

Tero Peltoniemi

# Omakotitalopakettien myyntiprosessin kehittäminen

Metropolia Ammattikorkeakoulu  
Insinööri AMK  
Talotekniikan koulutusohjelma  
Insinöörityö  
25.10.2011

Tekijä(t) Otsikko	Tero Peltoniemi Omakotitalopaketin myyntiprosessin kehittäminen
Sivumäärä Aika	33 sivua + 4 liitettä 25.10.2011
Tutkinto	insinööri AMK
Koulutusohjelma	talotekniikka
Suuntautumisvaihtoehto	kiinteistöjohtaminen
Ohjaaja(t)	OTK Pasi Hyvämäki yliopettaja Olli Jalonen
<p>Tämän insinööriyön aiheena on omakotitalopaketin myyntiprosessin kehittäminen. Työn tavoitteena on antaa yleiskäsitys omakotitalon myyntiin liittyvistä osatekijöistä ja pohjaa myyntiprosessin kehittämiseksi.</p> <p>Insinööriyössä käsitellään yleisimpiä talotyyppejä, markkinatilannetta, rakentamiseen juridisesti vaikuttavia seikkoja ja rakentamiseen liittyviä teknisiä asioita erityisesti kahden esimerkkiyrityksen muodostaman myynti- ja toimitusorganisaation kannalta.</p> <p>Työ on tehty käyttämällä kirjallisia lähteitä, henkilöhaastatteluja ja kokemusperäistä tietoa. Insinööriyössä on käytetty vuonna 2011 voimassa olleita lakeja ja säädöksiä rakentamisesta sekä vuonna 2010 julkaistuja tilastoja markkinoista.</p> <p>Työn perusteella on tehty lista ehdotuksista, joilla myyntiprosessia voidaan kehittää.</p> <p>Työn perusteella voidaan sekä kehittää esimerkkiyritysten myyntiprosessia että analysoida prosessin kriittisimpiä kohtia.</p>	
Avainsanat	omakotitalopaketti, talotoimittaja, talonmyyjä, omakotitalon myynti

Author(s) Title	Tero Peltoniemi Developing the sales process of a detached house package
Number of Pages Date	33 pages + 4 appendices 25 October, 2011
Degree	Bachelor of Engineering
Degree Programme	Building Services Engineering
Specialisation option	Property Management
Instructor(s)	Pasi Hyvämäki, Master of Laws Olli Jalonen, Principal Lecturer
<p>The purpose of this final year project was to develop the sales process of a detached house package. Furthermore, an overview of the phases of the supply process of a detached house was given, to be used as a basis for development of the sales process.</p> <p>The project concentrated not only on the most typical house models, but also on the market situation, legal issues and technical matters related to a building project focusing on the above mentioned topics especially from the point of view of two sample companies, which together form a sales and supply organization.</p> <p>As a material, literary sources, interviews and experience were used. Also, statutory regulations from the year 2011 were applied. The market information is based on the statistic from the year 2010.</p> <p>The final year project resulted in a list of suggestions for the development of the sales process. Based on the project, the sample companies are able to develop their sales process as well as analyze the most critical points in it.</p>	
Keywords	detached house package, house supplier, house seller, selling detached houses

## Sisälllys

1	Johdanto	1
2	Omakotitalon toimitusprosessi	2
2.1	Tarpeelliset juridiset selvitykset	2
2.1.1	Rakennusoikeus	2
2.1.2	Muut tontin asettamat juridiset vaatimukset	2
2.1.3	Julkisivukuvat	3
2.1.4	Rakennuslupa	4
2.1.5	Pääsuunnittelija, vastaava mestari ja valvoja	4
2.2	Tarpeelliset tekniset selvitykset	5
2.2.1.	Perustaminen ja maaperä	5
2.2.2.	Energiatehokkuus	5
2.2.3.	Lämmitysjärjestelmä	5
2.2.4.	Sisustusmateriaalit	6
2.2.5.	Julkisivuverhoilu ja seinärakennusmateriaali	6
2.2.6.	Kattotyypit ja kulmat	7
2.3	Projekti- ja toimitusaikataulut	7
2.4	Rakentamisen ajankohtaan liittyvät seikat	9
2.4.1	Kaupalliset vaikutukset	9
2.4.2	Rakennustekniset vaikutukset	10
2.5	Rahoitus ja maksuerät	11
2.5.1	Kokonaan etukäteen rahoitus	11
2.5.2	Valmiusvaiheperusteinen maksatus	11
2.5.3	Jälkikäteen maksaminen	12
3	Yleiset myynti- ja markkinointiasiat	12
3.1	Markkinoiden koko ja jakaantuminen	12
3.2	Päätoimijat ja kilpailijat	14
3.2.1	Kastelli-talot Oy	14
3.2.2	Kannustalo Oy	14
3.2.3	Jukkatalo	15
3.2.4	Älvsbytalot Oy	15
3.2.5	Koskisen Oy/Herrala Talot	15
3.2.6	Jämerä-kivitalot Oy	15

3.2.7	Basso Building Systems Oy/Basso-kivitalot	16
3.2.8	Lakka Kivitalot	16
3.2.9	Kuusamo Hirsitalot	16
3.2.10	Honka	16
3.2.11	Yhteenveto talotoimittajista	17
3.3	Rakentamistyytit	17
3.3.1	Pitkäästä rakentaminen	17
3.3.2	Precut-talo	17
3.3.3	Suurelementtitalo	18
3.3.4	Tilaelementtitalo	18
3.3.5	Kokonainen talo	18
3.3.6	Yhteenveto rakennustavoista	18
3.4	Toimitussisältövaihtoehdot	19
3.4.1	Suunnittelu ja rakennuspiirrokset	19
3.4.2	Perustukset ja pohjatytöt	20
3.4.3	Talopaketin materiaalit	20
3.4.4	Urakkalaajuus	21
4	Esimerkkiyritysten tapa toimia	22
4.1	Yleistä	22
4.2	Toimitussisältövaihtoehdot esimerkkiyrityksissä	22
4.3	Rakentamistapa ja vaihtoehdot esimerkkiyrityksissä	23
4.4	Talotyyppivaihtoehdot esimerkkiyrityksillä	24
4.5	Myyntiargumentit esimerkkiyrityksillä	24
5	Myyntiprosessi ja sen kehittäminen	25
5.1	Yleistä	25
5.2	Markkinointi	25
5.2.1	Lehtimarkkinointi	25
5.2.2	TV-mainonta	26
5.2.3	Internet-markkinointi	26
5.2.4	Suoramarkkinointi	26
5.2.5	Messut ja muut yleiset tapahtumat	26
5.2.6	Talopäivät	27
5.2.7	Huhukierro	27
5.3	Myyntitoimet	27
5.3.1	Myyntin alkuvaihe	27
5.3.2	Neuvottelut	28

5.3.3 Tarjouslaskenta	29
5.4 Rakentajan ja toimitussisällön valinta	29
5.5 Mallistot	30
6 Yhteenveto	30
Lähteet	32
Liitteet	
Liite 1. Esimerkki kaavamääräyksistä (Tuusula)	
Liite 2. Yläkäsitteet taulukoina	
Liite 3. 24Housen myyntiargumentit	
Liite 4. Myyntiprosessin kehittämisehdotuksia	

## 1 Johdanto

Insinööriyössä on tarkoituksena saada yleiskäsitys omakotitalon rakennusprosessista ja sen vaikutuksista talotoimittajan toimintaan. Tarkoituksena on selvittää rakennusprosessia siten, että siihen liittyvät osatekijät ja kokonaisuus tulevat huomioiduiksi talotoimittajan toiminnassa ja että siihen liittyvät piirteet ja osaprojektit voidaan hyödyntää niin toimitus- kuin erityisesti myyntiprosessissa.

Omakotitalon rakentaminen on yleensä joko ainutkertainen tai ainakin harvoin tehtävä toimenpide asiakkaan kannalta katsottuna. Insinööriyön tarkoituksena on etsiä myynnin kannalta merkittäviä normaalin talonrakentajan päätökseen liittyviä asioita ja nyansseja ja valjastaa tätä tietoa osaksi myyntiprosessia.

Talokauppa eroaa useasta muusta kaupankäynnistä myös siten, että talotoimittajan kannalta varsinaisen myynnin eli saadun allekirjoituksen jälkeen prosessi on vasta alkumetreillä. Toimiva kokonaisprosessi on siis merkittävä osa myyntiprosessia, ja kääntäen: toimiva myyntiprosessi on merkittävä osa onnistunutta toimitusprosessia. Insinööriyön yhtenä tavoitteena onkin saada myyntiprosessin ja toimitusprosessin rajapinta ja toisiinsa vaikuttavat osa-alueet kartoitettua siten, että työ palvelee kokonaisprosessin sulautumista yhdeksi toimivaksi kokonaisuudeksi.

Tämä insinööriyö liittyy läheisesti kahden uuden organisaation, myyntiä hoitavan Domus Fennica Oy:n ja talotoimittajana ja – ainakin osittain – rakentajana toimivan 24House Oy:n yhteistoimintaan. Koska kumpikin yritys on verrattain uusi, työn tarkoituksena on antaa suuntaviivat järjestelmällisen myyntiprosessin kehittämiseksi.

Koska insinööriyön ensisijaisena tarkoituksena on toimia myyntiprosessin kehittäjänä, eri osioita tarkastellessa pyritään tarkastelemaan asian vaikutusta nimenomaan myynnin kannalta. Rakentamiseen liittyvät osaprosessit ovat työssä tukemassa myyntiprosessin kehittämistä, ja niitä käsitellään sikäli kuin se on päätarkoituksen kannalta tarpeellista.

## 2 Omakotitalon toimitusprosessi

### 2.1 Tarpeelliset juridiset selvitykset

#### 2.1.1 Rakennusoikeus

Omakotitaloa rakennettaessa ensimmäinen juridisesti merkittävä asia on tontin rakennusoikeus. Rakennusoikeuden merkitys on yleensä suurempi tiiviimmin asutuilla alueilla kuten suurissa kaupungeissa. Kaava-alueella tontin rakennusoikeus määräytyy yleensä tietyn prosentin mukaan tontin koosta. Esimerkiksi Keski-Uudellamaalla tyypillinen kaavatontin tehokkuusluku on 0,17–0,35. [1, s. 25.] Talotoimittajan kannalta rakennusoikeudella saattaa olla merkitystä talomallia päätettäessä. Joiltain osin rakennusoikeudessa saattaa olla ”porsaanreikiä” tai tulkinnanvaraisuuksia, jotka talon myyjän on hyvä tiedostaa talomalleja esitellessä. ”Oikean” talomallin esittelemisen jo kontaktin alkuvaiheessa antaa hyvän kuvan asiakkaalle ja saattaa olla hyvinkin merkityksellinen asia päätöksenteossa. Hyvän ensivaikutelman antaminen ja asiakkaan kiinnostuksen herättäminen on erittäin tärkeää.

Haja-asutusalueilla rakennusoikeuden koko ei sinällään ole yleensä yhtä merkityksellinen. Haja-asutusalueiden tontit ovat suuria, mutta saattavat vaatia esimerkiksi poikkeusluvan rakentamiseen. Myyntiprosessin kannalta on luonnollisesti tärkeää tietää, että tontille saa ylipäättään rakentaa sekä mahdolliset rajoitukset rakentamisen suhteen. Haja-alueiden tonteilla on yleistä, että rakennuslupa sisältää ison talon lisäksi oikeuden sivurakennuksen rakentamiseen. Esimerkiksi Keski-Uudellamaalla Tuusulassa tyypillinen haja-asutustontin rakennusala on 400 krs + 90 krs [2]. Talon myyjällä voi olla asiakaspalvelijana mahdollisuus antaa asiakkaalle lisäideoita tontin parhaaseen hyödyntämiseen.

#### 2.1.2 Muut tontin asettamat juridiset vaatimukset

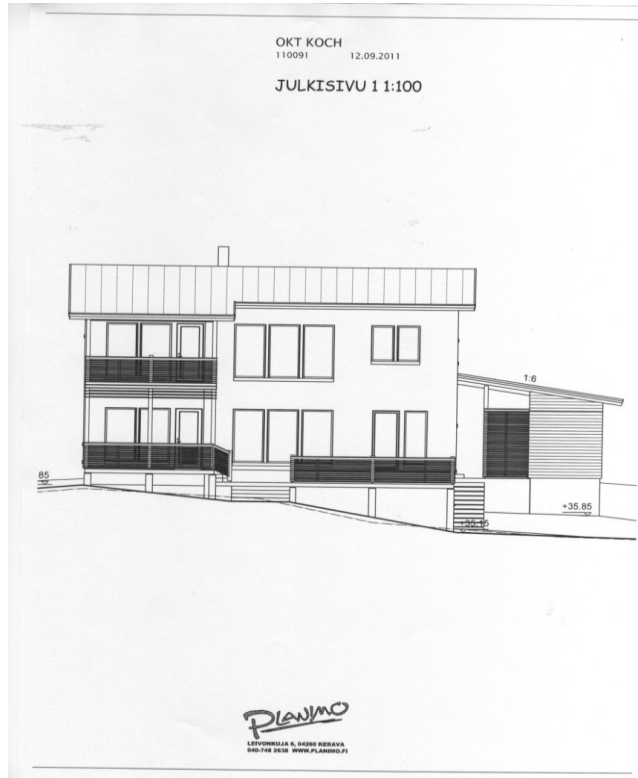
Tontilla saattaa olla myös muita vaatimuksia. Esimerkiksi alue voi olla luonnonsuojelullisesti poikkeuksellista, mikä saattaa asettaa erityisvaatimuksia. Ympäristö asettaa usein myös erityisvaatimuksia. Kaavamääräykset saattavat olla hyvinkin yksityiskohtai-



sia, joten talotehtaan ja myyjän etu on olla kykenevä vastaamaan mahdollisimman laajasti vastaantuleviin vaateisiin. Malliston on hyvä sisältää erityyppisiä taloja paitsi siksi, että asiakkailta on erilaisia mieltymyksiä, myös siksi, että kaava saattaa yksiselitteisesti vaatia esimerkiksi tiettyä kerroslukua tai talon ulkoasua (liite 1.).

