

ANITA MOUHU

Näinkin voi tehdä

Yöllä oli tullut kaksikymmentä senttiä lunta. Anita Mouhun autossa oli kesärenkaat – ja kaiken lisäksi se oli huollossa.

Paremminkin olisi voinut alkaa kesäkuinen päivä Savonlinnassa.

Mouhu oli sopinut asiakkaan kanssa tapaamisen myymäläänsä Olavinkadun varrelle, korttelin päähän torilta. Tarkoitus oli lähteä Punkaharjulle katsomaan rannan lähellä sijaitsevaa omakotitaloa, jonka Mouhu arveli sopivan asiakkaan tarpeisiin.

Venäläismies saapui sovittuna aikana. He lähtivät matkaan autolla, jonka Mouhu oli saanut lainaan toisen savonlinnalaisen kiinteistönvälitysfirman omistajalta. Kilpailija oli tosin siviilissä Mouhun aviomies.

Lunta sateli edelleen. Teitä ei ollut aurattu. Kohteeseen kuitenkin päästiin suistumatta tieltä.

Kengät kastuivat heti, kun autosta astui ulos. Puutarhan sireenipensaat olivat täydessä kukassa, oksat nuokkuivat surkeina märän lumen painon alla. Anita Mouhusta tuntui, että samalla lailla roikkuivat hänen hiuksensa.

Asiakas halusi näytön lopuksi katsoa vielä rannan. Se ei kuulunut kiinteistöön, ja tontin rajalla oli oja ja sen reunoilla valli upottavaa lunta. Asiakas auttoi Mouhun ojan yli.

Tuuli. Märkien jalkojen kautta kylmyys oli hiipinyt koko krooppaan ja vallannut sen.

Asiakas oli kova puhumaan. Mouhu pyysi, voisivatko he mennä autoon. Saisi edes lämmityslaitteen päälle.

Autosta tuli hetkessä höyrykoppi. Asiakas puhui ja puhui.

Nyt ei ole, Anita, homma hanskassa. Ei vähäisimmäskään määrin.

Ei tullut kauppoja.

MIES TULI TAKAISIN. Hän halusi perheelleen vapaa-ajanasunnon Saimaalta, ja hänen ja Anita Mouhun välille oli syntynyt luottamus.

Perhe sai haluamansa, ja mies toi kavereitaan Itä-Savoon. Heistäkin tuli Mouhun asiakkaita.

”Ainakin kymmenelle hänen kaverilleen myin vapaa-ajanasunnon.”

Kohmeisesti alkaneesta kesäpäivästä sukeutui monen miljoonan kaupat.

Mies otti Mouhun ystäväkseen. Mouhut vierailivat heidän ”mökkillään”, ja aina Savonlinnaan tullessaan miehellä oli tapana tuoda kiinteistövälittäjälle lahja. Miehellä oli Pietarissa jalokivitukkukauppa, ja Mouhu laskee saaneensa häneltä kuudettoista korvakorut ja niihin sopivat sormukset. Niiden lisäksi tuliiasiin kuului tietenkin suklaata ja votkaa, kunnes joku sanoi miehelle, että Mouhu ei ole niinkään votkan päälle. Sen sijaan amaretto on hänen makuunsa.

”Kun myimme liikkeemme vuonna 2011, keittiön ylähyllyltä löytyi yhdeksän amarettopulloa!”

EIHÄN ANITA MOUHU AIVAN TAVALLINEN TAPAUS OLE.

”Laitoithan parkkikiekon?” hän huolehtii. ”Onhan hattu, kun mennään ulos?”

Huolehtivainen hän oli myös Kiinteistömaailma-yrittäjänä.

”Yritys on perhe, josta pitää pitää huolta”, hän sanoo.

Huolenpito tarkoitti sitä, että kun työntekijällä oli ongelmia, Mouhu esimiehenä sanoi, että ei ole mittään hättää, katsotaan rauhassa, miten tehdään. Sillä aikaa kun välittäjä olisi esittelyssä, Mouhu voisi hoitaa jonkin tämän tehtävistä.

Huolenpito tarkoitti myös sitä, että kaikki työntekijät saivat kunnollisen peruspalkan, jolla pystyi elättämään perhettä ja lyhentämään lainoja. Provisio oli kaikkien alan oppien vastaisesti laskeva: mitä enemmän välittäjä toi rahaa taloon, sitä pienemmän osuuden hän itse sai siitä.

