

MIIKA MUROMA

## Valmentaja

”Oletteko jo tehnyt päätöksen?” Miika Muroma kysyi.  
”Olen”, kuului puhelimesta. ”Ne menevät Huoneistokeskukselle”, vastasi Bertel Ekengren, perustamansa EKE-Rakennus Oy:n patruuna, arvostettu ja pelätty mies.

Kyse oli Sundsbergin alueesta Kirkkonummella, jonne EKE-Rakennus gryndasi kokonaista pientalojen kaupunginosaa. EKE-Rakennus oli järjestänyt tarjouskilpailun, jolla haettiin myyjää osalle rivi- ja omakotitaloista. Muroma, silloin Espoon Tapiolassa toimineen Kiinteistömaailma-myymä-  
län yrittäjä, oli jättänyt tarjouksen.

”Oletteko jo allekirjoittanut sopimuksen?” hän vielä kysyi.

”En ole”, Ekengren vastasi. ”Eikä sieltä kukaan ole ollut yhteydessä viikkoon.”

”Missä sinä olet nyt?” Ekengren kysyi.

”Luonasi kymmenminuutin kuluttua.”

Muroma ajoi EKE-Rakennuksen pääkonttorille Espoon Piisapankylään ja istui pian Bertel Ekengreniä vastapäätä. Ja pian Ekengren halusi tehdä sopimuksen hänen kanssaan. Koska Muromalla ei ollut sopimus pohjia mukana, sopimusta laadittiin kynällä paperille Ekengrenin sanelun mukaan.

Muroma poistui talosta allekirjoitus mukanaan. Sillä allekirjoituksella tuli lähemmäs sata myytävää omakoti- ja rivitaloasuntoa.

”Tai laitetaan viisikymmentä, ettei tule liioiteltua”, Miika Muroma ehdottaa tarkentamaan töölöläiskahvilan aamiaiscroissantin äärellä.

**KIRJOITETAAN MIELUUMMIN VIISIKYMMENTÄ**, sillä ”alilupaa, ylisuorita” kuuluu yksi Miika Muroman toimintaohjeista, joita hän on yrittäjänä iskostanut työntekijöidensä ajatteluun ja joita hän nykyisessä työssään franchising-johtajana jakaa ketjun yrittäjille ja välittäjille.



”Kohtaa, hurmaa,  
allekirjoita” on sekin  
Muroman maksimi.

Asiakkaan odotusten ylittäminen on avain hyvään asiakaskokemukseen. Sen avulla asiakkaat saa puolelleen suosittelijoiksi. Siksi tehdään enemmän kuin luvataan.

Ekengrenin tapaus itsessään on myös hyvä tapausesimerkki toisestakin Muroman korostamasta seikasta, periksiantamattomuudesta. Ei kannata luovuttaa ennen kuin nimet ovat paperissa.

Muistuttaa tapaus siitäkin, kuinka tärkeää kasvokkaistapaaminen on. Asiakas kohdataan, hänet hurmataa, ja kolmanneksi allekirjoitetaan sopimus.

”Kohtaa, hurmaa, allekirjoita” on sekin Muroman maksimi. Sellaisia hän suosii: helposti mieleen painuvia kiteytyksiä, joihin on helppo palata ja joista on hyvä hakea vastaus tienhaarassa. Ne on iskostettava selkäyttimeen niin, että ne johtavat automaattisesti toivottuun toimintaan.

Kohtaa, hurmaa, allekirjoita – kolme porrasta kauppoihin. Ne pitää ki-vuta askel kerrallaan ja jaksaa nousta joka kerta myös ylimmälle askelmalle: sopimus pitää allekirjoittaa saman tien. Nimi paperiin, kauppa kiinni ja hommiin!

”Suomalainen myyjä on liian pehmeä. Meiltä puuttuu sisältä myynnin siemen”, Muroma sanoo.

Jos asiakas jahkailee ja sanoo haluavansa miettiä yön yli, moni välittäjä suostuu siihen liian helposti. Ei pitäisi. Sen sijaan kannattaa käydä asiakkaan kanssa sopimus läpi kohta kohdalta. Olenko ymmärtänyt oikein? Eikö olekin niin, että...?

Katsotaan silmiin.

Kun asiakas näin saadaan myöntämään ja huomaamaan, että kaikki on juuri niin kuin pitää, mitä sitä enää miettimään. Nimet paperiin!

