

KIMMO JA ANTTI KAINULAINEN

Parhaaseen viiteen prosenttiin

1990-luvun lopulla pesäpalloa yritettiin juurruttaa pääkaupunkiin. Kun Kiteen Pallon ottelu tuotiin Helsinkiin Brahenkentälle vuonna 1998, Kimmo Kainulainen hankki liput itselleen ja pojalleen. Kainulainen oli kasvanut ja varttunut Pohjois-Karjalassa, ja pitihän oman kotiseudun joukkuetta mennä kannustamaan, vaikka perheen lajiksi oli tullut tennis.

Kimmo Kainulainen oli muuttanut Helsinkiin parikymppisenä töiden perässä. Hän oli aloittanut poliisin hommissa mutta huomannut, että kotiseudulla keikkamuusikkona hän oli tienannut kolminkertaisesti. Kun kotitalan maista oli tehty kauppoja, hän oli pannut merkille kiinteistönvälittäjän saaman palkkion. Se oli suuri summa.

Tuolla alallahan taisi tienata.

Niin Kainulainen oli hakeutunut 1970-luvun alussa välitystöihin ensin Asuraan, sitten Veikko Pajusen ja Esko Karhusen perustamaan Superkiinteistöt-yhtiöön. 25-vuotiaana – se oli silloin vähimmäisikäraja – hän oli suorittanut LKV-tutkinnon ja perustanut oman toiminimen vuonna 1976.

Parikymppinen oli nyt hänen poikansa Antti, joka oli iltalomalla armeijasta.

Kiteen Pallo pelasi hyvin. Joukkue oli yltänyt edellisellä kaudella SM-hopealle. Pesäpallolegenda Sami Aholan lyönnit kopsuivat komeasti paikalleen Helsingissäkin.

Ottelun yllättävimmän iskun teki kuitenkin Antti Kainulainen. Hän pamautti isälleen ryhtyvänsä kiinteistönvälittäjäksi ja tulevansa töihin isänsä yhtiöön.

Sanat tärhähtivät kuin laakalyönti. Kimmo Kainulainen kauhistui.

"Ei tänne noin vain marssita!" hän sanoi. "Ainakin suoritat ensin LKV-tutkinnon."



Kilpailunhaluinen
Antti Kainulainen
halusi näyttää,
mihin hänestä olisi.
Hän vietti armeijassa
vapaa-aikansa
Kiinteistövälittäjän
käsikirjaa lueskellen.

Ei poika ollut ollut mitenkään huono koulussa, mutta hän oli keskittynyt niihin asioihin, jotka häntä kiinnostivat. Se näkyi todistuksessa.

"Ajattelin, että toinen tulee jakamaan samoja tuloja", Kimmo Kainulainen tunnustaa yli kaksikymmentä vuotta myöhemmin poikansa omistaman kiinteistövälitysyhtiön neuvotteluhuoneessa Helsingin Liisankadulla.

"Näit minut vain kuluna!" Antti Kainulainen ihmettelee isänsä sanat kuullessaan.

EHKÄ ISÄN PENSEÄ SUHTAUTUMINEN oli juuri sopiva sytyke. Kilpailunhaluinen Antti Kainulainen halusi näyttää, mihin hänestä olisi. Hän vietti armeijassa vapaa-aikansa Kiinteistövälittäjän käsikirjaa lueskellen.

Kiinnostusta opiskelua kohtaan lisäsi myös sattuma: Kun Antti Kainulainen otti käteensä raamatunpaksuisen kirjan ja kauhisteli, miten paljon siinä olisi luettavaa, hän avasi sen sattumanvaraisesta kohdasta. Aukeamalla kerrottiin mustista hinnoista eli siitä, että kiinteistön todelliseksi kauppahinnaksi on sovittu jotain muuta kuin se, mikä on kirjattu kauppakirjaan. Mikä kaikenlaisia ongelmia ja harmejä siitä voisi aiheutua toisaalta ostajalle, toisaalta myyjälle?

Se kaappasi mukaansa. Juridiikka kiehtoi häntä samoin kuin oli kiehtonut aikoinaan hänen isäänsä, joka oli suunnitellut oikeustieteen opintoja.

Yhdentoista kuukauden palveluksen päätyttyä joulukuussa 1998 Antti Kainulainen lähti Kiinteistöalan Koulutuskeskukseen suorittamaan kiinteistöedustajan tutkintoa. Sen päälle hän suoritti LKV-tutkinnon 20-vuotiaana, luultavasti aikanaan Suomen nuorimpana.