”Jos ihmistä pelottaa, tulee stressiä. Eihän silloin pysty myymään hyvin. Ihan primääri asia on se, että ihmiset ovat tyytyväisiä ja onnellisia. Se johti siihen, että he tekivät hyvää ja tuottoisaa työtä.”

Kun työntekijät viihtyivät ja töissä oli hauskaa – eivät tuloksen kustannuksella vaan tuloksen vuoksi –, he saivat aikaan hyviä tuloksia.

”Myyjäni olivat huippumyyjiä, mikä lopulta tarkoitti sitä, että kun henkilökunta myi paljon, yritys vaurastui.”

Hyvinhän firma pärjäsi. Parhaana vuotena pienen Savonlinnan Kiinteistömaailma teki ketjun yhtiöistä kolmanneksi eniten tulosta.

Siinä missä välitysalalla yleisesti ovi käy paitsi näytöillä myös henkilökunnassa, Mouhulla työntekijät pysyivät. Eivät hekään halunneet pois perheestään.

Kun ensimmäiselle Mouhun palkkaamalle välittäjälle tuli täyteen kymmenen vuotta yhtiön palveluksessa, Mouhu antoi hänelle pienen matkalahjan. Hetken kuluttua lahjan saamisesta välittäjä tuli Mouhun luo ja kysyi, lähtisikö tämä mukaan matkalle.

Mouhu lähti.

”Oltiin Bulgariassa, ja meillähän oli älyttömän kivaa. Nyt eläkkeelle jäätyäni tapasimme, ja nykyään matkustelemme kahdestaan kaksi kertaa vuodessa.”

Joskus henkilökunta vietti viini-iltaa Mouhujen kotona, toisinaan menttiin lumikenkäilemään mökille. Eivät tuollaiset tapahtumat tai matkat kuitenkaan olleet yhteishengen kannalta tärkeintä. Tärkeintä oli arjessa tapahtuva välittäminen ja yhdessä tekeminen.

ANITA MOUHU PÄÄTTI RYHTYÄ kiinteistönvälittäjäksi vuonna 1994 laman runnellessa Suomea. Hän oli töissä paikallisessa mainostoimistossa ja huomasi, ettei ollut aina töihin lähtiessään ”ihan täpinöissään”. Vaikka pitäisi olla! Elämän pitäisi olla intohimoista!

Päätös lähteä kiinteistönvälitysalalla asuntojen hintojen ja yleisen mielialan laskettua tylyihin lukemiin ei ole aivan ilmeinen, mutta Mouhun järkeily oli loogista. Hän ajatteli, että kyllähän lama jossain vaiheessa muoksi muuttuu.

”Lamankin aikana ihmisille on syntynyt lapsia, ihmisiä on kuollut, avioeroja on tullut. Ihmisillä oli patoutuneita tarpeita vaihtaa asuntoja.”

Ensimmäinen vuosi oli tiukka. Se meni alalle opiskellessa ja LKV-tutkintoa suorittaessa.

”Siitä se sitten lähti ja kasvoi tasaisesti.”

Alueen markkinajohtajaksi Mouhun myymälä kasvoi muutamassa vuodessa vuosikymmenen loppuun mennessä.

Kun on pieni kaupunki, siitä on otettava iso siivu.

”Ei pidä tehdä lasikattoja, kaikki on mahdollista. Tehdään vähän enemmän ja paremmin.”



Anita Mouhu vierellään sihteerin Hanna Lajunen, joskus 1990-luvulla. ”Oletettavasti olemme tässä esitteen teossa”, Anita Mouhu arvelee.



Yksityisnäytöt osoit-
tautuivat vähintään
yleisesittelyjen kaltai-
seksi asiakashankin-
nan kanavaksi.

MAINOSTOIMISTOSTA TULLEELLA NAISELLA oli markkinointi veressä. Markki-
noille piti tulla niin, että huomataan!

”Markkinointikulut olivat kolminkertaiset suositukseen verrattuna.”

Oli lastentapahtumia, joihin hankittiin poliisi- ja paloautot ja kasvo-
maalaukset. Asiakkaille annettiin kylkiäisiä: keväällä kaasugrilli pihaan,
talvella Moccamaster keittiöön. Mouhu seisoskeli Prismassa jututtamassa
viikonloppuostoksiaan tekeviä itäsavolaisia.