**KARISMA HUOKUU MIIKA MUROMASTA.** Hän on pitkä. Kuntosaliharrastus pais-taa kropasta. Jalassa on suippokärkiset, musta-valkokuudulliset buutsit ja ulkoasu huoliteltu. Kun hän karauttaa paikalle Corvette C7 -urheiluautol-laan, päät kääntyvät.

Hänen intensiivinen katseensa voisi hypnotisoida. Ei ihme, että hän ke-hottaa katsomaan silmiin.

Karisma lienee sukuperintöä. Jo Muroman isoisän isä oli pappi ja hänen isoisänsä Urho Muroma, Suomen Raamattuopiston perustaja, oli uuspietis-min avainhahmo Suomessa. Urho Muroma kiersi ympäri Suomea ja pyrki

”herättämään Herralle vieraina olevia vakavasti huolehtimaan sielunsa pelastuksesta, [saamaan heidät] luopumaan synnistä ja ottamaan vastaan vapaana lahjana heillekin jo valmistettu pelastus Jeesuksessa Kristuksessa”.

Miika Muroman isä oli rovasti, äiti kristillisten kansanedustaja Impi Muroma. Hän oli kuusilapsisen perheen nuorimmainen, ensimmäinen ja ainut poika. Hänestä kaiketi toivottiin suvun perinteen jatkajaa, mutta koulu ei nuorukaiselle pahemmin maistunut. Isosiskot opiskelivat akateemisiin ammatteihin, kuka lääkäriksi, kuka juristisi, kuka finanssialalle. Miika Muroma paineli suoraan rakennukselle apupojaksi.

Sattumoisin Muroman kesätyöpaikka oli Bertel Ekengrenin rakennusliikkeen työmaa Espoon Westendissä. Ensimmäisen talon harjannostajaisissa apumies Muroma näki omistaja Ekengrenin, jonka työhuoneessa hän neljännesvuosisata myöhemmin kävi tekemässä sopimuksen kymmenten asuntojen myymisestä.

Muroman pelasti suvun velvollisuuksilta naispappeuslaki. Hänen nuorin isosiskonsa oli opiskellut teologiaa ja vihittiin papiksi.

Muroma eteni telineillä korkeammalle. Varreltaan pitkänä hänellä oli kilpailuetu elementtien saumauksessa, jota hän oli mennyt tekemään siihen erikoistuneeseen yhtiöön. Hän teki töitä hullun lailla, nukkui asuntovaunussa ja teki töitä eri puolella.

Kun esikoinen syntyi lokakuussa 1988, Miika Muroma ymmärsi, ettei hän voinut jatkaa entistä työtahtiaan. Eikä kehokaan kestäisi loputtomiin raskasta rakennustyötä, sen osoittivat iäkkäämpien työkavereiden vaivat.

Osuuspankkien kiinteistönvälitys haki välittäjiä lehti-ilmoituksella, johon oli kuvattu silinterihattu ja urheiluauto. Oletko sinä yksi menestyneistä kiinteistönvälittäjistä? Tule meille töihin!

Mainos puhutteli Muromaa. Se puhui hänestä. Hän haki paikkaa ja kävi haastattelussa.

Ei tuolla taustalla tulla välittäjäksi, hänelle sanottiin ja kehoitettiin menemään takaisin rakennuksille.

Muroma tuli torjutuksi, ja sitä jos mitä hänen on vaikea sulattaa. Se oli kuin hajusuolaa nyrkkeilijälle. Hänessä heräsi petomainen näyttämisenhalu.

**KUN LÄNSIVÄYLÄ-LEHDESSÄ OLI** Kansallispankki-kytkyisen Huom! Huoneistomarkkinoinnin ilmoitus, Muroma pyysi isosiskoltaan apua hakemuksen kirjoittamiseen. Isosisko, Maarit Näkyvä, oli silloin töissä Suomen Yhdys-

pankissa. Myöhemmin Näkyvä siirtyi Postipankkiin ja toimi Kiinteistömaailman hallituksen puheenjohtajana 2000-luvulla.

Muroma pääsi töihin Huom!-n Espoonlahden toimipisteeseen toukokuussa 1989. Hänet rekrytoinut Jarmo Lehto kertoi myöhemmin, että kaikki muut rekrytointiin osallistuneet johtajat olivat sanoneet, ettei tuosta tapauksesta tulisi mitään. Lehto kuitenkin oli aistinnut Muroman näyttämisenhalun.

