

Opinnäytetyö (AMK)

Rakennustekniikka

Kiinteistöjohtaminen

2010

Meri-Tuuli Tuomi

ASUNNON HINNAN MUODOSTUMINEN

– toteutuvaan kauppahintaan vaikuttavat asiat,
kiinteistönvälittäjän näkökulma



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Rakennustekniikka | Kiinteistöjohtaminen

Kevät 2010 | 49

Maarit Järvinen

Meri-Tuuli Tuomi

ASUNNON HINNAN MUODOSTUMINEN

Työn lähtökohtana oli selvittää, miten asunnon toteutuva kauppahinta muodostuu. Tutkimusaineistona oli alan kirjallisuutta sekä tutkimus kiinteistönvälittäjien näkökulmasta asiaan.

Välittäjien näkemysten kartoitusta varten tehty tutkimus toteutettiin kahdessa vaiheessa. Ensimmäisenä vuorossa oli pilottitutkimus, jossa välittäjät saivat listata asunnon hintaan vaikuttavia seikkoja. Muutaman viikon kuluttua toteutettiin lomakekysely, joka tehtiin pilottivaiheen tuloksien sekä kirjallisuuden pohjalta. Haastateltavista osa osallistui myös lisähaastatteluun, joka tehtiin sijainti-käsitteen tarkentamiseksi.

Tutkimustuloksia ja kirjallisuusaineistoa hyödyntäen saatiin kokonaisvaltainen kuva kiinteistön hinnan muodostumisesta. Sekä kirjallisuuden että tutkimuksen mukaan tärkeimpiä asioita olivat asunnon sijainti, asunnon kunto ja taloyhtiön kunto.

Tutkimuksen tuloksia tulkittaessa on muistettava, että haastateltavat olivat kaikki kiinteistönvälitysalan ammattilaisia. Tulokset olisivat saattaneet olla erilaisia, jos kohderyhmä olisi valittu toisin. Tutkimuksessa kuitenkin oletettiin, että välittäjät ovat parhaita alansa asiantuntijoita.

ASIASANAT:

Asunnot, Asuntokauppa, Asunnon välitys, Kiinteistönvälitys

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Civil Engineering | Real Estate Management

Spring 2010 | 49

Maarit Järvinen

Meri-Tuuli Tuomi

HOUSING PRICE FORMATION

The objective of the study was to find out how the price of a dwelling is formed. As research material, relevant literature was used and a study was conducted on the viewpoints of real estate agents.

The survey on real estate agents' perspective was executed within two weeks. First a pilot study was carried out in which real estate agents listed the factors affecting the price of a dwelling. After a few weeks a questionnaire was sent out which was created according to the results of the pilot research and literature. Some of the interviewees participated in an additional interview, the aim of which was to define the concept "location".

Based on the survey results and literature a comprehensive image of the formation of a home price was obtained. According to both the literature and the survey, the most important factors were location and the condition of the dwelling and the housing company.

In interpreting the results, one must remember that all the interviewees were real estate agents. The results might have been different if the target group had been chosen differently. However, in this study it was assumed that real estate agents are the best experts.

KEYWORDS:

Dwelling, Brokerage,

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	5
2 KIRJALLISUUS	6
2.1 Markkinatilanteen vaikutus hintaan	6
2.2 Asunnon sijainnin vaikutus hintaan	9
2.3 Asunto-osakeyhtiön vaikutus hintaan	11
2.4 Asunnon vaikutus hintaan	14
2.5 Välittäjän vaikutus hintaan	18
3 TUTKIMUS	20
3.1 Tutkimus	20
3.2 Pilottitutkimus	20
3.3 Kyselylomake	20
3.4 Tutkimuksen luotettavuus	21
4 TULOKSET	23
4.1 Markkinatilanteen vaikutus hintaan	24
4.2 Asunnon sijainnin vaikutus hintaan	24
4.3 Asunto-osakeyhtiön vaikutus hintaan	27
4.4 Asunnon vaikutus hintaan	28
4.5 Välittäjän vaikutus hintaan	30
4.6 Lisäksi	30
5 JOHTOPÄÄTÖKSET	34
5.1 Markkinatilanteen vaikutus hintaan	34
5.2 Asunnon sijainnin vaikutus hintaan	35
5.3 Asunto-osakeyhtiön vaikutus hintaan	36
5.4 Asunnon vaikutus hintaan	39
5.5 Välittäjän vaikutus hintaan	41
6 YHTEENVETO	43
LÄHTEET	44
LIITTEET	46