### 2.1.3 Julkisivukuvat

Talon rakennuslupaa haettaessa tarvitaan julkisivukuvat (kuva 2). Usein talotehtailla on malleistaan valmiita julkisivukuvia, mutta mikäli rakennetaan uniikkia taloa, täytyy julkisivukuvat tehdä. Yleensä julkisivukuvien tekijä on asiakkaan palkkaama arkkitehti. Talon myyntiprosessia helpottaa, mikäli talotehdas voi auttaa asiakasta jo tässä vaiheessa. Toisinaan talotehtaalla on joko oma arkkitehti tai yhteistyöketjusta on sellainen löydettävissä. Julkisivukuvia on hyvä tarkastella myös talotehtaan kannalta. Toimituksen hintaan saattavat vaikuttaa pienet ja asiakkaan kannalta merkityksettömätkin yksityiskohdat, joten talotehtaan kilpailukyky parantuu, jos asiaan osataan ottaa kantaa ennen tarjousvaihetta.



Kuva 1. Tyypillinen julkisivukuva, jossa esitetään talon julkisivu maaperään asemoituna [3].

#### 2.1.4 Rakennuslupa

Taloa rakennettaessa sillä tulee luonnollisesti olla rakennuslupa. Kuten edellä mainittiin, kaava tai muut määräykset saattavat asettaa yksityiskohtaisiakin vaatimuksia siitä, minkälaiselle talolle rakennusluvan voi saada. Rakennusluvan merkitys myyntivaiheessa on kaksiosainen. Toisaalta asiakas haluaa tehdä valinnan siitä, minkälaiselle talolle lupaa haetaan, mutta toisaalta kauppaa ei tehdä ennen kuin rakennuslupa on saatu. Tämä asettaakin talonmyyjälle omia vaatimuksia. Tarjouslaskenta ja siihen liittyvät neuvottelut ovat sekä asiakkaan että myyjän kannalta iso resurssipanostus, joten prosessi olisi hyvä saada läpikäydyksi mahdollisimman hyvin kerralla. Rakennuslupakäytännöissä on kuitenkin suuriakin alue- ja kuntakohtaisia eroja. Toimivan myyntiprosessin kannalta on oleellista, että nämä erityispiirteet tunnistetaan ja tiedetään mahdollisimman tarkasti. Myyntiprosessissa on tärkeää käyttää apuna jo alueella toimivia, kokemusta omaavia rakennustoimintaan rutinoituneita tahoja kuten aliurakoitsijoita.

#### 2.1.5 Pääsuunnittelija, vastaava mestari ja valvoja

Rakennuksella pitää olla pääsuunnittelija, vastaava mestari ja valvoja. Pääsuunnittelija on tyypillisesti talotehtaan suunnittelija, mutta voi olla myös asiakkaan palkkaama. Pääsuunnittelijan vaikutus taloon on suuri, joten on niin asiakkaan kuin talotoimittajan etu, että yhteistyö on mutkatonta. Suunnitteluvaiheessa tehdään useita talon kokonaisuuteen vaikuttavia päätöksiä.

Rakennustyömaalla pitää olla myös vastaava mestari sekä talotekniikkaan liittyviä toimialakohtaisia vastuuhenkilöitä. Vastaava mestari on yleensä joko talotehtaan tai rakennusurakoitsijan palkkaama. Muut vastuuhenkilöt ovat yleensä kyseisten osaurakoitsijoiden palkkaamia. Rakennusprojektia valvovien henkilöiden, talotehtaan ja talon rakennuttajan saumatonta yhteistyötä on lopputuloksen kannalta erittäin tärkeää.

Rakennustyötä valvoo erillinen valvoja. Tyypillisesti valvoja on asiakkaan palkkaama. Valvojan keskeinen tehtävä on pitää huoli siitä, että kaikki työt tehdään määräysten mukaisesti ja riittävän laadukkaasti. Rakennuksen valvojan tulisi olla talon toimittajasta riippumaton taho, mutta koska omakotirakentamisessa asiakas on yleensä amatööri,

on hyvä, jos talon myyjä pystyy auttamaan asiakasta tarpeen tullen valvojan hankinnassa. Talon toimittajalla voikin olla listoja eri paikkakunnilla toimivista valvojaksi soveltuvista henkilöistä ja yrityksistä.

## 2.2 Tarpeelliset tekniset selvitykset

### 2.2.1. Perustaminen ja maaperä

Ennen rakentamisen aloittamista on tarpeen tehdä maaperätutkimus ja perustamistapalausunto. Perustamistapa vaikuttaa huomattavasti rakennuksen kokonaishintaan. Myyjän kannalta perustamistapa ei sikäli ole merkittävä, että se on kaikille toimittajille sama: varsinaista kilpailuetua toimitusta muokkaamalla ei siis ole mahdollista saada. Myyntiprosessin tukena voi kuitenkin käyttää perustamistapalausunnon tarjoamista asiakkaalle heti yhteydenoton alkuvaiheessa. Perustamistapalausunto tehdään tietylle talolle, ja mikäli tämä lausunto saadaan tehdyksi omalle mallille, on jatkoneuvottelemisen helpompaa. Koska perustamistavalla on merkitystä rakentamishintaan, se voi ohjata myös talomallin valinnassa. Asiakkaalla on usein jonkinlainen kokonaisbudjetti ja kallis perustaminen saatetaan ottaa takaisin säästämällä itse rakennuksessa.

### 2.2.2. Energiatehokkuus

Energiatehokkuus on viime vuosina noussut aivan uuteen, joskus jopa määräävään rooliin talotoimitusta valittaessa. Markkinoille on tullut muun muassa passiivitaloiksi kutsuttuja rakennuksia, joiden lämmitysenergian kulutus lähentelee nollaa, sekä erilaisia matalaenergiataloja. Energiatehokkuutta myyjä voi käyttää helposti myyntiargumenttina, koska taloudellisesti mitattavana määreenä sen merkitys on helppo todentaa. Myös ekologisena seikkana sillä saattaa olla merkitystä toimittajavalintaa tehtäessä.

### 2.2.3. Lämmitysjärjestelmä

Talon lämmitysjärjestelmä on merkittävä seikka myyntiprosessissa. Toisin kuin monet muut tekniset seikat lämmitysjärjestelmä voi olla samassakin talomallissa eri.

Lämmitysjärjestelmillä on kohtalaisen paljon merkitystä kokonaishintaan. Myyntiprosessissa tämä tulee huomioida, ja asiakkaan näkökantaa tulee pyrkiä lukemaan. Joku asiakas antaa paljon painoarvoa lämmittämisen edullisuudelle ja toinen taas hankintahinnalle. Toisin sanottuna samalla hankintabudjetilla voi saada yhdellä huoneella isomman talon, jos lämmitysjärjestelmän hankintahinta on halpa. Jollekin asiakkaalle tämä saattaa olla merkittävä asia valintaa tehdessä, joten talotoimittajan on pystyttävä toimittamaan kaikki normaalit lämmitysjärjestelmät ja lisäksi myyntivaiheessa tulee olla riittävä kyky arvioida asiakkaan toiveiden prioriteetti.

#### 2.2.4. Sisustusmateriaalit

Rakennuksen kokonaishintaan vaikuttavat myös sisustusmateriaalit. Sisustusmateriaalien erityispiirre talokaupan näkökulmasta on kuitenkin se, että niiden merkitys visuaalisesti tärkeänä osana rakennusta on helposti asiakkaalle jopa todellista hintavaikutusta suurempi. Joillain sisustuksen osa-alueilla kuten keittiössä ja kylpyhuoneessa hintavaikutuskin on suuri, ja on tärkeää, että myynnissä olisi käytettävissä laaja valikoima. Myyntiprosessia tukemaan voi tehdä erilaisia variaatioita ja valintamahdollisuuksia. Voidaan esimerkiksi luoda järjestelmä, jossa asiakas saa tarjouksen edullisilla materiaaleilla mutta mahdollisuuden vaihtaa kalliimpiin siten, että halvemmat hyvitetään. Näin asiakas saa sekä mahdollisuuden edulliseen ratkaisuun että laajan valintamahdollisuuden. Talotehtaan kannalta taas on tärkeää, että lähtökohtatarjous on hinnaltaan houkutteleva, jotta keskustelu saadaan hyvin käyntiin.

#### 2.2.5. Julkisivuverhoilu ja seinärakennusmateriaali

Julkisivuverhoilu ja seinärakennusmateriaali ovat sekä teknisesti että visuaalisesti merkittävä seikkoja (kuva 2). Pääsääntöisesti voidaan sanoa, että kokonaan kivistä rakennettu talo on kalliimpi kuin puurakenteinen. Toisaalta kiviseinä on myös kestävämpi ja vähemmän huoltoa vaativa. Yleisesti ottaen talotehtaat jakaantuvat tässä asiassa kahteen leiriin, puurakenteisia tekeviin ja "täyskivitaloja" tekeviin. Puurakenteiset talot voidaan verhoilla paitsi puulla, myös tiilellä tai rapaten. Julkisivumateriaali ja -värit saattavat toisinaan olla määrättyjä, jolloin myynnin kannalta ei ole paljoa tehtävissä. Mikäli näin ei kuitenkaan ole, saattaa tässä kohdassa tulla

asiakkaalle mietittäväksi, halutaanko pienempi kivitalo vai isompi puutalo; välivaihtoehtona on puurakenteinen mutta verhoiltu talo. Aiemmin puurakenteinen tiiliverhoiltu talo oli hyvin suosittu, mutta tällä hetkellä tiilen suosio pinnoitusmateriaalina on vähentynyt. Toisaalta puurakenteisia rapatulla pinnalla olevia taloja ei viime vuosikymmeninä rakennettu kovin paljoa, vaikka metodi sinällään on vanha. Rappaus onkin keino, jolla puutalosta saa kivitalon näköisen, ja se saattaa olla asiakkaalle hyvä vaihtoehto.



Kuva 2. Esimerkkejä erityyppisistä ja eri ulkoseinämaterialleilla tehdyistä taloista [4].

#### 2.2.6. Kattotyypit ja kulmat

Tyypilliset kattotyypit omakotitaloissa ovat tasakatto, harjakatto, aumakatto, mansardikatto ja pulpettikatto. Näistä yleisimpiä talotehtaiden mallistoissa ovat harjakatto, mansardi-katto ja pulpettikatto.

Harjakatto on niin perinteisesti kuin nykyään yleisimmin käytetty kattomalli Suomessa. Harjakaton osalta talotehtaan on hyvä huomioida, että kattokulma saattaa olla määrätty, joten organisaatiolla tulisi olla valmius saman talotyypin valmistamiseen erilaisilla kattokulmilla. Myyntiprosessissa on luonnollisesti otettava kattokulma huomioon ennen tarjouksen tekoa.

Aumakatto oli viime vuosikymmeninä suhteellisen paljon käytetty kattomalli. Aumakattoa on käytetty myös paljon, kun tasakattoisia taloja on muutettu. Nykyään ei aumakattoisia taloja kuitenkaan rakenneta kovin paljoa.

Mansardikatto on perinteinen kattomalli ja yhä hyvin suosittu ns. perinnetaloissa. Talotehtaan mallistosta on hyvä löytyä mansardikattoisia malleja, sillä katto sinällään on visuaalisesti merkittävä osa rakennusta.

Pulpettikatto on vastakohta mansardikatolle siinä, että se on suosittu ns. moderneissa taloissa. Pulpettikattoisia malleja on hyvä olla talotehtaan mallistossa, ja ne sopivat usein vaihtoehdoksi muuten samanlaiseen harjakattoiseen malliin.

### 2.3 Projekti- ja toimitusaikataulut

Rakennusprojekti on yksittäiselle ihmiselle suuri investointi, ja se vaatii pääomaa, joka yleensä on lainarahoitusta. Tyypillisesti asiakkaalla on jo vanha asunto, jota pidetään siihen asti, kunnes päästään muuttamaan uuteen. Näin ollen lähes koko rakennuskustannus on väliaikaisesti lainarahoitusta ja korkokulut ovat suuret.

Rakentaminen alkaa maatoista ja perustuksien tekemisestä. Tässä vaiheessa talotehtaalle on jo tehty tilaus, joten itse talonrakentaminen voidaan aloittaa samaan aikaan. Normaali talopakettin toimitusaika on noin 2–3 kk. Myynnin kannalta on luonnollisesti sitä parempi, mitä nopeammin toimitus pystytään tekemään.

Rakentamistavasta riippuen talon valmistuminen paketin saapumisesta voi kestää päivistä kuukausiin. Asiakkaan kannalta on edullista, mitä nopeammin talo valmistuu. Myynnin kannalta oleellista on nopean toimituksen lisäksi se, että aikataulussa pysytään. Myöhästynyt valmistuminen merkitsee sekä välittömiä taloudellisia menetyksiä (myöhästymissakot) että maineen menettämistä.

Toimivan, luotettavan ja prosessin kannalta järkevän aikataulutuksen laatiminen on talonmyyjän ja valmistajan kannalta erittäin tärkeää. Epäonnistunut aikataulutus lisää usein myös rakennuskustannuksia ja aiheuttaa asiakkaalle sekä mielipahaa että mahdollisia taloudellisia menetyksiä.

Myynnin kannalta oleellista on itse myyntivaiheen nopeus. Omakotitalot ovat pääsääntöisesti melko uniikkeja, joten suoraan ”hinnastosta” ei hintoja saa. Talot sisältävät

myös monia seikkoja, joissa asiakkaat tekevät valintoja, kuten esimerkiksi keittiökalu-  
teet, kodinkoneet ja pintamateriaalit, joten myyntiprosessin kannalta on edullista,  
mikäli näitä asioita on mietitty. Yhdessä talossa on jopa satoja pieniä yksityiskohtia,  
joissa asiakas voi tehdä valintoja. Talotoimitukseen tuleekin kuulua erillinen palaveri,  
jossa valinnat tehdään ja kirjataan.

