

RISTO TANSKANEN

## Bussin ratista huippumyyjäksi

**A**änentoistolaitteista soi suomalainen nykypop. Täytettyjen patonkien kääreet rapisevat.

Jos kahvila- ja ravintola-alan ammattilaisraati laatisi rankingin pääkaupunkiseudun kahviloista, Tikkurilan Prisman aulassa sijaitseva Picnic asettuisi varmaankin puolivälin tienoille. Eihän hypermarketin aula vedä miljöönä vertoja Kaivokadun Fazerille, mutta seinä blokkaa pahimman aulahälinän ja sisällä on tasainen lämpötila ja kuivaa. Linjaston pannussa on konstailematonta vaaleapahtoista kahvia.

Risto Tanskanen poimii lautaselle tottuneesti helmikierrepullan.

”On täällä tullut aika monia neuvotteluja käytyä”, hän sanoo.

Tyylikkäästi harmaantunut ja päivettynyt Tanskanen on pukeutunut hellepäivänä lyhythihaiseen kauluspaitaan. Kaulassa roikkuu Kiinteistömaailman henkilökortti. Hän puhuu harkittuja lauseita niin hiljaisella äänellä, että viereisen pöydän teinityttöjen kiljahdukset peittävät sanat alleen.

Hän ei vastaa stereotyyppistä menestysmyyjän mielikuvaa, jota tosi-tv-ohjelmat ovat luoneet. Hän ei ole maaninen moottoriturma, ei samppanja-missi eikä sosiaalisessa mediassa Teslallaan leveilevä myyntimies.

Silti juuri hän on ollut kaksitoista vuotta peräjälkeen Kiinteistömaailman huippumyyjien top-10:ssä. Hänelle on kannettu kukkia sen merkiksi, että hän on tuonut eniten rahaa ketjuun.

”Tilanteethan elävät. Eikä tilastointi ole varmaan ollut alkuaikoina niin systemaattista”, mies vähättelee.

**KIINTEISTÖMAAILMAN SISÄISESSÄ HUIPPUMYYJÄ-KILPAILUSSA** paremmuus ratkaistaan useiden, vuosittain vaihtuvien kriteerien perusteella. Keskeisesti

kysymys on kuitenkin siitä, kuinka paljon välittäjä saa hankittua uusia kohteita ja myytyä kohteita ostajille.

Tanskanen on erityisen vahva hankkimaan myyntitoimeksiantoja. Kuinka hän sen tekee?

”Menen paikalle ja kirjoitamme paperit”, hän sanoo.

Nykyisin prosessi käytännössä usein kulkee juuri noin, sillä hän menee asiakkaan luokse kutsuttuna, ei pelkästään antamaan arviota asunnosta vaan siksi, että asiakas haluaa myydä asuntonsa ja asioida juuri hänen kanssaan. Monet ovat vanhoja asiakkaita.

Asiakkaiden jälkihoito saattaa olla yksi Tanskasen menestyksen salaisuuksista. Sen tärkeyttä hän on korostanut kollegoilleen Tikkurilan myymälässä: vanhoilta asiakkailta kannattaa kysellä aika ajoin kuulumisia. Viime jouluna hän lähetti neljä ja puolisataa joulukorttia.

Tanskasen asiakkuudet ovat pääosin aivan tavallisia oman asunnon vaihtajia, eivät sijoittajia. Eivätkä vantaalaiset pidä muuttamisesta sen enempiä kuin muutkaan, joten asiakkuuksien kypsyminen uusiksi toimeksiantoiksi vaatii kärsivällisyyttä.

Hintakilpailu on Tanskasen vajaan kahden vuosikymmenen mittaisen välittäjänuran aikana käynyt kireäksi.

”Aina joku tekee halvemmalla. Palkkiot ovat tulleet alas. Kun ennen pääsi neljän päälle, nyt saa olla tyytyväinen kolmeen prosenttiin.”