KUVIOT

Kuvio 1. Kuluttajien luottamusindikaattori euroalueella ja Suomessa.	7
Kuvio 2. Euroopan keskuspankin ohjaukorko ja 12 kuukauden euribor	7
Kuvio 3. Työttömyysaste Suomessa 1990–2009.	8
Kuvio 4. Suomen kaikkien asuntojen neliöhintojen kehitys	8
Kuvio 5. Suomen kaikkien myynnissä olevien kohteiden määrä	8
Kuvio 6. Jos olisitte myymässä asuntoa, missä eri medioissa haluaisitte asunnostanne ilmoitettavan?	19
Kuvio 7. Kategoriat kyselylomakkeen keskiarvojen tuloksien perusteella.	23
Kuvio 8. Sijainnin lisähaastattelussa eniten mainitoja saaneet seikat.	26
Kuvio 9. Eniten mainintoja saaneet seikat pilottivaiheessa.	31
Kuvio 10. Kyselylomakkeen tuloksia korkeimpien keskiarvojen perusteella.	32
Kuvio 11. Huonoimmat tulokset kyselylomakkeen tuloksien keskiarvojen perusteella.	32
Kuvio 12. Eniten mainintoja saaneet seikat pilottivaiheessa.	33
Kuvio 13. Korkeimmat keskiarvot kyselylomakkeen tuloksien perusteella.	33
Kuvio 14. korkeimmat tyyppivastaukset kyselylomakkeen tuloksien perusteella.	33

TAULUKOT

Taulukko 1. Pilottitutkimuksen tulokset 1/6. Markkinatilanne.	24
Taulukko 2. Kyselylomakkeen tulokset 2/6. Markkinatilanne.	24
Taulukko 4. Pilottitutkimuksen tulokset 2/6. Sijainti.	26
Taulukko 5. Kyselylomakkeen tulokset 3/6. Sijainti.	27
Taulukko 6. Pilottitutkimuksen tulokset 3/6. Asunto-osakeyhtiö.	27
Taulukko 7. Kyselylomakkeen tulokset 4/6. Asunto-osakeyhtiö.	28
Taulukko 8. Pilottitutkimuksen tulokset 4/6. Itse asunto.	29
Taulukko 9. Kyselylomakkeen tulokset 5/6. Itse asunto.	29
Taulukko 10. Pilottitutkimuksen tulokset 5/6. Välittäjän vaikutus hintaan.	30
Taulukko 11. Kyselylomakkeen tulokset 6/6. Välittäjän vaikutus.	30
Taulukko 12. Pilottitutkimuksen tulokset 6/6. Muita mainittuja seikkoja.	31

LIITTEET

Liite 1. Taulukko 13 . Kaikki pilottitutkimuksessa mainitut asiat.	46
Liite 2. Taulukko 14 . Kaksisivuinen kyselylomake. Miten paljon seuraavat seikat vaikuttavat mielestäsi asunnon hintaan?	48

1 Johdanto

Asunnon hintaa voidaan tarkastella monesta eri lähtökohdasta. Toisaalta asunnon sijainti ja maine ovat merkittäviä seikkoja, toisaalta rakenteelliset ja ulkonäölliset asiat vaikuttavat paljon. Lisäksi taloustilanteen muuttuminen vaikuttaa asuntokauppaan.

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli kartoittaa asunnon toteutuvaan kauppahintaan vaikuttavat tekijät. Tutkimusaineistona oli sekä alan kirjallisuutta että kiinteistönvälittäjille tehdyt haastattelut. Välittäjät valittiin kolmesta turkulaisesta kiinteistönvälitysyrityksestä.

Tutkimuksessa lähdettiin liikkeelle kirjallisuudesta. Lähteinä käytettiin tunnettua alan kirjallisuutta, henkilöhaastatteluja, Internetistä löytyvää tietoa aiheesta sekä alaan liittyviä tutkimuksia.

Kirjallisuuskatsauksen jälkeen tehtiin kiinteistönvälittäjille teemahaastattelu aiheesta ”mitkä kaikki seikat vaikuttavat asunnon hintaan?”. Tutkimuksen tulosten sekä kirjallisuuden avulla laadittiin kyselylomake, jonka otsikkona oli ”Miten paljon seuraavat seikat vaikuttavat mielestäsi asunnon toteutuvaan hintaan?”.

Kirjallisuuden ja tutkimuksen perusteella muodostettiin johtopäätökset siitä, miten asunnon hinta muodostuu.