Kiinteistövälitysalalla nuoruus ei ole meriitti. Monia asiakkaita saattaa pelottaa yhden elämänsä suurimman kaupan antaminen nuorukaisen hoidettavaksi, ja vaikka LKV-kirjainyhdistelmä käyntikortissa lisäsi uskottavuutta, Antti Kainulainen huomasi, että hänen taitojaan epäiltiin.

Siinä ei auttanut kuin kaksi asiaa: Ensin oli vakuutettava asiakas taidoistaan. Sen jälkeen oli osoittauduttava sanojensa mittaiseksi tai mielellään sanojaan pidemmäksikin.

Antti Kainulainen opiskeli. Hän teki työtä. Hän otti selvää yhtiöistä, jotta pystyi kertomaan siitä näytöillä ostajaehdokkaille.

Siitä kehittyi hänen vahvuutensa.

”KAUPANTEKOA ESTÄÄ EPÄVARMUUS. Mitä enemmän välittäjä pystyy vähentämään epävarmuutta, sitä helpompi ostajan ja myyjän on tehdä päätös”, Antti Kainulainen sanoo.

Tämän ajatuksen mukaisesti hänen johtamassaan yhtiössä on otettu käytännöksi selvittää esimerkiksi alueen kaavoitusta enemmän kuin välitysalalla on tapana. Yhtiökohtaisia euroja muutetaan välitettävänä olevaa kohdetta tai huoneistoneliömetrejä koskeviksi – ja niin edelleen.

”Jos yhtiökokouksesta on päätetty, tiedämme, milloin se on. Tiedämme, esittääkö hallitus korotusta vastikkeeseen.”

Jo rahoitusteorian mukaan riskin pieneneminen tarkoittaa sitä, että kohteen arvo on suurempi. Siis ostaja voi maksaa siitä enemmän ja myyjä saa paremman hinnan.

Kun kohteet ovat netissä, ostaja ja myyjä voivat kohdata selvästi aiempaa helpommin. Välittäjää ei tarvita ostajan ja myyjän yhteensaattamiseen, joten oikeutus on ostettava palvelulla. On panostettava ammattitaitoon.

Sitä Antti Kainulainen on tehnyt johdonmukaisesti ja määrätietoisesti. Esimerkiksi vuonna 2005 hän osallistui auktorisoidun kiinteistönarvioijan testiin. Noin viidestätoista kokeeseen osallistuneesta kaksi pääsi läpi. Kainulainen oli toinen heistä, ja käyntikorttiin ilmestyi lyhenne ”AKA(a)”.



Kimmo ja Antti Kainulainen joukkueineen, kuva vuodelta 2005. Kimmo on kuvassa edessä oikealla, Antti keskellä. Edessä vasemmalla Veikko Teerioja, takana Teija Numminen ja Timo-Jussi Kyyrö.



”Parhaassa tapauksessa tehtiin peräkkäin kaupat neljästätoista asunnosta”, Kimmo Kainulainen muistelee.

Suomessa on reilut kaksisataa auktorisoitua kiinteistönarvioijaa, joista vain osa työskentelee kiinteistönvälitysalalla. Osa on julkisen sektorin töissä esimerkiksi kunnilla tai Maanmittauslaitoksella, osa kiinteistöjen arvioimiseen tai kiinteistösijoittamiseen erikoistuneissa yhtiöissä tai pankeissa. Keskuskauppakamarin kiinteistönarviointilautakunta valvoo jatkuvasti toimintaa ja ammattitaidon ylläpitämistä.

Vuonna 2011 oli vuorossa ylempi kiinteistönvälittäjän tutkinto.

”Olit kurssin priimus ja sait stipendin”, Kimmo Kainulainen sanoo.

”Niin, sain kolmesataa euroa.”

Antti Kainulainen on siirtynyt myös pulpetista korokkeen puolelle: hän opettaa kiinteistöedustajan tutkintoon valmistautuvia Kiinteistöalan Koulutuskeskuksessa.

”Täytyy kuulua alallaan parhaan viiden prosentin joukkoon”, hän määrittelee menestymisen salaisuuden.

