

MARJO TOMMILA

Elämä edellä

”Sepä harmi”, Marjo Tommila sanoo, kun ruokapaikkaa valitessamme kerron kala-allergiastani. ”Mie olen kotoisin Kotkasta, ja isän kanssa kalastettiin paljon. Mistä sinä olet kotoisin?”

Ennen kuin olemme istahtaneet Lahden keskustassa sijaitsevan kiinalaisen ravintolan noutopöytälounaan äärelle, olemme jo vanhat tutut. Tiedän milloin (itsenäisyyspäivänä 1989) hän on muuttanut Lahteen ja miksi (no miksi sitä yleensä muutetaan?) ja missä hän asuu (Aleksanterinkadulla, vastapäätä entistä työpaikkaansa) ja että Lahden maine Suomen Chicagona on hänestä täysin katteeton.

Eikä hän ole innostunut siitä, että Lahti nojaa niin vahvasti hiihtokaupungin maineeseensa, vaikka onkin itse lapsena ja nuorena hiihtänyt Kotkassa kilpaa, kilpailuhenkinen kun on. Pelicansin otteluita hän käy katsomassa, jos jotain urheilua pitää seurata. Sitä paitsi hänen oma lajinsa on golf.

Vasta myöhemmin ymmärrän, että juuri siinä täytyy olla yksi Tommilan salaisuuksista, joka on tehnyt hänestä moninkertaisen Huippumyyjän. Vuonna 2017 hän toi rahaa ketjuun 423 000 euroa, lähemmäs satatuhatta euroa enemmän kuin toiseksi paras välittäjä.

Tommilaa on helppo lähestyä. Hän on mutkaton ja kuuntelee keskustelukumppaniaan. Kun hän menee kotikäynnille, ensimmäiseksi keskustellaan elämäntilanteista, elämästä.

”Olen aidosti kiinnostunut ihmisistä ja heidän murheistaan”, hän sanoo.

Niitähän elämän nivelkohdissa asuntojaan myyvillä ja ostavilla ihmisillä piisaa. Tommila suhtautuu elämän kolhuista kertoviin asiakkaisiin luontevasti ja jakaa heidän tuskaansa. Jos asiakas kertoo, kuinka ero on



Golfkentän ravinto-
lassa Tommila taipui
kompromissiin.
Hän tulisi syyskuun
puolivälissä kahdeksi
viikoksi katsomaan,
millaista kiinteistön-
välitys on.

tullut puolison alkoholismin takia, Tommila saattaa hyvin kertoa muistoja omasta lapsuudestaan, jolle sävynsä antoi Enso-Gutzeitilla työskennelleen isän alkoholiongelma. Sairaalassa välinehuoltajana työskennellyt äiti taas oli väkivaltainen.

Ei elämä tietenkään silkkaa murhetta ole. Tommila nauraa paljon ja kertoilee julkisesti hassuista sattumuksistaan. Facebook on juuri muistut-
tanut päivityksestä, jossa hän kertoi kääntyneensä väärälle puolelle liikenteenjakajaa ja päätyneensä ajamaan vastaantulijoiden kaistaa.

Ja kun alla on limenvihreä Huyndain Kona-katumaasturi, liikennetoilailut kaiken lisäksi huomataan. Lahdessa kaikki tietävät Marjo Tommilan.

Eikä se Tommilaa haittaa. Hänen itsetuntonsa on terve, eikä hänen tarvitse peitellä mitään. Ei ole mitään salattavaa.

”SINÄ ET TIEDÄ, kuka minä olen, mutta minä tiedän, kuka sinä olet”, nainen sanoi pahaa-aavistamattomalle Marjo Tommilalle Messilän golfkentän lähtöpaikalla heinäkuussa 2006.

Samassa ryhmässä radalle lähtevät pelaajat kätelivät toisensa kierroksen aluksi.

”Minä olen Seija Meriläinen”, nainen sanoi kättä puristaessaan.