”Puoli vuotta hakkasin päätäni seinään. Päätin, että minusta tulee ketjun paras myyjä”, Muroma sanoo.

Vuonna 1991 hänet palkittiinkin ketjun parhaana myyjänä, ja pian hänet nostettiin Espoon alueen myyntijohtajaksi. Alku oli karu: ensimmäisenä päivänä neljä myyjää tuli sanomaan itsensä irti.

”Myyntijohtajuus oli minulle ponnahtuslautaa yrittäjyyteen. Opin ajattelemaan asioita numeroiden kautta. Ilman sitä johtajuuskokemusta en olisi ollut valmis yrittäjäksi.”

Kansallispankin ja Yhdyspankin fuusion jälkeen Huoneistokeskus ja Huom! pantiin yhteen. Muroma katsoi touhua yhdeksän kuukautta. Häntä vaivasi se, että tieto tuntui kulkevan yhtiön sisällä kehnosti.

Kun Muroman kollega Maria Pusa kysyi, oliko Muroma koskaan ajatellut PSW Kiinteistömaailma -yrittäjyyttä, Muroman spontaani vastaus kuului: ”No en todellakaan!”

Hän oli kuitenkin valmis kuuntelemaan. Tapiolan Postipankissa hän ja Pusa tapasivat Kiinteistömaailman toimitusjohtajan Paavo Aunolan ja Postipankin konttorinjohtajan Lasse Holmbergin. Silloin hän oivalsi haluavansa olla osana isoa kokonaisuutta luomassa uutta – mutta yrittäjän vapaudella.

”Olen asiakaspalvelija. Jos asiakkaallani on tarpeita Rovaniemellä, pysyn ohjaamaan hänet Rovaniemen Kiinteistömaailman hoidettavaksi.”

Toisaalta Muromaa kiinnosti yrittäjäketjussa se, että hän pääsisi vertaamaan oman myymälänsä menestymistä muiden yrittäjäkollegoiden menestymiseen. Se oli kilpailuhenkiselle miehelle tärkeä sytyke.

Muroma kysyi vaimoltaan, sopsisiko, että perheen asunto laitettaisiin vakuudeksi, jotta saataisiin lainaa yrityksen perustamista varten.

”Pahin tilanne, johon voimme joutua on se, että joudumme muuttamaan vuokralle. Luotatko muhun?” hän kysyi.

”Luotan.”

Niin Muroma ja Pusa perustivat Ykkösneliöt Oy:n, avasivat asunto-myymälän 21. tammikuuta 1996 Tapiolaan Pohjantorille ja toivat Kiinteistö-

maailman palvelut Espooseen. Puoli vuotta myöhemmin he rekrytoivat yhtiöön ensimmäiset kaksi työntekijää.

**NÄYTÖN- JA KASVUHALUISET YRITTÄJÄT** saivat jälkeä aikaan. Ketju palkitsi yrittäjät vuoden yrittäjäpalkinnolla Frannyllä vuonna 1998. Yksi sivumyymälä oli jo perustettu Matinkylään ja osuudet myyty, 2000-luvun vaihteessa perustettiin sivumyymälää Leppävaaraan.

Siihen aikaan yrittäjä ei saanut omistaa kahta ketjuun kuuluvaa myymälää, joten Leppävaaraan olisi tarvittu vetovastuullinen yrittäjä. Miika Muromalla alkoi kyteä päässä ajatus: entä jos hän ottaisi Leppävaaran myymälän kokonaan itselleen ja Maria Pusa jatkaisi Tapiolassa?



Miika Muroma palkittiin yhdessä yrittäjäkumppaninsa Maria Pusan kanssa Franny-palkinnolla vuonna 1998. Kuvassa yrittäjäkaksikon lisäksi myös PSW Kiinteistömaailman toimitusjohtaja Paavo Aunola. Sittemmin, vuonna 2005, Miika palkittiin myös SFY Vuoden franchising-yrittäjänä.