”Asiakkaat suunnilleen sanovat, mitä he ovat valmiita maksamaan. Ota tai jätä!”

**ENNEN VÄLITTÄJÄKSI RYHTYMISTÄÄN** Risto Tanskanen oli tehnyt yhden työuran linja-autonkuljettajana. Alkuun hän oli ajanut Liikenne Oy:n kuskina pääkaupunkiseudun paikallisliikenteen vuoroja, myöhemmin hän ryhtyi ajamaan tilausliikennettä. Vantaan kadunkulmien lisäksi tutuiksi tulivat Suomen maantiet ja kotomaan kaikki kolkat.

Reilun parinkymmenen vuoden ratinkäntämisen jälkeen kiinteistönvälityshommat alkoivat kiinnostaa niin paljon, että Tanskanen lueskeli LKV:t ja perusti oman välitysyhtiön, Huoneistosalkun. Sitä hän pyöritti kotoaan matkustajien kyyditsemisen ohella.

Ei siitä tullut mitään. Jos olisi pitänyt lähteä arviokäynnille, hän saattoi olla eläkeläisryhmän kanssa matkalla Kuhmoon. Näytöt piti järjestellä ajovurojen lomaan, ja taas tarjouksen tullessa hän saattoi olla toisella puolella Suomea.

Oli valittava: linja-auto vai asunnot?

Risto Tanskanen valitsi asunnot.

Ei päätös aivan helppo ollut. Se merkitsi hyppyä epävarmuuteen.

”Tässä työssä on se mielenkiintoinen mutta myös pelottavakin asia, että eletään kuin varpuset luonnossa: ei ole huomista ruokaa, jos sitä ei jostain satu löytymään.”

”Jos ryhtyy välittäjäksi, pitää olla vakaa talous. Jos on kovat asuntolainat, saattaa alkaa kiristää hermoja, jos kauppaa ei synnykään.”

Hän ajatteli, että maineikkaan välitysliikkeen työntekijänä olo olisi turvempi kuin tuntemattoman firman yksityisyrittäjänä. Niinpä hän meni Tikkurilassa Kiinteistömaailma-yrittäjänä toimineen Marja-Liisa Pyynösen juttusille.

”Olin jonkin verran tehnyt asuntokauppaa. Jostain syystä kaikkein mukavin oli ollut Kiinteistömaailma, ja oli selvää, että jos jonnekin menen, menen Kiinteistömaailmaan. Vaikutelma tuli kaikista pienistä vivahteista. Ehkä Kiinteistömaailma on ollut koko ajan nuorekkain.”

Tanskanen asui Mellunmäessä, ja hän mietti Itäkeskuksen ja Tikkurilan myymälän välillä. Tikkurilaan hän tulisi, jos pääsisi, sillä Vantaalla on monipuolisempaa myytävää kuin kerrostalojen hallitseman Itäkeskuksen ympäristössä. Se olisi parempi oppimisen kannalta.

Pyynönen otti tulijan vastaan ja antoi Tanskaselle myytäväksi omakotitalon Kaskelanrinteeltä.

”Menin näyttämään, ja sitten hierottiin kauppa.”

Samalla kaupalla hän myi itsensä Marja-Liisa Pyynöselle.

**RISTO TANSKANEN SYTTY KILPAILUSTA.** Kun aivan hänen Kiinteistömaailma-uransa alussa toisessa myymälässä toimiva välittäjäkollega pani pystyyn haasteen, jossa toimeksiannot pitäisi tuplata vuoden kolmen viimeisen kuukauden aikana, Tanskanen otti sen oitis tavoitteekseen.

”Viimeinen piti jo vähän juonia. Minulla oli näyttö torstai-iltana, ja olin lähdessä viikonloppuna lomalle Thaimaahan”, Tanskanen pohjustaa.

Näytölle ilmaantui kiinnostunut ostaja, mutta Tanskanen sanoi, ettei hän ennättäisi ottaa tarjousta tässä näytöllä. Sopsisiko, että hän tulisi ostajaehdokkaan kotiin puolen tunnin kuluttua ottamaan tarjouksen?

