

GRETA JA RAINE ROIHUVUO

Toisiaan täydentäen

Raine Roihuvuon ansiota on, että Greta Roihuvuo lähti 1980-luvun lopulla kiinteistönvälittäjäksi. Hän oli se, joka kiinnitti huomiota Helsingin Sanomissa olleeseen mainokseen, joka lupaili, että yksi ilta voisi muuttaa kaiken.

”Hei Greta, tuossahan voisi olla sinulle duuni!” hän sanoi vaimolleen.

Greta Roihuvuo ei noteerannut asiaa. Hän oli palannut kahden ensimmäisen lapsen syntymän jälkeen hoitoalan koulutustaan vastaaviin töihin terveyskeskukseen. Hän piti työstään, sillä hän on aina pitänyt ihmisten kanssa olemisesta ja saa siitä virtaa.

Olihan hän toisaalta aina ollut myyntihenkilökin. Lapsena hän oli kierrellyt potkukelkalla talosta taloon myymässä joululehtiä. Ensimmäiset talokaupatkin hän teki jo nuorella iällä: hän kauppasi pienoismökkejä Kirkon Afrikan lähetystyön hyväksi.

Kun lehti-ilmoitus toistui, Greta Roihuvuo mietti, että kai sitten oli mentävä haastatteluun.

”Kaiken muuttava ilta” järjestettiin hotelli Hesperiassa Helsingin Töölössä. Se oli Huoneistokeskuksen rekrytointitapahtuma ja koostui haastatteluista ja testeistä.

Raine Roihuvuo jäi perheen lasten kanssa odottamaan autoon siksi ajaksi, kun Greta Roihuvuo osallistui testeihin. Kymmenvuotias esikoispoika kuitenkin ryntäsi autosta kesken kaiken Hesperiaan. Saappaat jalassa, hupparin huppu päässä hän huusi: ”Missä äiti on?”

Se siitä työstä sitten, Greta Roihuvuo tuumi. Eihän kukaan palkkaisu naista, jonka helmoissa pyörisi lapsia.

Toisin kävi.

”Testit osoittivat, että työn vaihtaminen olisi suotavaa”, Greta Roihuvuo muotoilee.

Siirtymistä epävarmalle provisiopohjaiselle palkalle helpotti se, että aviomies työskenteli hallintojohtajana Enson, nykyisen Stora Enson, tytäryhtiössä. Tasainen tulovirta pitäisi perheen leivässä ja voissa.

GRETA ROIHUVUO OPPI ALAN ja sai aikaan tuloksia, vaikka ympärillä tapahtui. Huoneistokeskukselle ilmestyi pian uusi, vihreä kilpailija. Lama syöksi asuntokaupan pysähdyksiin, ja sen jälkiselvittelyissä Huoneistokeskus ja Huom! Huoneistomarkkinointi liitettiin yhteen.

Sen seurauksena Roihuvuon työpaikalle Huoneistokeskuksen Espoon Tapiolan toimipisteeseen ilmestyi pitkä ja tulisesti puhuva mies, entinen Huom!-pomo Miika Muroma. Muroma ei kauaa oransseissa viihtynyt vaan lähti Kiinteistömaailma-yrittäjäksi yhdessä Maria Pusan kanssa.

Pian Muroma ryhtyi soittelemaan Roihuvuolle ja kysellä, kiinnostaisiko tätä kivuta vihreämmälle oksalle.

”Eihän se heti kiinnostanut mutta jäi ajatuttamaan. Oli myös joitakin asioita, joiden halusin olevan toisin. Kiinteistömaailmassa tietyt asiat olivat kohdallaan ja tuntuivat oikeilta.”

