



Blok

KIRA-digi
loppuraportti

www.blok.ai

BLOK

Blokin KIRA-digi kokeiluhankkeessa kehitettiin uutta palvelumuotoa, joka yhdistää omatoimisen myymisen ja hyvän välittäjän parhaat puolet.

Asunnon omatoimiseen myyntiin ja kiinteistönvälitykseen liittyvät prosessit kartoitettiin ja organisoitiin uudelleen haastatteluissa havaittujen tarpeiden perusteella sekä ottamalla huomioon verkkopalveluiden, tekoälyn ja automaatioon tuomat mahdollisuudet.

Alkuperäisenä tavoitteena oli luoda palvelu, joka tekee omatoimisesta asunnon myymisestä niin yksinkertaista, että suurimmalla osalla kuluttajista ei olisi tarvetta käyttää kiinteistönvälityspalvelua tulevaisuudessa. Hankkeen edetessä päätettiin kuitenkin muuttaa mallia niin, että Blokista tuli rekisteröity kiinteistönvälitysliike joka hyödyntää kattavasti automaatiota ja tekoälyä toiminnassaan. Päätös tehtiin pitkälti asiakkailta saadun palautteen perusteella.

Lopputuloksena kehitetty palvelu tuottaa asuntonäyttöä lukuunottamatta asunnon myyjän tarvitsemat palvelut: hinta-arvion, laadukkaan valokuvauksen, ilmoituksen ja esitteen luonnin, kohteen markkinoinnin sekä myyntiin liittyvät paperityöt ja ilmoitukset. Lisäksi asiakaspalvelumme palvelee asiakkaita puhelimen/chatin välityksellä joka päivä.

Kokeilu vauhdittaa osaltaan alan uudistumista, uusien toimintatapojen kokeilua ja tukee kiinteistöliiketoiminnan digitalisaatiota. Hankkeen synnyttämä keskustelu on jo herättänyt kiinteistönvälitysalan pohtimaan omaa tulevaisuuttaan sekä digitalisaation, automaation ja tekoälyn roolia siinä.

KIRA-DIGI

KIRA-digi toteuttaa julkisten palveluiden digitalisoimisen kärkihanketta. Vuoden 2018 loppuun kestävä KIRA-digin rahoitus on yhteensä noin 16 miljoonaa euroa, josta puolet maksaa valtio ja puolet kiinteistö- ja rakentamisala.

Tavoitteena on avata rakentamisen ja kaavoituksen julkinen tieto kaikkien helposti käytettäväksi, kehittää sujuvasti yhteen toimivia järjestelmiä ja yhtenäisiä toimintatapoja sekä käynnistää joukko kokeiluhankkeita luomaan uusia innovaatioita ja liiketoimintaa. Myös lainsäädäntöä on kehitettävä niin, että se tukee alan digitalisaatiota. Näin voidaan luoda hedelmällinen maaperä digitaalisen liiketoimintaekosysteemin syntyä KIRA-alalle Suomeen.

TAUSTA

Blokin tarina sai alkunsa omakohtaisista kokemuksista asuntomarkkinoilla. Tarjolla olevat kiinteistönvälityspalvelut ovat kuluttajan näkökulmasta lähes täysin analogisia ja manuaalisia asiantuntijapalveluita. Kun suuri osa työvaiheista on manuaalisia ja paikkasidonnaisia, myös kulurakenne on korkea. Digitaalisia palveluita on asuntomarkkinoilla hyödynnetty kohteiden markkinoinnissa, asiakasviestinnässä sekä sisäisissä työkaluissa, mutta esim. kaupanteko on täysin analogista ja automaation taso matala.

Asetimme päämääräksi luoda maailman parhaan välityspalvelun, joka yhdistää hyvän välittäjän ja omatoimisen myymisen parhaat puolet. Kokeilumme valistunut arvaus oli, että hyödyntämällä automaatiota ja tekoälyä oikeissa paikoissa saisimme asunnot nopeammin myyntiin ja löytäisimme asunnoille ostajat fiksummin niin, että palvelu olisi huomattavasti nykyisiä kiinteistönvälityspalveluita kustannustehokkaampi.

KOKEILUHANKE

Hankkeen aikeena oli testata löytyykö asuntomarkkinoilta "product-market fit" palvelulle, joka automatisoi omatoimisen asunnon myynnin ja ratkaisee myyntiprosessin työläimmät vaiheet. Hankkeen tavoitteena oli kartoittaa itsenäisten asunnon myyjien tarpeita ja selvittää kuinka hyvin palvelumme vastaa niihin. Hanke toteutettiin yhteistyössä 5-10 yksityisen asunnon myyjän kanssa.