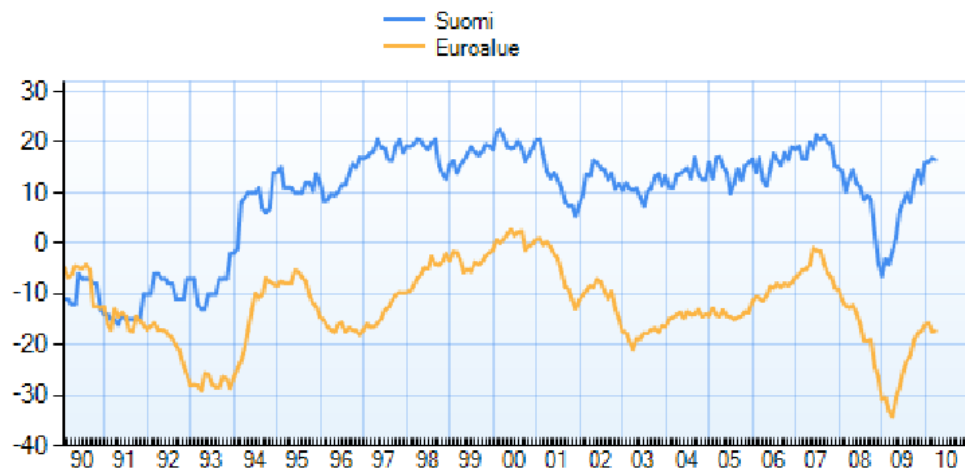
2 Kirjallisuus

2.1 Markkinatilanteen vaikutus hintaan

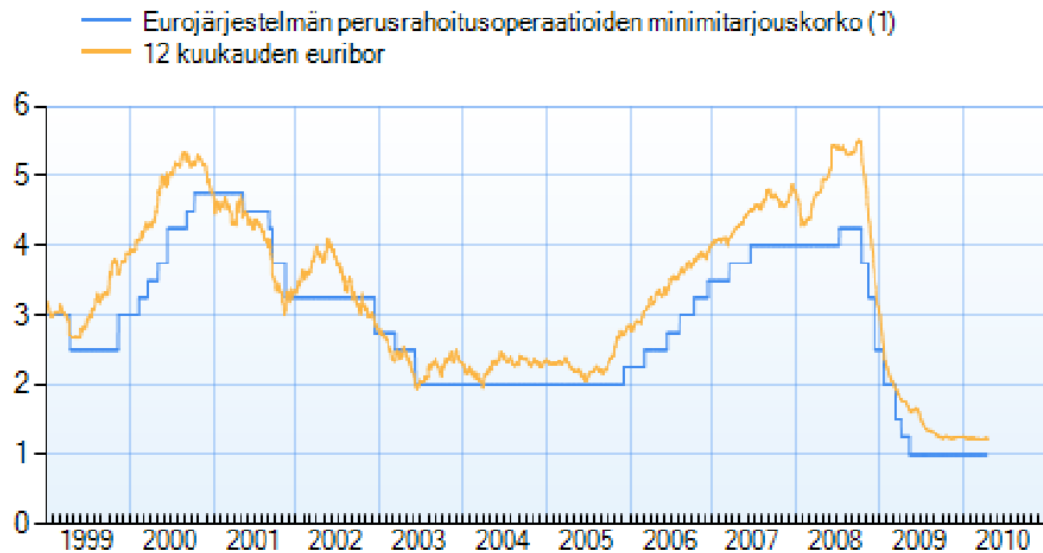
Talous vaikuttaa asuntojen hintoihin sekä ostajakuntaan. Hyvässä taloustilanteessa talous on vakaammalla pohjalla, ihmiset ovat luottavaisempia tulevaisuuteen ja ihmisten työllisyystilanne on parempi. Merkittävimpiä asunnon ostoon vaikuttavia seikkoja on juuri työllisyys. Huonommassa taloustilanteessa liikkeellä ovat ostajat, joilla on todellinen tarve asunnon ostoon sekä oma talous että työllisyystilanne ovat vakaalla pohjalla. (Oja 2010.)

Alhainen korkotaso houkuttelee asunnon ostoon ja korkea taso taas hieman pidättelee. Korkotasoon vaikuttaa suuresti yleinen taloustilanne sekä Euroopan keskuspankin rahapolitiikka. Toisaalta korkotasolla ei välttämättä ole merkitystä jos asunnon ostoon tai vaihtoon on suuri tarve. Asunnon hankintaan ja asuntolainan ottoon vaikuttaa toki aina yleinen tilanne maailmassa ja yhteiskunnassa, mutta aina päätös lainan ottamisesta riippuu ihmisen taloudellisesta tilanteesta ja maksukyvyistä. (Oja 2010.)

Seuraavalla sivulla olevissa kuvioissa 1. ja 2. on esitetty talouden vaikutusta asuntokauppaan. Ensin on esitetty kuluttajien luottamusindikaattori sekä ohjauskorko. Kuvioista on nähtävissä, että kun kuluttajien luottamus lähtee nousuun, ohjauskorkoa pidetään vielä jonkin aikaa alhaalla. Näin tehdään, jotta saataisiin vauhditettua talouden nousua.

