



KIINTEISTÖ2026



20 kiinteistötaphtumaa eri paikkakunnilla Suomessa vuonna 2026

MESSUESITE



Näytteilleasettajaksi KIINTEISTÖ2026-messuille

Kiinteistö2026-messujen näytteilleasettajana tavoitatte asunto-osakeyhtiöiden päättäjiä eri puolella Suomea. Olemme kutsuneet paikalle muun muassa hallitusten puheenjohtajat ja muut jäsenet sekä isännöitsijät. Voitte valita 20 messutapahtumasta ne paikkakunnat, joilla haluatte vahvistaa yrityksenne markkinointia ja myyntiä.

Jokaiseen messutapahtumaan osallistuu noin 100-150 päättäjiä asunto-osakeyhtiöistä jotka edustaa keskimäärin 10 000 kotitaloutta.

Kiinteistömessut järjestetään arki-iltaisain, joten osallistuminen messuille on helppoa ja kustannustehokasta. Messuvieraat kutsutaan tapahtumaan henkilökohtaisesti. Näin tavoitatte näytteilleasettajana tehokkaasti tavoittelemanne kohderyhmää.

Messut ovat avoinna vieraille kello 16-19. Messuilta päättyy näytteilleasettajien ja messuvieraiden yhteiseen illalliseen.

2026 tulee olemaan yhdeksäs vuosi, jolloin järjestämme messukiertueemme Suomessa. Ruotsissa meillä on kiinteistö-messuista yli 25 vuoden kokemus. Toivoisimme että tullette mukaan osallistumaan näytteilleasettajana yhteen tai useampaan tapahtumaan ympäri Suomea.





Tavoita asunto-osakeyhtiöiden päättäjät sekä asuntosijoittajia ja omistajia:

Messuillemme kutsuttu kohderyhmä on:

- taloyhtiöiden hallitusten puheenjohtajat
- taloyhtiöiden hallitusten muut jäsenet
- isännöitsijät
- yksityisiä asuntosijoittajia ja omistajia

Messutilat

Messut järjestetään paikkakuntien keskeisillä paikoilla sijaitsevilla kongressihotelleissa tai muissa tapahtumaan soveltuvissa kokous- ja kongressitiloissa. Messualue on kooltaan 200–300 neliömetriä, ja lisäksi käytettävissä on alueen yhteydessä yksi tai kaksi erillistä luentosalia.

Messut ovat avoinna vieraille kello 16–19, ja ne päättyvät näytteilleasettajien ja messuvieraiden yhteiseen illalliseen.



Osallistua näytteilleasettajana

Kiinteistö2026-messujen näytteilleasettajana pääsette vaivatta nauttimaan tapahtuman vetovoimasta ja esittelemään tuotteitanne ja palveluitanne asiakkaillenne. Vastaamme puolestanne kaikista messujen valmisteluista, huolehdimme tapahtuman pystytyksestä sekä otamme vieraanne vastaan hymyillen.

Näytteilleasettajana voitte saapua messuille kevyin varustein tuntia ennen tapahtuman avautumista vieraille. Näytteilleasettajilla on käytössään 2,5 x 2,5 metrin kokoinen esittelypiste sisältäen esittelypöydän sekä mahdollisuuden käyttää sähköä. Tyypillisesti näytteilleasettajat tuovat mukanaan kaksi tai kolme omaa roll-up-telinettä ja asettavat esittelypöydälle esitteensä ja muun mahdollisen esittelymateriaalin.

Messujen aikana vieraat saavat tutustua vapaasti näytteilleasettajiin sekä osallistua asiantuntijoiden pitämille luennoille. Näytteilleasettajana voitte halutessanne lisätä messujen hyödyllisyyttä liiketoiminnallenne valmistelemalla tapahtumaan 25 minuutin mittaisen luennon.

Näytteilleasettajat saavat ennen messuja luettelon ilmoittautuneista messuvieraista yhteystietoineen. Kiinteistö2026 -messut ovat messuvieraille maksuttomat.