Kokeiluhankkeen kesto: 16.02.2017 - 16.09.2017

TAVOITTEET

Käytännössä hankkeessa testattiin ja kehitettiin MVP:tämme (Minimum viable product), jonka olimme kehittäneet alkuvuoden 2017 aikana ulkopuolisen rahoituksen turvin. Hankkeen tavoite oli testata palvelua kuluttajilla ja kerätä tietoa omatoimisten asunnon myyjien eri tarpeista (pains, gains, tasks) sekä selvittää miten hyvin palvelumme täyttää kyseiset tarpeet. Lisäksi tavoitteena oli toteuttaa palvelun avulla 1-5 asuntokauppaa vuoden 2017 alkupuoliskon aikana.

ASIAKASPOLKU

Hankkeessa kartoitettiin ensimmäisten asiakkaiden asiakaspolut, missä luomme arvoa ja missä voimme kehittyä. Haastatteluiden pohjalta identifioimme neljä hallitsevaa aihetta, jotka nousivat esiin asiakashaastatteluissa.

Blok loi lisäarvoa verrattuna itse myyntiin

“Olisi voinut tehdä kaiken itse, mutta tällöinen palvelu oli helppo ja fiksu tapa. Ottaa pois omaa stressiä muuttohässäkästä.”

Moni Blokin käyttäjästä oli pohtinut asuntonsa myyntiä itse, mutta koettu epävarmuus yhdistettynä muuttuvaan elämäntilanteeseen, joka on usein muuton taustalla, sai heidät etsimään vaihtoehtoja. Suurimmalla osalla asiakkaista asunnon myyntiin liittyvät asiat eivät olleet kovin tuttuja ja hieman epämukavuusalueen ulkopuolella. Etenkin tarvittava dokumentaatio, kauppakirjat ja veroihin liittyvät asiat koettiin haastaviksi. Markkinointiin liittyvät tehtävät kuten valokuvaus, esittelytekstien kirjoitus ja listauksen julkaisu useille myyntisivustoille koettiin aikaa vieväksi. Asunnon omatoiminen myynti oli kuitenkin houkuttava vaihtoehto monelle, koska asuntovälittäjän käyttäminen koettiin kohtuuttoman kalliiksi. Blokin tarjoama automaatio paperityön ja markkinoinnin osalta ratkaisi monen asiakkaan ongelmallisena näkemät tehtävät omatoimisen myymisen polussa. Ratkaisujen paketoiminen digitaaliseen palveluun koettiin sujuvaksi. Asiakkaat kokivat että, asunnon laittaminen myyntiin verkon kautta oli nopeaa, luontevaa ja “tätä päivää”.

Asuntoesittelyn pitäminen itse ei ollut ongelma

“Asuntoesittelyn pitäminen ei ollut ongelma, tuntui jopa helpommalta vaihtoehdolta. Mielestäni järkevä kombinaatio”

Blokin tarjoama palvelu koettiin helpoksi ja fiksuksi tavaksi hoitaa asunnon myynti. Asiakkaat olivat valmiita antamaan oman panoksensa myyntiprojektiin, mutta halusivat, että ammattilainen hoitaa markkinoinnin, sopimukset ja tarvittavat ilmoitukset verottajalle. Oman asunnon esittely koettiin luontevaksi. Yksi huolemme hankkeen alussa oli kuinka halukkaita ihmiset ovat avaamaan oman kotinsa vieraille ihmisille. Haastatellut asunnon myyjät eivät kokeneet tätä yhtään ongelmalliseksi. Eräs haastateltu nosti myös esiin kuinka kiinteistönvälittäjää käytettäessä joutuu näkemään vaivaa ja poistumaan asunnosta esittely ajaksi. Oman asunnon esittelyn ei siis koettu ongelmaksi, kun otettiin huomioon saatu kustannusetu.

Asiakkaat epäröivät uuden palvelun käyttöä

“Onko tämä turvallista? Onko Blok kiinteistönvälittäjä”

Hankkeen alkuvaiheessa meillä oli haaste saada uusia asiakkaita. Palvelun uusi toimintamalli ja referenssien puute vaikuttivat olennaisesti alkuvaiheen hitauteen asiakasmäärien osalta. Myös juridinen roolimme mietitytti asiakkaita, etenkin vastuukysymysten osalta. Asiakaspalautteen pohjalta päätimme rekisteröityä kiinteistönvälitysvälitysmarkkinoille, joka selkeytti meidän roolia asiakkaan silmissä.

