



# Osaaminen uudelle tasolle

## - Erikoisammattitutkinnot nostavat kiinteistönvälitysalan osaamista

### Välitysliikkeen johtamisen erikoisammattitutkinto starttasi

#### Opetushallitukselta laaja virallinen tutkintopohja kiinteistönvälitysalalle

Kiinteistönvälitysalan viralliset tutkinnot uudistuvat ensi vuonna. Kiinteistönvälitysala saa kokonaan uuden tutkintotason, kun Opetushallituksen erikoisammattitutkinnot tulevat voimaan. Liiketoiminnan Erikoisammattitutkintoon tulee erikoisammattitutkinnot välitysliikkeen johtamisen, kiinteistöarvioinnin ja uudiskohdehoitamisen osaamisalueille. Tutkintouudistuksen myötä kiinteistönvälitysalan ammattitutkinto (KiAT) muuttuu Liiketoiminnan ammattitutkinnon Kiinteistönvälityksen osaamisalaksi. Tutkinnon suorittaneella on tutkinnon osaamiskriteerien mukainen osaaminen kiinteistöjen ja kiinteistö- ja asunto-osakeyhtiöiden osakkeiden arviointi-, myynti- ja osto- tai vuokraustehtäviin ja hän hallitsee hyvän välitystavan periaatteet. Uuden perustutkinnon osaamiskriteereihin sisältyy yhtenä osana kiinteistönvälitysalan perusjuridiikka, joka on LKV-kokeen osaamisvaatimus. LKV ei ole tutkinto, vaan Keskuskauppakamarin järjestämä koetilaisuus.

#### RE/MAX-kasvuyrittäjän valmennusohjelma starttasi

Valmennusohjelman tavoitteena on kehittää RE/MAX-yrittäjiä yrittäjinä ja yrityksensä johtajina, sekä antaa yrittäjälle eväitä liiketoiminnan kasvuun. Valmennusohjelma on tarkoitettu vain RE/MAX-ketjun yrittäjille ja sisältö on räätälöity ketjun ja sen yrittäjien tarpeisiin. RE/MAX-yrittäjät suorittavat osana valmennusohjelmaa ensimmäisenä Suomessa Kiinteistönvälitysliikkeen Johtamisen erikoisammattitutkinnon.

Valmennusohjelma starttasi orientaatiopäivällä 4.12.2018 Helsingissä. Valmennusohjelmaan on valittu 21 RE/MAX-yrittäjää, joiden tavoitteena on kasvattaa liiketoimintaansa tuntuvasti seuraavien vuosien aikana. Yrittäjien liikkeenjohdollisia kasvuvaihtoehtoja kehitetään noin vuoden ajan monimuoto-ohjelmalla, joka sisältää ryhmä- ja yksilövalmennusta. Valmennusohjelmaan kuuluu lisäksi neljä kahden päivän ja kaksi yhden päivän lähijaksoa. Lisäksi osallistujat rakentavat valmennusohjelman aikana yritykselleen kasvusuunnitelman sekä toteuttavat johonkin valittuun liiketoiminnan avainalueeseen liittyvän kehittämisprojektin.

Valmennusohjelman yhteydessä yrittäjät suorittavat samalla Opetushallituksen hyväksymän uuden tutkinnon - Liiketoiminnan Erikoisammattitutkinnon, jossa keskeisenä on Kiinteistönvälitysliikkeen Johtamisen osaamisalue. Valmennusohjelman toteuttaa yhteistyössä RE/MAX-ketjun kanssa Franchise Business College sekä Mercuria - Kauppiaitten Kauppapöytä.

#### Kiinteistönvälitysalan osaamisen on aika hypätä 1900 luvun vaatimustasolta tälle vuosituhannele

RE/MAX-ketjun toimitusjohtaja Pasi Aalto näkee valmennusohjelman tärkeänä: ”Tulevaisuuden haasteet asuntomarkkinoiden muuttuessa vaativat yrittäjiltä rautaista liikkeenjohdollista ammattitaitoa kiinteistönvälitysliikkeen johtamiseen. Halusimme rakentaa tämän valmennusohjelman nimenomaan tukemaan yrittäjiämme kannattavaa kasvua. Olemme ensimmäinen ketju, joka toteuttaa yrittäjilleen uuden Kiinteistönvälitysliikkeen johtamisen erikoisammattitutkinnon.”

RE/MAXilla oli vahva edustus Opetushallituksen työryhmässä, joka kehitti kiinteistönvälitysalalle sen ensimmäiset erikoisammattitutkinnot. ”Joku julistautuu välitysalan edellä kävijäksi julkaisemalle nipun kivoja kuvia somessa –

meidän mielestämme edelläkävijyys on aitoa tekemistä koko alan kehittymiseksi ja osaamisen vahvistamiseksi,” toteaa tutkintojen valmisteluun osallistunut RE/MAX ketjun kehitysjohtaja Pekka Ronkainen. ”Kiinteistönvälitysala on hirttäytynyt kiinni 1960-luvulla säädettyyn osaamisen tasoon. Tuolloin keksitty LKV-koee on hyvä yksittäinen koetilaisuus, joka mittaa välittäjän kykyä tutkia lakikirjaa, mutta se ei edellytä taitoa kohdata tämän päivän asiakkaita,” toteaa Ronkainen. ”LKV -tittelinä voidaan säilyttää, mutta yksittäisen koetilaisuuden sijaan viralliset suomalaiseseen koulutusjärjestelmään kuuluvat Opetushallituksen tutkinnot muodostaisivat paljon nykyaikaisemman osaamisvaatimustason välittäjien osaamiselle sekä mahdollistaisivat koulutus- ja tutkintopakon koko alalle,” jatkaa Ronkainen.

## Lisätietoja

**Pekka Ronkainen**, Kehitysjohtaja, KTM, LKV, AKA, 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 tasalaatuisesti ja laadukkaasti, oli kyse asunnon sitten myymisestä, ostosta tai vuokrauksesta.*

*REMAX toimii globaalisti 45 vuoden kokemuksella 100 maassa yli 7500 toimiston ja yli 123 000 välittäjän vahvuudella. REMAX on markkinajohtaja 12 Euroopan maassa, USA:ssa ja Kanadassa. REMAX-välittäjät auttavat vuosittain yli miljoonaa ihmistä ostamaan ja myymään kotinsa ympäri maailmaa.*