Myös toinen Kiinteistömaailma-yrittäjä houkutteli Roihuvuota. Tarjolla olisi ollut osakkuus. Neuvottelut etenivät niin pitkälle, että Roihuvuo kävi vieraisilla Kiinteistömaailman ketjuohjauksessa Paavo Aunolan kanssa, ja kuinka ollakaan, Muroma sattui olemaan ketjuohjauksen tiloissa samaan aikaan ja näki hänet. Muutaman tunnin kuluttua Muroma soitti Roihuvuolle ja kysyi, oliko tämä kypsä.

Roihuvuo valitsi Muroman ja Pusan myymälän, mutta hänellä oli ehto: hän perustaisi jonkin ajan kuluttua oman yrityksen. Samanlaisella ajatuksella ja samaan aikaan saman liikkeen teki Huom!-taustainen Tarja Lehtikunnas, ja vuoden kuluttua, vuonna 2000, Roihuvuo ja Lehtikunnas perustivat oman myymälän Matinkylään.

”Tarja oli erinomainen yhtiökumppani.”

”Kumpikin täydensi toisiaan omilla vahvuuksillaan.”

Uusien yrittäjien taustavoimana oli talousmies Raine Roihuvuo. Hän esimerkiksi selvitti, millaiset autot yrittäjien kannattaisi hankkia.

”Nissan Primerasta oli hyvä tarjous, 132 000 markkaa. Kummallekin tuli mustat Primerat.”



”Minulla oli vahva usko Matinkylästä. Näin sen tulevaisuuden. Meidän piti vain taistella ensimmäinen vuosi.”

GRETA ROIHUVUON JA TARJA LEHTIKUNNAKSEN ensimmäinen toimitila sijaitsi asuinrakennuksen alakerrassa. Kun yrittäjät muuttivat sisään, talossa oli käynnissä häätö: pihalla oli iso roskalava, johon oli kerätty asunnon irtaimisto. Kauppakeskus Isoa Omenaa rakennettiin, ja rakennustöiden vuoksi myymälän luo ei päässyt ajamaan autolla.

”Minulla oli vahva usko Matinkylästä. Näin sen tulevaisuuden. Siellä ei ollut yhtään isoa välittäjää. Meidän piti vain taistella ensimmäinen vuosi.”

Greta Roihuvuo halusi kasvattaa yhtiötä.

”Syötiin kaurapuuroa eikä nostettu palkkaa, mutta meidän työllä oli siunaus. Saimme sopivia ihmisiä töihin.”

Muutaman vuoden kuluttua myymälä muutti suurempaan liiketilaan Isoa Omenaa vastapäätä.

VALMISTUTTUAAN TAMPEREEN YLIOPISTOSTA Raine Roihuvuo pääsi töihin Seinäjoelle. Seurakuntakuvioissa hän tapasi Gretan. He menivät naimisiin ja muuttivat Raine Roihuvuon töiden perässä ensin Kotkaan ja vuonna 1987 Espooseen.

2000-luvun alussa Raine Roihuvuo työskenteli talousjohtajana Hairstore-kampaamoketjussa. Koko ajan hän kuitenkin mietti siirtymistä kiinteistönvälitysalalle vaimonsa perässä. Marraskuussa 2003 tuntui, että olisi aika muuttaa ajatukset teoiksi ja mennä töihin vaimon ja tämän yhtiökumppanin firmaan.

Se ei ollut läpihuutojuttu. Greta Roihuvuo asetti ehdoksi LKV-tutkinnon. Numeroiden ja sopimusten parissa työuransa tehnyt Raine Roihuvuo selvitti kokeen helposti, ja vuoden 2004 tammikuussa hän aloitti vaimonsa alaisena.

Työt alkoivat uudiskohdekaupasta – yhtään hankintaa hän ei saanut valmiiksi vaimoltaan.

”Olin tarkka siitä. Meillä oli meidän yrittäjien lisäksi kuusi välittäjää. Olin tarkka siitä, ettei kukaan pääse sanomaan, että kohteita annetaan puolisuuden perusteella”, Greta Roihuvuo sanoo.