Blokin malli löysi paikkansa kiinteistönvälitysmarkkinoilta

“Hyvä hinta ja riittävät palvelut. On tullut semmoinen filis, että kiinteistönvälityspalveluissa on aika paljon ilmaa hinnoissa, eikä kovin tehokasta”

Aiempi markkinatilanne jossa oli valittava itse myynnin ja tavanomaisen välittäjän välillä koettiin oudoksi. Miksi hintaero on niin suuri? Kustannustehokkaalle palvelulle, joka hyödyntää teknologiaa ja digitaalisia kanavia oli selvästi tarvetta. Pelkkä edullisempi hinta ei kuitenkaan riittänyt, vaan monet asiakkaistamme odottivat korkealaatuista ja asiantuntevaa palvelua.

Parannusehdotukset liittyivät vahvasti alkuvaiheen kompuointeihin (MVP:n toimintavarmuus) ja operatiivisen toiminnan ylösajoon. Kaikki ongelmat pystyttiin kuitenkin korjaamaan vahvan ja proaktiivisen asiakaspalvelun avulla niin, että lopullinen asiakastyytyväisyys pysyi korkeana.

Saimme myös paljon kehitysideoita uusista palveluista ja ominaisuuksista, joita tulemme kehittämään tulevaisuudessa.

VIRTAVIIVAISTAMINEN JA DIGITALISOINTI

Palvelun kehittämisessä painotimme myös prosessien virtaviivaisuutta ja digitalisointia. Löysimme monia ratkaisuja, jotka auttavat kipukohtien ratkaisuun, luovat lisäarvoa asiakkaalle sekä pitävät kustannustason kohtuullisena. Tässä lyhyet kuvaukset siitä miten eri prosesseja uudistettiin ja virtaviivaistettiin hankkeessa:

1. Asunnon voi laittaa myyntiin verkossa

Toimeksiannon teko verkon kautta TUPAS-tunnistautumisen avulla. Asunnon voi siis laittaa myyntiin kotisohvalta. Ei enää tarvetta käydä kiinteistönvälitystoimistossa allekirjoittamassa toimeksiantosopimusta.

2. Algoritminen hinta-arvio

Palvelu antaa hintahaarukan asunnon arvosta algoritmien kautta, kun asuntoa laitetaan myyntiin. Kun asiakas näkee hintahaarukan, jolla asuntoja myydään alueella, lisääntyy myös läpinäkyvyys hinnoittelussa. Lopullinen hinta muodostetaan välittäjän tekemän tarkemman hinta-arvion ja asiakkaan kanssa käydyssä keskustelun perusteella.

3. Laadukkaan valokuvauksen organisointi

Palvelu kysyy asiakkaalta sopivan ajankohdan valokuvaukseen ja välitämme tiedon ammattimaisista valokuvaajista muodostettuun verkostoon, jonka avulla saamme mahdollisimman hyvälaatuiset kuvat asunnosta.

4. Markkinoinnin integraatiot ja automaatio

Kun kaikki asunnon tiedot on Blokin toimesta syötetty palveluumme, palvelu luo automaattisesti asuntoilmoituksen Oikotiehen, Etuoveen sekä kohdennetusti sosiaaliseen mediaan. Integraation avulla vähennämme manuaalista työtä ja virtaviivaistaa prosesseja. Järjestelmämme myös luo automaattisesti asuntoesitteen asuntoesittelyä varten.

5. Tarjoukset verkon kautta

Asunnosta voi tehdä tarjouksen suoraan verkkopalvelumme kautta TUPAS-tunnistautumisen avulla. Tarjouksesta lähtee välittömästi tieto asunnon myyjälle. Myyjä voi palvelussa hyväksyä, hylätä, tai tehdä vastatarjouksen saatuun tarjoukseen.

6. Asiakirjojen automaattinen generointi

Kun myyntihinnasta ja ehdoista on päästy sopuun järjestelmämme generoi automaattisesti kauppakirjat sekä varainsiirtoveroilmoituksen. Tämä vähentää manuaalista työtä ja vähentää myös mahdollisia inhimillisiä virheitä.

