitumisessa. Jouni Perttala on toiminut useiden kausien ajan yrittäjätoimikunnan jäsenenä ja myös sen puheenjohtajana. Kuvassa Perttala yrittäjien kokouksissa vuonna 1996, eturivissä toisena oikealta.

UUDEN TALON KAUPPAAMINEN ALKAA ennakkomarkkinoinnilla. Aamulehdestä, asuntoportaaleista ja nykyään myös sosiaalisesta mediasta ostetaan näyttävä ilmoituspaikka, soitellaan potentiaalisille ostajille. Erityisesti sijoittajakohteissa asiakasrekisterin läpikäyminen tuottaa tulosta.

Aivan ensimmäiseksi Jouni Perttala kuitenkin kutsuu kaikki Tampereen alueen Kiinteistömaailma-myymlät kohteen aloituspalaveriin.

”Minun tehtäväni on myydä kohde kiinteistömaailmalaisille, jotta he osaavat myydä sitä asiakkailleen.”

Rakennusliikekin ryhtyy yhteistyöhön sillä ajatuksella, että kohdetta myyvät kaikki alueen Kiinteistömaailmat, ei vain Hämeenkatu 9:n myymälä. Siinä ketjusta on konkreettista etua.



Kiinteistömaailman
20-lukuteemaisilla
20-vuotisjuhlilla palkittiin
mm. Juhani Sillanaukee ja
Jouni Perttala, molemmat
Tampereen miehiä.

Toinen selvä ketjun brändistä saatava etu rakennusliikkeiden suuntaan on se, että ostaja-asiakkaat mieltävät Kiinteistömaailman luotettavaksi kumppaniksi nykyisen asuntonsa myyntiin. Kun ostajalle kerrotaan uskottavasti, mikä on hänen nykyisen asuntonsa todennäköinen arvo ja myyntiaika, hän uskaltaa tehdä kaupat uudiskohteesta.

Kiinteistömaailmassa uudiskohteissa välityspalkkiosta myyjä saa 60 prosenttia ja hankinnan tehnyt välittäjä 40 prosenttia eli prosentit ovat toisinpäin kuin käytetyn asunnon kaupassa, jossa hankinnan tehnyt saa 60, myyjä 40 prosenttia välityspalkkiosta.

ENNAKKOMARKKINOINNILLA PITÄISI SAADA varauksia suunnilleen neljällekymmenelle prosentille talon asunnoista. Vasta sitten kuormuri päästetään häääämään tontille.

Ennakkomarkkinointijakso ei saisi Perttalan mukaan kestää kolmea neljää kuukautta pidempää.

”Jos se venyy liian pitkäksi, riski varausten putoamiselle kasvaa”, hän sanoo.

Kun kohde on virallisesti perustettu ja papereita tehty nipputolkulla, varauksien pohjalta tehdään sitovat kaupat. Usein tämän jälkeen kaupantekoon tulee suvantovaihe, sillä osa ostajista aktivoituu vasta silloin, kun kohdetta päästään esittelemään rakennuspaikalla ja seiniä on jo pystyssä.

Kuitenkin jos talon valmistumiseen on aikaa enää muutama kuukausi mutta asuntoja on vielä myymättä huomattavasti, hälytyskellojen täytyy alkaa soida. Mikä on, ettei kauppa käy?

Silloin palaveerataan rakentajan kanssa ja mietitään keinoja lisätä jäljelle jääneiden asuntojen houkuttelevuutta, markkinointikanavia ja mahdollisia tapahtumia.

EIVÄTHÄN KAIKKI KOHTEET OLE HELPPOJA, eikä kaikkia asuntoja viety käsistä 2000-luvun ensimmäisellä vuosikymmenelläkään.

”Silloin meidän oli tärkeää näyttää rakennusliikkeille, mitä kaikkea olemme tehneet. Sitä kautta syntyi luottamus, että töitä tehdään.”