ANTTI KAINULAINEN ON OLLUT ASUNTONÄYTÖILLÄ KOKO IKÄNSÄ. Pojan syntyesä Kimmo Kainulainen pyöritti omaa toiminimeään perheen omakotitalon yhdessä huoneessa. Perheen äitikin oli mukana yrityksen toiminnassa, ja minnepä muuallekaan lapset sunnuntaina sai kuin näytölle mukaan?

Antti Kainulainen muistaa katselleensa kohteessa telkkaria, kun isä esitteli asuntoa ostajaehdokkaille. Myöhemmin poika sai tehtäväkseen esitteiden jakoa ja muita avustavia tehtäviä. Hän kasvoi alaan organisaatiosta. Myös hänen sisarensa työskentelee eurojen ja numeroiden parissa, mutta hänen tiensä on kulkenut kaupparokkeakoulun kautta suuren vakuutusyhtiön palvelukseen.

Antti Kainulainen muistaa lapsena ihmetelleensä, kuinka eräällä kerholla kierrettiin peräkkäin usean asiakkaan luona: kun asunnolle saatiin ostaja, sen myyjä uskalsi ostaa itselleen uuden. Ketju vaati laukaisijan, ja kun se tapahtui, dominopalikka kaatoi toisen, joka kaatoi kolmannen. Useat ihmiset pääsivät elämässään eteenpäin.

”Parhaassa tapauksessa tehtiin peräkkäin kaupat neljästätoista asunnosta”, Kimmo Kainulainen muistelee.

Tuolloin ei kierretty peräperää asiakkaiden luona, vaan ostajat ja myyjät kerättiin yhteen Kansallis-Osake-Pankin pääkonttoriin, jossa nykyisin toimii Kämp-hotelli.

”Omakotitalon omistaja vaihtoi rivitaloon, rivitaloasunnon myyjä pienempään ja niin edelleen. Viimeisenä oli pieni yksiö Kalliosta. Sen ostin itse, jotta sain katkaistua ketjun!”

1980-luvulla Kimmo Kainulainen laajensi toimintaansa. Hän rekrytoi työntekijöitä ja ryhtyi myös kunnostamaan asuntoja. Kilpailevalla välitysfirmalla oli tuttu välittäjä, joka vihjasi sopivista kohteista, Kainulainen osti ja laittoi tutun remonttiryhmän asialle ja myi remontoitun asunnon eteenpäin.

Noihin aikoihin kymmenvuotiaalle Antti Kainulaiselle oli aivan selvää, että hänen isänsä teki todella typerää työtä. Kesämökiltä piti lähteä kaupunkiin jo sunnuntaiaamuisin, kun muut perheet saivat mökkeillä sunnuntai-iltaan asti.

1990-luvun alussa Antti Kainulaisen käsitys isän työn mielekkyydestä muuttui.

Kimmo Kainulaisen kiinteistövälittäjäystävällä oli tennisvuoro Laaksoлахden tenniskeskuksessa keskiviikkoiltaisina puoli yhdeksästä puoli kymmeneen. Erään kerran ystävykset lähtivät vuoron jälkeen arvioimaan jonkin myyntiin tulossa olleen tontin hintaa.

Viidentoista ikäinen poika ajatteli: onpa isällä hyvä työ, kun sitä voi tehdä vaikka iltaisin.

VUONNA 1993 KIMMO KAINULAINEN SAIRASTUI. Hän ramppasi lääkärissä, mutta oireille ei löytynyt selitystä. Tutkittiin ja tutkittiin uudelleen.

Vasta vuonna 1995 saatiin diagnoosi: borrelioosi.

Siihen aikaan tautia tunnettiin vielä huonosti. Diagnoosin ja sitä myötä hoidon aloittamisen viivästyminen johti tuhoihin elimistössä. Kipulääkkeitä kohensivat oloa, mutta eivät ne poistaneet syntyneitä vaurioita.

Kiinteistönvälitystoiminta oli tauolla, kun yrittäjä makasi Diakonissalaitoksella.

Sairaalan sängyn pohjalla Kimmo Kainulainen teki analyysia elämästään.

Kyllähän hän oli osaava kiinteistövälittäjä.

Jos hän tästä toipuisi, hän jatkaisi.

Kun Kimmo Kainulainen yhä vahvoja kipulääkkeitä syöden palasi työelämään, hän sattui kävelemään Forum-kauppakeskuksessa. Siellä hän törmäsi rakennusliikkeessä työskentelevään vanhaan tuttuunsa.

”Teetkö vielä välityshommia?”