Meriläinen oli lahtelainen Kiinteistömaailma-yrittäjä – sen Tommila toki tiesi. Hän oli soitellut Tommilalle muutaman kerran ja kysynyt, kiinnostaisiko Tommilaa vaihtaa alaa ja tulla välittäjäksi hänen yhtiöönsä. Syynä soitteluille oli se, että Danske Bankissa pankkivirkailijana työskennellyt Tommilan golfkaveri, aiemmin kiinteistönvälittäjänäkin työskennellyt Eeva Kulovuori, oli suositellut Meriläiselle ulospäinsuuntautunutta Tommilaa.

Tommilan oli ollut helppo kieltäytyä puhelimesta kerta toisensa perään. Niinpä Meriläinen oli järjestänyt itsensä samaan peliryhmään.

Viiden tunnin mittaisen kierroksen jälkeen Meriläinen sanoi haluavansa palkata Tommilan.

”Mennään tuohon lounaalle.”

Tommila arkaili, sillä välittäjän työ olisi provisiopalkkaista. Hänellä oli hyvä kuukausipalkkatyö ja arvostettu asema Vaatehuoneella. Hänestä oli tullut vaatekauppaketjun kasvot, sillä 1990-luvun lamassa hänen pomonsa Simo – Vaatehuoneen Simo – oli kysynyt häntä mukaansa televisio-
mainokseen.

Simo Vaatehuoneelta ja ysiysihinnat olivat noussut nopeasti valtakunnan tunnetuimmaksi televisiomainossarjaksi. Myöhemmin vuosikymmenet ovat kivittäneet mainossarjan yhdeksi 1990-luvun lama-ajan kuvista.

Golfkentän ravintolassa Tommila taipui kompromissiin. Hän tulisi syyskuun puolivälissä kahdeksi viikoksi katsomaan, millaista kiinteistönvälitys on.

SEIJA MERILÄINEN LÄHETTI Marjo Tommilan Vääkseen, jossa pitäisi antaa arvio omakotitalosta. Tommila kierteli ja katseli vanhaa rintamamiestaloa, arvioi sen 85 000 euroon. Tehtiin toimeksiantosopimus, ja ostajakin löytyi heti.

Tommila kyseli muilta välittäjiltä vanhaa varastoa myytäväksi. Kahdessa viikossa hän vakuuttui siitä, että tämä oli hänen alansa. Varsinainen työ sopimus allekirjoitettiin lokakuun ensimmäisenä päivänä.

”Pidän asiakaspalvelutyöstä. Nyt pääsi myymään isompia kohteita.”

Yrittäjä hankki uudelle välittäjälle kohteita lähettämällä asuntojaan itsemyyville kirjeitä Tommilan nimissä. Eräänä päivänä asuntomyymälän ovesta astui sisään kiukkua puhkuva mies.

”Kuka täällä on Marjo Tommila?”

Tommila ilmoittautui.

”Miten sinä kuvittelet myyväsi minun kotini? Et tiedä siitä yhtään mitään!” mies tiuskaisi.

Tommila ei ymmärtänyt, mistä oli kyse. Mies näytti samaansa kirjettä. Tommila selitti, että hän ei ollut lähettänyt kirjettä vaan kyse oli myymälän markkinoinnista.

”Istutaanpa kahville. Mie haen meille pullat”, hän sanoi.

Tommila ja mies juttelivat niitä näitä. Tommila kertoi omasta elämästään, aloittamastaan uudesta työstä välitysalalla, mies omasta elämästään ja sen vaiheista. Miehen kiukku laantui, kirosanat putosivat pois puheesta.

Kahvittelun päälle Tommila ja mies lähtivät Ankkuriin katsomaan miehen asuntoa.

Tapaamisen lopuksi mies antoi asuntonsa Tommilalle myytäväksi.

”Kuuntele asiakasta”, Marjo Tommila tiivistää tapahtuman opetuksen. ”Ristiriitatilanteessa: kuuntele.”

KÄVI NOPEASTI ILMI, että uusi välittäjä sai asuntoja kaupaksi. Hämmästyttävästi hän myös alkoi saada asuntoja myytäväksi suoraan, ei pelkästään päivytyksessä istumisen kautta.

