



Lehdistö- tiedote

Uudella valmennusohjelmalla osajia uudiskohteiden välitykseen

Uudiskohteiden välittäminen on asiantuntijapalvelua. Siinä tulee hallita koko prosessi rakennusmaan hankinnasta uuden asunnon ostajan tyytyväisyyteen vuositakuukorjausten jälkeenkin.

Kiinteistönvälittäjien koulutus uudiskohteiden välittämisessä keskittyy lähinnä perusjuridiikan opiskeluun. Asuntokauppalain perusjuridiikan osaaminen sekä RS-järjestelmän hallitseminen ovat keskeisiä asunnonostajan ja rakennuttajan etujen turvaamiseksi.

”RE/MAXin mielestä uudiskohteita välittävän kiinteistönvälittäjän tulee lisäksi hallita mm. rakennuspaikan jalostamiseen ja rakennuttajaorganisaation toimintaan liittyviä asioita sekä rakennustyömaan turvallisuuskäytäntöjä ja ostajan vanhan asunnon myyntikäytänteet”, kertoo RE/MAXin kehitysjohtaja Pekka Ronkainen. ”Jo pelkästään rakennustyömaan turvallisuuskäytäntöihin ja roolituksiin perehtyminen tuo merkittäviä parannuksia turvalliseen yhteistoi-
mintaan ostajan, kiinteistönvälittäjän ja rakennuttajan kesken.”

Sisällöt rakennettiin yhteistyössä

”Välitysalan haasteena on, ettei rakennuttajien ja uuden asunnon ostajien palvelemiseen valmistavaa, riittävän haastavaa koulutusta ole ollut saatavilla, joten uudiskohdeprosessin hallitsevien välittäjien määrä on jäänyt vähäiseksi. Rakennuttajat ovat joutuneet paikkaamaan puutetta perustamalla omia myyntiorganisaatioita ja kouluttamaan osajat itse”, kertoo RE/MAX Suomen toimitusjohtaja Pasi Aalto.

RE/MAX on ratkaissut ongelman yhteistyössä Pirkanmaan ELY-keskuksen ja Tampereen Aikuisopetuskeskuksen (TAKK) kanssa järjestämällä uudiskohdemestari-valmennuksen kokeneille kiinteistönvälittäjilleen.

Uudiskohdemestarin valmennusohjelma perustuu kiinteistönvälitysalan ammattitutkinnon vaatimuksiin sekä TAKKin muihin valmennusohjelmiin, joista valittiin RE/MAXin tarpeisiin sopivat palikat. Tavoitteena oli riittävän kompakti kokonaisuus, joka kattaa monipuolisesti uudiskohteiden välityksessä tarvittavat osaamiset. ”TAKK valittiin koulutus-
kumppaniksi, koska tiesimme, että TAKKista löytyy sopivaa osaamista”, perustelee Ronkainen.

Tarpeeseen osuvaa TäsmäKoulutusta

Uudiskohdemestari-valmennus toteutettiin TäsmäKoulutuksena, jossa yritys ja ELY-keskus rahoittavat koulutuksen yhdessä. ”Uudiskohdemestari-valmennus perustui tiukasti RE/MAXin strategiseen kehitystyöhön ja hallitun kasvun tavoitteeseen, joka toteutui yli odotusten”, kertoo koulutusasiantuntija Urpo Salkoaho Pirkanmaan ELY-keskuksesta. ”Tavoitteena oli luoda Pirkanmaalle 10 uutta työpaikkaa, mutta tuloksena oli 20 uutta työpaikkaa. Koulutus mahdollisti rekrytoinnit. Laadukas koulutusohjelma ja henkilöstön aktiivinen kouluttaminen lisäävät yrityksen kiinnostavuutta ja houkuttelevat työntekijöitä”, jatkaa Pekka Ronkainen.

Osaamista työn oheen

”Kyse oli pilottikoulutuksesta, jossa suunnitelmia, sisältöjä ja tavoitteita tarkennettiin tarpeen mukaan myös matkan varrella”, kertoo kouluttaja Anna-Maija Eskola.

Juuri päättyneeltä ensimmäiseltä uudiskohdemestarikurssilta valmistui yhteensä 17 henkilöä, jotka toimivat uudistuotannon välitystehtävissä eri puolilla Suomea. Valmennuksen seitsemään kuukauteen sisältyi lähiopetuspäiviä, työssäoppimisjaksoja, käytännön harjoitteita sekä lopputyö. Lopputöissään osallistujat perehtyivät syvällisesti uusi-kohteiden välittämisen eri osa-alueisiin, ja osaamista jaettiin myös ryhmän kesken.

Valmennukseen osallistuneet tamperelaiset kiinteistönvälittäjät Tiina ja Pasi Bergqvist huomasivat, että tieto lisää tuskaa. ”Kiinteistönvälitysala on laaja ja työssä tarvitaan monipuolista osaamista; prosessit pitää hallita monesta eri näkökulmasta. Asuntoa ostava asiakas ja rakennuttaja täytyy palvella niin hyvin, että he palaavat asiakkaiksi ja suosittelevat meitä myös muille. Koulutuksesta heräsi kova nälkä päästä viemään uusia oppeja käytäntöön”, kertoo Tiina Bergqvist.

”Valmennuksen kautta saatava hyöty on tärkeä motiivi yhtä lailla kiinteistönvälittäjän asiakkaalle kuin koulutukseen osallistuvalla: Tässä prosessissa kaikki osapuolet hyöttyivät ja oppivat”, tiivistää Ronkainen valmennuksen ja yhteistyön.

Lue lisää valmennuksesta: www.remax.fi/uudiskohdemestarit-11-2017

Lisätiedot

Pekka Ronkainen, Kehitysjohtaja, RE/MAX Suomi
+358 50 3800 050 | pekka.ronkainen@remax.fi

Pasi Aalto, Toimitusjohtaja, RE/MAX Suomi
+358 400 322 232 | pasi.aalto@remax.fi

Suomessa ensimmäinen REMAX-toimisto avattiin 2006. Tällä hetkellä RE/MAXilla on lähes 400 välittäjää 25:llä eri paikkakunnalla Suomessa, ja välittäjämäärä on kasvussa. Yhtiön tavoitteena on palvella jokaista asiakasta tasalaa-tuisesti ja laadukkaasti, oli kyse asunnon sitten myymisestä, ostosta tai vuokrauksesta. REMAX toimii globaalisti 44 vuoden kokemuksella 100 maassa yli 7500 toimiston ja yli 115 000 välittäjän vahvuudella. REMAX on markkinajoh-taja 11 Euroopan maassa, USA:ssa ja Kanadassa. REMAX-välittäjät auttavat vuosittain yli miljoonaa ihmistä osta-maan ja myymään kotinsa ympäri maailmaa.

Tampereen Aikuiskoulutuskeskus TAKK on monialainen ammatillinen aikuiskouluttaja ja työelämän kehittämis-kumppani. Vuosittain TAKKissa opiskelee yli 14 000 aikuista ja henkilöstöä on n. 240. TAKKia ylläpitää Tampereen Aikuiskoulutussäätiö sr. Toimintaa ja oppimisympäristöjä kehitetään tiiviissä yhteistyössä työelämän ja yritysten kanssa. Valikoimissa on ammatillisia perustutkintoja, ammatti- ja erikoisammattitutkintoja sekä ammatillista lisä- ja täydennyskoulutusta. Yrityksille ja organisaatioille on tarjolla joustavat ja yksilölliset henkilöstön osaamisen ja liike-toiminnan kehittämisen palvelut.