Myynnin ja koko prosessin kannalta on tärkeää, että pienten yksityiskohtien ei anneta  
hidastaa koko rakennusprojektia. Ongelma on siis kaksijakoinen. Toimitussopimusta on  
vaikea tehdä, jos pienet yksityiskohdat ovat epäselviä. Toisaalta sekä toimittajan että  
asiakkaan kannalta on hankalaa, jos kaiken täytyy olla täysin valmista ennen kuin  
aloitusta. Asiakkaan kannalta tämä tarkoittaa pitkiä tarjouskilpailuja ja neuvotteluita,  
jotka voivat mennä pieleen viime metreillä, sekä koko talon valmistumisen hitautta.  
Toimittajan kannalta tästä aiheutuu paljon työtä äärimmäisen tarkkojen tarjouksien  
laadinnan muodossa. Asiaa voidaan helpottaa muun muassa tekemällä tarjouksia,  
joissa on sovittu hintataso mutta joissa ei ole tehty tarkkoja materiaalivalintoja. Asiakas  
saa siis sovitulla hinnalla esimerkiksi tietyn hintaiset kylpyhuoneen laatat, mutta voi  
halutessaan valita kalliimmat tai halvemmat ja erotus huomioidaan lopullisessa  
kauppahinnassa.

## 2.4 Rakentamisen ajankohtaan liittyvät seikat

### 2.4.1 Kaupalliset vaikutukset

Omakotitalon rakentamisessa on seikkoja, jotka on otettava huomioon etukäteen ja  
jotka vaikuttavat myyntiprosessiin. Talokauppa on ympärivuotista, mutta silti selkeästi  
kausiluonteista. Talon rakentaminen on helpompaa kesällä ja lämpimänä vuoden-  
aikana.

Toisaalta juuri kausiluonteisuudesta johtuen kiireisimmät vuodenaajat aiheuttavat  
vaikeuksia. Erityisesti pääkaupunkiseudulla on viime vuosina suuren rakennusmäärän  
vuoksi ollut resurssipulaa pätevistä rakentajista. Tästä syystä voi varsinaisen kiihkeim-  
män sesongin ulkopuolella tapahtuva rakentaminen olla sekä edullisempaa että vai-  
vattomampaa. Kiireen keskellä saattavat esimerkiksi urakoitsijat olla ylikuormitettuja,

jolloin aikataulut eivät pidä. Rakennusprojektille on tunnuksenomaista, että aikataulujen viivästyminen viivästyttää myös seuraavia rakennusvaiheita.

Myyjän kannalta kausiluonteisuus tarkoittaa kiireistä kevättä. Suurin osa tarjouspyynnöistä tulee loppupalven ja alkukevään aikana. Myyntiorganisaation tulisikin keskittyä keväällä tarjousten vastaanottamiseen, ja muut kehitys- yms. tehtävät kannattaa tehdä hiljaisempaan aikaan.

Myynti- ja valmistusorganisaation kannalta merkittävimpiä ongelmia on hyvän työvoiman saatavuus kaupan synnyttyä. Tarjousneuvotteluiden aikana on tärkeää varmistaa, että projektin onnistunut läpivienti on varmistettu. Koska rakennusprojekti on laaja ja monenlaista osaamista vaativa työ, on tärkeää, että kaikille ketjun osille löytyisi työtä ympäri vuoden. Mikäli osaa ketjusta ei saada työllistettyä välillä, on vaarana, että työvoima karkaa muualle ja seuraavan kiireen aikana ei saada osaavia resursseja käyttöön.

Myyntiorganisaatio pystyy vaikuttamaan jossain määrin ympärivuotiseen työllisyyteen hinnoittelulla. Useat talotehtaat antavatkin syksyllä erikoistarjouksia. Halvempi hinta tarkoittaa tietysti pienempää katetta, mutta toisaalta ainakin muuttovalmista pakettia myydessä saatetaan joistain urakkahinnoista pystyä säästämään.

#### 2.4.2 Rakennustekniset vaikutukset

Vuodenajalla on myös rakennusteknisiä vaikutuksia. Esimerkiksi perustusten tekeminen routaiseen maahan on vaikeampaa kuin sulaan ja betonin kuivumisajassa saattaa olla eroa ja kylmällä voidaan joutua käyttämään erikoislaatuista seoksia.

Talon rungon pystytys talvella on mahdollista, mutta ei yleistä. Paras aika runkopystytykseen on lämmin ja kuiva aika. Yleisin rakennusprojektin aikataulu on sellainen, että rakennus pyritään saamaan vesikattovalmiuteen ennen lumien ja mielellään jopa kovimpien syysateiden tuloa.

Vuodenajoista johtuvat vaikeudet ovat koko organisaatiota koskettavia, ja paras tapa ratkaista ne on yrittää löytää mahdollisimman hyviä kompromisseja, joilla taataan jat-



kuva toiminta. Organisaatiolla on mahdollisuuksia erilaisiin ratkaisuihin, joiden avulla voidaan rakennuskautta pitkittää ja kiiresesonkia tasoittaa, mutta toisaalta Suomen oloissa vallitsevaa luonnollista järjestystä on vaikeaa ja turhaa lähteä liian voimakkaasti muokkaamaan.

## 2.5 Rahoitus ja maksuerät

Omakotitalon rakennusprojekti voi olla joko etu- tai jälkipainotteinen rahoitukseltaan. Etukäteen tapahtuva rahoitus on eduksi talotehtaalle, jälkikäteen tapahtuva asiakkaalle. Käytäntö vaihtelee tehtaittain ja variaatioita on monia. Myyjän kannalta rahoitus- ja maksatuskäytäntö merkitsee mahdollista kilpailuetua myyntitilanteeseen. Toisaalta mikäli käytäntö ei ole aina sama tai käytetään valmiusvaiheperusteista maksatusta, joudutaan kauppaa tehdessä tekemään myös sopimus siitä, miten maksut hoidetaan ja aikataulutetaan.

### 2.5.1 Kokonaan etukäteen rahoitus

Kokonaan etukäteen tapahtuva maksu on aika harvinainen. Talotehtaalle se on tietysti edullista, sillä sidottu pääoma jää pieneksi. Rakennuttajan kannalta asia on hyvä, jos saavutettava hyöty näkyy myös hankintahinnassa. Toisaalta lainarahoituksesta tulee lisää korkokuluja. Rakennusala on tunnetusti epästabili ja riskialtista, ja etukäteen maksaminen on asiakkaalle aina jonkinlainen riski.

### 2.5.2 Valmiusvaiheperusteinen maksatus

Hyvin tyypillistä on, että projektin aikana on erilaisia välivaiheita, jotka määräävät maksatusta. Nämä voivat olla joko etukäteen tai jälkikäteen tapahtuvia. Projektin maksatukseen liittyviä tyypillisiä välivaiheita ovat esimerkiksi sopimuksen allekirjoitus, perustöiden valmistuminen, paketin toimittaminen tontille, runkopystytys, vesikattoon valmistuminen, LVI- tai sähköurakan valmistuminen, lämpimäksi tilaksi valmistuminen, muuttovalmius, muut erikseen sovittavat välivaiheet, lopputarkastus, talokirjan toimittaminen ja takuuajan umpeutuminen.

Yleensä valmiusvaiheisessa maksatuksessa käytetään jälkikäteen tapahtuvaa maksatusta: kun tietty välivaihe on tehty, asiakas maksaa ennalta sovitun summan. Tämä onkin mielekästä, sillä rahan tuleminen tai tulematta jääminen on tehokas tapa pitää myös projekti aikataulussaan.

Voidaan myös sopia, että osa maksatusvaiheista suoritetaan etukäteen ja osa jälkikäteen. Myös tässä tavassa on hyviä puolia. Paketin osittainen maksaminen etukäteen sitouttaa ostajan ja talotehdas voi alkaa tehdä hankintoja ja paketteja. Lisäksi projektissa saattaa olla osakokonaisuuksia, joissa esimerkiksi hankintojen osuus on suuri ja työn osuus pieni, jolloin voi erityisesti erillisiä osurakoitsijoita käytettäessä muodostua tilanteita, joissa on järkevämpää, että materiaalihankinta kuuluu asiakkaalle tai kyseisen osakokonaisuus maksetaan etukäteen.

### 2.5.3 Jälkikäteen maksaminen

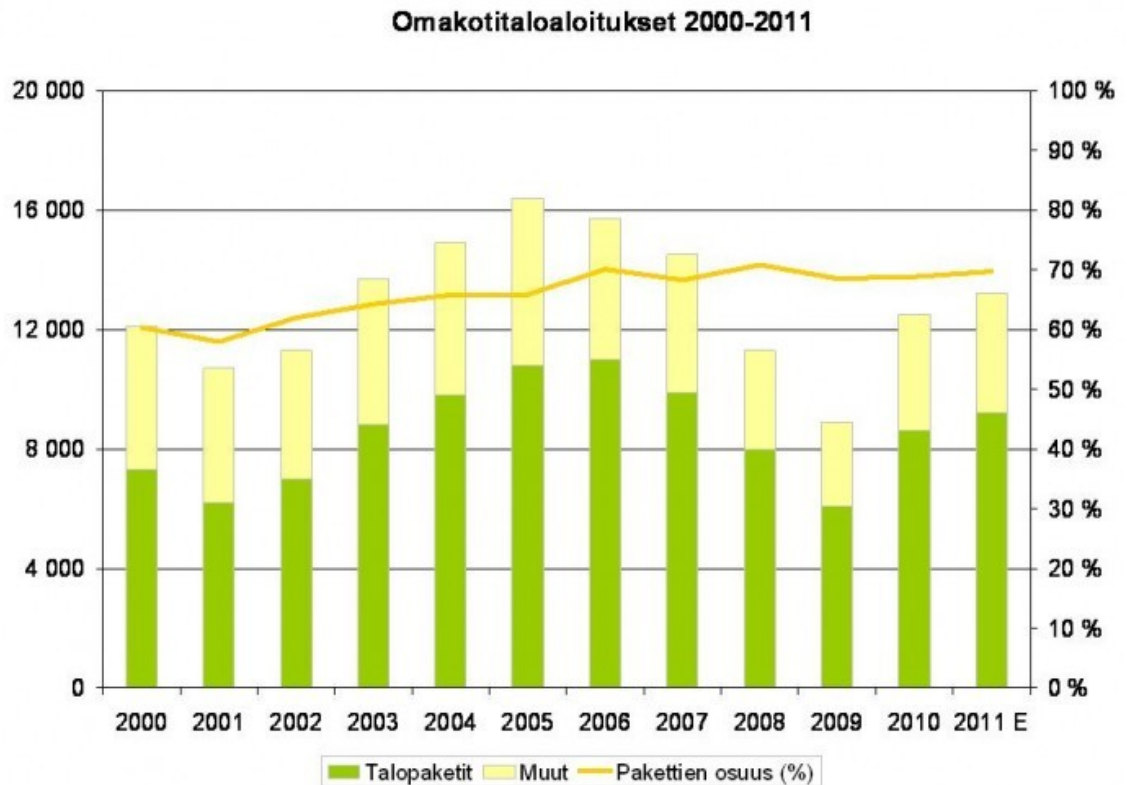
Osa talotehtaista perii koko maksun tai ainakin lähes koko maksun vasta jälkikäteen. Jälkikäteen maksu on erityisen hyvin käytettävissä silloin, kun talo tulee kokonaisuudessaan ja valmiina tontille ja projekti on näin ollen lyhyt ja kokonaisuudessaan talotehtaan tekemä.

## **3 Yleiset myynti- ja markkinointiasiat**

### 3.1 Markkinoiden koko ja jakaantuminen

Suomessa rakennetaan vuosittain noin 12 000–14 000 pientaloa [5]. Omakotitalon rakennuskustannukset vaihtelevat riippuen muun muassa rakennusmateriaalista, siitä, kuinka paljon rakennetaan itse, rakennuksen koosta ja mallista ja paikkakunnasta. Rakennuskustannukset ilman tonttikustannuksia asettuvat tyypillisesti tuhannen ja kahden tuhannen euron väliin. Esimerkiksi 200-neliöinen omakotitalo valmiiksi rakennettuna maksaa keskimäärin 306 000 euroa. Talopakettien markkinat olivat noin 850 miljoonaa euroa vuonna 2010, ja rakennusalalla uskotaan sekä markkinoiden että talo-

pakettien markkinaosuuden kasvavan tulevaisuudessa. [6] Puhutaan siis varsin suurista markkinoista ja merkittävästä toimialasta.



Kuva 3. Omakotitaloaloitukset vuosina 2000–2011 [7].

Rakennettavista omakotitaloista noin 70 % on jonkinlaisia pakettitaloja (kuva 3). Pakettitalojen hinnat vaihtelevat suuresti lähinnä valmiusasteesta riippuen. Karkeana arviona pidetään, että perinteinen talopaketti, jonka varsinainen rakennustyö tehdään paikan päällä, kattaa noin kolmanneksen koko rakennuskustannuksista.

Kaikista rakennettavista taloista n. 53 % ja myytävistä talopaketeista noin puolet on valmiiksi rakennettavia eli niin sanottuja avaimet käteen -taloja. Tämän lisäksi perinteisiä talopaketteja myydään niin valmiiksi rakennettuina kuin eri valmiusasteisina.