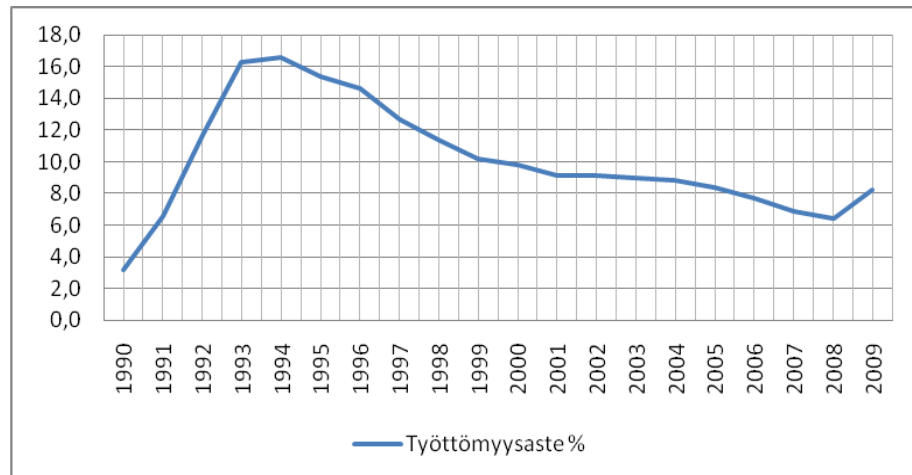


Kuvio 1. Kuluttajien luottamusindikaattori euroalueella ja Suomessa (Euroopan komissio 2010).

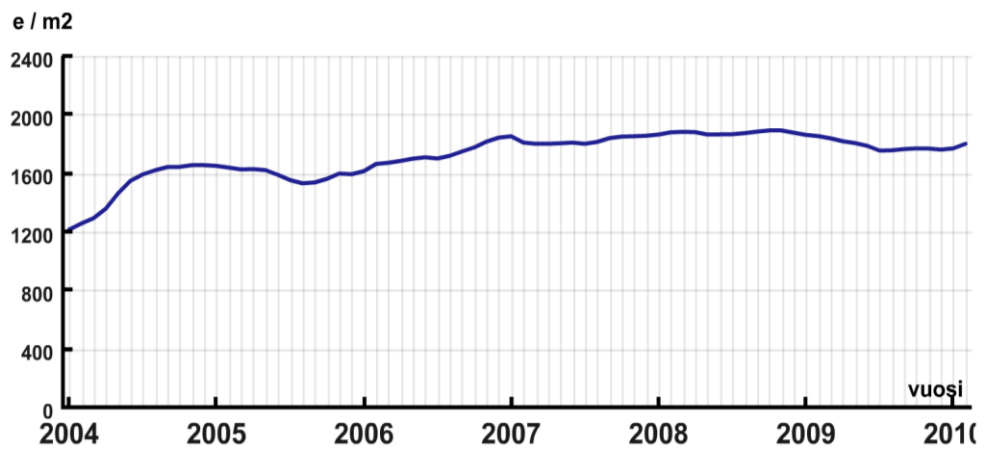


Kuvio 2. Euroopan keskuspankin ohjauskorko ja 12 kuukauden euribor (Euroopan keskuspankki ja Reuters 2010).

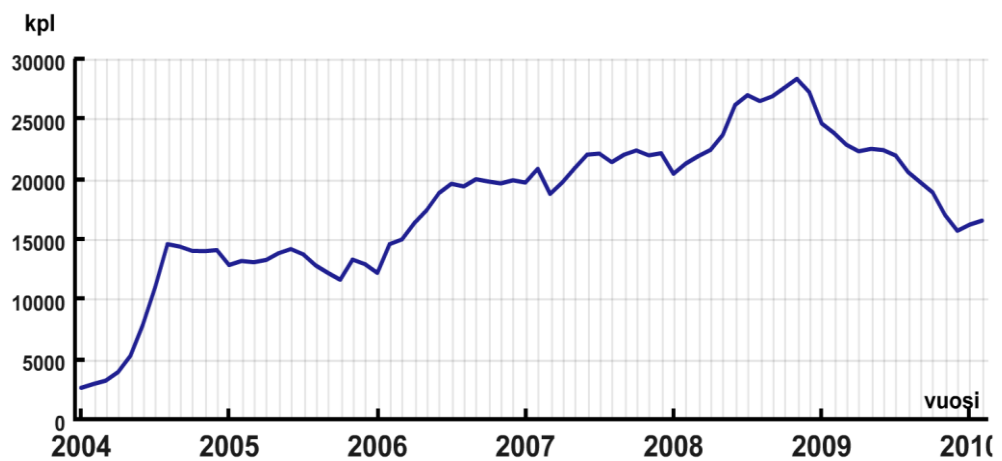
Seuraavalla sivulla on neliöhintojen kehitystä ja myynnissä olevien kohteiden määrää havainnollistavien kuvioden lisäksi kuvio 3, jossa on Suomen työttömyysaste vuodesta 1990 vuoteen 2009 asti.



Kuvio 3. Työttömyysaste Suomessa 1990–2009 (Tilastokeskus 2010).



Kuvio 4. Suomen kaikkien asuntojen neliöhintojen kehitys (Etuovi.com 2010).



Kuvio 5. Suomen kaikkien myynnissä olevien kohteiden määrä (Etuovi.com 2010).

Neliöhintojen kehitys on myös laskenut hieman huonon taloustilanteen vuoksi, mutta tilanne on jo ehtinyt korjaantua. Samanlainen liike on nähtävissä myytävien kohteiden määrissä mutta paljon selvemmin.