Sehän sopi, ja paperit tehtiin. Aivan kuten Tanskanen oli aavistellutkin, tarjouksen tekijä tarvitsi myyjää nykyiselle asunnolleen. Kun tässä nyt sopivasti oltiin paikalla, ehkä hän voisi tehdä hinta-arvion...?

Tanskanen käveli ulos myyntitoimeksianto mukanaan.

”Jos olisin ottanut tarjouksen kohteessa, en olisi saanut jatkotoimeksiantoa.”

Silloin elettiin vielä aikaa, jolloin ostaja pani oman asuntonsa myyntiin vasta sitten, kun oli löytänyt uuden.

”Nykyäänhän melkein säikähtää, jos kuulee, että niin on.”

Tanskasella tosin on yksinkertainen vinkki niille, jotka pelkäävät kahden asunnon loukkua. Kahden asunnon loukusta pääsee ostamalla kolmannen.

**VIIDEN 2006 ALUSSA** Tanskanen ilmoitti, että sen vuoden huippumyymäläkilpailussa hän olisi ykkönen.

Enää suunnitelma täytyi toteuttaa.

Ketjuohjaus keräsi kuukausittain tiedot ja piti yllä kilpailun tilannetta. Se lähetettiin yrittäjille. Marja-Liisa Pyynönen tulosti kisatilanteen ja kiinnitti sen asuntomyymälän ilmoitustaululle.

Yrittäjä onnistui sytyttämään koko myymälään kilpailuhengen. Useampana vuotena Tikkurilan myymälästä on ollut neljä välittäjää valtakunnallisella kahdenkymmenen huippumyymälän listalla. Parhaana vuotena viides jäi vain sijan tai kahden päähän.

Kilpailuun kannustavan hengen ja välittäjien yhteistyön sekä monien muiden syiden ohella Tikkurilan myymälän menestykseen on vaikuttanut Tanskanen arvion mukaan toimiva yhteistyö Danske Bankin Tikkurilan konttorin kanssa.

”Monet kaupat on klousattu sillä, että ostajalle on saatu nopeasti rahoitus kuntoon. Tikkurilan konttorissa tietyt henkilöt olivat tavattavissa myös viikonloppuisin. Kun asiakas tuli näytölle, neuvottelut sai liikkeelle samantien.”

**HUIPPUMYYJÄN TITTELIÄ TAVOITELLESSAAN** Tanskanen ei säästelyt itseään.

”Ei se ollut hyväksi terveydelle. Kotona kävin vain nukkumassa.”

Tanskanen on aina ollut aamuvirkku. Hän sanoi asiakkailleen, että hänelle voi soittaa aikaisin aamulla, ja niin monet alkoivatkin hoitaa asioitaan välittäjänsä kanssa ennen kuin lähtivät itse töihin. Illat venyivät puoliöön. Eikä sinä vuonna käyty laskettelemassa.

Tanskanen korostaa, että välittäjäntyössä pitää olla koko ajan lähtövalmiudessa. Aivan uransa alussa hän kiinnitti huomiota siihen, että



Huippumyymälän palkintomatkojen tarinat olisivat oman kirjansa aihe. Tässä Risto Tanskanen Berliinissä vuonna 2013 huippumyymäläkollega Heli Nykäsen seurassa.

eräs hänen kollegansa sovitteli myymälään soittaneen asiakkaan kanssa arviointiaikaa pitkälle seuraavaan viikkoon oman mukavuutensa mukaan.

"Usein rupesi käymään niin, että asiakas antoiakin myynnin jollekin toiselle välittäjälle."

Tanskanen sopi kollegansa kanssa, että kun tulee pyyntö arviokäynnistä, heistä lähtee se, kumpi pääsee lähtemään nopeammin.

"Niin saatiin paljon tavaraa sisään."