Esittelypiste ja luentomahdollisuus

Parhaan vaikutuksen aikaansaamiseksi suosittelemme näytteilleasettajia valmistelevaan messuille esittelypisteellä tapahtuvien kohtaamisten lisäksi 25 minuutin mittaisen luennon tuotteistaan tai palveluistaan. Näin näytteilleasettajalla on mahdollisuus esitellä toimintaansa potentiaalisille asiakkaille rauhallisessa, muista messutiloista erillään olevassa luentosalissa.

Luento sopii erinomaisesti tuotteen tai palvelun yksityiskohtaisempaan esittelyyn, jollaiseen vilkkaalla esittelypisteellä ei välttämättä ole mahdollisuutta. Luento on hyvä keino aktivoida asiakkaita yhteydenottoihin ja kartuttaa liidilistaa käsiteltäväksi messujen jälkeen.

Luento messujen yhteydessä lisää näytteilleasettajasta kiinnostuneiden määrää ja kasvattaa messujen tulosta tuplaten verrattuna siihen, kuin jos käytössä olisi pelkkä esittelypiste. Messut ovat kokonaisuudessaan kannattava, liiketoimintaa tukeva investointi, josta kannattaa ottaa kaikki hyöty irti.

Messujen tavoitteet

Kiinteistö2026-messuilla on kaksi tavoitetta:

1. Tarjota toimivaa markkinointialustaa alan toimijoille tavata toisiaan, vaihtaa näkemyksiä sekä vahvistaa yritysten, tuotteiden ja palvelujen tunnettua.
2. Lisätä alan toimijoiden myyntiä ja kannattavuutta tarjoamalla niille mahdollisuus tavoittaa huomattava määrä asunto-osaakeyhtiöiden päättäjiä eri puolilla Suomea.

Tavoitteemme ei ole ainoastaan välittää tietoa yrityksenne toiminnasta vaan auttaa yritystänne kasvattamaan liiketoimintaansa.

Hinnat

Esittelypiste:

1 000 - 1 200 euroa / messutapahtuma

Esittelypiste ja 25 minuutin luento:

1 550 - 1 950 euroa / messutapahtuma

Osallistuminen laskutetaan 14 päivää ennen jokaista messutapahtumaa. Maksuaika on 30 päivää netto. Hinnat ilman alv.

Jo vuodesta 1999

Olemme järjestäneet tuhansia onnistuneita kiinteistömessutapahtumia Ruotsissa vuodesta 1999 alkaen. Norjassa aloitimme vuonna 2016 ja Suomessa syksyllä 2017. Kartuttamamme kokemuksen myötä tiedämme, kuinka messuille saadaan runsaasti osallistujia sekä sen, kuinka heille järjestetään tapahtuma, joka jää varmasti mieleen.

Mikäli teillä on toimintaa myös Ruotsissa tai Norjassa ja haluatte lisätietoja, tutustukaa kotisivuihimme:



www.fastighet.events



www.bolig-no.events

Tutustu meihin

Jos ette aiemmin tunne Marknadsrespons AB:n järjestämiä kiinteistömessuja, voitte tulla Kiinteistö2026-messuille tutustumaan meihin. Tulevat messumme löydätte verkkosivuiltamme osoitteesta www.marknadsrespons.se tai **www.kiinteisto.events**

Tuloksekasta markkinointia

Kiinteistö2026-messujen edut verrattuna yritysten itse järjestämiin pieniin tapahtumiin ovat kiistattomat. Messujen vahvuutena on valtakunnallinen kattavuus, synergia näkymisestä yhdessä alan muiden toimijoiden kanssa, ammattimainen messuvieraiden kutsumenettely sekä pitkä kokemuksemme messujen järjestämisestä. Messuille osallistuminen on näytteilleasettajalle mahdollisimman helppoa, mutta samalla se on erittäin tuloksekasta markkinointia.



Markkinointi messuvieraille

Työ Kiinteistö2026:n osalta alkaa touko-kesäkuussa 2025, kun olemme saaneet ohjelman sovittua ja tarvittavat tilat varattua. Syksyn aikana tämä esite lähetetään nykyisille asiakkaille sekä yrityksille, jotka haluaisimme nähdä näytteilleasettajina vuonna 2026.