TULOKSET

Hankkeelle asetetut tavoitteet täyttyivät. 1-5 asuntokauppaa täyttyivät selvästi. Kokeiluhankkeen aikana myytiin 22 asuntoa. Haastattelimme ja kartoitimme ensimmäiset asiakkaat ja käytimme saatua tietoa palvelun kehittämiseen.

Yleisesti hankkeen tulokset painottuvat KIRA-digi-teemaan palvelut, jossa haetaan asiakasarvon lisäämistä ja prosessien virtaviivaistaminen alan ekosysteemissä uusien ja olemassa olevien digitaalisten palvelujen avulla. Lisäksi KIRA-digi hakuklinikka -tapahtumassa alkuvuodesta painotettiin, että haussa oli rajattuja, ainutlaatuisia ja ketteriä kokeiluja, joiden tavoitteena on näyttää mahdollisimman nopeasti tulosta ja vastauksia kysymykseen kannattaako kokeilua ruveta skaalaamaan eteenpäin sekä avittaa uusia avauksia, joilla on globaalia potentiaalia.

Mielestämme hankkeemme on onnistunut erinomaisesti tavoitteisiin nähden.

Hankkeen ainutlaatuisuus konkretisoituu ehkä parhaiten siinä, että rakensimme ensimmäisen verkkopalvelun Suomessa, jossa voi ostaja voi sähköisesti jättää tarjouksia ja jossa myyjä voi vastata annettuihin tarjouksiin sähköisen tunnistautumisen avulla.

Alussa suunniteltiin palvelua omatoimisille asunnon myyjille, joka helpottaa myyntityötä. Palautteen pohjalta kuitenkin päätettiin, että palvelua kehitettäisiin niin, että se täyttää kiinteistönvälitysliikkeille asetetut vaatimukset. Tämä selvensi asiakkaille palvelun luonteen sekä mikä juridinen rooli Blokilla on asunnon myynnissä. Tätä muutosta vauhdittamaan palkattiin Kimi Miettinen (LKV, LVV, KiAT) kiinteistönvälityksen asiantuntijaksi ja kiinteistönvälitysliikkeen vastaavaksi hoitajaksi. Rekisteröidyimme tässä vaiheessa Aluehallintaviraston ylläpitämään kiinteistönvälitysliikerekisteriin. Hankkeen ketteryys ilmenee siitä, että teimme suuren palvelun suuntaan liittyvän päätöksen, eli siirtymisen virtuaalivälittäjämalliin kerätyn asiakaspalautteen perusteella.

Kokeilussa identifioitiin myös, että liiketoimintamalli ja teknologia skaalautuvat.

Kiitos kokeilun hyvien tuloksien varmistimme myös lisärahoituksen palvelulle eurooppalaisilta enkeli- ja pääomasijoittajilta. Jos pystymme jatkamaan nykyistä kasvuamme ensi vuoden loppuun, on tavoitteena laajentaa muihin Pohjoismaihin ja näin edistää suomalaista teknologia- ja palveluvientiä.

HYÖDYT KIRA-DIGISTÄ

KIRA-digi ohjelma on konkreettisesti antanut lisäresursseja palvelun testaamiseen markkinalla ja asiakaskokemuksen dokumentointiin. Tämä on lisännyt osaltaan asiakasymmärrystä ja vauhdittanut palvelun kehitystä. Asiakaspolun ja tarpeiden ymmärtäminen on ollut olennaisessa osassa, kun esim. teimme päätöksen virtuaalivälittäjäksi ryhtymisestä. Palvelu olisi joka tapauksessa toteutettu, mutta ilman KIRA-digiä tämä työvaihe olisi saattanut jäädä väliin. Kokeiluhankkeena mukana oleminen saattoi myös osittain kasvattaa asiakkaiden luottamusta uuteen palveluun.