Talopaketeista 75 % on puutaloja, 16 % kivitaloja ja 9 % hirsitaloja. [8]

Talotoimittajien myymistä omakotitaloista osa on mallistoon perustuvia taloja, joita yleensä voidaan muokata asiakkaan toivomusten mukaisiksi esimerkiksi huonejärjes-

tystä tai -lukua muuttamalla. Mallistotalojen lisäksi talotehtaat toimittavat asiakkaan omilla kuvilla tehtäviä taloja, ja osa talotehtaiden toimittamista taloista on asiakkaan itse arkkitehtinsä kanssa suunnittelemlia ns. uniikkitaloja. Lisäksi joillain talotehtailla on omia arkkitehteja ja suunnitteluohjelmia, joiden avulla talotehdas voi suunnitella talot yksilöllisiksi.

### 3.2 Päätoimijat ja kilpailijat

Talotoimittajia on Suomessa paljon ja kilpailu on kovaa. Myyntiprosessia ajatellen on hyvä analysoida ja tunnistaa markkinoilla olevia isoja tekijöitä sekä niiden tuotteita, toimintamalleja ja vahvuuksia. Analysoitavaksi on valittu muutamia erityyppisiä valmistajia siten, että pääpaino on puurakenteisissa taloissa, sillä nämä tehtaat ovat työnteettäjäorganisaatioiden pääkilpailijoita ja toisaalta puurakenteiset talot ovat eniten myytyjä.

#### 3.2.1 Kastelli-talot Oy

Kastelli on n. 10 %:n markkinaosuudellaan markkinajohtaja. Kastellin pääkonttori sijaitsee Oulussa, ja talot ovat ns. precut-taloja. Kastellin mallisto on laaja, mutta taloja myydään myös omilla kuvilla tehtyinä. Kastelli toimittaa taloja kolmeen eri valmiusasteeseen tehtyinä, ja lisäksi sillä on aivan erityinen Economy-mallisto. Kastellin myyntiorganisaatio on erittäin laaja: myyntikonttoreita ja edustajia on yli 30. [9]

#### 3.2.2 Kannustalo Oy

Kannustalo on tunnettu erityisesti perinteisen näköisistä taloistaan, ja sen perinnetalomallisto on saavuttanut voittoja useista kilpailuista. Kannustaloilla on kuitenkin myös moderneja taloja mallistossaan, ja se tekee asiakkaan kuviin perustuvia taloja. Kannustalon tehdas sijaitsee nimensä mukaisesti Kannuksessa Pohjanmaalla. Talot ovat suur-elementtitaloja. Kannustalon myyntiorganisaatiossa on noin kaksikymmentä edustajaa eri puolella Suomea. [10]

### 3.2.3 Jukkatalo

Jukkatalo on osa Pyhännän Rakennustuote Oy -konsernia ja sen tehdas on Pyhännällä. Jukkatalon talot rakennetaan suurelementteinä, ja mallistossa on erilaisia mallistoja niin perinnetaloista kuin moderneistakin taloista. Taloja rakennetaan eri valmiusasteisiin ja muuttovalmiiksi rakennettavista taloista on oma mallistonsa. Myyntiorganisaatio on erittäin laaja: myyntipisteitä on lähes viisikymmentä. [11]

### 3.2.4 Älvsbytaló Oy

Ruotsalainen Älvsbytaló on Pohjoismaiden suurin talotehdas ja Suomessa Älvsbytalója toimitetaan toiseksi eniten kaikista talopaketeista. Älvsbytalot toimitetaan tilaelementteinä valmiiksi rakennettuna, ja Älvsbytalolla on tehdas Suomessa Kauhajoella. Älvsbytaló on tunnettu erityisesti edullisena vaihtoehtona. Myyntikonttoreita Älvsbytalolla on Suomessa kymmenkunta. [12]

### 3.2.5 Koskisen Oy/Herrala Talot

Herrala Talot on Koskisen Oy:n talopakettituotemerkki, ja talotehdas sijaitsee Vierumäellä. Herrala Talot toimitetaan tilaelementteinä, ja niitä saa sekä muuttovalmiina että osittaisessa valmiudessa olevana pakettina. Herrala Talojen myyntipisteitä on ympäri maata yhteensä noin kaksikymmentä. Talomallisto on laaja, ja se sisältää sekä moderneja malleja että romanttisenä mallina myytäviä perinnetalomalleja. [13]

### 3.2.6 Jämerä-kivitalot Oy

Tanskalaiseen H+H International A/S -konserniin kuuluu Jämerä-kivitalot Oy kaupaa kivitaloja Suomessa ja Venäjällä. Konsernilla on kevytbetonitehdas Ikaalisissa. Jämerä taloja saa malliston mukaisena sekä itse suunniteltuina. Myyntipisteitä on manner-Suomessa kahdeksan ja yksi Ahvenanmaalla. Mallisto on laaja ja sisältää perinteisiä ja moderneja malleja. [14]

### 3.2.7 Basso Building Systems Oy/Basso-kivitalot

Basso-kivitalot toimitetaan normaalisti sisustusvalmiuteen. Yritys myy myös avaimet käteen -taloja, mutta ne ovat valmiiksi rakennettuja ennalta hankituille tonteille. Basso-kivitalojen myyntipisteitä on vajaa kymmenen, ja ne sijaitsevat Etelä-Suomessa. Moniin muihin toimittajiin verrattuna mallisto on hieman suppeampi, mutta valikoimassa on erityylyisiä taloja. [15]

### 3.2.8 Lakka Kivitalot

Lakka Kivitalot ovat osa Lakan Betoni Oy:tä. Lakka Kivitalo -tuotteita valmistetaan tehtailla Lopella ja Joensuussa. Lakka Kivitalojen mallisto ei ole kovin laaja, mutta taloja saa myös omilla kuvilla sekä yhdessä suunnitellen. Myyntipisteitä Lakka Kivitaloilla on kymmenen. [16]

### 3.2.9 Kuusamo Hirsitalot

Kuusamo Hirsitalot toimitetaan aina vähintään täydellisenä puuosatoimituksena. Tämän lisäksi on mahdollista saada talo niin sanottuna rautakauppapakettina, joka sisältää kattomateriaalin, höyrysulut, tuulensuojan yms. Yhtiöllä on myös maan kattava alihankintaverkosto, joka rakentaa talon haluttuun valmiuteen. Mallisto on melko laaja, mutta niin sanottuja moderneja malleja ei siihen kuulu. Myyntipisteitä on kymmenkunta, mutta kuten hirsitaloille on ominaista, merkittävä osa mallistosta ja myynnistä on varsinaisten talopakettien lisäksi vapaa-ajan rakentamiseen liittyviä tuotteita. Kuusamo Hirsitalot on Pohjois-Suomen suurimman yksityisen saha-alan yrityksen Pölkky Oy:n osakkuusyritys. [17]

### 3.2.10 Honka

Honka on ainoa suomalainen talotehdas, jolla on merkittävää vientitoimintaa. Yhtiön taloja on maailmanlaajuisesti toimitettu yli 70 000 kappaletta. Hongalla on myyntipisteitä Suomessa yli kolmekymmentä. Hongan mallisto sisältää sekä perinteisiä hirsitaloja

taloja että matalaenergiataloja. Honka-taloja saa myös muun muassa pinnaltaan rappattuina ja eri valmiusasteisina. [18]

### 3.2.11 Yhteenveto talotoimittajista

Yhteenvetona myyntiprosessia ajatellen eri talotoimittajissa voidaan havaita muutamia yhdistäviä tekijöitä. Ensimmäisenä voidaan havaita, että toimintatavat ovat monessa mielessä samankaltaisia. Jokaisella toimittajalla on useita myyntipisteitä eli toimittajat luottavat paikallisen myynnin tärkeyteen. Lähes jokaisen toimittajan mallisto on laaja ja kaikki normaalit talotyypit kattava. Toimituslaajuus on lähes jokaisella vaihtoehtoja tarjoava. Niin ikään lähes jokaiselta toimittajalta on saatavilla niin mallistossa olevia taloja kuin omilla kuvilla tehtäviä taloja. Myyntiprosessia kehitettäessä onkin analysoitava sitä, onko tämä markkinoiden muokkaama ”kaikille kaikkea” -tapa tehokkain vai onko mielekkäämpää keskittyä joihinkin avaintekijöihin resurssien säästämiseksi.

## 3.3 Rakentamistyyppit

### 3.3.1 Pitkästä rakentaminen

Pitkästä rakentamiseksi kutsutaan perinteistä tapaa rakentaa talo tontille tuotavasta puu- tai muusta materiaalista ilman esivalmistelua. Pitkästä rakennettu talo ei siis ole talopaketti. Tämän rakentamistavan etuja ovat joustavuus ja joissakin tapauksissa saatava kustannussäästö. Pitkästä rakentamisen heikkoja puolia ovat rakentamisen työteliäisyys sekä projektin hallittavuuteen liittyvät vaikeudet ja uhkat.

### 3.3.2 Precut-talo

Precut-talo on puurakenteinen talo, jossa puuosat on valmiiksi sahattu määrämittäisiin. Tapa on varsin kustannustehokas ja joustava. Periaatteessa precut-talo on kuin pitkästä rakennettava, jossa suunnittelu on vain hieman pidemmälle viety. Precut-talo on siis talopaketti, jonka pystytys tehdään tontilla. Precut-rakentamisen hyviä puolia ovat

projektin turvallisuus ja kustannustehokkuus, ja huonona puolena on projektin pidempi kesto muutamiin muihin tapoihin verrattuna.

### 3.3.3 Suurelementtitalo

Suurelementtirakentamisessa talo tehdään tehtaalla valmiiksi tehdyistä elementeistä, esimerkiksi kokonaisista seinistä, jotka kasataan tontilla. Suurelementtirakentamisen hyviä puolia ovat tontilla tapahtuvan rakentamisen nopeus ja se, että taloelementit tehdään kuivissa ja valvotuissa tehdasolosuhteissa.

### 3.3.4 Tilaelementtitalo

Tilaelementtirakentamisessa talo tuodaan tontille kokonaisena ja lasketaan perustuksille. Tilaelementtitalot ovat siis valmiita tai lähes valmiita tontille tuotaessa. Tilaelementtirakentamisen hyvänä puolena on projektin nopeus ja hyvä hallittavuus. Huonoina puolina ovat mahdolliset rahtivaikeudet, talon koon rajoitukset sekä joissain tapauksissa rakennustekniset ongelmat ja rajoitukset. Joillakin toimittajilla on ollut vaikeuksia talojen asentamisessa ja esimerkiksi märkätilojen pintamateriaaleissa voi olla rajoituksia, koska talon jäykkyys ei riitä siihen, että märkätilat ovat laatoitettuja.

### 3.3.5 Kokonainen talo

Markkinoilla on taloja, jotka tuodaan tontille perustuksineen. Tämän rakentamistyylin hyviä puolia ovat projektin nopeus ja hallinnan varmuus. Heikkoina puolina ovat rahtivaikeudet ja rajoitukset talojen koossa ja mallissa.

### 3.3.6 Yhteenveto rakennustavoista

Edellä mainitut rakennustavat koskevat lähinnä puurakenteisia taloja. Luonnollisesti esimerkiksi kivitaloa ei voi tuoda kokonaisena. Kivitalot ja hirsitalot ovatkin tontilla rakennettavia, mutta myös niiden esivalmisteluasteissa voi olla erilaisia variaatioita.



Myyntiorganisaation kannalta rakentamistavalla on merkitystä. Kokonainen talo on kokonaistuote, joka on myyntityön kannalta sikäli yksinkertainen, että tuote myydään yhdellä sopimuksella. Tyypillistä on, että talotehdas pystyttää ainakin kokonaiset talot, tilaelementtitalot ja suurelementtitalot. Precut-taloissa voidaan talopaketti myydä myös pelkkänä tavaratoimituksena, johon asiakas hankkii pystytyksen itse. Lisäksi precut-talo voidaan myydä useana erillisenä kokonaisuutena ja urakkana; esimerkiksi runkopystytyksen tekee talotehdas ja rakennusurakan sekä perustus- ja maansiirtotyöt joku toinen talonmyyjän tarjoama yhtiö, LVI-urakan asiakkaan itse hankkima yritys ja sähköurakan asiakas itse.

### 3.4 Toimitussisältövaihtoehdot

Toimitussisältö talopaketeissa vaihtelee paljon, mikä omalta osaltaan tekee hintavertailun vaikeaksi. Toimitussisältö on yleensä joiltain osin talotehtaan käytäntöä mukaileva, mutta se voi olla myös asiakkaan ja talotehtaan keskenään sopima. Talonostajan asemaa helpottaa kuitenkin se, että osittain käytössä on vakiintuneita ja jopa säädeltyjä termejä, joissa on tarkkaan määritelty kaupan sisältö. Muun muassa Pientaloteollisuus PTT ry on jäsenyritystensä kanssalaatinut eri toimitussisällöistä käytettävät termit eli ns. yläkäsitteet helpottamaan rakentajaa vertaamaan tarjouksia (liite 2.).

#### 3.4.1 Suunnittelu ja rakennuspiirrokset

Suunnittelun ja rakennuspiirrosten osalta rakennustavalla on luonnollisesti merkitystä. Mikäli kyseessä on mallistosta tuleva talo, talotehtailla on yleensä mahdollisuus tehdä kuvat ja LVI- ja sähkösuunnitelmat. Mikäli kyseessä on uniikki, toivomuksien mukaan tehtävä talo, tilanne monesti muuttuu. Talotehtailla ei välttämättä ole arkkitehtipalveluja, eikä se toisaalta ole asiakkaan kannalta välttämätöntä tai toivottavaakaan. Asiakas voi haluta suunnitella tulevan kotinsa itse valitsemansa arkkitehdin kanssa ja toisaalta ei halua vielä suunnitteluvaiheessa sitoutua miltään osin yhteen toimittajaan. Talotehtaalle suunnittelupalvelun tarjoaminen on luonnollisesti myynnin tuki mutta toisaalta myös tuotannon tuki. Päästessään jo suunnitteluvaiheessa projektiin mukaan voi talo-

tehdas vaikuttaa pienillä muutoksilla ja huomioilla talon rakentamiskustannuksiin kumppaakin osapuolta hyödyttävästi.