Kuusi viikkoa ennen jokaista messua on uusille asiakkaille asettamamme takaraja. Tuolloin suljemme myymälämme ja tulostamme kutsut. Kutsussa esitellään näytteilleasettajat/yritykset, illan ohjelma, luennot sekä niiden pitoajat.

Aloitamme vierailijoiden kutsut neljä viikkoa ennen messuja. Lähetämme kutsut sähköpostitse, tekstiviestillä ja kirjeellä kaikille kohderyhmän jäsenille. Vierailijat voivat ilmoittautua messuille nettisivuillamme, sähköpostitse tai soittamalla meille.

Viikkoa ennen messuja lähetämme muistutustekstiviestin kaikille, jotka eivät ole vielä ilmoittautuneet ja pyydämme tekemään niin.

Otamme ilmoittautumisia vastaan jokaista messua edeltävälle viikolle saakka. Tuolloin ilmoittautuneista vierailijoista laaditaan osallistujaluettelo, joka lähetetään teille.



Aikataulu

Messujärjestäjät saapuvat paikalle hyvissä ajoin kokoamaan esittelypöydät sekä tarkistamaan äänentoiston, valaistuksen ja ilmastoinnin. Tuntia ennen messujen alkamista pöydät ovat näytteilleasettajien käytössä, ja he voivat tuoda paikalle omat esittelymateriaalinsa.

Messut alkavat kello 16, jolloin edustajamme ottavat messuvieraat ovella vastaan. Vieraat toivotetaan tervetulleiksi, ja heille luovutetaan messuohjelmat sekä nimikortit.

Messujen aikana näytteilleasettajat pitävät luentoja erillisissä luentosaleissa, joissa messuvieraat voivat käydä kuuntelemassa tarkemmin itseään kiinnostavista aiheista ja tutustumassa näytteilleasettajiin.

Messut päättyvät kello 19, jolloin tarjoamme yhteisen illalliseen näytteilleasettajille ja messuvieraille.

Asiakaskontaktit

Messujen tärkein vaihe on se, mitä tapahtuu messujen jälkeen eli se, kuinka paljon messu-illassa saadaan asiakaskontakteja. Tästä syystä jaamme näytteilleasettajille osallistujaluettelon, joka sisältää kaikkien messuvieraiden nimet, osoitteet ja puhelinnumerot. Lisäksi mainitaan messuvieraan edustamaa asunto-osakeyhtiötä.

Ohjelma 2026

Nro	Päivämäärä	Kaupunki	Esittelypiste	Luento	Viimeinen ilmoittautumispäivä
1.	17. helmikuuta	Joensuu Original Sokos Hotel Kimmel	1 100 €	1 750 €	19. joulukuuta
2.	18. helmikuuta	Kuopio Scandic Kuopio	1 100 €	1 750 €	19. joulukuuta
3.	19. helmikuuta	Jyväskylä Paviljonki	1 200 €	1 950 €	19. joulukuuta
4.	9. maaliskuuta	Lappeenranta Scandic Patria	1 000 €	1 550 €	30. tammikuuta
5.	10. maaliskuuta	Kouvola Original Sokos Hotel Vaakuna	1 100 €	1 750 €	30. tammikuuta
6.	11. maaliskuuta	Espoo Dipoli	1 200 €	1 950 €	30. tammikuuta
7.	15. huhtikuuta	Rovaniemi Santa's Hotel Santa Claus	1 000 €	1 550 €	6. maaliskuuta
8.	16. huhtikuuta	Oulu Radisson Blu Hotel	1 200 €	1 950 €	6. maaliskuuta
9.	5. toukokuuta	Turku Radisson Blu Marina Palace Hotel	1 200 €	1 950 €	27. maaliskuuta
10.	6. toukokuuta	Järvenpää Järvenpää-talo	1 000 €	1 550 €	27. maaliskuuta
11.	7. toukokuuta	Porvoo Haikko Congress	1 100 €	1 750 €	27. maaliskuuta
12.	8. syyskuuta	Kokkola Kaupungintalo	1 000 €	1 550 €	31. heinäkuuta
13.	9. syyskuuta	Seinäjoki Seinäjoki Areena	1 000 €	1 550 €	31. heinäkuuta
14.	10. syyskuuta	Pori Original Sokos Hotel Vaakuna	1 100 €	1 750 €	31. heinäkuuta
15.	6. lokakuuta	Salo Salo IoT Campus	1 000 €	1 550 €	28. elokuuta
16.	7. lokakuuta	Lahti Lahden Messut	1 100 €	1 750 €	28. elokuuta
17.	8. lokakuuta	Vantaa Original Sokos Hotel Vantaa	1 200 €	1 950 €	28. elokuuta
18.	10. marraskuuta	Tampere Solo Sokos Hotel Torni Tampere	1 200 €	1 950 €	2. lokakuuta
19.	11. marraskuuta	Hämeenlinna Scandic Aulanko	1 000 €	1 550 €	2. lokakuuta
20.	12. marraskuuta	Helsinki Scandic Park Helsinki	1 200 €	1 950 €	2. lokakuuta