Muromalla ja Pusalla ei ollut ollut riitoja, eikä niitä saatu jakautumises-takaan, mutta kun Miika Muroma oli jakautumisen jälkeen vastuussa omas-ta yrityksestään Confidence m2 Oy:stä vain itselleen, hän alkoi toteuttaa yltiöpäisiä kunnianhimoisia kasvutavoitteitaan. Hänellä ei ollut enää jar-rua, niin kuin hän kiittelee aiempaa yrittäjäkumppaniaan.

Kun Muroma aloitti syksyllä 2002 Leppävaarassa, myymälässä oli neljä myyjää ja neljä myytävää asuntoa, mutta Muroman ajatuksissa siinsi siirty-minen Sello-kauppakeskukseen, jossa myymälän lattiatila olisi suurempi ja henkilökuntaakin tulisi selvästi enemmän. Toiminta Sellossa alkoi 3.3.2003.

"Menet kuoleman sinne periferiaan", Muromaa varoiteltiin.

Ei mennyt Muroma kuolemaan vaan kukoistamaan. Pariissa vuodessa Sellon myymälä oli kasvanut Suomen suurimmaksi Kiinteistömaailmak-si ja Miika Muroma palkittiin taas Frannylla ja hänet valittiin vuoden franchising-yrittäjäksi Suomessa.

Kuinka se tehtiin? Muroman vastaus on kolmesta T:stä koostuva johta-misen kolmio: Tunnelma – tekeminen – tulos.

"Kaiken perusta on hyvä fiilis ja aito luottamus toisia kohtaan. Kun on hyvä tunnelma, haluaa tehdä asioita. Kun tekee asioita, siitähän syntyy tulosta, mikä taas nostaa tunnelmaa myyntiorganisaatiossa."

"Ja me todella tehtiin töitä!"

**VOITTAVAN JOUKKUEEN RAKENTAMINEN EDELLYTTÄÄ** sitä, että johtaja saa jokai-sen yksilön ymmärtämään isomman kokonaisuuden.

"Tämän alan synty on 'minä, minä, minä'. Täytyy hahmottaa, että yksilö voi hyvin, kun kaikki voivat hyvin."

Tiimin rakentaminen lähtee rekrytoinnista. On etsittävä sellaisia ihmi-siä, jotka kantavat samoja ajatuksia ja haluavat rakentaa asiakkaan edun mukaista ratkaisua.

Jakautumisen yhteydessä Muroma latoi jokaisen silloisen neljän työn-tekijänsä eteen 2000 markkaa. Jos työntekijä haluaisi lähteä töihin muual-le, tämä saisi rahat. Jos työntekijä jäisi Muroman palvelukseen, rahat pitäisi tienata omalla työllä. Niin hän testasi työntekijöidensä motivoituneisuu-den ja sitoutuneisuuden.

Kukaan ei ottanut rahoja.

Joukkueen dynamiikasta täytyy tiettenkin huolehtia kaiken aikaa mat-kan varrella, ja työntekijöistä täytyy osata myös päästää irti.

”Jos joku lepsuilee, huiput eivät jaksa katsoa sitä vaan alkavat oireilla.”

Huonoa energiaa työyhteisöön tuovasta henkilöstä on haittaa. Sellaisia Muroma on joutunut ohjaamaan pois yhtiönsä palveluksesta, paitsi yhtiönsä ja työyhteisön myös henkilöiden itsensä parhaaksi.

”Eräälle sanoin: Ota lomaa. Menkää vaimon kanssa etelään. Mä maksan liput.”

Tarjoukseen sisältyi yksi ehto: Työntekijän olisi sanottava itsensä irti, ja jos hän tahtoisikin hakea työtään uudestaan, neuvottelut avattaisiin loman jälkeen.

Sillä kertaa kauppvoja ei syntynyt. Toisen työntekijän Muroma passitti työterveyshuoltoon hakemaan pitkästä sairauslomaa.

Toisaalta huiput on saatava sitoutumaan.

”Olen lähtenyt siitä, että yrittäjänä luon toiminnan edellytyksiä ja pidän niitä yllä. Pysin tuottamaan heille niin paljon lisäarvoa, että he eivät lähde pois.”

Vaikka Muroman filosofia on vivuttaa omaa osaamistaan työntekijöidensä kautta – siis panostaa johtamiseen –, hän on johtajanakin aina myynyt, jo siitä syystä, ettei kukaan pääse syyttämään häntä edes leikillään siitä, että hän osaa myymisen vain teoriassa.