BLOK MEDIASSA

Blok valittiin Wired-lehden "Europe's Hottest 100 Startups" listaan syyskuussa 2017. Tässä lista Blokiin liittyviä uutisia:

<http://www.wired.co.uk/article/best-startups-in-helsinki-2017>

<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/hyvastit-kiinteistonvalittajille-blok-jatkaa-siita--mihin-igglo-jai/YCjNKR3w>

<http://nordic.businessinsider.com/this-finnish-startup-is-replacing-real-estate-brokers-with-ai--and-saving-sellers-a-round-the-world-trip-2017-10/>

http://www.tivi.fi/Kaikki_uutiset/asuntokaupan-mullistava-startup-aloitti-rytinalla-vetaa-valista-alle-prosentin-ja-kauppa-kay-6680911

<https://www.arvopaperi.fi/arvoasunto/automaatio-tulee-asuntokauppaan-6625639>

<http://www.hs.fi/koti/art-2000005196697.html>

<http://www.talouselama.fi/uutiset/10-vuotta-sitten-kannatti-sijoittaa-tahan-asuinalueeseen-hinnannousu-72-6634657>

<http://www.is.fi/taloussanomat/oma-raha/art-2000005136976.html>

<http://www.vantaansanomat.fi/artikkeli/499665-vertailu-yllattaa-vantaan-kalleimmat-asuinalueet-aivan-helsingin-eliittisaaren-ja>