Kun myöhemmin Prismaan avattiin pankin oheen välitysliikkeen sivu-
toimipiste, sieltä tehtiin koko päivä ohjelmaa Ylen alueradioon. Hurlumhei
oli komea. Asuntojen lisäksi savonlinnalaiset tungeksivat katsomaan pan-
kin mainoskasvona paikalle saatua Jani Sievistä, Atlantan olympialaisten
200 metrin sekauinnin hopeamitalistia ja lajin pitkäaikaista maailman-
ennätysmiestä.

Aktiivisella tiedottamisella Mouhu hankki ansaittua mediaa. Itä-Savo,
Savonmaa ja muut tiedotusvälineet kääntyivät Mouhun puoleen, kun ha-
luttiin näkemystä Savonlinnan tienoon asuntomarkkinoita tai Saimaan
mökkikauppojen trendeistä.

VIIME VUOSITUHANNEN LOPULLA Anita Mouhu lopetti yleisesittelyjen järjestä-
misen.

”Onko asiakaspalvelua se, että asiakkaalle ilmoitetaan, että hänen pitää
olla paikalla sunnuntaina kello 13? Järjestäpä oma kalenterisi niin, että si-
nulla on silloin aikaa. Silloin saat tulla katsomaan, mutta se on sitten puoli
tuntia eikä minuuttiakaan enempää. Ja kengät pois!”

”Minulla pitää olla aikaa mennä näyttämään asuntoa vaikka keskiviik-
kona kello 18, jos asiakkaalla on silloin aikaa.”

Perinteisiä käytäntöjä vastaan sotivalle tavalle naureskeltiin. Yrittäjä-
kollegat ja ketjuohjauksen väki kyselivät huolestuneena, kuinka Mouhu
aikoi saada uusia kohteita myyntiin, jos ei pitäisi yleisesittelyjä ja keräisi
niillä tehokkaasti kontakteja.

Yksityisnäytöt osoittautuivat vähintään yleisesittelyjen kaltaiseksi
asiakashankinnan kanavaksi.

”Eiväthän ihmiset halua puhua asioistaan silloin, kun paikalla on muita
ihmisiä. Eivät edes savolaiset. Kun perhe tuli yksityisnäytölle, heidän kans-
saan oli aikaa keskustella vaikka kaksi tuntia. Lopuksi voitiin käydä katso-
massa perheen nykyistä asuntoa, arvioida hinta ja ottaa se myyntiin.”

ANITA MOUHU KOROSTAA SITÄ, että liiketoiminnalle pitää olla nöyrä.

”Pitää tehdä tonttikauppaa ja vuokravälitystä. Ei se mene niin, että tehdään vain miljoonakauppoja. Ainakin pikkukaupungissa pitää tehdä kaikkea.”

Kerran Anita Mouhu selvitteli, mistä hänen asiakkaansa tulivat. Seitsemänkymmentä prosenttia oli sellaisia, joiden kanssa oli tehty aiemmin jotain – vaikka vain autettu jonkin kauppasiakirjan laadinnassa.

”Ilmaista työtähän tässä ammatissa saa tehdä vaikka kuinka paljon”, hän aloittaa ja kertoo, kuinka kerran tuli lähteneeksi arvioimaan, kuinka erästä tonttia voisi jalostaa. Paljon työtä, ei mitään korvausta – ja kaiken lisäksi hänen neuvojaan kysynyt henkilö ryhtyi jalostamaan tonttia vinkkien mukaisesti.

Kiitos ja palkkio tulivat siinä vaiheessa, kun kohde oli jalostettu ja taloille ja tonteille tarvittiin kauppiasta. Ihan isot rahat tulivat. Kannatti jeesata.

Kun palvelee hyvin ja huolehtii asiakkaista, raha ja menestys seuraavat.

Tonttikaupalle monesti nyrpistellään: paljon pykälää, pitkät myyntiajat, ikävät välimatkat, pieni palkkio. Mouhun yrityksen liiketoiminnasta tonttikaupat muodostivat ison osan sen jälkeen, kun hän ja hänen miehensä vuoden 2007 alussa yhdistivät kiinteistönvälitysbisneksensä ja hänen miehensä tuli Kiinteistömaailman väreissä toimineen yrityksen toiseksi omistajaksi.

”Tehtiin paljon metsäkauppaa. Oli maataloja, jopa matkailuliiketoimintakiinteistöjä. Pitää olla valmis välittämään yksiöitä, hotelleja ja vesijättötonttia.”