Myöntävä vastaus johti kahvikutsuun. Kahvien juominen johti neljän-
toista asunnon saamiseen välitettäväksi.

Se oli uusi alku.

KIINTEISTÖMAAILMAN TEIPIT vedettiin Liisankatu 12:ssa sijaitsevan katutason
liiketilän ikkunoihin maaliskuun viimeisenä päivänä 2003. Samana
päivänä Antti Kainulainen sai päätökseen ammattikorkeakouluopintonsa.
Lopputyönsä hän oli laatinut kuluttajien välisten kiinteistökauppojen
ongelmista.

”Ajattelin, että kun mennään ketjuun, niin on saatava sitä ennen paperit
ulos.”

Kainulaisen huomio kiinnittyi mieheen, joka seisoskeli kadulla liike-
tilän edessä ja katseli teippauksia. Hieman myöhemmin hän tapasi Liisan-
katu 12:n talonmiehen. Talonmies kertoi, että heidän vieressään oleva liike-
tila oli vuokrattu Kiinteistömaailmalle.

Olihan tämä erikoista. Avajaiset huomenna, he liittävätkin oman yhtiönsä
ketjuun, ja ketjulle on muka tulossa myymälä muutaman metrin päähän.

Kruununhaan asunto-
myymälä tänään.
Kun Kiinteistömaailman
brändi- ja myymäläilme
uudistui keväällä 2019,
toi Antti Kainulainen
ensimmäisten
joukossa uudistukset
myymäläänsä.



Myöhemmin Kainulaiset ovat kuulleet, että Kiinteistömaailman aluejohtaja oli käynyt neuvotteluja erään toisen välitysyrittäjän kanssa ketjuun liittymisestä. Hän oli sanonut ketjusta kiinnostuneelle yrittäjälle, että asiaa voisi harkita, jos tämä saisi paremman liiketilan Kruununhaasta. Asia ei ollut varsinaisesti edennyt, mutta yrittäjä oli tehnyt vuokrasopimuksen – ja maininnut ryhtyvänsä Kiinteistömaailma-yrittäjäksi.

Kainulaiset avasivat huhtikuun ensimmäisenä päivänä vihreällä teipatun oven. Toista myymälää ei taloon koskaan kuulunut.

Kimmo Kainulaisella oli varhaisemmilta ajoilta kokemusta ketjuyrittäjänä olemisesta, mutta ketju, johon hänen yrityksensä oli aikoinaan kuulunut, oli ollut vain löyhä myyntiyhteistyöverkosto. Kaiken lisäksi yrittäjien välinen yhteistyö ei ollut sujunut. Jos Kainulainen oli löytänyt ostajan toisen yrittäjän hankkimalle kohteelle, toinen yrittäjä oli saattanut hokea puheliimeen, että hän oli juuri tekemässä kauppoja, käsiraha olisi tulossa aivan näillä hetkillä.

Siis oli halunnut suojata omaa kohdettaan.

Kainulainen oli jättänyt ketjun.



Kiinteistömaailma oli hänen ja hänen poikansa silmissä toista maata. Eikä ketjuun oltu noin vain marssittu, vaan sopimusta olivat edeltäneet neuvottelut, joissa toista osapuolta oli arvioitu, puolin ja toisin.

Kiinteistömaailma oli Kainulaisille selvä valinta, kun he päättivät ketjuun liittymisestä. Itse asiassa Kimmo Kainulainen oli jo 1980-luvulla käynyt Postipankin kanssa keskusteluja yhteistyöstä, ja jonkin verran yhteistyötä oli tehtykin: hän oli ohjannut asuntorahoitusta tarvitsevia Postipankin lainatiskille, pankki taas oli järjestänyt kohteita välitettäväksi.

Nyt Kiinteistömaailmaan liittymiseen ajoi ennen muuta halu kasvaa. Siinä ketjusta oli tukea.

Vihreisiin sonnustautuminen oli merkittävä investointi tuolloin vielä kahden miehen yritykselle. Sisustus täytyi panna täysin uusiksi ketjun kalustein, jotka eivät suinkaan olleet ikeaa vaan Kaisa Blomstedtin valitsemia.

Kuusitoista vuotta ne sitten palvelivatkin ja muuttivat samassa talossa pari liiketilaa idemmäs, Liisankadun ja Mariankadun kulmaan, jossa neliötä on entiseen verrattuna kolminkertaisesti.

