

## Koronakriisi vauhdittaa digiloikkaa asuntomarkkinoilla

Koronavirusepidemian vaikutukset ulottuvat kaikkialle yhteiskunnassamme, myös asuntokauppaan. Sp-Koti on muokannut toimintatapojaan ja sisäisiä ohjeistuksiaan huomioiden valtioneuvoston suositukset ja voimaan astuneet viranomaismääräykset riskiryhmien suojelemiseksi ja viruksen leviämisen ehkäisemiseksi. Koronavirus on jo vaikuttanut uusien digitaalisten työkalujen nopeaan jalkautumiseen asuntomarkkinoille. Sp-Koti on aloittanut asuntojen live-esittelyt asiakkailleen.



– Meille on ensiarvoisen tärkeää toimia vastuullisesti viranomaisten määräysten ja suositusten mukaan, ja olla vaarantamatta kenenkään terveyttä ja turvallisuutta. Olemme ohjeistaneet ketjumme välittäjiä huomioimaan voimaan astuneet viranomaismääräykset ja uudet ohjeistuksemme päivittäisessä työssään ja omassa toiminnassaan tinkimättömällä huolellisuudella, kertoo [Sp-Kodin toimitusjohtaja Jukka Rantanen](#).

– Yleisten asuntonäyttöjen sijaan esittelemme toistaiseksi asuntoja vain yksityisnäytöillä. Välittäjämme varmistavat vielä erikseen sen, että yksityisnäytöillekin tulevat asiakkaat ovat varmasti täysin terveitä ja oireettomia. Tämän lisäksi asiakkailla ei ole lupa koskea kohteissa mihinkään – ei edes oviin eikä valonkatkaisijoihin. Välittäjä huolehtii omasta hygieniastaan ja siitä,

ettei itse saa tartuntaa. Käsidesit ovat uusi normi myös asuntonäytöillä, jatkaa Rantanen ketjun uusista toimintatavoista.

– On itsestään selvää, että toimimme äärimmäisen vastuullisesti ja harkitsevaisesti kaikissa asiakaskohtaamisissamme. Erityisen varovaisia olemme asioidessamme asunnon ostoa, myyntiä tai vaihtoa suunnittelevien yli 70-vuotiaiden ja muuten riskiryhmiin kuuluvien kanssa.

### **Live-esittelyt ja digitaaliset asuntokaupat yleistyvät**

– Sähköinen kaupankäynti on ollut jo vuosien ajan tulossa alallemme. Koronavirus on vauhdittanut sen yleistymistä. Jo nyt asuntokauppoja tehdään digitaalisesti enemmän kuin normaalitilanteessa. Uskon, että koronaviruksen vaikutuksesta sähköisten työkalujen käyttö tulee merkittävästi lisääntymään, Rantanen kertoo. – Tällä hetkellä videoneuvottelut korvaavat asiakastapaamisia, arvio-, toimeksianto- ja tarjousneuvotteluja saman pöydän ääressä.

– Nyt meillä on myös hyvä mahdollisuus testata ja ottaa ketjussamme käyttöön asuntojen live-esittelyt. Ne näyttävät toimivan erinomaisesti kännyköiden välityksellä, esimerkiksi myyntiin tulleiden kohteiden ensiesittelyinä ja yksityisnäyttöinä, Rantanen jatkaa. – Asiakkaat ovat olleet virtuaaliesittelyihin tyytyväisiä myös välttyttyään hukkakäynneiltä asuntonäytöissä.

– Live-esittelyssä kiinnostuneet voivat esittää välittäjälle kysymyksiä samanaikaisesti, kun hän esittelee asuntoa ja sen yksityiskohtia, Rantanen selittää. – Voit pyytää välittäjää näyttämään ikkunasta avautuvia näkymiä, pihaa ja ympäristöä, asunnon säilytystiloja, kylpyhuoneen kaakeleita tai kiertämään vaikkapa keittiön hitaammin uudelleen. Samalla voit myös sopia oman näytön paikan päälle.

– Haluan kuitenkin korostaa, että vaikka virtuaaliset asuntonäytöt yleistyvät, tulee ostajan aina tutustua kohteeseen huolellisesti myös paikan päällä, korostaa Jukka Rantanen.

### **Nyt on hyvä aika vaihtaa asuntoa**

– Asuntokauppa ei ole immuuni talouden shokki-iskuille. Kuitenkin tiedämme, että 90-luvun lamavuosina tai vuoden 2008 taantumana iskettyä päälle asuntokauppa ei pysähtynyt, Rantanen muistuttaa. – Kauppoja tehtiin silloinkin. Sanoisinkin, että nyt on yhtä hyvä aika tehdä asuntokauppoja kuin koska tahansa muulloinkin. Tällä hetkellä tarjontaakin on mukavasti eli uuden mieleisen kodin löytäminen on helpompaa kuin ehkä tilanteen rauhoituttua jonkin ajan päästä. Silloin voi olla, että patoutunutta kysyntää kaatuu markkinoille ja kiinnostavia vaihtoehtoja on vähemmän tarjolla.

– On myös syytä muistaa, että markkinat ovat aina toipuneet kovistakin iskuista, ennemmin tai myöhemmin, sanoo [Säästöpankkiryhmän pääekonomisti Henna Mikkonen](#).

– Talouden elpymisen vauhtiin voivat monet suomalaiset omilla valinnoillaan vaikuttaa. Ne, jotka ovat saaneet kerättyä säästöjä ja oman talouden puskuria, voisivat kenties käyttää niitä nyt vähän muidenkin hyväksi, esimerkiksi tukemalla paikallista yrittäjyyttä, Mikkonen jatkaa.

**Ota yhteyttä, niin keskustellaan aiheesta lisää:**

**Jukka Rantanen**

Toimitusjohtaja, [Sp-Koti Oy](#)  
050 341 1391, [jukka.rantanen@spkoti.fi](mailto:jukka.rantanen@spkoti.fi)



**Henna Mikkonen**

Pääekonomisti, [Säästöpankkiryhmä](#)  
040 564 7918, [henna.mikkonen@saastopankki.fi](mailto:henna.mikkonen@saastopankki.fi)