Saimaan puhtaiden vesien äärellä vapaa-ajanasunnot ja vapaa-ajanasuntojen tontit muodostuivat tärkeäksi osaksi bisnestä. Kesä on savonlinnalaiselle kiinteistönvälittäjälle sesonkiaikaa.

VENÄLÄISTEN VAPAA-AJANASUNNONOSTAJIEN BUUMI oli hurjimmillaan vuosina 2005–2008. Mouhun yhtiöllä oli kaupasta iso markkinaosuus, sillä venäläisten kiinnostuksen viriäminen oli aistittu varhain ja asiakaskunnan palvelemisen eteen oli alettu tehdä töitä. Oli solmittu suhteita agentteihin, jotka toivat asiakkaita. Oli matkustettu Pietariin matkailumessuille.

”Oli päiviä, joina en puhunut töissä ollenkaan suomen kieltä.”

”Asiakkaita virtasi agenttien kautta ja suoraan. Kaek’ män’ ja hinta oli se, mitä ilkesi pyytää.”

Opettelua ja luottamuksen rakentamista oli toki vaadittu. Ensimmäiset venäläisasiakkaat olivat tulleet kauppoille rahat muovikassissa. Ei, ei, Suomessa ei toimita noin!

Jotkin agentit yrittivät saada maksua Mouhulta. Hän sanoi, ettei hän maksa eikä kohteen myyjä maksa agentille mitään. Agentin oma asiakas maksaa.

Jossain vaiheessa taas agentit alkoivat tarjota rahaa Mouhulle. Taas hän joutui selittämään, että ei, hän saa rahansa kohteen myyjältä.

”Ihmetteliväthän ne vähän, kun ei raha kelvannut.”

Parhaimmillaan venäläiset toivat välityspalkkioliikevaihtoa parisataa-tuhatta euroa vuodessa, 10–20 prosenttia liikevaihdosta.

2000-LUVUN ALUSSA Savonlinnan ainoan tavaratalon Sokoksen ja rautatieaseman välissä oli joutomaata. Vieressä olivat linja-autoasema ja alueen valtalehden Itä-Savon toimitustalo. Lievästi liioitellen: vähän kuin Helsingissä rautatieaseman, Sokoksen, Sanomatalon ja Kampin keskuksen välillä olisi tilaa vailla järkevää käyttöä.

Anita Mouhu tunnusteli kaupungin näkemystä: entä jos siihen rakennettaisiin kerrostaloja?

Hän jutteli YIT:n kanssa. Mitä jos porukalla tehtäisiin? Jos vähän auttaisin?

Nyt paikalla kohoaa useita kerrostaloja, joissa on asuntoja satamäärin.

”Vuositolkullahan siihen meni.”

Kaiken aikaa piti myös olla varuillaan, ettei kukaan vetäise välistä.

Mouhu analysoi markkinan ja kertoi YIT:n yhteyshenkilölle, millaisia asuntoja hänen mielestään kannattaisi rakentaa. YIT:llä pyöriteltiin päätä: Ei, ei, eihän me nyt kolmioita rakenneta vaan yksiöitä ja kaksioita!

”Minun piti käydä ihan Helssinskissä piäkonttuurilla käydä kertomassa, miten asiat menevät.”

Mouhun viesti oli selvä: keskustassa oli puutetta hissitaloissa sijaitsevista kolmioista. Torin laidan vanhoihin taloihin sellaisia ei saanut.

Rakennusliike taipui ja asunnot menivät kuin kuumille kiville. Yhdenkin talon perustamiskokous järjestettiin ennen rakentamisen aloittamista.

”Ei tämä mitään ydinfysiikkaa ole”, Anita Mouhu tokaisee ja saa vastoin yleisiä totuuksia toimimaan ohjaavan päättelynsä kuulostamaan helpolta ja maalaisjärkiseltä.

VUONNA 2011 ANITA MOUHU MYI YRITYKSENSÄ ja siirtyi ketjuohjaukseen aluejohtajaksi. Siitä alkoi logistinen palapeli. Alue ulottui Iisalimesta Kotkaan, välillä lännessä Forssaankin asti. Mouhu suunnitteli tarkat junareitit ja laati aikataulut tehokkaiksi.

Aluejohtajan työstä hänelle on jäänyt päällimmäiseksi yrittäjien auttaminen henkilöstöasioissa.