Seuraavana keväänä Tommila sai kutsun tulla katsomaan Karjusaassa sijaitsevaa omakotitaloa. Vesijärveen työntyvä Karjusaari on Lahden eliitti- aluetta, jossa talot ja hinnat ovat hulppeita. Hän ajoi pienellä mustalla Hyundai Getzillä näyttävän järvenrantatalon pihaan ja pysäköi Jaguarin ja Volvon viereen.

Miksi hänet oli haluttu tänne? Hänhän oli vielä keltanokka. Tommila kysyi asiakkaalta suoraan, miksi tämä oli soittanut juuri hänelle.

”Olen kiertänyt paljon yleisesittelyillä ja pyytänyt tuttavianikin käymään. Pidän siitä, kuinka kohteet ihmisiä esittelyillä. Haluan, että talo saa arvoisensa välittäjän”, kuului vastaus.

Myyjä kysyi Tommilan hinta-arviota.

”750 000 euroa.”

”Sitä mekin olimme ajatelleet.”

Toimeksiantosopimus allekirjoitettiin. Tommila myi kohteen viikossa. Vaikka vuonna 2007 kiinteistömarkkina oli kuuma, 750 000 euron asuntoja ei liiku Päijät-Hämeessä aivan joka päivä. Ensimmäisenä Kiinteistömaailma-vuotenaan Tommila nousi yhdeksi kolmesta Vuoden tulokas- ehdokkaasta.

AIKAANSAAVA JA RAHAA TEKEVÄ välittäjä pantiin merkille myös oman toimiston ulkopuolella. Lahden Aleksanterinkadulle oli juuri perustettu kaupungin kolmas Kiinteistömaailma, Lahden Kodit. Lahden Kotien yrittäjä ehdotti Tommilalle, että tämä tulisi hänen firmaansa. Samalla Tommila sai ostaa kolmanneksen firmasta. Tappiollisen tuloksen jäljiltä yhtiön arvostus oli matala.

Tommila tarttui tarjoukseen sillä ehdolla, että hänelle ei tulisi johtotehtäviä. Hän halusi keskittyä hankintaan ja myyntiin – tuomaan rahaa taloon. Vuoden 2008 ensimmäisenä päivänä hänestä tuli yksi yhtiön kolmesta yrittäjästä – ja pian iski asuntokaupan seisauttanut finanssikriisi. Kauppoja tehtiin ehdollisena sille, että ostaja sai oman asuntonsa myytyä. Kauppa-ajat venyivät. Siitä huolimatta Lahden Kodit kamposi itsensä voitolle.

Muutaman vuoden kuluttua Lahden Koteihin tuli uusi yrittäjä. Tommilan kollegat myivät osakkeensa yhtiön nykyiselle yrittäjälle Juha Hirvoselle.

Hirvosen ehtona oli, että Tommila ei myisi osuuttaan vaan jäisi firmaan. Tommila suostui siihen, mutta vuoden kuluttua hän tarjosi osuuttaan Hirvoselle.

Kaupat tehtiin, ja Tommilalle tuli vuoden kilpailukielto, jonka ajan hän työskenteli Lahden Kodeissa palkollisena. Vuonna 2013 hän ylsikin ensimmäistä kertaa Huippumyyjäksi – yrittäjät kun eivät ole kisassa mukana.

Samana päivänä, kun Huippumyyjät julkistettiin, Tommila kertoi Hirvoselle irtisanoutuvansa ja siirtyvänsä kaupungin kolmanteen Kiinteistömaailmaan Asuntolauneeseen, sisarusten Riitta Turusen ja Hannu Väänänen yhtiöön. Myöhemmin yrittäjät puysivat Tommilan osakkaaksi.

VUONNA 2014 MARJO TOMMILA toi kolmanneksi eniten rahaa ketjuun, mutta ei päässyt Huippumyyjien kahdenkymmenen listalle, sillä hänellä ei ollut riittävästi Tarjouskauppoja. Tarjouskauppojen määrä oli yksi kriteereistä.

”Oli tosi lähellä, että olisin sanonut itseni irti.”

Huippumyyjätapaamisissa Tommilalta on kysely, kuinka hän pystyy tekemään satojentuhansien eurojen myynnit Lahdessa, jossa asuntojen hinnat ovat aivan toista kuin sata kilometriä etelämpänä.