**ON OLLUT HUIPPUVUOSIA**, jolloin myytiin 174 uudistuotantoasuntoa ja tehtiin hulppeita tuloksia. Silloin työtä painettiin aikaansaamisen ilolla, onnistumiset ruokkivat onnistumisia. Monena iltana autot jäivät lukkojen taakse kauppakeskuksen parkkihalliin, kun välittäjät eivät kaupanteon lomassa muistaneet hakea niitä ennen hallin sulkeutumista.

”Kukaan ei uskonut, että sellaiset tulokset olisivat mahdollisia. Me pystyttiin niihin!”

On ollut huonoja vuosia, joihin on ajanut hillitön hybris.

Kerran Miika Muroma päätti uudistaa koko kiinteistönvälitystoimialan toimintatavat ja palkkarakenteet. Uudistuksen taustalla oli järkeenkäyvä havainto: Asiakasta eivät suinkaan aina palvele ne henkilöt, jotka olisivat olleet juuri siihen tilanteeseen parhaita. Esimerkiksi kun asuntonsa myyntiä harkitseva soittaa myymälään, puheluun vastaa päivystäjä, joka on ehkä joukon kokemattomin. Tietenkin hän haluaa asiakkaan itselleen, ja siksi juuri hän lähtee arviokäynnille.

Muroma päätti rikkoa tämän. Hän muodosti tiimejä, joissa yksi oli hyvä hankkimaan asuntoja myyntiin, toinen hyvä myyjä ja niin edelleen. Kun



Mitä uutta alalla tapahtuu? Miika Muroma laskee osallistuneensa kiinteistönvälityksen vuosittaiseen megatapahtumaan eli NAR:n Realtors Conference & Expoon viisi kertaa. Tässä messutunnelmia viimeisimmältä matkalta Yhdysvaltojen Orlandosta vuodelta 2017. Messuseurana aluejohtaja Kirsi Tenhunen ja henkilöstön kehittämispäällikkö Minna Kasanko ketjuohjauksesta.

tiimille tuli asiakas, tiimi yhdessä mietti, kuka tekisi mitäkin. Tiimin jäsenillä oli 3000–3500 euron kiinteät kuukausipalkat, ja bonukset jaettiin yhteisestä potista.

Hommat eivät edenneet. Palkkakulut karkasivat käsistä.

”Höyrypäisenä en ymmärtänyt, että tiimin jäsenet olivat erilaisissa elämäntilanteissa ja heidän kunnianhimosensa olivat erilaisia. Yksi pystyi antamaan kaksitoista tuntia päivässä, toinen vain seitsemän. Yksi ei muuten vaan saanut mitään aikaan.”

Hän palkkasi myyntijohtajan ratkaisemaan tilannetta. Muutaman kuukauden jälkeen pidettiin palaveri, jossa myyntijohtaja kertoi reseptinsä: kaikki työntekijät pitäisi vaihtaa.

Palaveri oli pitkä ja analyttinen, ja sen lopuksi yhtiössä lopetti yksi työntekijä, myyntijohtaja itse.

Myöhemmin malli romutettiin.

**VIELÄ PAHEMPIIN VAIKEUKSIIN** Muroman ajoi halu rakentaa ketjun suurin ja komein asuntomyymälä.

Kun Danske Bank supisti toimintojaan kauppakeskus Sellossa, Muroma ilmoitti ottavansa vapautuneet tilat omaan käyttöönsä. Koska hänelle tuli enemmän neliöitä kuin pankille, hänestä tuli pää- ja pankista alivuokralainen.

Kustannukset olivat kovat. Yksin vuokriin ja vuokrasopimukseen kirjatuihin kauppakeskuksen markkinointimaksuihin meni 170 000 euroa vuodessa.

Samaan aikaan Kiinteistömaailma siirtyi uudiskohteissa uuteen toimintamalliin, jossa uudiskohteet kuuluivat kohdetta lähimmälle myymälälle. Uudiskohdekauppa oli ollut Muroman yhtiölle merkittävä tulonlähde. Nyt se käytännössä pyyhkiytyi pois, sillä Leppävaaraan ei uudiskohteita juuri noussut.

”Oli siinä muutakin. Liikevaihto laski puoli miljoonaa.”

Muroma ajoi seinään. Oli katsottava totuutta silmiin.