Kun Raine Roihuvuo pitkän hallintouran jälkeen pääsi myyntihommiin, hän alkoi hehkua. Vajaana aloitusvuotenaan Raine Roihuvuo oli jo ketjun kahdeksastoista myyntituotoissa. Seuraavan vuoden alussa hän nousi jo sijalle kahdeksan.

”Raine oli niin innokas, että jouduin esimiehenä puuttumaan hänen liialliseen työntekoonsa.”

HELMIKUUN 2005 LOPPUPUOLELLA Espoonlahdessa toiminut Kiinteistömaailma-yrittäjä otti yhteyttä Roihuvuon pariskuntaan. Hän haluaisi myydä yhtiönsä. Kiinnostaisiko heitä ostaa?

Kiinnostihan se. Raine Roihuvuo osti yhtiöstä 60 prosenttia, Greta Roihuvuo 40 prosenttia. Saman vuoden elokuussa Espoonlahden myymälä muutti Lippulaiva-kauppakeskukseen.

Näin kummallakin Roihuvuolla oli oma myymälä johdettavanaan.

Raine Roihuvuon taival Espoonlahdessa alkoi vastoinkäymisellä. Myymälän myynyt yrittäjä jatkoi yrittäjänä Helsingissä, jossa hänellä oli entuudestaan myymälä. Hänen mukanaan lähti neljä välittäjää. Jäljelle jäi neljä. Roihuvuot joutuivat palkkaamaan uudet neljä pystymetsästä ja järjestämään heille pikakoulutuksen.

Tuoreilta ja innokkailta välittäjiltä saattoivat mennä käsitteet sekaisin. Asioita setviteltiin lauantai-iltana asiakkaan kanssa pidettyjä palaveria myöten.

”Mua kylmäsi! Mutta he olivat ihania ihmisiä”, Greta Roihuvuo muistelee.

Kun arki alkoi, kävi myös ilmi, että aiemmin töissä olleiden ihmisten välillä oli jännitteitä. Raine Roihuvuo katsoi parhaaksi luoda kirjalliset pelisäännöt. Hän jakoi ne työntekijöille. Sen jälkeen myymälän väki otti toisiansa käsistä kiinni ja lauloi ”Käymme yhdessä ain”.

”Eipä ole koskaan tullut laulettua työpaikalla”, sanoi eräs työntekijä.

”Olisi ollut vähän hampaankolossa, mutta enpä viitsi enää sanoa, kun on laulettukin”, tokaisi toinen.

Alkuhankaluuksien jälkeen työt alkoivat maistua. Myyjät paiskivat töitä hurmiossa.

Osa vanhoista välittäjistä oli sanonut, etteivät he olleet koskaan päässeet ulkomaanmatkoille. Laadittiin matkakassa, jonne siirtyi rahaa sovitulla säännöillä – ja jo puolen vuoden päästä myymälän väki oli Roomassa tutustumassa sikäläiseen rakentamiseen. Tunnelma sen kuin kasvoi.

”Ensimmäisenä vuotena tuplasimme Espoonlahden liikevaihdon”, Raine Roihuvuo kertoo.

Uudetkin välittäjät pääsivät hyvin draiviin mukaan. Neljästä uudesta välittäjästä yksi lopetti pian, koska ei kestänyt sitä, että asiakkaat arvoste-



Roihuvuot keskittyivät yhteisen myymälänsä kehittämiseen, ja menestysvauhti vain kiihtyi.

livat asuntoja, joita hän oli myymässä. Muiden kolmen ura on jatkunut hyvin.

”Yksi heistä on YIT:llä, toinen Remaxilla ja kolmas Kuopion helluntai-seurakunnassa johtavana pastorina.”

YRITTÄJÄT HALUSIVAT SAADA Espoonlahden ja Matinkylän myymälät tekemään keskenään syvää yhteistyötä. Järjestettiin yhteiset pikkujoulut, mutta osoittautui, että kummankin myymälän väki juhli mieluummin keskenään.