”Täytyy vain tehdä paljon töitä”, kuuluu yksinkertainen selitys.

Työnteossa Tommila on ollut kova koko elämänsä ajan. Lapsuudessa hän harvensi sokerijuurikaspenkkejä pennillä metri ja ryhtyi keräämään mansikoita läheisellä mansikkamaalla heti kun hänen ikänsä riitti. 16-vuotiaana hän alkoi siivota koulun jälkeen ammattikurssikeskusta ja tehdas-salia.

Kun kiinteistönvälityksestä tuli tosi-tv-ohjelmien myötä jonkinmoinen trendiammatti, alalle hakeutui nuoria välittäjiä glamourin perässä. Tommilakin sai kaitsettavakseen ammattikorkeakoulusta alalle haluavan opiskelijan, joka kulki varjona hänen mukanaan.

Kahden viikon kuluttua nuoren naisen opettaja soitti Tommilalle: opiskelija on keskeyttänyt harjoittelun. Kellon ympäri kiertävän työn todellisuus ei vastannut mielikuvaa samppanjalasien kohottelusta.

”Ei tämä ole perheellisen hommaa. Aika monet välittäjät eroavat. Mie en oo ikinä mennyt naimisiin. Sen takia minun on ollut helppo tehdä tätä työtä, kun kotona ei kukaan naputa, että olen aina poissa ja kun tulen kotiin, olen väsynyt.”



Työt on tehtävä, kun ne on tehtävä. Vaikka olisi väriaineet päässä.



”Mie olen niin
kyllästynyt ysiysiin!”
Tommila naurahtaa.

Pojan Tommila on saanut ja ollut hänen yksinhuoltajansa yksivuotiaasta asti.

TYÖSSÄ RATKAISEE MÄÄRÄN LISÄKSI LAATU: työt pitää tehdä niin hyvin, että asiakkaat suosittelevat välittäjää omille ystävilleen ja tuttavilleen. Ei Tommilan ole enää vuosiin tarvinnut etsiä kohteita myyntiin. Hänelle soitetaan, juuri hänet halutaan.

Tommila paljastaa yhden teknisen ammattikikkansa: hän tallentaa asiakkaidensa numerot puhelimen muistiin muodossa ”etunimi + osoite”.

”Nimet eivät sano minulle mitään, mutta osoitteesta muistan heti, kuka soittaja on.”

Kun Tommilan välittämän asunnon ostanut henkilö soittaa viiden vuoden kuluttua, Tommila tervehtii iloisesti etunimellä ja kysyy, kuinka asunnossa on viihdytty.

”Onko sulla mun numero tallennettuna?” soittaja ihmettelee ja hämmästelee, kuinka Tommila muistaa yksityiskohtia – ja muistaahan hän, koska on kiinnostunut ihmisistä aidosti, ei vain kohteliaisuuden vuoksi.

Pian toimeksiantosopimus onkin allekirjoitettu.

”UUDEHKO RIVITALO OIKEIN HINNOITELTUNA, uudehko kerrostalo oikein hinnoiteltuna, uudehko omakotitalo hyvältä alueelta oikein hinnoiteltuna”, Marjo Tommila luettelee helposti myytäviä kohteita.

”Kohde menee kaupaksi, kun se on oikein hinnoiteltu.”

Tommilalle tulee paljon kohteita, joita joku toinen välittäjä on yrittänyt myydä pitkään ja turhaan.

”Viime tammikuussa tein arvion yhdestä rivarista. Arvioin sen hinnaksi 380 000 euroa. Kohta se oli toisella välittäjällä myynnissä 450 000 eurolla.”

Puoli vuotta myöhemmin myyjä oli uudelleen yhteydessä Tommilaan.

”Sanoin, että hinnaksi laitetaan 370 000 euroa, koska olette pilanneet markkinan.”

Tommilan kokemuksen mukaan usein on helpompi olla toinen välittäjä.

”Ensimmäisen kanssa sorrutaan helposti ylihinnotteluun. Toisen kanssa saadaan hinta kohdalleen.”