Elokuussa 2014 hän meni ketjuohjaukseen lähimpin esihenkilönsä jututuille. Samaan palaveriin liittyivät Erkki Heikkinen ja Seppo Hämäläinen.

Muroma oli valmistellut tapaamiseen 30 päivän suunnitelman, jonka hän esitti ketjujohdolle. Suunnitelma kertoi, kuinka hän ajaisi yhtiön toiminnan alas.

Pöytä puhdistuisi. Kukaan ei joutuisi kärsimään.



Kauhunsekaisia katseita. Pelokkaita puheita.

”Et voi lopettaa.”

”Jos sinä lähdet, muitakin lähtee.”

Ehdotettiin, että Muroma alkaisi vetää pilottihanketta toimistorakennuksessa.

Muromalla oli kolme ehtoa. Niihin suostuttiin. Seppo Härmäläinen neuvotteli asiat selviksi Kiinteistömaailman hallituksen kanssa. Muroma työn tekijöineen muutti syyskuun puolessa välissä.

”Heti syyskuussa paukutimme 200 000 euron liikevaihdon.”

Myrsky oli muuttunut nopeasti auringonpaisteeksi.

**HELSINGIN JA ESPOON RAJALLA SIJAITSEVA** Keilaniemi on noussut Suomen bisneskeskittymäksi. Suuryritysten pääkonttoreiden katveessa pesii satoja pienempiä, vauhdikkaasti eteenpäin pyrkiviä yhtiöitä.

Muroman myymälä muutti Keilaranta 1:n yhdeksännessä kerroksessa sijaitsevaan 183 neliön tilaan. Vaikka uudetkin tilat olivat näyttävät, vuokrakustannukset putosivat 15 000 eurosta 6 000 euroon kuukaudessa.

Muuton myötä myymälä tavoitteli muutosta tarjoomaansa. Yhdeksi kohdealueeksi tuli Espoon rannikko. Asuntoja ryhdyttiin esittelemään elokuvatrilereita muistuttavilla videoilla, joissa oli siihen aikaan vielä harvinaisia droneajaja. Muroman tyylin mukaisesti videoiden piti olla alan parhaita.

Yrityksen menestystä vuonna 2017 haittasivat kuitenkin yrittäjän henkilökohtaisen elämän vaiheet. Avioliitto lähenei kolmenkymmenen vuoden ikää, mutta Muroma oli rakastunut toiseen.

Hän repi itsensä auki silloiselle vaimolleen. Avioliittonsa Muroma ajoi konkurssiin keväällä 2017.

Yksityiselämän myrskyissä hän laistoi yrittäjän tärkeimmästä tehtävästä, rekrytoinneista. Keväällä 2018 Muroma ymmärsi, että rekrytointeja pitäisi lisätä. Hän tekisi sen kesän jälkeen. Elokuu olisi otollista aikaa.

Yrittäjän lyhyen kesäloman aikana hän kuitenkin kysyi itseltään, haluaako hän tehdä enemmän töitä yritykselleen vai uudelle parisuhteelleen. Kumpaan hän haluaa käyttää aikaansa?

Puntari kallistui jälkimmäisen puolelle. Hän esitti päätöksensä ketjujohdolle Apulanta-yhtyeen ”Armo”-kappaleen sanoin. Vesa-Matti Loirin tulkinta siitä oli tehnyt Muromaan syvän vaikutuksen.



Kiinteistömaailman yrittäjiä oli avustajina vuonna 2018 ensi-iltaan tullessa Valmentaja-elokuvassa. Miika Muroma ja nuotio valmistumassa tulisiksi hiiliksi.

”Tätä hetkeä kartoin, tätä väistin, tätä niin pelkäsin. / Sen on tultava loppuun. / Nyt on aika.”

Hän lopettaisi.

Liiketoiminnan hän myi joulukuussa 2018 Hannu Hauralle, joka jatkaa myymälän yrittäjänä.

#### **OLI KUITENKIN YKSI KESKENERÄINEN PROJEKTI.**

Muroma oli jo vuonna 2016 ottanut myytäväkseen 1960-luvulla rakennetun, nimekkään arkkitehdin suunnitteleman merenrantatalon. Muroma oli tehnyt myyjäsuvulle uransa aikana useita palveluksia ja kauppoja. Piti hän asuntoa myyvää iäkstä avioparia auttaa.

Talo oli arvoasunto, hinta sen mukainen ja ostajakunta kapea.