Käytännön arjessa yhteistyö saatiin kuitenkin rullaamaan. Asuntoja myytiin sujuvasti ristiin, avaimien noutamiset ja jättämiset hoituivat luontevasti. Matinkylän alueella oli paljon uudiskohteita – parhaimmillaan yhdentoista uudistalon asuntoja –, joille löytyi ostajia myös Espoonlahdesta.

”Yhteistyötä tehtiin myös hankintakansion kehittelyssä helpottamaan välittäjien kotikäyntejä. Ideaa vietiin myös ketjuohjauksen markkinointiryhmään kehitettäväksi edelleen valtakunnallisiin tarpeisiin”, Roihuvuot kertovat.

Hankintakansion ajatuksena oli, että asiakkaalle jäisi käteen muutakin kuin muistikuva. Hankintakansio on siististi pakattu tietopakkaus alueen markkinoista sekä esimerkiksi siitä, millainen välittäjäjoukko häntä palvelevassa myymälässä olisi asiakkaan käytössä.

Greta Roihuvuo ryhtyi myöhemmin viemään hankintakäynneille kahvipaketin.

”Minulla oli kontaktit Keniaan. Tuotatin sieltä varmasti tuhansia paketteja yksinhuoltajanaisten viljelemää luomukahvia.”

MATINKYLÄSSÄ GRETA ROIHUVUON YRITTÄJÄKUMPPANINA ollut Tarja Lehtikunnas alkoi puhella eläkkeelle jäämisestä. Matinkylän myymälä pantiin myyntiin, ja tammikuussa 2007 sen ohjaksiin astui uusi yrittäjä.

Greta Roihuvuo siirtyi Espoonlahden myymälään samana päivänä, jona Matinkylän myymälän omistus vaihtui. Hänestä tuli vuorostaan miehensä alainen.

Roihuvuot keskittyivät yhteisen myymälänsä kehittämiseen, ja menestysvauhti vain kiihtyi. Syrjäsilmällä he luonnollisesti seurasivat Matinkylän myymälän tapahtumia, ja kun jo seuraavan vuonna Kiinteistö-

maailman aluejohtaja kysyi Raine Roihuvuolta halukkuutta palata Matinkylän yrittäjäksi, oli vastaus myönteinen.

Syksyllä 2008 Roihuvuot olivat taas kahden myymälän yrittäjiä.

AJANKOHTA JUURI MINKÄÄN OSTAMISELLE ei voisi olla huonompi kuin syksyn 2008. Kun yhdysvaltalainen investointipankki Lehman Brothers kaatui, finanssimarkkinoilla alkoi myllerrys, joka levisi kaikille elämän alueille. Pankit olivat sekaisin, kuluttajat ihmeissään. Asuntokauppa tyssäsi kuin seinään.

Roihuvuot myivät henkilökohtaisia säästöjään ja pumppasivat rahaa kumpaankin myymäläänsä. Raine Roihuvuo myi Mersunsa ja vaihtoi sen halpaan Dodgeen.

Viimeistään siitä saattoi päätellä, että on tosi kyseessä.

Finanssikriisi hyydytti Espoon asuntomarkkinat kolmeksi kuukaudeksi. Vuoden 2009 alussa kaikki palasi ennalleen kuin taikaiskusta. Hinnatkin olivat ennallaan, kauppa kävi taas.

Toukokuuhun 2009 mennessä Roihuvuot olivat saaneet jo takaisin yrityksilleen lainaamansa rahat. Matinkylän myymälä palkittiin vuoden kasvuyrityksenä. Se teki taas kovaa tulosta.

JO MATINKYLÄN MYYMÄLÄN OSTAESSAAN Roihuvuot olivat päättäneet, että he pitäisivät kahta myymälää vain jonkin aikaa. Toinen myytäisiin pois. Ostaja löytyi Matinkylälle, joten Roihuvuot keskittyivät Espoonlahteen.