"Kiinteistönvälittäjät ovat keskimäärin itsenäisiä ja usein voimakas- tahtoisia. Voi tulla kaikenlaista konfliktia. Eihän tulosta voi tehdä, jos ei ole hyvä olla. Tulehtuneessa ilmapiirissä ei viihdy työntekijä eikä yrittäjä", Anita Mouhu sanoo.

Jos yrittäjällä oli vaikeuksia, Mouhun johdolla analysoitiin työyhteisön jokainen jäsen: osaaminen, tekeminen, ryhmäytyminen, suurimmat on- gelma-alueet.

Kerran hän sanoi, ettei auttaisi muu kuin irtisanoa eräs työntekijä. Neu- vo oli ilmeisesti hyvä, mutta irtisanomispäätöksen tekeminen on vaikeaa. Kaiken lisäksi työyhteisöä myrkyttävät henkilöt saattavat olla hyviä myyjiä, jotka kantavat yhtiöön hyviä tuottoja.

Mouhun kanta on kuitenkin selvä: "Ensin pitää varmistaa, että ihmisil- lä on hyvä olla töissä." Hän lisää: "On ihana mennä töihin ja halata poruk- kaa: mitä tänään tehdään?"



Vuoden 2013 Kiinteistö- maailma-päiviä juhlittiin 50-luvun hengessä. Ketjuohjauksen väkeä juhla-almiudessa: etu- rivissä vasemmalta Riitta Flyckt, Tiina Korhonen, Jaana Huovinen, Anita Mouhu ja Marina Salenius. Takana vasemmalta Esa Takala, Erkki Heikkinen ja Seppo Hämäläinen.

KESÄSESONGIN HYYDYTTYÄ talven ensimmäisiksi pakkaspäiviksi Savonlinnan satama on hiljainen. Satamaravintola Majakassa käy kuitenkin vilске.

"Anita!" Seurueellinen entisiä osuuspankin työntekijöitä on tullut lounastamaan. Joukosta joku nostaa kätensä tervehdykseen. Anita Mouhulle on joukossa monia tuttuja, työskentelihän hän ennen mainostoimistouraansa osuuspankissa.

No, ehkä Mouhu tunnetaan Savonlinnassa muutenkin. Tunnetaanhan hänet Sveitsissä asti outona suomalaisena, joka tuosta vain ottaa ja soittaa ja kysyy aikailmatta, haluaisiko vastaaja ostaa saaren.

Niin tosiaan kävi. Mouhu oli jo aiemmin päätyntä myymään saaren sveitsiläiselle arkkitehtipariskunnalle, jolla oli ollut suomalainen aupair ja joka oli siksi matkustanut Suomeen ja ihastunut Järvi-Suomeen niin, että halusi hankkia sieltä itselleen kesäpaikan.

Saarikauppa oli ollut Mouhulle työläs. Kiinteistöjen kauppaamisessa piisaa pykälää, ja nyt niitä piti käydä läpi puhelimitse vieraalla kielellä suomalaista juridiikkaa tuntemattomien mutta yksityiskohdista tarkkojen ostajien kanssa. Usein vielä iltakahdeksan ja -yhdeksän välillä, yleensä lauantaisin. Eikä hintakaan ollut ihan pieni.

Arkkitehtipariskunta rakennutti saarelleen hulppean huvilakokonaisuuden. Kun Mouhut kävivät heillä kylässä, ilmeni, ettei mantereen ja saaren välistä matkaakaan taitettu millään pikku purtelolla.

Jonkin ajan kuluttua Mouhulle tuli myyntiin eräs lähellä sijaitseva saari, sekin aika hintava.

Kuka sellaisen nyt ostaisi?

Mouhu muisti sveitsiläiset arkkitehdit ja muitta mutkitta soitti heille.

"Kun innostun jostain, niin enhän minä aina muista, että pitää olla small talkia. Sanoa paukautin: Haluaisitteko ostaa toisen saaren?"

Kun sveitsiläispariskunta kutsui Mouhut seuraavana kesänä oopperaan, he esittelivät Anita Mouhun tuttavillean esimerkkinä siitä, että suomalaiset eivät turhia lörpöttele vaan menevät suoraan asiaan.

Sitä paitsi ostivathan sveitsiläisen sen toisenkin saaren.

ANITA MOUHU toimi Kiinteistömaailman yrittäjänä Savonlinnassa vuosina 1994–2011. Vuosina 2011–2012 hän työskenteli ketjuohjauksessa aluejohtajana ja vuosina 2012–2014 kehitysjohtajana.