Muroma järjesti näyttöjä. Hintaa laskettiin.

Kauppoja ei syntynyt.

Muroma kävi järjestämässä yleisesittelyjä. Kesäisin hän välillä auttoi puutarhatöissä, talvisin teki lumitöitä. Tuli jokunen tarjouskin, mutta myyjä ei taipunut tekemään kauppoja.

Asiakas halusi, että näyttöjä järjestettiin. Niitä pidettiin yhteensä 58 kappaletta. Kuntoarvioita teetettiin kolme ja tutkimuksia jonkinmoinen määrä.

Viimein kahden ja puolen vuoden kaupanteon jälkeen, Muroman jo myytyä yrityksensä, löytyi ratkaisu, jolla asiakas pääsi eteenpäin ja talosta kiinnostunut nuorehko pariskunta sai itselleen kodin.

”Se ei ole hyvä esimerkki. Se on ääriesimerkki”, Miika Muroma sanoo. ”Kodin kiinnostavuus luodaan ensimmäisen kuukauden aikana. Jos ei, silloin on ylioptimoitu hinta.”

**KIINTEISTÖMAAILMAN FRANCHISING-JOHTAJANA** Muroma saa käyttää 30 vuoden kiinteistövälitysalan osaamistaan ja kokemustaan nyt Kiinteistömaailma-ketjun eteen. Pesti ketjuohjauksessa aukeni Muromalle yllättäen toukuun 2019 lopussa, ja hän sanoi tarjoukselle ”kyllä” samana päivänä. Yrittäjänuran jälkeen rooli ketjun ja yrittäjien saumakohdassa sopii hänelle, ja työnsarkaa on paljon.

Yksi tehtävistä on uusien yrittäjien rekrytointi. Moni nykyinen yrittäjä on siinä iässä, että alkaa harkita eläköitymistä, ja heidän työlleen tarvitaan jatkajia. Ketju – eli Muroma – auttaa liiketoimintakauppojen järjestelyssä.

Mieluiten hän kuitenkin tuntuu pitävän palopuheita, joilla hän herättelee kuulijoitaan.

”Kiinteistönvälitys on perustunut siihen, että sunnuntaina mennään, pannan ständi pystyyn, ei tule ketään. Mennään seuraavalla viikolla. Ei tule ketään. Selitellään asiakkaalle, että ei ollut kävijöitä, kun telkkarista tuli formuloita.”

Ei sillä tavalla!

Kerran Muroman työntekijä sanoi menevänsä näyttämään asunnon.

”Anteeksi, mitä sanoit?”

”Olen menossa pitämään näyttöä”, välittäjä vastasi.

”Etkö ole menossa myymään sitä?” Muroma kysyi.

**VIELÄ YKSI LUENTO.** Sen aiheena on myyntityön vaatima systematiikka.

”Joka päivälle pitää olla selvä agenda mitä tekee. Silloin keskittyy työntekoon eikä haahuile keittiössä.”

Systematiikka takaa, ettei ajauduta siihen, että jossain kuussa vain myydään olemassa olevaa varantoa tyhjäksi ja tehdään jättipotti, ja seuraavina kahtena kuukautena ihmetellään, kun ei olekaan mitään myytävää.

Ja jos tavoitteena on lisätä aktiivisuutta sosiaalisessa mediassa, mutta sille ei tahdo löytyä tilaa, resepti on helppo: kalenteriin merkitään some-aika.

”Myyminen ei ole sitä, että tullaan vain päivystykseen ja odotellaan, että puheli soi. Puhelimessa on sellainen nappi, että sillä voi myös soittaa.”

Vaikka Miika Muroma puhuu työstä vaativin ja ehdottomin lausein, työ on kuitenkin vain yksi osa ihmistä. Ja toisaalta ihminen on kokonaisuus, jossa yhden elämänalueen heikkous tai kukoistus säteilee toisiin.

”Hyvä elämä koostuu rakkaudesta, terveydestä ja merkityksellisestä työstä. Silloin on mahdollisuus elää tasapainoista elämää.”

MIIKA MUROMA toimi Kiinteistömaailman yrittäjänä Espoossa vuosina 1996–2018. Vuodesta 2019 hän on työskennellyt Kiinteistömaailman ketjuohjauksessa kehitys- ja franchisingjohtajana.