#### 3.4.2 Perustukset ja pohjatyöt

Perustuksien ja pohjatöiden teko kuuluu joillakin valmistajilla urakkaan, perustukset jopa taloon. Toisilla taas perustukset ja pohjatyöt kuuluvat automaattisesti asiakkaan itse teettämiin tai tekemiin töihin. Yleisin käytäntö on, että nämä urakat voidaan tilata talotehtaalta, mutta ne ovat lisätöitä. Perustus- ja varsinkin pohjatöiden etukäteen hinnoittelu on vaikeaa, koska maaperä vaikuttaa kyseisten töiden loppuhintaan oleellisesti. Tontti voidaan joutua paaluttamaan, tai sitä täytyy louhia osin. Pohjatöiden kustannusta onkin hyvin vaikea varmasti määritellä edes maaperätutkimuksen ja perustamistapalausunnon jälkeen, ja yllätykset ovat mahdollisia. Perustamistavalla saattaa olla myös rakentamistavan valintaan liittyviä vaikutuksia. Hyvin tehdyllä paaluttamisella voidaan säästää muissa kohdissa, jos rakennus perustetaan suoraan paalujen varaan. [19, s. 186.] Myyntiprosessin kannalta on hyödyllistä, että perustamis- ja pohjatöitä pystytään tarjoamaan, mutta koska kyseessä on työ, joka on paikallisen urakoitsijan helpompi tehdä, monet asiakkaat ovat valmiita teettämään työn erillisenä urakkana toisen urakoitsijan toimesta.

#### 3.4.3 Talopakettien materiaalit

Talopakettien materiaalisällöissä on suuria eroja. Toisilla toimittajilla paketti ei sisällä kuin puu- tai kiviaineet seiniin ja kattomateriaalit ja toisilla taas sisältöön saattaa kuulua kaikki materiaalit kodinkoneita myöden. Usein tehtailla on myös erilaisia vaihtoehtoja sisällöstä. Myynnin kannalta sisällön laajuudella on kaksisuuntaista merkitystä. Kokonaisuudessaan on yleensä eduksi, mitä valmiimman paketin asiakas saa eli mitä vähemmän asiakkaalle jää itse huolehtimista. Toisaalta monet asiat kuten keittiö saattavat olla asiakkaalle asia, joka halutaan valita itse, eikä talotehtaalla voi tietenkään olla sopimuksia kaikkien keittiövalmistajien kanssa. Asiakas saattaa myös säästää, kun materiaalit ovat massaostajan eli talotehtaan hankkimia. Myyntiprosessissa laaja toimitus teettää tietysti myös työtä, ja asiakkaan kanssa on käytävä jokaista pientä yksityiskohtaa koskevat neuvottelut.

#### 3.4.4 Urakan laajuus

Urakan laajuudessa on suuria eroja. Kuten edellä on todettu, jotkut talot rakennetaan aina valmiiksi asti, kun taas toisilla talotehtailla on variaatioita valmiusasteessa. Yleisesti käytetty ja määritelty termi "avaimet käteen" talosta on muuttovalmis tai talovalmis. Näitä termejä käytettäessä talon valmiusasteen tulee olla tietyn tasoinen. Yleistä on, että talotehdas rakentaa talon vähintään runkovalmiiksi talotehtaan toimesta. Toisinkin voidaan tehdä, mutta näin toimien saadaan vastuukysymyksiä selkeytettyä.

Usein talotehdas pystyttää talon myös vesikattovaiheeseen. Tämä on käytännöllistä, sillä niin saadaan runkopystytysvaihe toteutettua mahdollisimman nopeasti ja päästään nopeasti vaiheeseen, jossa talopaketti on säältä suojassa. Vesikattovaiheen jälkeen onkin paljon varioimismahdollisuuksia. Voi olla käytännöllistä antaa talotehtaan hoitaa LVI- tai sähköurakat, sillä talotehtaan käyttämät työntekijät ovat rutinoituja juuri kyseisten talomallien ja niissä olevien ratkaisujen tekijöinä. Toisaalta taas rakennuttaja saattaa saada kilpailuttamalla etua.

Koko rakennusprojektiin liittyy paljon erilaisia työvaiheita, jotka ovat osittain vähemmän ammattitaitoa vaativia. Myös rakennuttajissa on eroa: joku voi olla paljonkin rakennustyötä tehnyt, toiselle taas sopii sitä paremmin, mitä vähemmän joutuu tekemään, joten eri vaihtoehdot, joita talotehtailla on, ovat perusteltuja. Myyntiprosessissa laaja vaihtelumahdollisuus on hyväksi, sillä taataanhan sillä, että jokaiselle asiakkaalle saadaan tarjottua mahdollisimman täydellisesti juuri heidän haluama kokonaisuus. Prosessin kannalta on kuitenkin tärkeää, että eri valmiusasteiden tuottaminen ei ole liian työlästä. Rakennusala on projektiluontoisuutensa vuoksi omia erityispiirteitään sisältävä ja vaativa. Myyntiprosessia vaikeuttaa se, jos urakoitsijat vaihtuvat jatkuvasti tai olemassa olevien urakoitsijoiden kuormavaihtelut aiheuttavat tilanteita, joissa urakoitsija ei pysty suorittamaan tai tarjoamaan urakkaa. Erityisesti pääkaupunkiseudulla ja sesonkiaikoina tämä saattaa olla haasteellista. Asiakkaan näkökulmasta voi aiheutua epäluottamusta herättäviä tilanteita myyjän joutuessa empimään tai odottamaan kovin kauan tarjousvaiheessa. Toimivallekin organisaatiolle eri valmiusvaiheiden tarjoaminen on haastavaa erityisesti omilla kuvilla tehtävien uniikkien talojen osalta. Kovassa

kilpailutilanteessa urakat on laskettava tarkasti, eikä liialliseen varmisteluun katteiden suhteen ole varaa. Toisaalta rakennustyössä yllätykset ovat yleisiä, ja sen vuoksi katteen muuttuminen pieneksi tai jopa negatiiviseksi on alati läsnä oleva vaara.

## **4 Esimerkkiyritysten tapa toimia**

### 4.1 Yleistä

Esimerkkiyrityksinä tässä työssä on tuusulalainen Domus Fennica Oy ja sen päämiehenä toimiva joensuulainen 24House Oy. Kummatkin ovat muutaman yksityisen henkilön omistamia riippumattomia yhtiöitä. Toimijoina rakennusalalla kumpikin yritys on melko uusi, vaikka kummankin taustalta löytyy vankkaa rakennusalan kokemusta.

24House on yhtiö, joka on perustettu vuonna 2010. Sen pää- ja ainoa konttori sijaitsee Joensuussa. Yhtiön projekteista suurin osa on ollut Itä-Suomen alueella, mutta tarkoitus on pidemmällä aikavälillä laajentua koko maan kattavaksi talotoimittajaksi. [20]

Domus Fennica on kolmen tuusulalaisen liikemiehen vuonna 2010 perustama talojen myyntiin keskittynyt yhtiö. Yhtiön päätarkoituksena on toimia myyntiorganisaationa ja edustaa talotehtaita, tällä hetkellä ainoastaan 24Housea Etelä-Suomen ja lähinnä Uudenmaan alueella. Yhtiö myy talotehtaan lukuun talopaketteja ja toimii asiakkaan ja talotehtaan linkkinä sekä linkkinä muihin talonrakennusprojektiin liittyviin osapuoliin. Yhtiö ei siis varsinaisesti solmi sopimuksia asiakkaan kanssa, vaan ne tehdään toimitajan tai urakoitsijan sekä asiakkaan välisinä. [21]

### 4.2 Toimitussisältövaihtoehdot esimerkkiyrityksissä

Esimerkkiyrityksien toimintamalliin kuuluu erittäin hyvä joustavuus toimitussisällöissä. Periaatteena on, että 24House toimii talopakettitoimittajana ja Domus Fennica kasaa asiakkaalle kaikki tarvittavat oheispalvelut ja lisäurakat perustuksista pihatöihin. Asiakasta ei kuitenkaan sidota käyttämään juuri näitä tarjottuja urakoitsijoita, vaan asiakas

saa tehdä kilpailutuksen haluamistaan kohdista tai tehdä itse niin paljon kuin haluaa. Pyrkimyksenä kuitenkin on edellä mainittujen vastuukysymyksien vuoksi, että talopakedin runkopystytyksen tekisi 24House tai joku Domus Fennican tarjoama urakoitsija.

Itse talopakedin sisältö on monin osin asiakkaan päätettävissä. Esimerkiksi keittiökalusteet voi ottaa, mistä haluaa, ne voi pyytää mukaan tarjoukseen tai voi käyttää keittiökalustetoimittajaa, jolta on valmiiksi järjestetty alennus tämän talopakedin ostajalle. Tavoitteena on, että asiakas saa kustannustehokkaasti rakennetun laadukkaan talopakedin lisäksi yksilöllisen oman maun mukaisen kodin.

#### 4.3 Rakentamistapa ja vaihtoehdot esimerkkiyrityksissä

24Housen talot ovat puurakenteisia taloja, jotka rakennetaan precut-menetelmällä. Talot siis pystytetään valmiiksi sahatuista elementeistä tontilla. Runkopystyttäjänä toimii yleensä 24House tai sen alihankkija. Runkopystytys sisältyy yleensä talopakedin hintaan.

Ennen tontille tuloa tehtäviin töihin Domus Fennicalla on muutamia vaihtoehtoja urakoitsijoiksi. Nämä työt voivat kuitenkin olla asiakkaan itse hankkiman urakoitsijan tekemiä. Mikäli asiakas käyttää Domus Fennican tuntemaa urakoitsijaa, tehdään kyseisen maanrakennusurakoitsijan ja asiakkaan välille urakkasopimus.

Samaa käytäntöä noudatetaan myös muiden osurakoitsijoiden kanssa. Tyypillinen tapa muuttovalmista taloa tehtäessä on, että talon rakennusurakan eli niin sanotut kirvesmiestyöt tekee sama urakoitsija, joka hoitaa runkopystytyksen. Asiakkaalle jätetään kuitenkin valinnan varaa, ja rakennusurakasta voidaan jättää pois kohtia, jotka asiakas katsoo pystyvänsä tekemään itse tai saavansa jostain muualta halvemmalla. Domus Fennica toimiikin samanaikaisesti ikään kuin asiakkaan osto-organisaationa, urakoitsijan myyntiorganisaationa sekä koko projektin kasaavana konsulttina. Näin projektinhallinta on helpompaa, sillä Domus Fennicalla on tiedossa sekä asiakkaan toiveet että urakoitsijan kyvyt ja resurssit. Urakkasopimusta kartoittaessa Domus Fennica kerää asiakkaalta tarvittavat tiedot ja tiedottaa ne urakoitsijalle, joka pystyy keskittymään pelkkään tarjouslaskentaan. Toimintamalli on hyvä. Urakointiyritykset ovat usein pieniä yrityksiä, joissa omistajat ja johto ovat myös suorittavaa porrasta, joten resurssit

asiakasneuvotteluihin ovat niukat. Onnistuneiden neuvotteluiden jälkeen Domus Fennica järjestää asiakkaan ja urakoitsijan välisen sopimuksen teon.

#### 4.4 Talotyyppivaihtoehdot esimerkkiyrityksillä

24Housella on oma arkkitehdin suunnittelema mallisto. Mallistossa on erilaisia, erikokoisia ja -tyyppisiä taloja. Mallisto sisältää omakotitalojen lisäksi paritalomalleja. Koska 24House on kuitenkin varsin tuore yritys, ei mallisto ole vielä kovin laaja.

Precut-menetelmä antaa erittäin hyvän mahdollisuuden omilla kuvilla tehtäviin taloihin sekä mallitalojen muokkaamiseen. Asiakas voi ottaa pohjaksi jonkun malliston talon ja tehdä siihen isojaakin muutoksia. 24House pystyy auttamaan asiakasta tässä työssä, ja asiakas voi tilata suunnittelua yhtiöltä. Pohjana oleva talomalli voi olla jonkun muunkin talotehtaan mallistosta.

#### 4.5 Myyntiargumentit esimerkkiyrityksillä

Menestyäkseen liiketoiminnassa pitää yrityksellä olla toimivan, hyvän tuotteen lisäksi myyntiargumentteja, joilla oman tuotteen parhaat puolet ja edut kilpailijoihin nähden saadaan mahdollisimman selvästi ja helposti asiakkaan tietoisuuteen. Myyntiargumentit voivat olla kokonaisuuteen liittyviä tai detaljitasoisia. Myyntiargumentit ovat myyjälle työkaluja, joilla myyntiprosessia saadaan helpotettua huomattavasti. Myyntiargumenttien tulee luonnollisesti pohjautua johonkin todelliseen etuun. Kokonaisuuteen liittyvät myyntiargumentit ovatkin usein organisaation strategisiin valintoihin liittyviä.

Esimerkkiyrityksillä myyntiargumentit perustuvat pitkälti toiminnan lähtökohtana olevaan pyrkimykseen laadukkuudesta niin tuotteessa kuin palvelussa. 24Housen toimissa tuotteen varsinaisena valmistajana ja toimittajana se on tehnyt esitteen, jossa rakennuksen edut ja myyntiargumentit on kerätty yhteen (liite 3.). Domus Fennican osuutena myyntiorganisaationa on tuoda esiin ja käyttää hyväksi näitä myyntiargumentteja myyntityössä sekä saada myös omalta osaltaan asiakas vakuuttuneeksi toiminnan laadukkuudesta ja palvelun joustavuudesta.