Hinnoittelun säätäminen asiakkaan kanssa on oma taiteenlajinsa. Jos käyväksi hinnaksi arvioidaan 200 000 euroa, ilmoitukseen laitetaan ehkä

209 000 euroa, jotta ostajalle jää tinkimisen varaa. Mutta ei se niin yksiselitteistä ole.

”Tänään kävin katsomassa asuntoa, joka on ollut kilpailijalla myynnissä 215 000 eurolla. Asiakas ehdotti, että hinnaksi laitettaisiin vähän yli 200 000.”

Tommila muistutti asiakkaalle, että monella voi olla hakukriteerirajana juuri 200 000 euroa. Ehkä kannattaisi laittaa vähän alle 200 000 euroa. Hintapyynnöksi tulee luultavasti 198 000.

Miksi ei 199 000?

”Mie olen niin kyllästynyt ysiysiin!” Tommila naurahtaa.

Eikä lopputuloksen kanssa ole merkitystä, lukeeko ilmoituksessa 199, 198 vai 197 tuhatta.

SAMAISELLA KÄYNNILLÄ MYYJÄT OLIVAT PYYTÄNEET Tommilaa perustelemaan, miksi heidän kannattaisi antaa asuntonsa juuri hänen välitettäväkseen. Miksi hän saisi asunnon kaupaksi, kun edellinen väittäjä ei ollut onnistunut?

”Mie olen kova tekemään työtä, sillä mie olen hiton ahne akka”, Tommila vastasi.

Myyjät lupasivat miettiä asiaa viikonlopun yli. Tommilan päästyä takaisin myymälään hänen puhelimensa oli kuitenkin soinnut.

”Ei meidän tarvitse viikonlopun yli miettiä. Peruimme tapaamiset muiden välittäjien kanssa. Tule sunnuntaina tekemään toimeksianto.”

Raadollisuuteen asti viety rehellisyys toimii. Ja totta on sekin, että hyvän myyjän pitää olla ahne.

”Kun tekee myyntityötä provisiopalkalla, työn tekemisen ilo menee nopeasti, jos siitä ei saa palkkaa. Ei kukaan tee iltoja ja viikonloppuja, jos ei saa elantoa ja vielä ihan hyvää elantoa.”

TOMMILA ON OLLUT LAPSESTA ASTI KILPAILUHENKINEN. Vuosi 2017 oli hänen kiinteistövälittäjänuransa kultamitalisuoritus. Se oli hurja vuosi.

Tammikuussa Tommila teki tuottoja yli 60 000 eurolla. Hyvä vauhti jatkui, ja kesäkuu se vasta hullu kuukausi olikin: 16 kauppaa, reippaasti yli 80 000 euroa tuottoja.

”Tuntui, että kaikki onnistuu. Olin tehnyt yli 300 000 euron vuosia, mutta silloin tiesin, että nyt tulee jotain poikkeuksellista.”

Arvostettu Huippumyymyjä-palkinto plakkarissa! Marjo Tommilalle ja muille vuoden 2019 Kiinteistömaailmapäivässä palkituille Huippumyymyjille aplodeeraamassa Kiinteistömaailman toimitusjohtaja Erkki Heikkinen ja liiketoimintajohtaja Mika Lehtiniemi.



Tommila uurasti ympäröiväitä päiviä, mutta hän juoksi mielellään, kun tuloksia syntyi. Ehkä tila oli samanlainen kuin huippu-urheilijalla tai taiteilijalla flow-suorituksessa.

Vuoteen osui erikoisena tapauksena Hämeenkoski, Hollolaan liitetty parintuhannen asukkaan pikkukunta. Siellä oli vanhoja omakotitaloja, joita oli yritetty myydä ehkä vuosi, puolitoista, eikä mikään vain liikkunut.

Tommila otti kauan myynnissä olleen talon välitettäväkseen ja asetti hinnan törkeän alas.

"Johan alkoi pyöriä asiakkaita kuin Vilkkilässä kissoja!"

Talo meni kaupaksi, hän sai välitettäväkseen toisen. Sen hinta oli asetettu alkujaan 99 000 euroon mutta laskettu 59 000:een. Tommila asetti sen lähtöhinnaksi Tarjouskaupassa 18 000 euroa.