Erällä puutarhajuhlilla keväällä 2012 yhteinen ystävä esitteli Roihuvuot Hannu ja Päivi Salolle.

”Ostakaa heiltä Espoonlahden myymälä”, ystävä sanoi, sillä hän tiesi, että hiljaisesti Roihuvuot olivat etsineet ostajaa. Espoonlahdesta luopuminen ei kuitenkaan ollut aktiivisesti asialistalla. Tilanne oli juuri hyvä, kun he pystyivät omistautumaan yhden firman pyörittämiseen.

Salot kuitenkin innostuivat, ja Raine Roihuvuo alkoi heittää huulta Päivi Salon kanssa. Leikillisesti nostettiin maljatkin.

Greta Roihuvuo potki miestänsä jalkaan pöydän alla: lopeta jo.

Leikkipuheet johtivat golfkierrokseen Peuramaalla. Vastoin Roihuvuon pariskunnan odotusta Salot alkoivat heti puhua yrityksen ostamisesta.

Vähän omaksi yllätykseksenkin Roihuvuot päätyivät myymään yhtiönsä Saloille.

Raine ja Greta Roihuvuo (kuvassa vasemmalla) myivät ketjuyrityksensä liiketoiminnan Päivi ja Hannu Salolle vuonna 2012. Yhteydenpito on jatkunut tiiviinä sen jälkeenkin; tässä syntymäpäivätunnelmia Espanjasta vuodelta 2017.



"Hannulla on it-osaaminen ja myynnin johtamiskokemus, Päivi on mainos- ja markkinointialan ihminen. He ovat aivan täydellinen pari kiinteistönvälitysyrittäjiksi!" Greta Roihuvuo sanoo.

GRETA JA RAINE ROIHUVUON RUOKAILUTILASTA Espoon Saunalahdesta avautuu seinän kokoinen maisema Bastvikfjärdenille. Greta Roihuvuo kaataa kahvia, Raine Roihuvuo tarkistaa silloin tällöin kännykästään tulleet viestit. Brunssipöytä pursuaa kinkkuvoisarvia, lohivoileipiä, monenmoisia keksejä ja mehuja.

Vieras saa pöydästä maisemanäköalan. Tunnelma on kotoisa ja leppoisaa. Aviopari on ollut naimisissa vuodesta 1975, ja sen huomaa paitsi arjen luontevista liikeradoista myös siitä, kuinka he täydentävät toistensa lauseita ja ajatuksia. Huomaamatta toista vilkaistaan kunnioittavalla katseella.

Raine Roihuvuo (RR): "Olemme olleet alusta alkaen vipuvarsia toisillemme. Minä tuuppasin Gretan alalle, ja hänen ansiostaan minullekin tuli mahdollisuus siirtyä sinne. Olemme olleet liehuvia liekinvarsia toisillemme", Raine Roihuvuo sanoo.

Greta Roihuvuo (GR): "Mutta älä luulekaan, että me ollaan aina samaa mieltä!"

RR: "Se on vahvuus! Yksi ynnä yksi on kolme meidän tapauksessa. Kerran koulutuksessa meidät pistettiin ratkaisemaan tehtävää. Minulle oli eri virhe kuin hänellä. Yhdessä olisimme saaneet täydellisen vastauksen."

GR: "Raine hoiti tietyt asiat. Minä omani."

RR: "Sinä olit markkinoinnissa ja huolehdit henkilöstöasioista."

GR: "Edustajille piti olla perusasiat kunnossa. Se oli minun vastuullani."

RR: "Minä huolehdin hallinnosta."

GR: "Tili- ja kirjanpitoasioihin minun ei tarvinnut koskaan sotkeutua. Rasite Rainen kannalta oli se, että minut tunnettiin alalla. Raine joutui minun varjooni."

RR: "Olin Gretan mies."

GR: "Se on aika rankkaa. Hän on älykäs ja ymmärtää asioita. On takana tietämystä ja taitamusta – hän ei ole vain 'Gretan mies'."