Arviointiajankohdan markkinatilanne vaikuttaa olennaisesti arvioitavan asunnon markkina-arvoon. Kohteen markkinatilanteeseen vaikuttavat kysynnän ja tarjonnan suhde sekä muu vastaava tarjonta. Vilkas kysyntä tavallisesti nostaa hintaa ja vähäinen kysyntä sekä samanaikainen runsas muu tarjonta alentavat. (Kasso 2005, 699.)

Asuntojen myyntimäärissä on myös kausittaista vaihtelua niin vuosi kuin viikkotasollakin. Keväällä ja syksyllä kauppa käy vilkkaammin, mutta keskikesällä ja vuodenvaihteessa on hiljaisempaa. (Schildt 2010.)

Kiinteistövälittäjät käyttävät asuinkiinteistöjen ja asuinhuoneistojen arvoa arvioidessa yleisimmin kauppa-arvomenetelmää. Siinä verrataan arvioitavaa kohdetta vastaavien kohteiden toteutuneisiin kauppahintoihin. Muita arviointimetoodeja ovat Kiinteistönmuodostumislain 15.luvun 200§:ssä mainitut tuottoarvomenetelmä ja kustannusarvomenetelmä. (Kasso 2005, 696.)

2.2 Asunnon sijainnin vaikutus hintaan

Sijainti on erittäin keskeisessä asemassa asunnon tai kiinteistön arvoa mitattaessa. Sijainti merkitsee niin paljon, että asunnon arvotekijät on tapana suoristaa kolmeen vaikuttavaan sanaan: ”sijainti, sijainti ja sijainti”. (Kasso 2005, 700.)

Asunnon sijaintitekijöitä ovat muun muassa asunnon sijainti kunnassa ja sen osassa, onko kysymys arvostetusta vai huonompimaineisesta alueesta, millaiset koulu- kauppa- ja muut palvelut alueella on, ja että onko alueella työpaikkoja ja virkistysmahdollisuuksia. Lisäksi ympäristöarvojen merkitys on kasvanut 1990- ja 2000-luvuilla. (Kasso 2005, 700.)

Alueen maine vaikuttaa asunnon hintaan. Maineen vaikutusta on helppo tutkia, sillä samanlaisilla ominaisuuksilla olevia lähiöitä löytyy paljon. Turusta voidaan ottaa esimerkiksi seuraavat alueet: Nättinummi ja Pääskyvuori. Molemmista on lähestulkoon yhtä pitkä matka Turun keskustaan, molemmissa on lähes samantasoiset palvelut ja kulkuyhteydet sekä rakennuskanta on melko samanikäistä. Näistä seikoista huolimatta alueiden keskihinnoissa on eroa. (Schildt 2010.)

Maine voi olla esimerkiksi ”turvallinen ja rauhallinen alue”. Tähän ei tarvita seudun pienimpiä rikoslukuja tai ympärivuorokautista hiljaisuutta, yleinen käsitys voi olla muodostunut vuosikymmeniä sitten ja se ei helposti muutu. Samoin voi olla huonomaineisen alueen kanssa, vuosikymmeniä sitten se on voinut olla aivan erilaista aluetta kuin nykypäivänä, mutta huonomaineisuuden leima seuraa silti ja vaikuttaa sitkeästi hintoihin. Tästä voidaan antaa esimerkkinä Turusta Nummen alue. Moni turkulainen tuntee sen vieläkin rauhattomana alueena, jossa asuu nuorisojengejä ja Kupittaaan Saven työväkeä. Todellisuus on nykyään jo aivan muuta kuin muutama vuosikymmen sitten, ja se näkyy selvästi alueen hinnoissa. (Schildt 2010.)

Kaupungin vuokratalot mielletään usein negatiivisina kohteina. Se johtuu siitä, että ostajien silmissä kaupungin vuokrataloissa asuu paljon sosiaaliselta taustaltaan tai etnisesti arveluttavaa asuinkuntaa. Usein käsitykset perustuvat puhtaasti ennakkoluuloihin, eivätkä todellisiin seikkoihin, mutta vaikutus asunnon hintaan on selvä. (Schildt 2010.)

Bussiliikennöinti vaikuttaa erityisesti lähiöiden hintoihin. Lähiöt on rakennettu kulkuyhteyksien, ei omien palveluiden varaan. Turussa bussien varassa olevasta lähiöstä voidaan ottaa esimerkiksi Ylimaaria. Sieltä ei löydy edes ruokakauppaa, mutta bussien lisäksi sieltä kulkee moottoritie palveluiden pariin (Schildt 2010.)

2.3 Asunto-osakeyhtiön vaikutus hintaan

Kasson (2005, 700) mukaan kolme tärkeintä kategorialta asunnon arvon kannalta ovat sijaintiin, itse asuntoon sekä asunto-osakeyhtiöön liittyvät tekijät.