Ilmoittautuminen messuille!

Haluatteko varata paikanne Kiinteistö2026:ssä tai onko teillä kysyttävää meidän tapahtumisista? Ota meihin yhteyttä:

Anne Lerider

anne.lerider@marknadsrespons.se
+35 8931582549
+46 (0) 704166323



Emelie Bejrö

emelie.bejro@marknadsrespons.se
+46 (0) 510 54 51 41
(En puhu suomea, vain ruotsia ja englantia) 🇸🇪



Marknadsrespons AB, Fabriksgatan 4, SE-531 60 Lidköping, Sverige
Puh. +46 (0) 510 220 95, info@marknadsrespons.se

Kiinteistö-messuille osallistui mm. seuraavat yritykset:



8 hyvää syytä osallistua

1. Henkilökohtaiset tapaamiset

Henkilökohtainen kontakti on tärkeä käynnistettäessä yhteistyötä ja myyntiä. Näin yhteistyökumppanit ja asiakkaat saavat kasvat ja persoonan, mikä helpottaa yhteydenottoa jatkossa.

2. Asiakkaat saapuvat luokseenne

Messuilla vastaanotatte vieraanne ja potentiaaliset asiakkaanne vaivattomasti omalla esittelypisteellänne. Suurin osa messuvieraista on messuilla etsimässä uusia kumppaneita ja toimittajia.

3. Molempia hyödyttävät markkinat

Kiinteistö2026-messut tarjoavat mahdollisuuden ammattilaisten kohtaamisiin neutraalilla maaperällä. Messut kokoavat yhteen myyjät ja ostajat, ja tapaamiset hyödyttävät molempia osapuolia.

4. Myyjän ja asiakkaan vuoropuhelu

Kiinteistö2026-messut toimivat foorumina henkilökohtaisille kohtaamisille ja kaksisuuntaiselle kommunikaatiolle.

5. Alhaiset kustannukset asiakaskontaktia kohden

Kiinteistö2026-messut mahdollistavat pienellä investoinnilla tehokkaan tavan kontaktoida asiakkaita. Hyvä valmistautuminen messuille tehostaa myyntiä ja varmistaa menestyksen.

6. Laadukkaat kontaktit

Messuille osallistuvat näytteilleasettajat sekä messuvieraat ovat ammattilaisia, joilla on osallistumiselleen selkeä tavoite: löytää yhteistyökumppani ja tehdä kauppaa.

7. Messut yhdistettynä muuhun markkinointiin

Messut voivat tarjota lähtölaukauksen uusille markkinointikampanjoille ja aktiviteeteille.

8. Vaikuttava tapa kertoa yrityksestä

Kiinteistö2026-messut ovat tärkeä osa yrityksen markkinointia ja näkymistä niin asiakkaille, sidosryhmille kuin henkilöstöllekin. Messuille osallistuminen on tapa osoittaa olevansa tärkeä vaikuttaja alallaan.

