

## **Mökkeily elää uutta renessanssia – vuokramökit menevät kuumille kiville**

**Suomi on mökkeilyn kultamaa. Maamme niemissä ja notkoissa on arviolta noin puoli miljoonaa eritasoista loma-asuntoa. Varustelutason noustua yhä useampi niistä on jo ympärivuotisessa käytössä, mutta edelleen suuri määrä mökkejä seisoo suuren osan vuodesta tyhjiään. Miksi pitää mökkiä kylmillään, kun sen voisi vuokrata eteenpäin? Villin Pohjolan tarjonnassa on yli neljäsataa vuokravälityskohdetta. Ja kysyntä varsinkin sesonkeina on niin kovaa, että se hakee jatkuvasti lisää välitysmökkejä ja kämppiä.**

Erityisesti omassa rauhassa, veden äärellä olevien välitysmökkien kysyntä on kovaa. Enää mökkeily ei ole sidottu samaan mökkiin ja maisemaan. Suomalaista järvenselkää voi nautiskella useammalta verannalta, vieläpä ympäri valtakuntaa.

– Mökin vuokraaminen on omistamisen sijaan monella tapaa vaivatonta. Mökkeilijän ei tarvitse itse huolehtia mökkinsä kunnossapidosta, aikaa jää esimerkiksi harrastamiseen, sanoo markkinointipäällikkö Ritva Vaarala Villistä Pohjolasta.

Vuokraaminen on yleistynyt jo siinä määrin, että tyypillistä asiakasta on turha kategorioida. Erämiesten ja -naisten ohella pariskunnat, lapsiperheet, harraste- ja kaveriporukat ovat Villin Pohjolan asiakaskuntaa. Yhdessä mökkeileminen koetaan todelliseksi laatuajaksi. Myös sesonkijuhlia, kuten joulua, halutaan vetäytyä viettämään luonnon hiljaisuuteen. Laaja valikoima mahdollistaa sen, että juhlia voi viettää myös suuremmalla väellä. Jouluvarouksia on runsaasti, mutta vapaita kohteita vielä löytyy.

Oma mökki tuottamaan

Oma mökki on kullan kallis, mutta aina siellä ei ehdi käymään riittävän usein. Mökin seisottaminen tyhjiään ei tunnu järkevältä, mutta toisaalta taas sen vuokraaminen eteenpäin ja tästä aiheutuva vaiva mietityttää.

Kun mökistä ei haluta luopua, vuokraaminen on hyvä keino saada pääoma tuottamaan. Mökin voi antaa välitykseen yhteistyökumppanin kautta. Se tehostaa vuokraamista ja turvaa siitä saatavat tulot. Omistajan tehtäväksi jää vain huolehtia, että mökki on luvatussa kunnossa, kun asiakkaat saapuvat.

Rovaniemeläinen Juhani Torvinen teki Villin Pohjolan kanssa toukokuussa 2009 välityssopimuksen kämpästään. Varauksia tuli koko kesälle heti runsaasti.

Kokemukset ovat oikein hyviä. Vuokraajat pitävät kämpppäänsä kuin omaansa, mitään ei ole siellä rikkoutunut, Torvinen sanoo.

Vaarala sanoo, että välityskämpän omistaja on usein pienyrittäjä, joka on aiemmin itse myynyt ja markkinoinut yhtä tai useampaa mökkiään. Kun omat resurssit eivät riitä, he hakevat tehostettua myyntiä omalle kohteelleen.

– Ammattitaitoinen myynti ja markkinointi, varausjärjestelmä ja valmis asiakaskunta, Torvinen suosittelee. Myönteisten kokemusten johdosta hän on antanut kaksi muutakin kämpppää välitykseen.

Oman mökin voi antaa välitettäväksi itse määrittelemälleen ajalle. Ratkaisevaa ei ole niinkään mökkien varustelutaso, vaan sijainti sekä vetovoimatekijät, kuten kalastus-, metsästys- ja muut harrastemahdollisuudet. Välityssopimuksen tekeminen onnistuu helposti. Lisätietoa vuokraamisesta saa Villin Pohjolan nettisivuilta villipohjola.fi.

Lisätiedot:

Ritva Vaarala, markkinointipäällikkö, Villi Pohjola, puh. 040 526 7370  
Matti Keränen, yksikön johtaja, Villi Pohjola, puh. 0400 395 306

*Villi Pohjola Eräsetti Wild North tarjoaa elämyslomaa puhtaassa suomalaissa luonnossa, kulttuurin, kulinarismien ja hyvinvointipalvelujen äärellä. Villi Pohjola Eräsetti Wild North on Pohjois-Skandinavian johtavia erä- ja elämymatkailun toimijoita, sekä reilun ja kestävän matkailun edelläkävijä. Liikevaihto on noin 10 miljoonaa euroa, ja se työllistää vuositasolla noin 54 henkilöä. Kotipaikka on Rovaniemi.*