Rakennusvuotta pohtiessa on tärkeää huomioida kolme huonoa aikakautta, jolloin rakentamisen laatu on ollut huonompaa. Ensimmäiset kaudet ovat 1920- sekä 1940-luku. Molempina aikakausina on ollut pulaa rakennusmateriaaleista ja rakentajana ei läheskään aina ole ollut alan ammattilainen. (Schildt 2010.)

Kolmas ajanjakso sijoittuu 1960- ja 1970- luvuille. Teollistumisen aiheuttaman muuttoliikkeen seurauksena syntyi suuri asuntotarve. Suomeen rakennettiin huomattavan suuri rakennuskanta, joka koostui suurilta osin kerrostalolähiöistä. Vauhdin pakottamana pyrittiin massatuotantoon, jonka seurauksena rakentamisen laatuun ei aina panostettu tarpeeksi. (Pentti, Mattila & Wahlman 1998, 4.)

Turun ammattikorkeakoulussa on aiemmin tutkittu suurten remonttien vaikutusta asuntojen hintoihin. Seuraavissa töissä on kartoitettu julkisivu- ja putkiremonttien sekä perustusten vahvistuksen vaikutusta asuntojen arvoon.

Samuli Varjosen tutkimuksen aiheena oli julkisivukorjauksen vaikutus asuntojen myyntihintoihin. Kohteet olivat Turun kauppatorilta 1,5 kilometrin säteellä sijaitsevia asunto-osakeyhtiöitä, joiden julkisivukorjaus on ajoittunut vuosille 1994–2004. Tutkimuksen perusteella voidaan olettaa julkisivun korjausrakentamishankkeen vaikuttavan asunnon neliöhintaan. Enimmäkseen neliöhintojen negatiivinen kehitys alkaa noin viisi vuotta ennen korjauksen aloittamista, mutta hinnat lähtevät nousuun, kun korjaustoimenpiteen aloittamiseen on aikaa noin vuoden verran. Korjaushankkeen jälkeen hinnat nousevat kolmen vuoden kuluessa vain noin 5 % ja tämän jälkeen nousu pysähtyy. Tästä hän pääättelee, että julkisivukorjauksiin uponnutta rahaa ei saada täysimääräisenä takaisin paremmassa myyntihinnassa. (Varjonen 2006.)

Kimmo Heino teki tutkimuksen aiheenaan perustusten vahvistamisen vaikutus asuntojen hintoihin. Tutkimuksen kohteet sijaitsevat Turussa, ja kohteet oli rajattu niin, ettei niissä ole suoritettu muita suuria korjauksia tarkastelujakson aikana. Perustusten vahvistamisella ei havaittu olevan arvoa korottavaa vaikutusta. Pelkästään vahvistustyön tuleminen tietoisuuteen aiheuttaa hinnan alenemisen, joka jatkuu pitkälle urakan jälkeen. Lisäksi arvon aleneminen neliötä kohden on suurin piirtein samansuuruinen kuin urakan aiheuttama kustannusrasitus. (Heino 2006.)

Mikko Koponen taas teki tutkimuksen aiheenaan putkistoremontin vaikutus asunnon hintaan. Tuloksena oli, ettei putkistoremontti ole vaikuttanut asunnon hintaan korottavasti ennen vuotta 2004. Vuoden 2004 jälkeen hinta ennen remonttia oli keskitasoa alhaisempi ja remontin jälkeen keskitason yläpuolella. (Koponen 2006.)

Uusi asunto-osakeyhtiölaki astuu voimaan 1.7.2010, ja sen myötä on kaikilla asunto-osakeyhtiöillä oltava suunnitelma tulevasta kunnossapitotöistä seuraavan 5 vuoden ajalle. Taloyhtiön hallituksen laatima korjausselvitys tulee esittää joka vuosi yhtiökokouksessa. Tämän pitkän tähtäimen suunnitelman lisäksi keskeisiä seikkoja ovat esimerkiksi perusteellisempi tiedottaminen osakkaille ja asukkaille, selvempi vastuujaako taloyhtiön ja osakkaiden välillä, kattavampi ilmoitusvastuu muutostöistä sekä uusi tapa jakaa hissien kustannukset kerroksen ja osakkeiden mukaan. (Oikeusministeriö 2010.)

Yhtiön taloudellinen tilanne selviää tilinpäätösasiakirjoista, joita ovat tuloslaskelma, tase, toimintakertomus sekä talousarvio tulevalle vuodelle. Tiedot saa isännöitsijältä tai hallituksen puheenjohtajalta. (Linnainmaa ja Palo 2000, 27.)

Lähes kaikissa yhtiöissä joutuu maksamaan hoitovastiketta. Hoitovastikkeen lisäksi yhtiölle voi joutua maksamaan rahoitusvastiketta, jolla yleensä rahoitetaan aiemmin tehtyjä isompia korjauksia. Nämä vastikkeet määräytyvät usein asukkaan omistamien osakkeiden määrän mukaan tai asunnon neliöiden mukaan. Lisäksi yhtiö voi periä todelliseen kulutukseen tai huoneiston

asukkaiden määrään perustuvaa erillistä vastiketta, kuten vesimaksua. Vastikkeiden suuruus ja maksuperuste selviävät yhtiöjärjestyksestä, talousarviosta ja isännöitsijäntodistuksesta. (Linnainmaa ja Palo 2000, 16,17.)