RR: "OLIHAN MEILLÄ JOSKUS ERIMIELISYYKSIÄ..."

GR: "... etenemisenopeudesta tai jostain. Raine sanoi, että hän menee sitten vaikka Miikalle [Muroma] töihin. 'Etkä varmaan mene, toisille ei mennä!' minä sanoin."

Millaisista asioista aiheutui näkemyseroja?

RR: "Jaa-a"

GR: "Ne ovat sujuvasti unohtuneet."

RR: "Ehkä siitä, mikä on hänen mielestään tärkeää, mikä minun mielestäni..."

GR: "Me tultiin eri näkökulmista."

RR: "Hän painosti minua asiassa, jota en pitänyt tärkeänä."

GR: "Tuliko meille henkilöstöstä tai palkitsemisjärjestelmistä? Ei meille niistä tullut. Henkilökunnan aikana emme koskaan sanailleet."

RR: "Pystyin siirtymään illalla yhdeksän, kymmenen aikaan vapaalle, mutta tää puurtaa ja puurtaa ja joskus kahdentoista, yhden aikaan, kun pi-



Onhan tämä
myyntityö kivaa!
hän huomasi taas.

täisi jo nukahtaa, tuo jonkin ongelman esille. Siitä saattoi tulla pientä sana-

GR: "Uudiskohteissa tein raportit ja muistiot aina yöllä."

GR: "Ei meille koskaan mitään rikkirepivää tullut. Aurinko ei koskaan laskenut riidan ylitse. Raine näkee kauas. Hänen koulutuksensa ja työelämän kokemuksensa auttavat siihen. Minäkin menen kauas, mutta menen mutkien kautta. Menen sen tien."

RR: "Meidän erilaiset näkemykset asioista rakensivat hyvin kokonaisuutta. Sama on ruuissa ja juomissa. Hän tykkää, minä en. Minä tykkään, hän ei."

GR: "Musiikkimaku on erilainen."

RR: "Hän tykkää mollista, minä duurista."

GR: "Minä tykkään rock'n'rollista."

RR: "Minä kantrista."

GR: "Yhteinen harrastus meillä on."

RR: "Niin golf. Mutta sinä et olisi sitä halunnut."

GR: "Pakko oli! Kun aloitin kiinteistönvälityksessä, meidän juniori oli 2–3-vuotias. Nämä alkoivat käydä lauantaisin rangella. Se oli mun ainut vapaapäiväni! Enhän minä näe miestäni ja nuorimmaistani ollenkaan, jos en mene sinne mukaan!"

RR: "Niin ja sinä arvostat sitä liikuntaa."

GR: "Pitäisi laittaa varoituksena hoikille nuorille naisille: jos haluaa hyvän uran kiinteistönvälittäjänä, se tarkoittaa 30 kiloa lisää. Jakkupuku kannattaa olla jerseykankaasta."

UUONNA 2007 MATINKYLÄN MYYMÄLÄN MYYMISEN JÄLKEEN Roihuvuot olivat ostaneet loma-asunnon Costa Blancalta Espanjasta. Lentoliput täytyi olla samaksi illaksi, muuten lomalla oleminen ei onnistunut, sen yrittäjäpariskunta oli huomannut.

"Teimme liian pitkää päivää. Unohdimme omat lomat ja itsemme hoitamisen. Työntekijät ja asiakkaat olivat meille tärkeämpiä kuin oma itsemme", Greta Roihuvuo sanoo.

"Espanjan asunto on ollut suureksi iloksi koko perheelle lapsenlapsia myöten. Lisäksi on tehty lasten perheiden kanssa useita ulkomaanmatkoja eri kohteisiin. Samalla on voitu viettää yhdessä laatuaikaa 24/7 ja saatu voimaannuttavia muistoja."