## 5 Myyntiprosessi ja sen kehittäminen

### 5.1 Yleistä

Myyntiprosessi on talokaupassa tärkeä. Talon osto on asiakkaalle usein ainutkertainen tapahtuma, joten on poikkeuksellisen tärkeää, että myyntiprosessi on hiottu ja toimiva. Talon ollessa sekä taloudellisesti että emotionaalisesti poikkeuksellisen suuri hankinta sen hankintaan käytetään paljon aikaa ja harkintaa. Asiakas on myös sikäli erikoisessa tilanteessa, että hän on samanaikaisesti sekä projektin suurin asiantuntija että lähes täysin ummikko. Asiakas on ainoa, joka voi todella tietää, mitkä ovat tärkeimmät halutut ominaisuudet ja seikat tulevassa kodissa. Toisaalta asiakas on harvoin rakentamisen ammattilainen, joten siinä mielessä talotoimittajan ammattitaito on äärimmäisen tärkeää ja asiakkaan tulee pystyä luottamaan siihen. Myyntiprosessin aikana toimittajan pitää pystyä vakuuttamaan asiakas omasta kyvystään ja samalla pystyä selvittämään asiakkaan toiveet ja halut ja kyetä arvioimaan niitä siten, että asiakas voi itse loppujen lopuksi painoarvottaa ne oikealla tavalla.

### 5.2 Markkinointi

Koska talotoimittajia on paljon ja kilpailu kovaa, on markkinoinnilla suuri merkitys. Markkinoinnin merkitystä lisää se, että rakentamisen ollessa asiakkaalle uusi ja tuntematon toimiala eivät toimittajatkaan ole entuudestaan tuttuja. On siis tärkeää, että markkinoinnilla saadaan asiakas tietoiseksi yrityksestä ja tuotteesta. Markkinointikeinoja on monia, joista osa on samoja kuin markkinoinnissa yleisesti ja osa alaan liittyviä erityiskeinoja.

#### 5.2.1 Lehtimarkkinointi

Lehtimarkkinointi on hyvä keino päästä asiakkaiden tietoisuuteen ja saada brändi tunnetuksi. Lehtimarkkinointia voidaan tehdä joko keskittyen joihinkin tiettyihin lehtiin kuten vaikka sisustuslehtiin sekä mainostamalla yleisissä lehdissä, esimerkiksi sanomalehdissä. Lehtimainontaa voidaan tehdä sekä yleisesti vain brändin tunnettavuutta lisäämään että mainostamalla jotain tiettyä toista markkinointitapaa, kuten talopäiviä

tai messuja. Lehtimarkkinoinnin haittana on suhteellisen korkea hinta, mutta hyötynä on laaja näkyvyys.

### 5.2.2 TV-mainonta

TV-mainonta on perusasioiltaan lähellä lehtimainontaa. Myös tv-mainonnalla voidaan saada brändi laajasti tunnetuksi. Tv-mainonta on kuitenkin kallista, joten sen käyttäminen yksittäisten tapahtumien tukena on epätavallista.

### 5.2.3 Internet-markkinointi

Internetin käyttö markkinoinnissa soveltuu hyvin omakotirakennusalalle. Internetiin saadaan helposti vaikeasta ja laajasta tuotteesta paljon tietoa. Internetissä markkinointia voidaan tehdä omilla kotisivuilla, alaan liittyvillä tai muilla sopiviksi katsotuilla portaaleilla sekä hakukoneissa. Hakukonemarkkinointi sopii alalle hyvin, sillä tuote on luonnostaan sellainen, että asiakkaat etsivät lisätietoa tarjonnasta jo ennen tarjouspyyntöjä.

### 5.2.4 Suoramarkkinointi

Suoramarkkinointi on talokauppa-alalla haastavaa, sillä kohderyhmän kartoittaminen on vaikeaa. Lähes kuka vain voi olla tulevaisuuden rakentaja, mutta rakentajia on koko populaatiosta erittäin vähän. Suoramarkkinointia voidaan tehdä esimerkiksi silloin, jos tiedetään jo jostain toteutuneesta tonttikaupasta.

### 5.2.5 Messut ja muut yleiset tapahtumat

Messuja ja muita tapahtumia voidaan käyttää markkinoinnissa sekä brändin luomisessa että kohdennettuna markkinointina. Erilaisissa yleisötapahtumissa saadaan tuotenimeä helposti esille. Alakohtaisilla messuilla on vierailijoina paljon juuri tärkeintä kohderyhmää eli ihmisiä, jotka ovat aloittamassa tai suunnittelevat aloittavansa rakennusprojektin. Näitä potentiaalisia asiakkaita voidaan tavata helposti messustandilla.



### 5.2.6 Talopäivät

Talopäivät ovat yleinen ja varsin alakohtainen markkinointimuoto. Talopäivillä tarkoitetaan asiakkaiden kutsumista katsomaan joko valmista tai rakenteilla olevaa taloa. Talopäivät ovat sikäli hyvä markkinointimuoto, että niissä on helppo puhua konkreettista rakentamiseen liittyvistä asioista, onhan mallikappale paikalla. Hyvin tehty talo on jo itsessään hyvä markkinointikeino.

### 5.2.7 Huhukierto

Tyytyväinen asiakas on luonnollisesti erittäin hyvä markkinoija. Asiakkaan kanssa voidaan sopia erilaisia menetelmiä, joilla vanhat hyvin hoidetut referenssit saadaan mahdollisimman hyvin markkinoinnin tueksi.

Markkinointi on osa myyntiprosessia ja tavallaan sen perusta. Talokauppa on luonteeltaan paljon aitoon asiasisältöön perustuvaa, joten imagomainonta ei sinällään ole oleellista. Kaupat kuitenkin tehdään yksittäistapauksina ja hyvällä markkinoinnilla varmistetaan riittävän tarjouspyyntömäärän saaminen.

Esimerkkiyrityksillä uusina toimijoina markkinoinnin tärkeys korostuu. Riittävä ja huolella suunniteltu markkinointi on avain siihen, että varsinaiseen myyntityöhön päästään käsiksi. Markkinointi on kuitenkin hyvin kallista, joten tarkan markkinointisuunnitelman teko on esimerkkiyrityksille tarpeellista.

## 5.3 Myyntitoimet

### 5.3.1 Myynnin alkuvaihe

Myynnin alkuvaiheessa on tärkeää saada asiakkaalle tarvittava määrä tietoa riittävän nopeasti. Tämä on tärkeää sekä myyjän että asiakkaan kannalta. Asiakkaalle tarpeen on saada sen verran tietoa, että selkiytyy, onko kyseinen toimittaja sopiva ja kannattaako jatkokeskusteluja käydä. Myyjälle tämä on tärkeää, jotta saadaan mahdollisimman varhaisessa vaiheessa kartoitettua tilanne ja resurssit kohdennettua oikein.

Myynnin alkuvaiheessa on hyvä olla sopivaa valmista tukimateriaalia ja -tietoja. Erilaisilla esitteillä voidaan lisätä sekä asiakkaan tietoisuutta toimittajasta että kiinnostusta toimittajaa kohtaan. Esimerkiksi hyvä kirja mallistosta saattaa olla ratkaiseva tekijä, joka herättää asiakkaan kiinnostuksen juuri kyseistä talotoimittajaa kohtaan. Hinnastojen ongelmana onkin, että hinnat eivät saisi näyttää korkeilta verrattuna toisten toimittajien ”riisuttujen” mallien hinnastoihin. Toisaalta, jos hinnastossa talot hinnoitellaan joka kohdin halvimpien saatavilla olevien ratkaisujen ja materiaalien mukaisesti, ollaan lähellä asiakkaan harhaanjohtamista. Kotia rakennettaessa on yleensä toiveita, jotka eivät ole halvimpia ja muutoksia, jotka maksavat. Näistä syntyy helposti huomattavan suuria kuluja, joten ero halvimpaan ratkaisuun nousee helposti asiakasta yllättäväksi.

Myynnin alkuvaiheessa on tärkeää, että asiakkaalle saadaan alustavaa hintatietoa mahdollisimman nopeasti. Alustavalla hintatiedolla on kaksinainen merkitys. Toisaalta asiakasta luonnollisesti kiinnostaa hintataso, ja hintatiedon antamisella tehdään ensivaikutus sekä organisaatiosta ja talosta. Toisaalta myös toimittajan kannalta on hyödyllistä, että asiakkaan resurssit ja budjettien realistisuus tulee heti selville ja toimintaa voidaan ohjata sen mukaisesti sekä välttää turhaa työtä, mahdollisesti jopa luopua myyntiprosessista, mikäli tilauksen saaminen vaikuttaa kovin epärealistiselta.

Alkuvaiheen hinnan luotettava arvioiminen on kuitenkin vaikeaa. Talon hintaan vaikuttaa merkittävästikin monet yksityiskohdat. Liian yleisluontoisen hinnan antaminen taas ei palvele ketään, jos todellinen hinta eroaa ”keskiarvoisesta” merkittävästi suuntaan tai toiseen. Toimitusorganisaation olisikin hyvä luoda työkaluja, joilla suurin piirtein oikea hinta pystyttäisiin arvioimaan ja laskemaan mahdollisimman helposti ja nopeasti.

### 5.3.2 Neuvottelut

Myynnin ensimmäisiä vaiheita on ensimmäinen neuvottelu asiakkaan kanssa. Tämän neuvottelun haasteellisuutta lisää se, että asiakkaat eivät aina ole vielä täysin tietoisia siitä, mitä he haluavat. Asiakkaalle saattaa olla jopa epäselvää, minkälaisen talon tontille ylipäättään saa rakentaa. Myyntiorganisaation on hyvä sekä osata kerätä oikeat tiedot asiakkaalta että antaa niiden perusteella asiakkaalle neuvoja ja ehdotuksia.

Myyntiorganisaation tulisi laatia itselleen selkeät ohjeet ja mahdollisesti valmiit kaavakkeet näiden tehtävien helpottamiseksi.

### 5.3.3 Tarjouslaskenta

Tarjouslaskenta on myyntiprosessin tärkeimpiä osavaiheita. Tarjous on suurin yksittäinen peruste, jolla asiakas tekee päätöksen jatkokeskusteluista. Tarjouksen tärkeyttä korostaa se, että se on myös toimittajalle se vaihe, jossa voidaan tehdä helpoiten kalliiksi tulevia virheitä. Tarjouslaskennan helppous ja nopeus vähentää turhaa työtä ja tekee toiminnasta tehokasta, ammattimaista ja luotettavaa.

Sekä tarjouksen nopeuteen että luotettavuuteen vaikuttaa se, miten hyvin pohjatiedot on osattu kerätä. Myyntiorganisaation käytössä tulisikin olla sopivat materiaalit ja tiedot, joilla oikeat ja riittävät tiedot saadaan kerätyksi. Tarjouslaskennan onnistumiseen tarvitaan riittävä ammattitaito. Tärkeää on myös, että projektista osataan poimia oikeat asiat tarkasteltaviksi. Tarjouslaskenta on työlästä ja kallista, joten väärin asioihin keskittyminen vie paljon energiaa sekä vaikeuttaa myyntiä ja toimitusprosessia merkittävästi.

### 5.4 Rakentajan ja toimitussisällön valinta

Esimerkkiyritysten toimintatavassa tunnuksenomaista on se, että talotehdas ei välttämättä tee taloa valmiiksi, vaikka kokonaisuus myytäisiinkin valmiina. Toisin sanottuna asiakkaat tekevät osaurakoita monen toimijan kanssa. Myyntiprosessin kannalta on tärkeää, että asiakkaalle pystytään toimittamaan mahdollisimman hyvä kokonaispaketti. Tämän vuoksi osurakoiden tekijöitä on oltava riittävästi, ja ne on tunnettava riittävän hyvin.

Tyypillisiä osaurakoita ovat maatyöt, talon rungon pystytys, sähköurakka, LVI-urakka ja yleinen rakennusurakka. Näistä jotkut voivat olla ositettuina pienempiin aliurakoihin tai osittain asiakkaan itse tekemiä. Talon rungon pystytys on normaalisti aina suoraan talotehtaan vastuualueella olevaa toimintaa, ja yleensä vähintään se sisältyy esimerkkiyrityksien toimitukseen. Myös muut urakat vaikuttavat toimijoiden mainee-

seen ja luotettavuuteen sekä kilpailukykyyn. Onkin toivottavaa, että jokaiseen osaurakkaan on mahdollisuus käyttää muutamaa vaihtoehtoista urakoitsijaa.

### 5.5 Mallistot

Kuten aiemmin on todettu, alalla yleisesti toimivilla on melko laajat ja monipuoliset mallistot. Mallistoilla erottuminen onkin vaikeaa. Esimerkkiyritykset ovat toimintansa alkuvaiheessa, eivätkä mallistot ole kehittyneet laajoiksi projektien myötä eikä vanhojen ja isojen kilpailijoiden haastaminen mallistoilla ole helppoa. Harkittavaksi jääkin, voidaanko mallistoja kehittää joihinkin erityisiin seikkoihin keskittyviksi vai onko parempi alkuvaiheessa keskittyä kuvilla tehtäviin taloihin, joihin kilpailukyvyyn tiedetään sekä rakentamistavan että organisaatioiden puolesta hyvin soveltuvaksi. Mallistojen kehittyessä on myös tärkeää, että olemassa olevasta mallistosta saadaan maksimaalinen hyöty. Tämä tarkoittaa malliston vahvimpien kohtien hyvää tuntemusta ja niiden hyvää esille tuontia.

## 6 Yhteenveto

Insinööriyön tavoitteena oli selvittää, mitä seikkoja tehokasta talonmyyntiorganisaatiota luodessa ja kehitettäessä on otettava huomioon. Esimerkiksi talon malli ja rakennusoikeus saattavat vaikuttaa paljon projektin toteutukseen, ja niiden huomioiminen myyntivaiheessa on tärkeää. Insinööriyössä on myös pyritty selvittämään, minkälaisia ratkaisuja ja kilpailijoita markkinoilla on ja mitkä ovat menestyjien avaintekijät. Insinööriyöstä on hyötyä ainakin esimerkkiyrityksien jatkotoimenpiteiden suunnittelussa.

