LEHDISTÖTIEDOTE Julkaisuvapaa 16.11.2016

Kiinteistömaailman 30 000. tarjouskauppa tällä viikolla

Kiinteistömaailmassa juhlitaan historiallista rajapyykkiä, kun 30 000. tarjouskaupalla tehty asuntokauppa allekirjoitettiin tällä viikolla. Perinteisen asuntokauppatavan rinnalle voi viimeistään nyt sanoa Suomessa vakiintuneen tarjouskaupan. Tarjouskaupan etu on avoimuus: kaikki asunnosta kiinnostuneet näkevät muiden tarjoukset ja voivat tehdä avoimen tiedon valossa omat ratkaisunsa.

Kiinteistömaailma toi vuonna 2007 suomalaiseen asuntokauppaan täysin uudenlaisen kauppatavan, Kiinteistömaailma Tarjouskauppa®:n. Siinä missä perinteisessä asuntokaupassa kauppa tehdään myyjän asettamaan myyntihintaan tai siitä alaspäin tinkimällä, tarjouskaupassa ostajat tekevät myyjän asettamasta lähtöhinnasta tarjouksia ylöspäin.

Tarjouskaupan alkutaival ei ollut helppo. Kilpailijat kritisoivat Suomessa uudenlaista innovaatiota voimakkaasti, ja sen käyttöön haettiin oikeutus viranomaisarvioinnista. Asiakkaat ottivat kuitenkin tarjouskaupan omakseen.

- Vajaassa kymmenessä vuodessa tehdyt 30 000 tarjouskauppaa osoittavat, että meillä on nyt Suomessa perinteisen kauppatavan rinnalla vaihtoehto, joka lisää asuntokaupan avoimuutta merkittävällä tavalla, sanoo Kiinteistömaailma Oy:n toimitusjohtaja **Erkki Heikkinen**.

Tällä hetkellä noin kolmannes kaikista Kiinteistömaailman asuntokaupoista tehdään tarjouskaupalla. Heikkinen toteaa tarjouskaupan olevan ketjussa jokapäiväistä tekemistä ja uskoo sen olevan tulevaisuudessa nykyistäkin suositumpi kauppatapa, kun sen tunnettuus vuosi vuodelta kasvaa.

Avointa asuntokauppaa, oikeaan markkinahintaan

Tarjouskaupan etu on avoimuus. Kaikki kiinnostuneet voivat seurata kohteesta tehtyjä tarjouksia, jotka ovat aina vähintään kaksi vuorokautta voimassa, ja tehdä halutessaan oman tarjouksensa. Kuten perinteisessä asuntokaupassakin myyjä päättää, milloin tehty tarjous on sellainen, että hän sen hyväksyy. Sekä ostaja että myyjä tietävät tekevänsä kaupan oikeaan markkinahintaan, kun kaikki tarjoukset tehdään avoimesti.

-Myyjän ei tarvitse miettiä, pyysikö hän asunnostaan liian vähän, kun hinta nousee joka tapauksessa sille tasolle, jonka ostajat ovat siitä valmiita maksamaan. Myöskään ostajan ei tarvitse miettiä, tulinko maksaneeksi tietämättömyyttäni liikaa, kun muiden tarjoukset ovat näkyvillä, Heikkinen kiteyttää.

Kiinteistömaailma-ketjun 30 000. tarjouskauppana huomioitiin yksiöstä tehdyt kaupat Riihimäen Peltosaaren alueelta. Sekä ostaja että myyjä kukitettiin Kiinteistömaailma Riihimäen asuntomyymälässä.

Lisätiedot:
Erkki Heikkinen, toimitusjohtaja, Kiinteistömaailma Oy, puh. 050 4332080
Jaana Laitinen, viestintäsuunnittelija, Kiinteistömaailma Oy, puh. 044 7140090

***Kiinteistömaailma** on vuonna 1990 perustettu valtakunnallinen kiinteistönvälitysketju, jossa työskentelee lähes 700 asuntokaupan ammattilaista yli 50 eri paikkakunnalla reilussa 100 asuntomyymälässä. Brändin omistaa*

Danske Bank, ja asuntomyymälät ovat itsenäisten franchising-yrittäjien omistamia osakeyhtiöitä. Useilla alueilla – esimerkiksi pääkaupunkiseudulla – Kiinteistömaailma on alansa kiistaton markkinajohtaja.