Tanskasella oli vauhti päällä. Päivystysvuorot – muutaman tunnin istuskelu toimistolla vahtimassa ovea ja puhelinta – tuntui kahlitsevalta. Hän myöhästyi vuoroiltaan, unohtelikin niitä.

"Senaikuinen myyntijohtaja sanoi, että jos tuottoni ovat 30 000 euroa kuukaudessa, minun ei tarvitse päivystää. Sainoin, että tämä penkki vapautuu välittömästi."

Eikä Tanskanen ole enää sen jälkeen päivystänyt. Hän on hankkinut kohteensa omia reittejään.

Kiinteistömaailma vie huippumyyjäkilpailun kaksikymmentä parasta matkalle. Tanskanen ensimmäinen palkintomatka suuntautui Tahkokuorelle. Oman myymälänsä yrittäjältä hän sai Raymond Weilin rannekellon, joka on edelleen päivittäin hänen ranteessaan.

Eräänä vuotena Tanskanen oli nähnyt iPadin ja pohtinut kollegoilleen ääneen, että sellainen olisi käytännöllinen: pieni kone, kulkee helposti mukana.

"Kun huippumyyjät oli julkistettu, Marja-Liisa sanoi, että saisin sen, mitä olin halunnut."

Paketista paljastui iPad.

"Harmi! Miksi en toivonut Mersua?"

#### **VUONNA 2008 FINANSSIKRIISI JÄÄDYTTI ASUNTOKAUPAN.**

"Kauppa loppui, kun pankit lakkasivat antamasta väliaikaista rajoitusta. Olin onnekas siinä mielessä, että kauppa kävi ja tulos pysyi korkealla", Tanskanen sanoo.

Tilanteen muuttuessa Tanskanen kaivoi keinovalikoimasta 1990-luvun lamassa testatun keinon: myyjien piti vain ryhtyä hyväksymään, että ostajat antoivat tarjouksensa ehdollisena sille, että he saisivat oman asuntonsa kaupaksi. Hän sai puhuttua myyjät ottamaan sen vastaan.

"Kaikista tuli kauppa aikanaan."

Tarjouskauppa ei sen sijaan ollut eikä vielääkään ole Tanskasen suosiossa. ”Olin siinä maailman huonoin. Laitoin lähtöhinnan aina liian korkealle. Myöhemmin opin, että se pitää asettaa hullun alas. Toisenkin virheen tein. Kun joku tarjosi lähtöhinnan tarjousta, sanoin hänelle, että kannattaisi varmaan laittaa vähän enemmän. Enkä saanut edes sitä ensimmäistä tarjousta!”

Ensimmäinen tarjous – se on tärkeä, Tanskanen sanoo.

”Aina kun joku tekee tarjouksen, hän on kiinnostunut kohteesta. Vaikka tarjous olisi huonokin, hän on kiinnostunut eikä hän halua luopua vaan on valmis neuvottelemaan.”

Tarjous on keskustelunavaus.

**KÄSITYSTÄÄN ASUNNONOSTAJAN SIELUNELÄMÄÄN** Risto Tanskanen pitää vireillä ostemalla itse asuntoja. Ensimmäiset sijoitusasuntonsa hän hankki 1990-luvun alussa laman painettua hinnat alas. Tällä hetkellä hänellä on 25 tai 26 asuntoa Helsingissä, Vantaalla, Järvenpäässä ja Lahdessa, sekä vanhoja että uutena ostettuja.

Tanskanen ei tee tarkkoja laskelmia vuokratuottoprosenteista. Hänen vahvuutensa on vankka näkemys asunnon käyvästä hinnasta, ja sitä hän käyttää hyväkseen. Jos hän näkee netissä toisella välityслиikkeellä alihintaisen kohteen, hän toimii nopeasti. Kiinteistömaailman omista kohteista ei välittäjä itse voi asuntoa tuosta vain ostaa.