ASIAKASPOLKU

Kuvaus

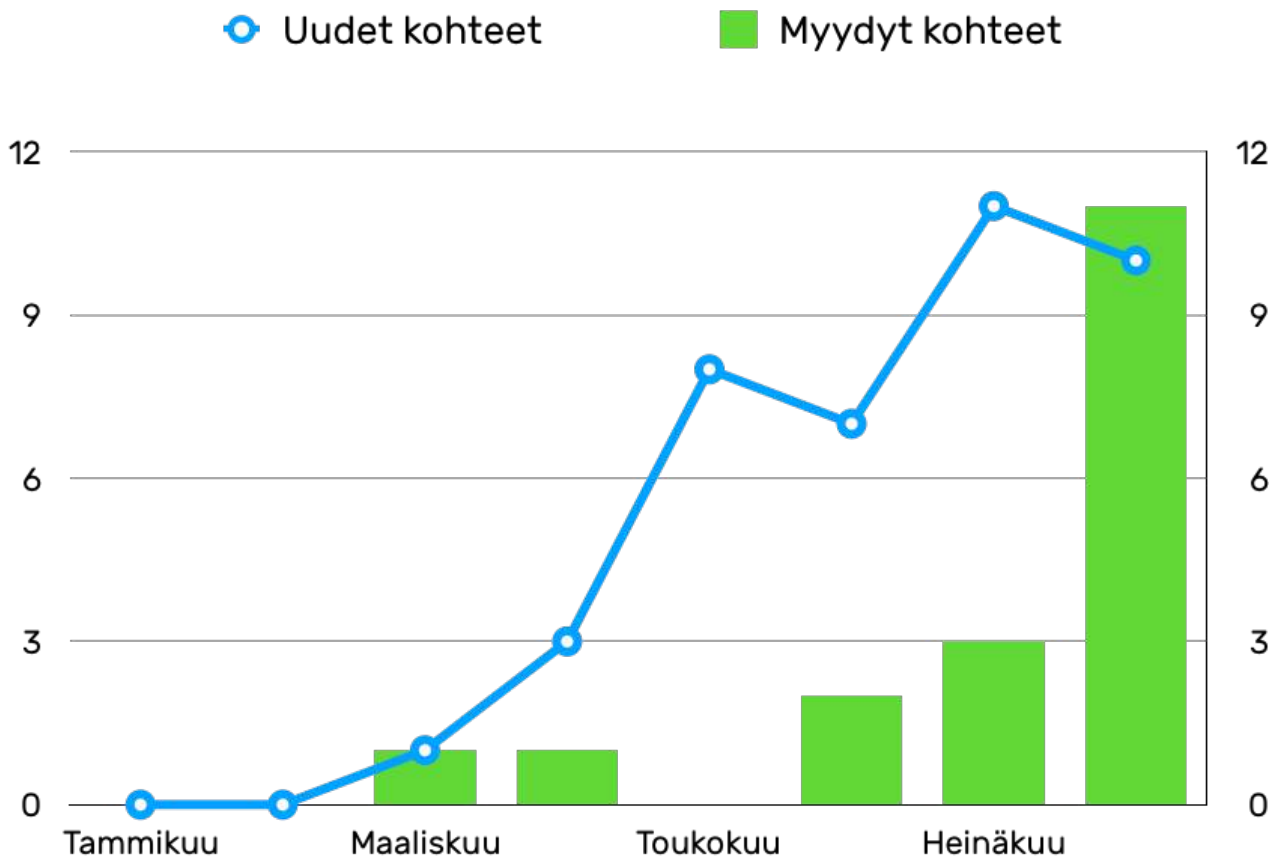
Tehtävät

Kipukohdat

Hyödyt

Tiedon etsiminen	Toimeksianto ja hinta-arvio	Asunnon valokuvaus	Asunnon julkaisu	Asunto-esittely	Tarjousvaihe	Kaupanteko
<p>Asiakas etsii tietoa Googlesta sekä kysymällä ystävilä asunnon myynnistä ja välittäjistä.</p> <p>Asiakasta kiinnostaa asunnon hinta, palvelun hinta ja sisältö sekä miten myyntiprosessi konkreettisesti sujuu.</p> <p>Asiakas myös sovitaa eri ratkaisuja omaan elämäntilanteeseen.</p>	<p>Asiakas vastaa muutamaa yksinkertaiseen kysymykseen asunnostaan ja saa koneellisen arvion asunnosta. Arvio käydään tarvittaessa asiakaspalvelumme kanssa läpi puhelimitse.</p> <p>Kun asiakas päättää myydä asuntonsa valitsee hän pyyntihinnan sekä sopivat valokuvaus ajat ja allekirjoittaa toimeksiantosopimuksen.</p> <p>Blok tilaa asunnon asiakirjat ja soittaa asiakkaalle "tervetuloa" -puhelun.</p>	<p>Blok vahvistaa ajan valokuvaukselle ja lähettää ammattimaisen valokuvaajan asuntoon sovittuun aikaan.</p> <p>Ennen valokuvausta Blok ohjeistaa asiakasta miten valokuvaukseen kannattaa varautua.</p> <p>Asunnosta otetaan valokuvien lisäksi myös virtuaaliesittely.</p>	<p>Blok tarkistaa asunnon asiakirjat ja luo asuntoilmoituksen. Asiakas tarkastaa ilmoituksen ja kun hän on siihen tyytyväinen julkaisee Blok ilmoituksen sivuillaan. Myynti-ilmoitus synkronoituu automaattisesti Oikotielle ja Etuoveen sekä sosiaaliseen mediaan.</p> <p>Järjestelmä generoi automaattisesti asuntoesitteen myynti-ilmoituksen pohjalta.</p> <p>Blok lähettää asiakkaalle postitse tukipaketin, joka sisältää asiakirjojen ja esitteen lisäksi mm. kenkäsuojat ja kyltit.</p>	<p>Blok lähettää asiakkaalle ohjeet miten esittelyyn kannattaa varautua.</p> <p>Asiakas pitää esittelyn sovittuna ajankohtana. Blok on tavoitettavissa myös esittelyn aikana puhelimitse jos tulee kysymys johon asiakas ei osaa tai halua vastata.</p> <p>Esittelyssä käyneiden kiinnostuneiden yhteystiedot kerätään myöhempää kontaktointia varten.</p> <p>Yksityisesittelyn voi varata Blokin sivujen kautta olevan varauspalvelun kautta.</p>	<p>Ostaja tekee tarjouksen asunnosta kohdesivun kautta.</p> <p>Tarjousvaiheessa ostaja määrittää mm. hinnan jonka hän on valmis tarjoamaan sekä mahdolliset ehdot (esim. lainansaanti, vapautuminen). Ostaja identifioituu ja allekirjoittaa tarjouksen palvelussa TUPAS-tunnistautumisen avulla.</p> <p>Tieto tarjouksesta menee suoraan asiakkaalle ja Blokin asiakaspalvelijalle. Tarjous käydään läpi asiakkaan kanssa, jonka jälkeen hän voi palvelussamme itse hyväksyä, hylätä tai tehdä vastatarjouksen.</p>	<p>Tarjousten ja järjestelmässä olevien tietojen perusteella palvelumme generoi kaupakirjat ja tilaamme tarvittavat asiakirjat kaupantekoa varten.</p> <p>Asiakaspalvelumme auttaa kaupanteon organisoinnissa ja järjestelmämme generoi ostajalle varainsiirtoveroilmoituksen.</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Asunnon myyntiin liittyvä tiedonhaku - Vaihtoehtojen vertailu - Palvelukokonaisuuden ymmärtäminen 	<ul style="list-style-type: none"> - Verkkolomakkeen täyttäminen asunnosta - Myyntihinnan asettaminen - Valokuvausajan varaaminen - Sopimuksen allekirjoittaminen 	<ul style="list-style-type: none"> - Asunnon valmistelu kuvausta varten 	<ul style="list-style-type: none"> - Asuntoilmoituksen tarkastaminen ja hyväksyminen 	<ul style="list-style-type: none"> - Asunnon valmistelu esittelyä varten - Esittelyn pitäminen ja yhteystietojen kerääminen 	<ul style="list-style-type: none"> - Tarjousten tarkasteleminen ja niihin vastaaminen 	<ul style="list-style-type: none"> - Kaupanteko pankissa
<p>"Ilman kontaktia sivuille kirjautumisen jälkeen, en olisi asuntoa myyntiin laittanut. En jaksanut perehtyä sivuilla, mistä uudessa toiminnassa on kyse. "</p>	<p>"Hiukan enemmän tukea oman asunnon myyntihinnan arviointiin olisimme kaivanneet"</p>		<p>"Epäselvää, oliko Oikotiesä näkyvä puhelinnunero Blokin vai myyjän"</p> <p>"Asunnon esittelyteksti ehkä vähän liian imelä, mutta ihan hyvä"</p>	<p>"Yksityisnäytön ajanvaraus hyvä, mutta jokainen tunti piti syöttää erikseen"</p>	<p>"Jäin kaipaamaan suoria ohjeita siitä, mitä nyt pitää tehdä"</p> <p>"Ei mahdollista ladata päivittynyttä tarjousta PDF-tiedostona"</p>	<p>"Jäin kaipaamaan suoria ohjeita siitä, mitä nyt pitää tehdä"</p> <p>"Ymmärtääkö ensiasunnon ostaja tarjouksen kaikki kohdat"</p> <p>"Mietin olisiko välittäjä voinut tehdä osakekirjojen tilaamisen tai kaupan ajan varaamisen"</p>
		<p>"Olin tyytyväinen laadukkaisiin kuviin"</p> <p>"Hienot kuvat asunnosta. Todella hieno virtuaaliesittely"</p> <p>"Hienot kuvat avittivat varmasti asunnon myyntiä"</p>	<p>"Se että asunnon tarvittavat paperit on ladattavissa sivuilta, eikä niitä tarvitse erikseen anella on kätevää"</p> <p>"Iso plussa sähköiset dokumentit kohteesta"</p>	<p>"Hyvä, kun voi ladata dokumentit suoraan"</p>	<p>"Tarjouksen tekeminen helppoa"</p>	<p>"Minulla ei ollut ongelmaa pitää näyttöjä itse, mutta paperi hommissa yms. oli hyvä saada apua asiantuntijalta"</p>