Roihuvuot ryhtyivät viettämään talvet Espanjan lämmössä. Sinne he kutsuivat myös ystäviään, joihin yhteyttä oli pidetty yrittäjävuosina aivan liian vähän.

Ystäviksi olivat tulleet myös Espoonlahden myymälän ostanee Salot. Talvella 2018–2019 Salojen vieraillessa Espanjassa puheeksi tuli, että jatkossa Roihuvuot talvehtisivat Suomessa. Tyttären esikoinen menisi syksyllä 2019 kouluun, ja mummista olisi apua tyttären perheelle.

Mitä Raine Roihuvuo sitten tekisi päivät? Hänhän voisi palata välittäjäksi!

Ajatus jäi kytemään Raine Roihuvuon mieleen, ja kun Hannu Salo kesäkuussa 2019 sanoi hänelle, että Kirkkonummella olisi hänen mentävänsä aukko, puolileikillinen heitto alkoi realisoitua todeksi.

Lääkärissä käydessään Raine Roihuvuo tiedusteli valkotakilta, mitä mieltä tämä olisi siitä, että hän palaisi töihin, lääkäri sanoi suosittellevansa sitä lämpimästi.

”Oien sinua vuoden vanhempi ja olen itsekin tässä töissä”, lääkäri tokaisi.

Niin Raine Roihuvuo palasi välitysalalle kesälomakauden keskellä. Hän sai heti tutun suosituksella välitettäväksi vapaa-ajan asunnon Vihdistä ja arvohuoneiston Katajanokalta.

Onhan tämä myyntityö kivaa! hän huomasi taas.

KIINTEISTÖNVALITTÄJÄKSI PALATESSAAN Raine Roihuvuo törmäsi itsensä aikanaan kehittelemään innovaatioon, joka oli yhä käytössä Salojen myymälöissä, ehkä ketjussa laajemminkin.

”Alkuvaiheessa Espoonlahdessa eräs välittäjä harmitteli, että hän oli joka kuukausi kakkosena eikä koskaan ykkösenä...” Raine Roihuvuo aloittaa.

”Kuukausitasolla”, Greta Roihuvuo täydentää.

”Keksin, että jokainen kuukausi on kuin yksi formulakisa.”

”Voittihan Rosbergkin maailmanmestaruuden, vaikka ei voittanut yhtään kisaa.”

”Kaksitoista kisaa. Kakkonen sai kahdeksan pinnaa, joten jos hän oli joka kuukausi kakkonen, hän todennäköisesti voitti koko sarjan. Vuoden loputtua voittaja sai palkintorahat ja pokaalit.”

Roihuvuo on nyt itse yksi pisteitä keräävistä kuskeista.

”ALUKSI RAINE OTTI TIETOKONEEN SOHVALLE, kun katsottiin telkkaria. Sanoin, että voisit nyt jättää edes työhuoneeseen”, Greta Roihuvuo kertoo.

Samalla hän nauttii siitä, että hänkin on miehensä myötä jälleen tiiviisti kiinteistönvälityksen pulssilla. Kovin kauas siitä ei toki ole voinut päästäkään. Ihan luonnostaan Roihuvuot keskustelevat keskenään siitä, kuinka alueet kehittyvät ja miltä markkinat näyttävät.

”Kiinteistönvälittäjyys ei lähde ihmisestä”, Greta Roihuvuo sanoo.

Kiinteistömaailman
senioriyrittäjien
kokoontuminen
syksyllä 2017. Roihuvuot
aktiivisina mukana,
tottakai!



GRETA ROIHUVUO aloitti Kiinteistömaailmassa kiinteistönvälittäjänä Espoossa vuonna 1999 ja seuraavana vuonna yrittäjänä. RAINE ROIHUVUO liittyi ketjuun vuonna 2004. Roihuvuot myivät liiketoimintansa Päivi ja Hannu Salolle vuonna 2012. Raine Roihuvuo palasi Kiinteistömaailman välittäjäksi vuonna 2019.