Monta vanhaa asuntoa hän on ostanut näkemättä. Joskus välittäjä on nikotellut, ja silloin hän on ehdottanut, että kauppakirjaan kirjataan, että ostaja on ostanut kohteen sitä näkemättä ja ottaa vastuun omalle kontolleen.

Sijainti on tietenkin ensimmäinen kriteeri: Tanskanen etsii kohteita aina joltain tietyltä alueelta. Jos silmiin osuu kohtuuhintainen kohde, hän tutkii yhtiön tiedot. Eipä sitä paljon muuta tarvita. Jos haluaa ostaa väärin hinnoitellun kohteen, ei parane aikailla.

Eräänä perjantai-iltana 2010-luvun alussa hän huomasi netistä ylimmän kerroksen lasitetulla parvekkeella varustetun yksiön uudehkosta talosta. Hinta oli käypää arvoa edullisempi.

”Eipä siinä tarvinnut miettiä.”

Tanskanen jahtasi välittäjää ja sai tämän kiinni lauantaina. Pyydetyn hinnan tarjouksen jätettyään hän lähti näyttämään asiasta kysyneelle vaimolleen,



Myös tässä ollaan matkalla Kiinteistömaailman väreissä 2010-luvun alkupuolella, tällä kertaa Levillä.

missä asunto sijaitsi. Talon ympärillä pyöri ihmisiä tiirailemassa, mihin asunto sijoittuu.

”Vielä kauppapäivänä välittäjä soitti ja kysyi, haluanko käydä katsomassa. Sanoin, että ennätän minä sitä katsella.”

**KYVYKKÄÄT KAUPPAMIEHET** ja kohteiden hankkijat tunnetaan alalla. Risto Tanskanen track recordilla kyselijöitä on riittänyt. Muut välitysfirmit ovat kilpailleet siitä, kuka saa tarjota Tanskaselle lounaan.

”Eihän se työnantajaa vaihtamalla muutu mihinkään. Eikä minulla ole ollut mitään halua lähteä. Olen pitänyt tärkeänä sitä, että on mielekäs työ ja työympäristö, jossa viihtyy.”

Tietenkin kilpailijoiden kalastelut kantautuivat aikoinaan myös yrittäjä Marja-Liisa Pynösen korviin. Tanskanen vakuutti hänelle, ettei hänellä ole mitään halua lähteä minnekään.

”Moni hyvä tyyppi on lähtenyt, jopa kokonaan toiselle alueelle. Niin on mennyt monelta hyvä ura pilalle. Olisivat vain rakentaneet asiakaskantaa”, hän pohtii.

Pynönen jäi eläkkeelle elo-syyskuun 2016 vaihteessa. Uudeksi yrittäjäksi tuli Marko From, ja samassa yhteydessä Tanskanen osti vähemmistöosuuden yhtiöstä, vaikka olisi itsekin voinut siirtyä eläkkeelle jo vuotta aiemmin. Eläköityminen tuntuu kuitenkin ikävältä vaihtoehdolta.

”Kun täytin virallisen eläkeiän, tuntui, että olen liian nuori lähtemään eläkkeelle. Vieläkin tuntuu siltä. Aivan kuin putoaisi tyhjyyteen, kun on saanut ollut kehityksessä mukana.”

Hieman Tanskanen on kuitenkin höllännyt tahtia ja keskittynyt kohteiden hankintoihin. Nuoremmat kollegat saavat hoitaa myynnin.

Lomaakin hän nykyisin pitää, ja kun lomalla tulee soittoja, hän laittaa kollegan paikalle, jotta asiakas tulee hoidettua ripeästi. Lopettaminen ei kuitenkaan houkuttele.

”Tälle alalle on vaikea tulla. Vielä vaikeampi on lähteä pois.”

RISTO TANSKANEN on työskennellyt kiinteistönvälittäjänä Kiinteistömaailmassa Vantaalla vuodesta 2004. Osakkaaksi hänet kutsuttiin ketjuyritykseensä vuonna 2016.