Haastavinta insinööriyön tekemisessä oli pystyä pitämään laaja kokonaisuus jollakin tavalla rajattuna ja poimia oikeiksi katsottuja seikkoja valikoidusti työhön. Talon toimitus on luonteeltaan poikkeuksellinen myyntiprojekti sikäli, että valmista lopputuotetta ei ole olemassa vaan sitä kehitetään projektin alkuvaiheessa ja aikana. Tuote on myös yksilöllinen. Toisaalta tuotteen eli talon onnistumiseen vaikuttavat selkeät ja ammatti-

laisen ennustettavissa olevat seikat, joten myyntiprosessissa on poikkeuksellisen paljon mahdollisuuksia vaikuttaa paitsi myynnin myös kokonaisuuden onnistumiseen.

Insinöörityön tuloksena on laadittu dokumentti kehittämissuunnitelmista (liite 4.). Lisäksi voidaan myöhemmin laatia erilaisia ohjeita, joiden avulla myyntiprosessia pystytään helpottamaan ja tuotteistamaan. Tämän työn parantamisen kannalta olisi hyödyllistä pystyä keskittymään laajasta kokonaisuudesta pienempiin osiin ja päästä viemään niitä osakokonaisuuksia pidemmälle.

## Lähteet

- 1 Laurinen, Mirko. 2009. Pientaloalueiden suunnittelu ja toteutus kuuma-kunnissa 1987–2012. Diplomityö. TKK.
- 2 Hyvämäki, Pasi. 2011. Toimitusjohtaja, Lakiasiantomisto Pasi Hyvämäki Oy, Tuusula. Keskustelu 3.8.2011.
- 3 Planimo Oy. 2011. Julkisivukuva OKT KOCH. Kerava.
- 4 Alma Mediapartners Oy. 2011. Verkkodokumentti. <[www.etuovi.com](http://www.etuovi.com)>. Lainattu 21.9.2011.
- 5 Tilastokeskus. 2010. Suomen virallinen tilasto (SVT): Rakennusluvut. Helsinki.
- 6 Rakennustutkimus RTS Oy. 2011. Pienrakentamisen markkinakatsaus 2/2011. Helsinki.
- 7 Pientaloteollisuus PTT ry. 2011. Verkkodokumentti. <[http://www.pientaloteollisuus.fi/fin/tietoa\\_pientaloista](http://www.pientaloteollisuus.fi/fin/tietoa_pientaloista)>. Lainattu 22.10.2011.
- 8 Jussila, Aarne. 2010. Talopakettien myynti kasvaa 40 %. Kauppalehti, 30.11.2010, s. 9.
- 9 Kastelli-talot Oy. 2011. Verkkodokumentti. <[www.kastelli.fi](http://www.kastelli.fi)>. Luettu 23.6.2011.
- 10 Kannustalo Oy. 2011. Verkkodokumentti. <[www.kannustalo.fi](http://www.kannustalo.fi)>. Luettu 23.6.2011.
- 11 Pyhännän Rakennustuote Oy. 2011. Verkkodokumentti. <[www.jukkatalo.fi](http://www.jukkatalo.fi)>. Luettu 23.6.2011.
- 12 Älvsbytalot Oy. 2011. Verkkodokumentti. <[www.alvsbytalot.fi](http://www.alvsbytalot.fi)>. Luettu 24.6.2011.
- 13 Koskisen Oy. 2011. Verkkodokumentti. <[www.herrala-talot.fi](http://www.herrala-talot.fi)>. Luettu 24.6.2011.
- 14 Jämerä-kivitalot Oy. 2011. Verkkodokumentti. <[www.jamera.fi](http://www.jamera.fi)>. Luettu 24.6.2011.
- 15 Basso Building Systems Oy. 2011. Verkkodokumentti. <[www.basso-talot.fi](http://www.basso-talot.fi)>. Luettu 24.6.2011.
- 16 Lakan Betoni Oy. 2011. Verkkodokumentti. <[www.lakkakivitalot.fi](http://www.lakkakivitalot.fi)>. Luettu 27.6.2011.
- 17 Kuusamo Hirsitalot Oy. 2011. Verkkodokumentti. <[www.kuusamohirsitalot.fi](http://www.kuusamohirsitalot.fi)>. Luettu 30.6.2011.
- 18 Honkarakenne Oyj. 2011. Verkkodokumentti. <[www.honka.fi](http://www.honka.fi)>. Luettu 30.6.2011.
- 19 Ojala, Kari. 2004. Parempi pientalo. Juva: Etukeno Oy ja WSOY.

- 20 Juvonen, Esa. 2011. Toimitusjohtaja, 24House Oy, Joensuu. Keskustelu 12.2.2011.
- 21 Peltoniemi, Jyri. Toimitusjohtaja, Domus Fennica Oy, Tuusula. Keskustelu 14.4.2011.





## Pientalojen yläkäsitteet taulukkoina

Pientaloteollisuus PTT ry

PIENTALOPAKETTIEN YLÄKÄSITTEET

07.09.2009  
1(5)

### TOIMITUKSEN SISÄLTÖKUVAUS

### YLÄKÄSITTEET

Materiaalitoimitus = M  
Materiaalit toimitetaan asennettuna = A  
Ei sisälly toimitukseen = tyhjä solu

Talopakettien toimituslaajuus

1	RAKENNUSOSAT	TALOVALMIS	MUUTTOVALMIS	VESIKATTOVALMIS	RUNKOVALMIS	ELEMENTTIPAKETTI	MATERIAALIPAKETTI
1.1	Tontin alueosat						
1.1.1	Tontin maaosat (raivaus, purku, kaivannot täyttöineen)						
1.1.2	Tuennat ja vahvistukset						
1.1.3	Tonttialueen päällysteet						
1.1.4	Tonttialueen varusteet						
1.1.5	Tonttialueen rakenteet						
1.1.6	Tonttialueen viemärinti ja johdotukset						
1.2	Talo-osat						
1.2.1	Perustukset, Puutalot, Hirsitalot						
1.2.1.1	Anturat						
	- anturamuotti/anturaelementit	A	A				
	- anturateräkset	A	A				
	- anturabetoni	A	A				
1.2.1.2	Perusmuurit, peruspilarit ja peruspalkit						
	- Perusmuurit, -pilarit ja -palkit, kellarin seinät ja välipohja	A	A				
	- perustuksen ulkopuolinen routaeristys, suodatinkangas	A					
	- veden ja kosteuden eristys	A	-				
	- perustuksen pystyeristys	A	A				
	- perustuksen pintatasoite, harkkoperustukselle	A	A				
	- perustuksen pinta	A					
	Perustusten täyttöosat						
	- perustuksen ulkopuoliset täyttöosat	A					
	- rakennuksen sisäpuoliset täyttöosat	A					
	Perustuksen kuivatusosat						
	- sala-ojat, salaajakaivot	A					
	- sadevesiputket ja -kaivot	A					
1.2.1	Perustukset, Kivitalot						
1.2.1.1	Anturat						
	- anturamuotti/anturaharkot	A	A	A	A	M	M
	- anturateräkset	A	A	A	A	M	M
	- anturabetoni	A	A	A			
1.2.1.2	Perusmuurit, peruspilarit ja peruspalkit, muurauslaastit						
	- Perusmuurit, -pilarit ja -palkit, muurauslaastit, kellarin seinät ja välipohja	A	A	A	A	M	M
	- perustuksen ulkopuolinen routaeristys, suodatinkangas	A					
	- veden ja kosteuden eristys	A	-				
	- perustuksen pystyeristys	A	A				
	- perustuksen pintatasoite, harkkoperustukselle	A	A				
	- perustuksen pinta	A					
	Perustusten täyttöosat						
	- perustuksen ulkopuoliset täyttöosat	A					
	- rakennuksen sisäpuoliset täyttöosat	A					
	Perustuksen kuivatusosat						
	- sala-ojat, salaajakaivot	A					
	- sadevesiputket ja -kaivot	A					

1.2.2	<b>Alapohjat</b>						
1.2.2.1	Alapohjarakenne	A	A				
1.2.3	<b>Runko</b>						
1.2.3.2	Kantavat seinät (kantavien ulko- ja sisäseiniä rungot)	A	A	A	A	M	M
1.2.3.3	Pilarit	A	A	A	A	M	M
1.2.3.4	Paikat	A	A	A	A	M	M
1.2.3.5	Välipohjat (välipohjarakenne ja välipohjarunko)	A	A	A	A	M	M
1.2.3.6	<b>Yläpohjat</b>						
	- kantava yläpohjarakenne	A	A	A	A	M	M
	- lämmöneristys	A	A	M	M	M	M
	- tuulensuoja, tuulenhajaimet rakenteesta riippuen	A	A	M	M	M	M
	- höyryilmansulku rakenteesta riippuen	A	A	M	M	M	M
1.2.4	<b>Julkisivut (ulkoseinät)</b>						
1.2.4.1	<b>Ulkoseinät Puutalot</b>						
	- höyry-ilmansulku rakenteesta riippuen	A	A	A	A	A	M
	- lämmöneristys	A	A	A	A	A	M
	- tuulensuoja	A	A	A	A	A	M
	- puuverhoaus (pohjamaalauttuna)	A	A	A	A	A	M
	- puuverhoausjulkisivun pintakäsittely	A	A				
	- nurkka ja piellaudat	A	A	M	M	M	M
	- tiliverhoaus	A					
	- rappausverhoaus alustoineen	A					
	- koristeosat	A	A	M	M	M	M
1.2.4.1	<b>Ulkoseinät Hirsitalot</b>						
	- höyrysulku/ilmansulku rakenteesta riippuen	A	A	A	A	M	M
	- lämmöneristys rakenteesta riippuen	A	A	A	A	M	M
	- tuulensuoja rakenteesta riippuen	A	A	A	A	M	M
	- puuverhoaus (pohjamaalauttuna, rakenteesta riippuen)	A	A	A	M	M	M
	- puuverhoausjulkisivun pintakäsittely	A	A				
	- nurkka ja piellaudat	A	A	M	M	M	M
	- tiliverhoaus	A					
	- rappausverhoaus alustoineen	A					
	- koristeosat	A	A	M	M	M	M
1.2.4.1	<b>Ulkoseinät Kivitalot</b>						
	- lämmöneristys	A	A	A	A	A	A
	- tassot	A					
	- julkisivuverhoaus	A					
	- julkisivun pintakäsittely	A					
1.2.4.2	<b>Ikkunat Puutalot</b>						
	- ikkunat	A	A	A	A	A	M
	- ikkunoiden tehdashelat ja lukot	A	A	A	A	A	A
	- ikkunoiden pintahelat	A	A	M	M	M	M
	- ikkunun runkotivistys	A	A	A	A	A	M
	- vesipeilit	A	A	M	M	M	M
	- pintakäsittely	A	A	A	A	A	A
1.2.4.2	<b>Ikkunat Hirsitalot</b>						
	- ikkunat	A	A	A	M	M	M
	- ikkunoiden tehdashelat ja lukot	A	A	A	A	A	A
	- ikkunoiden pintahelat	A	A	M	M	M	M
	- ikkunun runkotivistys	A	A	A	M	M	M
	- vesipeilit	A	A	M	M	M	M
	- pintakäsittely	A	A	A	A	A	A
1.2.4.2	<b>Ikkunat Kivitalot</b>						
	- ikkunat	A	A	A	M	M	M
	- ikkunoiden tehdashelat ja lukot	A	A	A	A	A	A

	- ikkunoiden pintahelat	A	A	M	M	M	M
	- ikkunun runkotivistys	A	A	A			
	- vesipeilit	A	A				
	- pintakäsittely	A	A	A	A	A	A
1.2.4.3	<b>Uliko-ovet</b>						
	- uliko-ovet	A	A	A	M	M	M
	- ovien tehdashelat ja lukkorunko	A	A	A	A	A	A
	- ovien pintahelat ja lukkopesät	A	A				
	- kynnyspeilit	A	A				
	- pintakäsittely	A	A	A	A	A	A
1.2.5	<b>Ulkotasot</b>						
1.2.5.1	<b>Parvekkeet</b>						
	- kantavat rakenteet	A	A	A	A	M	M
	- kattorakenne	A	A	A	M	M	M
	- pintarakenne	A	A				
	- pintakäsittely	A	A				
	- kaide ja käsijohde, Puutalot, Hirsitalot	A	A	M	M	M	M
	- kaide ja käsijohde, Kivitalot	A	A				
	- vedeneristys ja vedenpoisto	A	A				
	- alapuolinen verhoaus, Puutalot, Hirsitalot	A	A	M	M	M	M
	- alapuolinen verhoaus, Kivitalot	A	A				
1.2.5.2	<b>Katokset</b>						
	- kantavat rakenteet	A	A	A	A	M	M
	- katosrakenteet	A	A	A	M	M	M
1.2.5.3	<b>Kuistit ja terassit, Puutalot, Hirsitalot</b>						
	- kantavat rakenteet	A	A	A	A	M	M
	- katto/kastosrakenne	A	A	A	M	M	M
	- pintarakenne	A	A	M	M	M	M
	- pintakäsittely	A	A				
	- kaide ja käsijohde	A	A	M	M	M	M
	- portaat	A	A	M	M	M	M
1.2.5.3	<b>Kuistit ja terassit, kivitalot</b>						
	- kantavat rakenteet	A	A	A	M	M	M
	- katto/kastosrakenne	A	A	A	M	M	M
	- pintarakenne	A	A				
	- pintakäsittely	A	A				
	- kaide ja käsijohde	A	A				
	- portaat	A	A				
1.2.6	<b>Vesikatot</b>						
1.2.6.1	<b>Vesikattorakenteet</b>						
	- vesikatot kantavat	A	A	A	A	M	M
	- aluskate, korotus rimat	A	A	A	M	M	M
	- ruode tai aluslauditus	A	A	A	M	M	M
1.2.6.2	<b>Räystäsrakenteet</b>						
	- otsalaudat	A	A	A	M	M	M
	- yläpuoliset räystäslaudat	A	A	A	M	M	M
	- alapuoliset räystäslaudat	A	A	M	M	M	M
1.2.6.3	<b>Vesikatteen (katemateriaali, kiinnikkeet, reunapellit-tilit jne.)</b>	A	A	A	M	M	M
1.2.6.4	<b>Vesikattovaruusteet</b>						
	- kattoturvat/otteet (lumiesteet, kulkusillat, kattotikkaat)	A	A				
	- talotikkaat	A	A				
	- läpiviennit	A	A				
	- pellitykset	A	A				
	- räystäskourut ja syöksytörvet	A	A				
1.2.6.6	<b>Kattoikkunat ja luukut</b>	A	A	A	M	M	M