Haastavammissa kohteissa on järjestetty erilaisia tapahtumia vauhdittamaan myyntiä. Esimerkiksi Härmälässä Kiinteistömaailma ja Skanska jakoivat esittelyn yhteydessä 300 vihtaa.

”Joskus on järjestetty isollakin rahalla. Niillä on saatu väkeä, mutta tulokset suhteessa panokseen ovat välillä olleet pienet.”

2000-luvun ensimmäisellä vuosikymmenellä uudiskohteet olivat pääosin noin 30 huoneiston taloyhtiöitä ja asuntojen keskikoko 55–60 neliötä, eli talot oli suunnattu käyttäjäostajille.

”Joitakin vuosia sitten talon keskikoko saattoi olla vähän yli 30 neliötä. Ne olivat puhtaasti sijoittajille suunnattuja kohteita, ja parhaimmillaan myimme koko 90 asunnon talon muutamassa päivässä. Ei se ole normaalia.”

”Vuonna 2018 Tampereelle valmistui noin 3600 uudisasuntoa, joista reilu 3000 oli kerrostaloista. Niistä lähes puolet oli yksiöitä. Oli puhtaasti sijoittajille suunnattuja taloyhtiöitä. Nyt sykli alkaa kääntyä. Rakennetaan taas enemmän omaan käyttöön tulevia asuntoja”, Jouni Perttala kertoo keuhkokuumeen kanssa viikossa Linkosuon kahvilan pöydässä.

Puhelimen soiminen keskeyttää Perttalan analyysin pariin otteeseen.

”Rakennusyhtiöitä”, hän sanoo.

Niille vastataan. Yhden kerrostalon saaminen kaupattavaksi tietää usein kuusinumeroista lisää liikevaihtoon.

2000-LUVUN ENSIMMÄISELLÄ VUOSIKYMMENELLÄ Tammelantorin Asuntopalvelun liikevaihdosta parhaimmillaan – tai pahimmillaan – uudiskohteista tuli yli 40 prosenttia. Sen jälkeen myymälä on kasvanut nopeammin kuin uudiskohteiden myynti, ja nykyisin uudiskohteet tuovat pyöreästi 20 prosenttia yhtiön ylimmästä rivistä. Nykyään Tammelantorin Asuntopalvelu Oy:n toisena yrittäjän toimii Timo Talvilaine. Kiinteistömaailman Tampereen myymälöistä uudiskohdekauppaa on tehnyt viime vuosina isossa mittakaavassa Perttalan ja Talvilaineen ketjuyrityksen lisäksi myös Tommi Luosmalan, Misa Roiton ja Kimmo Ärlingin luotsaama Kiinteistömaailma Ratina.

Vuoden 2019 ensimmäisellä puoliskolla Tammelantorin Asuntopalvelu ryhtyi pyörittämään Kiinteistömaailman myymälää Tampereen naapurikunnassa Nokiolla. Aiemmin yhtiöllä oli ollut toinen myymälä Tampereen Lielahdessa – lännen puolella –, mutta Perttala myi sen vuoden 2012 lopussa myymälässä myyntijohtajana työskennelleelle Timo Lamelle.

Nokian myymälä tuli Perttalalle toisaalta kasvuhulun, toisaalta sattuman kautta.

Tammelantorin Asuntopalvelu on viime vuosina hakenut ja saanut kovaa kasvua. Se tiedettiin myös Kiinteistömaailman ketjuohjauksessa, ja kun Nokiassa Kiinteistömaailma-yrittäjänä toiminut henkilö siirtyi toisiin tehtäviin mutta ketju ei halunnut luopua toiminnasta Nokialla, aluejohtaja oli yhteydessä Perttalaan.

Kiinteistörakenteensa vuoksi Nokia poikkeaa merkittävästi Tampereesta.

”Nokialla tehdään suunnilleen saman verran kerrostalokauppaa kuin pari-, rivi- ja omakotitalokauppaa.”