Outi Kokko kirjoittaa Taloussanomissa 24.2.2008, ettei tontin omistus ole näkynyt asuntojen hinnoissa, vaikka omistusmuodolla on väistämättä vaikutusta asunnon kustannuksiin. 1960-luvuilla rakennetuilla taloilla voi olla melkoinen kustannuserä tulossa, mikäli sekä peruskorjaus että vuokrasopimuksen loppuminen ovat edessä lähivuosina. Vain valveutuneimmat ostajat ovat kiinnittäneet huomiota maanomistuskysymykseen ja ihan syystä, sillä esimerkiksi Helsingin suunnitelmissa on korottaa maavuokria jopa 10–15 kertaisiksi vanhojen sopimuksien umpeutuessa. (Kokko 2010.)

Yhtiön tarjoamat palvelut vaihtelevat paljon. Yhteisiä tiloja voivat olla esimerkiksi kuntosali, pesutupa ja kokoustilat. Vanhempien kerrostalojen yhteiset pesutuvat ja saunatilat löytyvät usein joko omasta talosta tai ainakin samasta pihapiiristä. Sama koskee kerhotiloja. Uusien senioreille tarkoitettujen taloyhtiöiden palveluihin taas voi kuulua kaikkea yhteisistä kuntoutustiloista omaan fysioterapeuttiin. (Schildt 2010.)

Yhtiön energialuokka käy ilmi energiatodistuksesta. Energiatodistuksessa ilmoitetaan se energiamäärä, joka tarvitaan rakennuksen tarkoitustaan vastaavaan käyttöön. Energialuokat on jaettu asteikolle A-G ja A on paras eli vähiten energiaa kuluttava. (Ympäristöhallinto 2010.)

Energiatodistus vaaditaan kaikilta uudisrakennuksilta ja olemassa olevilta kiinteistöiltä, jos niiden tiloja myydään tai vuokrataan. Energiatodistusta ei kuitenkaan vaadita omakotitaloilta tai enintään kuuden asunnon asuinrakennuksilta jotka ovat valmistuneet ennen 1.1.2008. Lisäksi on muutamia muitakin poikkeuksia kuten teollisuusrakennukset tai vapaa-ajan asunnot, joita käytetään korkeintaan neljä kuukautta vuodessa. Todistus voidaan antaa rakennuslupamenettelyn tai energiakatselmuksen yhteydessä, sekä myös osana isännöitsijäntodistusta. (Ympäristöhallinto 2010.)

Hyvämaineinen yhtiö sijaitsee hyvällä paikalla. Se on voi olla vanha ja arvokas tai sitten aivan uusi. Se on haluttu kohde ja asunnot ovat siksi hinnoissaan. Haluttavuus voi johtua esimerkiksi siitä, että siellä asuu tai on asunut varakkaita /merkkihenkilöitä tai sen on voinut suunnitella jokin hyvin kuuluisa henkilö. Alvar Aalto ja Turussa sijaitseva Maalaistentalo ovat hyvä esimerkki jälkimmäisestä. Maalaistentalon haluttavuus pohjautuu hyvän sijainnin lisäksi pitkälti Aallon nimeen. Toisena esimerkkinä voidaan ottaa Turusta Asunto-oy Sokerinranta. Se on hyvämaineinen, koska se sijaitsee keskustassa joen vieressä ja on iso yhtiö. Talon ulkonäön, rakennusvuoden ja yhtiön kunnan perusteella voitaisiin kuitenkin päätellä jotain muuta. (Schildt 2010.)

2.4 Asunnon vaikutus hintaan

Kerrostaloasuntoon tehdään usein kaupan yhteydessä kuntoarvio (nk. kosteusmittaukset). Kuntoarvio on pintoja rikkomaton menetelmä, jossa usein tutkitaan silmämääräisesti tai esimerkiksi kosteusmittaria apuna käyttäen asunnon märkätilojen kunto. Kuntoluokat ovat hyvä, tyydyttävä, välttävä ja huonokuntoinen. (Myyryläinen 2003, 35; Schildt 2010.)

Asunnon kuntoarvioon ei tavallisesti sisälly itse rakennuksen kuntotarkastusta. Käytännössä välittäjä arvioi asunnon kunnan silmämääräisesti ja tarvittaessa teettää kosteusmittaukset riskialttiille paikoille. Tavallisimpia paikkoja mittauksille ovat kylpyhuone, wc, sauna, keittiön välitilat sekä lattia tärkeiltä kohdin. (Myyryläinen 2003, 178; Schildt 2010.)