"Asiakas olisi ollut valmis myymään jo 23 000 euron tarjoukseen, mutta pyysin häntä odottamaan. Se nousi yli 30 000 euroon."

Vaikka Tommila keräsi vuoden aikana 100 000 euroa enemmän kuin vuoden toiseksi eniten rahaa ketjuun kantanut myyjä, hän ei ollut Huippumyymyjäkisan ykkönen, sillä häneltä ei ollut kertynyt riittävän paljon pankkivinkkejä. Silti suoritus oli mykistävä.

"Nyttien voi pikku hiljaa hellittää. Olen näyttänyt, mihin pystyn."

KOKO LAHTI TUNTEE MARJO TOMMILAN, ja Marjo Tommila tuntee koko Lahden. Hän luettelee ulkomuistista vastikkeettomasta Vapaudenkatu 10:stä tehtyjä kauppoja ("pystyviemärisaneerauksesta osakkaiden ei tarvinnut maksaa"), muistaa lunastuslausekkeet, tietää, kuinka ateljeeasunto on muutettu muslimiseurakunnan koulutuspaikaksi. Kadunnimet ja numerot tulevat muistista etsimättä.

Kun kauppaa on tehnyt paljon ja vieläkin enemmän, mukaan on mahantunut jos jonkinlaisia tapauksia.

"Italiasta soitti nainen, jolla oli sijoitusasunto, jossa asui vuokralainen. Oven avasi laiha mies", Tommila aloittaa.

Kun hän ja vuokralainen astuivat keittiöön, Tommilan huomion kiinnitti valtava terraario, jossa luikerteli kalkkarokäärmeitä.

Kappas.

He menivät olohuoneeseen. Siellä oli terraario, jossa oli valkoisia kytä. Vuokralainen harrasti tappavan myrkyllisiä käärmeitä.

Makuuhuoneessa ei ollut käärmeitä vaan iso vaaleanpunainen häkkinäkö.

"Onko tämä on sinun tyttäresi?"

Vuokralainen katsoi Tommilaa hymynkare suupielessä. "Milloin olet nähnyt käsiraudat lastensängyn päädystä?"

Vaatehuoneeseen välittäjä ei saanut kurkistaa. Siellä oli kuulemma aikuisten leikkikaluja.

Tommila varoitti näytölle ennalta ilmoittautuneita kohteen erikoispiirteistä. Ilmoittautumatta näytölle osunut nainen tosin alkoi kirkua käärmeet nähdessään.

Kaupat tuli siitakin kohteesta.

TOISIN KÄVI SILLOIN, kun Marjo Tommilan puhelin soi vuonna 2012. Puhelimen näyttö kertoi soittajan nimen ja osoitteen, joista hän oitis muisti tapauksen: hän oli myynyt vuotta aiemmin perheen rivitaloasunnon, ja perhe oli rakentanut itselleen omakotitalon Karistoon, hyvälle paikalle.

"Nyt tulet äkkiä meille!" perheen mies sanoi puhelimesta.

"Minkä takia?"

"Laitetaan talo myyntiin."

"Juurihan teille syntyi toinen lapsi ja teillä on ihana uusi talo."

"Ei. Me eroamme", mies sanoi.

”Tiedätkö sie, kuinka kallista eroaminen on?” Tommila kysyi melkein äkäisenä. ”Teillä on kaksi pientä ihanaa lasta ja eroaminen on tosi kallista. En tule nyt, tulen kahden viikon päästyä. Jos olette edelleen sitä mieltä, pannaan sitten talo myyntiin.”

”Me pyydetään joku muu”, mies sanoi.

”Ette te ketään pyydä vaan istutte ja mietitte kaksi kertaa, eroatteko vai ette.”

Pariskunta ei ole eronnut, lapset ovat kouluikäisiä. Tommilalle sai helpojen kauppojen sijaan kukkakimpun – ja melkoisen maineen, kun Lahdessa alkoi kiertää sana välittäjästä, jolle ei kelvannut talo myyntiin. Mikä se on semmoinen Marjo Tommila, joka kieltäytyi ässäarvan reilua voittoa suoremasta välityspalkkiosta?

Kuulostaa naiselta, jolle haluaa antaa asuntonsa myyntiin.