TOIMEKSIANTO OLI SUURI: omistaja myi koko Helsingin arvoalueella sijaitsevan kerrostalon huoneisto kerrallaan.

Antti ja Kimmo Kainulainen menivät valmistelemaan näyttöä. He soittivat ovikelloa. Vuokralaisen sihteerille oli ilmoitettu näytöstä, joten oli yllättävää, kun oven takaa alkoikin kuulua ääniä.

Ovi avautui. Heidän edessään seisoi Suomen entinen pääministeri kalсарisillaan.

Tieto ei ollut kulkeutunut sihteeriltä asukkaalle asti, mutta entinen poliitikko oli tottunut yllättäviin tapahtumiin ja osasi reagoida niihin nopeasti. Hän kiskaisi vaatteet ylleen, lähti kävelyllä tai kahville ja päästi Kainulaiset esittelemään asuntoa.

Kaikenlaista on tullut vastaan, kun esiteltävään asuntoon on astunut sisään. Alallaan arvostettu professori on saattanut erehtyä luulemaan kylpyammetta wc-istuimeksi. Tapetista on saattanut löytyä edellisen asukkaan verta. Toisaalta näytölle on saattanut ilmestyä valtakunnan ykköspäittäjiä.

Eikä sitä unohda, kun kaupantekotilaisuudessa yksi perheen kolmesta lapsesta kysyy, saako hän nyt todella oman huoneen.

ANTTI KAINULAINEN ON KILPAILUHENKINEN. Se ei ollut hänen isälleen minkäänlainen yllätys, olihan poika aloittanut tenniksen pelaamisen Smashissä jo nelivuotiaana ja kilpaillut aktiivisesti.

”Vihaan virheiden tekemistä. Siksi en tenniksessä noussut aivan huijulle”, Antti Kainulainen analysoi.

Kiinteistönvälityksessä virheiden vältteleminen tarkoittaa asiakkaiden pettymyksen mahdollisuuksien painamista mahdollisimman pieneksi. Silloin asiakkaat ovat tyytyväisiä. KK Neliöt Oy palkittiin vuonna 2017 Kiinteistömaailman parhaasta asiakastyytyväisyydestä. Edellisenä vuotena yhtiö oli valittu vuoden ketjuyritykseksi.

Varovaisuus on varmasti isänperintöä, mutta ei nuorempi Kainulainen ole arkaillut ottaa hallittuja riskejä. Kilpailuhenkisyys on tarkoittanut myös kasvuhakuisuutta ja oman toiminnan kehittämistä jatkuvasti paremmaksi.

Sukupolvenvaihdos tehtiin vuonna 2013, mutta jo selvästi sitä ennen Antti Kainulainen oli ottanut ohjat käsiinsä. Päätös oli ilmeinen ja helppo, ja sitä oli alettu valmistella viisi vuotta aiemmin.

Ei Kimmo Kainulainen silti vielääkään ole täysin irtautunut alalta. Isä ja poika soittelevat päivittäin ja vaihtavat ajatuksia – vaikkapa kohteiden arvostamisesta.

”Pitää pitää silmät ja korvat auki”, Kimmo Kainulainen sanoo ja kertoo jonkin ajan takaisesta tapahtumasta teleoperaattorin asiakkaana.

Kainulainen oli selvitelletty liittymäänsä liittyvää ongelmaa, ja operaattorin työntekijä oli vakuuttanut hänet asenteellaan. Keskustelu oli edennyt, Kainulainen oli kertonut olevansa entinen kiinteistönvälitysryrittäjä, ja teleoperaattorin myyjä oli todennut miettineensä hakeutumista alalle. Kainulainen oli kehottanut tätä ottamaan yhteyttä poikaansa.

Mies teki niin, Antti Kainulainen palkkasi hänet, hän suoritti LKV-tutkinnon ja työskentelee tällä hetkellä kiinteistönvälittäjänä.

Ja onhan Antti Kainulaisella asiakkaita, joita hänen isänsä on palvellut jo 1980-luvulla yhden miehen yhtiössään.

KIMMO JA ANTTI KAINULAINEN aloittivat Kiinteistömaailman yrittäjinä Helsingin Kruununhaassa vuonna 2003. Kimmo Kainulainen jäi pois yrityksen päivittäisestä työstä vuonna 2010, ja vuonna 2013 ketjuyritys siirtyi kokonaan Antti Kainulaisen omistukseen.