1.3	Tilasoat							
1.3.1	Tilan jako-osat							
1.3.1.1	Väliseinät							
	- rankarakenteiset väliseinät	A	A	M	M	M	M	
	- kiviväliseinät, puutalot, hirsitalot	A	A					
	- kiviväliseinät, kivitallot	A	A	M	M	M	M	
1.3.1.4	Kalteet, Puutalot, Hirsitalot	A	A	M	M	M	M	
1.3.1.4	Kalteet, Kivitallot	A	A					
1.3.1.5	Välit	A	A	M	M	M	M	
1.3.1.6	Erityisovet (taiteovet, paljeovet)							
1.3.1.7	Sisäportaat, Puutalot, Hirsitalot							
	- porraskate	A	A	M	M	M	M	
	- askelmat	A	A	M	M	M	M	
	- porraskalteet	A	A	M	M	M	M	
1.3.1.7	Sisäportaat, Kivitallot							
	- porraskate	A	A					
	- askelmat	A	A					
	- porraskalteet	A	A					
1.3.2	Tilapinnat							
1.3.2.1	Lattioiden pintarakenteet	A	A					
1.3.2.2	Lattioiden pintakäsittely	A	A					
1.3.2.3	Sisäkattojen pintarakenne	A	A	M	M	M	M	
1.3.2.4	Sisäkattopintakäsittely	A	A					
1.3.2.5	Seinien pintarakenteet	A	A	M	M	M	M	
1.3.2.6	Seinien pintakäsittely	A	A					
1.3.3	Tilavarusteet							
1.3.3.1	Vakiointokalusteet	A	A					
1.3.3.3	Varusteet (verhokiskot, sälekahtimet, naukakot/koukut)							
1.3.3.4	Kodikoneet							
	- liesi	A	A					
	- liesituuletin	A	A					
	- kylmälaitteet	A	A					
	- astianpesukone	A	A					
	- mikroaaltouuni							
	- pyykkipesukone							
	- kuivausrumpu-kaappi							
	- keskuspylynimuri							
	- kiuas	A	A					
	- palovarotimet	A	A					
1.3.4	Muut tilasoat							
1.3.4.2	Tulisiijat ja savuhormit							
	- tulisiijat	A	A					
	- savuhormit	A	A					
2	<b>RAKENNUKSEN TEKNIikkaOSAT (suunnit.mukaan)</b>							
2.1	Putkiosat/ LV-Tekniikka	A	A					
2.2	Ilmanvaihto-osat/IV-Tekniikka	A	A					
2.3	Sähköosat/Sähkötekniikka	A	A					
2.4	Tieto-osat/Tietotekniikka							
3	<b>HANKE TEHTÄVÄT</b>							
3.1	Hankkeen johtotehtävät							
3.1.1	Rakennuttaminen							
3.1.2	Paikallisvalvonta							

3.1.3	Hankkeen hallinto							
3.1.3.2	Lupatehtävät							
	- lupatehtäviin liittyvät asiat	A	A					
	- asemapiirros							
	- asiakirja- ja piirustuskopiot							
3.1.3.3	Rakentamisen vakuuttaminen							
3.2	Suunnittelutehtävät							
3.2.2	Rakennussuunnittelu							
3.2.2.1	Pääsuunnittelu							
3.2.2.2	Arkkitehtisuunnittelu, Puutalot, Hirsitalot	A	A	A	A	A	A	
3.2.2.2	Arkkitehtisuunnittelu, Kivitallot							
3.2.2.3	Rakennussuunnittelu, Puutalot, Hirsitalot							
	- Runkorakenteiden suunnittelu	A	A	A	A	A	A	
	- Perustussuunnittelu	A	-					
3.2.2.3	Rakennussuunnittelu, Kivitallot							
	- Runkorakenteiden suunnittelu	A	A	A	A			
	- Perustussuunnittelu	A	A	A	A			
3.2.2.4	LV-suunnittelu	A	A					
3.2.2.5	Sähkösuunnittelu	A	A					
3.2.2.6	Sisustus suunnittelu							
3.2.3.1	Pohjatutkimus							
3.3.2	Työmaan johtotehtävät							
3.3.2.1	Vastaava työnjohto							
	- Vastaava työnjohtaja							
	- KIV- vastaava							
	- IV- vastaava							
3.3.2.2	Työnsuunnittelu ja ohjaus	A	A					
3.3.2.3	Työmaan työturvallisuus							
3.3.2.4	Rakennustyön suorittajan työnjohto ja valvonta	A	A					
3.4	Työmaatehtävät							
3.4.1	Työmaa palvelut							
3.4.1.1	Työmaarakennukset							
3.4.1.2	Työmaa-alue							
3.4.1.3	Avustavat rakennustyöt	A						
3.4.1.4	Käyttöaineet ja energia							
3.4.1.5	Työmaan lämmitys ja kuivaus							
3.4.1.6	Työmaan puhtaanapito ja suojaus							
	- työmaan puhtaanapito ja suojaus	A						
	- rakennusjätteen poiskuljetus							
	- talviolijat							
	- loppusivous	A						
3.4.1.7	Työmaan variointi							
3.4.2	Työmaakalusto							
3.4.2.1	Nostot ja siirrot toimitukseen liittyvät	A	A	A	A			
3.4.2.2	Teimeet rakennustyön toimituksen aikana	A	A	A	A			
4	<b>KIINTEISTÖTEHTÄVÄT</b>							
4.1.2	Liittymät							
4.1.2.2	Liittyminen verkostoihin							
5	<b>KÄYTTÄJÄTEHTÄVÄT</b>							
5.2.2	Käyttöönotto							
5.2.2.2	Käyttökoulutus	A	A					

## 24Housen myyntiargumentit



### 24 hyvää syytä valita 24House

1. Räystäään leveys 700 mm
2. Puuverhous 23x120 UTV
3. Tuulensuoja 25 mm
4. Tuuletusrimoitus ristiin puuverhouksen alla
5. Ristirunkorakenne ulkoseinässä
6. Kiinnitys listoilte (rima alla)
7. Sokkelin korkeus (5 kerrosta harkkoja + antura)
8. Maavarainen betonilaatta 100 mm
9. EK Gyproc 13 mm vakio
10. Paikalla rakennettu tehdasvalmisteinen talo - saumaton seinärakenne
11. Väliseinissä kiertopuurangot + 13 mm EK Gyproc (2600 mm) määrämittaiset huonekorkeuteen
12. Yläpohjaeristys 100 mm levyvilla + 400 mm puhallusvilla
13. Ikkunan karmisyvyys 210 mm
14. Ulko-ovien karmisyvyys 175 mm
15. Eristevähyys ulkoseinässä 250 mm
16. Lattian/seinän liittymä on vedoton!
17. A-luokan ikkunat ja ovet
18. U-arvo = 0,14 (2016)
19. Seinärakenne 352 mm
20. LVIS - Oikeanaikainen asennettavuus
21. Laadukkaat materiaalien toimittajat
22. Huonekorkeus vakiona 2600 mm
23. 100 % kotimainen
24. Rakentamistavasta johtuen tehokas hinta-laatusuhde

## **Myyntiprosessin kehittämisehdotuksia**

### **Yleistä**

Myynti- ja toimitusprosessi liittyvät omakotitalotoimituksessa läheisesti toisiinsa. Toisen kehittäminen vaikuttaa toiseen, ja kääntäen toisen kehittäminen vaatii usein myös toisen kehittämistä. Oheisessa ehdotuslistassa on insinööriyön perusteella tehtyjä havaintoja asioista, jotka myyntiprosessin kehittämisen kannalta ovat jatkotyöstön ja mietinnän arvoisia.

### **Ehdotuksia**

Rakennusoikeus on myynnin kannalta oleellinen asia. Myyjän tulee tarkastaa rakennusoikeuteen liittyvät seikat ja mahdollisesti hyödyntää siitä löytyviä asioita jo esittelyvaiheessa. Sama koskee tontin muita juridisia seikkoja. Mahdollisimman hyvä etukäteisperehtyminen ja yksilöllisyyden huomioon ottaminen toimivat myyntiä edistävänä seikkana ja luovat ammattitaitoisen kuvan organisaatiosta. Näiden tietojen keräämisestä voisi tehdä valmiin prosessipohjan ja dokumentoinnin.

Jos toimittajalla on mahdollisuus tehdä julkisivukuvia, se sekä helpottaisi asiakkaan toimintaa että sitouttaisi asiakkaan toimittajaan ainakin henkisellä tasolla. Julkisivukuvien tekovaiheessa voidaan joitain osia jo muokata omaan toimitukseen parhaiten soveltuviksi (esimerkiksi ikkunan ja ovien koot). Myynnin kannalta julkisivukuviin ja muuhun suunnittelun kannattaa panostaa entistä enemmän.

Rakennuslupa on hieman samantyylinen asia kuin muut juridiset seikat. On sitä parempi, mitä paremmin toimittaja tuntee paikallisia käytäntöjä. Tähän voi panostaa alihankkijaketjun oikeanlaisella muodostamisella.

Pääsuunnittelijan, valvojan ja vastaavan mestarin hyvällä yhteistyöllä voidaan vaikuttaa sekä toimitus- että myyntiprosessiin. Yhteistyön kehittäminen koko maan kattavaksi on tärkeää.

Perustamis- ja maaperälausunnon tekemistä ja tarjoamista jo alkuvaiheessa voidaan käyttää myynnin tukena. Voi luoda esimerkiksi järjestelmän, jossa maaperätutkimuksen hinta hyvitetään toimituksen hinnasta toteutuneessa kaupassa.

Energiatehokkuus on nykyään hyvä ja merkittävä myyntiargumentti, ja sen dokumentointia ja toimivuutta voi kehittää.

Lämmitysjärjestelmä on tärkeä osa taloa, ja mallit on hyvä suunnitella aina kaikille normaaleille lämmitysjärjestelmille soveltuviksi. Lämmitysjärjestelmien toimittajavaliokoina tulee pitää hyvänä. Myynnissä voidaan käydä läpi kunkin järjestelmän hyvät ja huonot puolet, ja tutkia, saadaanko jollakin tietyllä järjestelmällä poikkeavaa etua kilpailijoihin nähden.

Sisustusmateriaaleilla vaikutetaan huomattavasti kodin ulkonäköön ja viihtyisyyteen. Koska joka asiakkaalla on omat mieltymyksensä, vaihtoehtovalikoiman tulee olla hyvä ja kilpailukykyinen. Esitemateriaalissa sisustusmateriaaleja voi käyttää myynnin tukena.

Julkisivuverhoilut ovat eri toimittajilla erilaisia, esimerkiksi verhoilulaudan leveys ja paksuus vaihtelevat. Hyvän materiaalin käyttö on johdonmukaisesti tuotava myynnissä esiin.

Toimitusaika vaikuttaa usein ostopäätökseen. Toimitusajan lyhentäminen on tärkeää, ja toisaalta myyntitilanteessa on oltava hyvät tiedot toimitusajoista perusteluineen. Toimitusajan "standardointi" on vaikeaa uniikkitaloja tehdessä, mutta mahdollisimman selkeään, luotettavaan ja myynnin tiedossa olevaan kokonaisuuteen on hyvä pyrkiä.

Rakentamisen ajankohtaa eli vuodenaikavaihteluita, jotka aiheuttavat ongelmia kuorman vaihteluina, kannattaa hyödyntää myynnissä.

Maksuerät vaihtelevat eri toimittajilla. Maksuerien oikealla ryhmityksellä voidaan edesauttaa myyntiprosessia.

Mallistot ovat eri toimittajilla melko samantyyppiset. Voidaankin olettaa, että suuntaus on oikea. Kuitenkin mallistoa miettiessä kannattaa tarkastella, millä tavoin pystyisi erottumaan edukseen ja voisiko mallistoa laajentaa.

Myynnin kannalta toimitussisällön on oltava mahdollisimman vaihteleva kuitenkin niin, että vaihtelut on helppo toteuttaa.

Markkinointia on pakko tehdä, jos mieli saada volyymia. Alalla on paljon toimijoita ja kilpailu on kovaa. Markkinointi on kallista, joten sen suunnitteluun ja oikeaan kohdentamiseen kannattaa panostaa.

Myynnin alkuvaihe eli ensivaikutelma on erittäin tärkeä. Myynnin alkuvaiheessa haasteena on saada oikeanlaista tietoa asiakkaalle luotettavasti ja nopeasti. Myynnin alkuvaiheen prosessointi "tuotemaiseksi" on hyvä lisäkehittämiskohde.

Neuvotteluvaihetta tulee kehittää toisaalta rutiininomaisen tarkaksi ja toisaalta joustavaksi.

Tarjouslaskenta on myynnin tukitoimista lähes tärkein. Tarjoukset on saatava nopeasti ja niiden on oltava luotettavia. Tarjouslaskenta vie myös paljon energiaa toimittajalta, joten tarjouslaskennan kehittäminen on oleellista. Tarjouslaskentaa kehittäessä voi tarkastella, voidaanko tarjouksia tehdä portaittain siten, että tarjous tarkentuu neuvottelujen myötä ja yksityiskohtien selvityksessä alussa lasketusta karkeammasta tarjouksesta.