AIKAJANA



16.02.2017: KIRA-digi kokeiluhanke alkaa

23.02.2017: Blok-itsemyyntipalvelun pilotti julkaistaan

17.03.2017: 1. asunto listataan myyntiin palvelun kautta.

23.03.2017: 1. asunto myydään palvelun avulla.

01.04.2017: Teemme päätöksen siirtyä virtuaalivälittäjä -malliin

26.04.2017: 2. asunto myydään palvelun avulla

01.06.2017: Blok-virtuaalivälittäjä pilotti julkaistaan

06.07.2017: 5. asunto myydään palvelun kautta

17.08.2017: 10. asunto myydään palvelun kautta

04.09.2017: 20. asunto myydään palvelun kautta

16.09.2017: KIRA-digi kokeiluhanke päättyy

TUNNUSLUVUT

Keskimääräinen
asunnon koko:

63.95m²

Tyypillinen
huoneisto:

2 huonetta

Kerrostalot:

77 %

Rivi- ja paritalot:

23 %

Keskimääräinen
asunnon hinta:

237 115€

Keskimääräinen hintaero
vertailukohteisiin:

+3,61%

Keskimääräinen
asiakkaan säästö:

6898€

Asiakkaiden säästö
yhteensä:

434 608€

Keskimääräinen
myyntiaika:

9 päivää

Keskimääräinen ero
vertailukohteiden myyntiaikoihin:

6x

Tilanne 22.11.2017

TIIMI



Rudi Skogman, toimitusjohtaja

rudi@blok.ai

+358 50 3533813

Juha Jokela, teknologiajohtaja

juha@blok.ai

+358 40 7276021

Kimi Miettinen, asiakaspalvelujohtaja

kimi@blok.ai

+358 44 0341166

Olli Gunst, markkinointijohtaja

olli@blok.ai

+358 40 5783472

Samuli Hautala, pääkehittäjä

samu@blok.ai

+358 44 9752410