Omakotitaloon tulisi aina teettää tarkempi kuntokartoitus myynnin yhteydessä. Kartoituksen perusteella voidaan määrätä tehtäväksi myös varsinainen kuntotutkimus, jossa rikotaan pintoja ja tutkitaan rakenteita tarpeen mukaan silmämääräisesti, kokein ja mittauksin. (Myyryläinen 2003, 36; Schildt 2010.)

Asunnon remontoinnin tarpeellisuudesta ennen myyntiä voidaan olla montaa mieltä. Yleinen käsitys on, ettei pintaremontti ole todella kannattavaa. Mielenpitoet kuitenkin vaihtelevat; toiset haluavat uudet tapetit ja toiset taas haluavat repiä

ne saman tien irti. Kun on ostamassa vanhaa asuntoa, niin harva ostajaehdokka kuvittelee näkevänsä uudenveroisen. (MTV Oy 2010.)

Pientalojen korjauksista 80 % johtuu halusta tehdä muutoksia eikä kulumisesta tai vaurioista (Kaila 2008, 18).

Asunnon stailaus on melko uusi ilmiö. Stailaus tarkoittaa esimerkiksi asunnon pintavikojen korjaamista, tavaroiden uudelleenasettelua, asuntoon sopivien kalusteiden vuokraamista esittelyjen ajaksi ja valaistuksen suunnittelua. Stailauksena voidaan esimerkiksi hankkia uudet trendikkäät verhot, vaihtaa valaisimet tehokkaampiin ja valoisampiin tai hankkia asuntoon hyvännäköisiä huonekasveja. (Asuntokauppaopas.com 2010.) Stailausta tehdään sekä hinnan nostamiseksi että myyntiajan lyhentämiseksi. Stailauksen avulla ostajan on helpompi nähdä asunto omakseen. (Lähteenoja 2010.)

Isot perusparannusluonteiset remontit ovat asia erikseen. Silti ei ole varmaa, että remontoitu asunto tulee kannattavammaksi kuin remontoitavassa kunnossa myyty. (MTV Oy 2010.)

Keittiö ja pesuhuone/wc ovat paikkoja, joiden remontit mielletään vaivalloisimmiksi ja kalliimmiksi, joten niiden kunto vaikuttaa eniten asunnon hintaan. (Schildt 2010.)

Asunnon hintaan vaikuttaa erityisesti asunnon sijainti rakennuksessa, ilmansuunnat ja näkymät. Keskeisesti arvoon vaikuttavat myös asunnon koko, huoneluku, huonejärjestys ja toimivuus, kunto, varusteet, materiaalit ja asunnon yleinen ilme. (Kasso 2005, 701.)

Asunnon sijaintikerros vaikuttaa hintaan siten, että mitä korkeammalla asunto on, sen parempi on toteutuva hinta. Uudiskohteissa asuntojen myyntihinta jyvitetään usein kerrosten mukaan niin, että samanlainen asunto maksaa noin 5000–10000 euroa enemmän per kerros. Vastaava malli pätee myös vanhojen asuntojen puolella; ylempien kerroksien asunnoista on mahdollista saada parempi hinta, koska ne koetaan arvokkaammiksi kuin alempien kerrosten asunnot. Ylimmistä kerroksista on usein paremmat näköalat, ne mielletään

liikenteen melun suhteen rauhallisemmiksi ja ne saattavat olla valoisampia kuin alempien kerrosten asunnot. (Schildt 2010.)

Poikkeuksen kerrosten väliseen tasaiseen jyvitykseen tekevät alin ja ylin kerros. Ylimmällä kerroksella on statusarvoa. Siksi ylimmän kerroksen hintaero muihin nähden voi olla isompi. Alin kerros on yleensä vähiten haluttu ohikulkijoiden, pimeyden sekä ei-avarien näkymien vuoksi. Ohikulkijat saattavat nähdä suoraan sisälle. Joissakin tapauksissa kuitenkin suositaan alinta kerrosta, esim. liikuntavammaiset. (Schildt 2010.)

Asunnon ikkunoiden parhaimpana suuntana pidetään etelää, koska asunnon mielletään olevan silloin valoisin. Toisaalta eteläikkunat saattavat aiheuttaa sen, että asunnossa on kesällä kuumaa. Pääsääntöisesti kuitenkin pääikkunaseinä etelään on haluttu ja hintaan vaikuttava tekijä. Parvekkeen parhaimpina ilmansuuntina taas pidetään etelää ja länttä, koska aurinko paistaa silloin parhaiten parvekkeelle. Länsiparvekettä arvostetaan ennen kaikkea iltauringon vuoksi, eteläparvekkeelle aurinko taas paistaa koko päivän. (Schildt 2010.)

Näkymät asunnon ikkunoista ja parvekkeelta ovat tärkeä asumisviihtyvyyteen ja siten myös asunnon hintaan vaikuttava tekijä. Arvostetuin näkymä on pääsääntöisesti esteetön merinäköala hyvin korkealta. Vähiten arvostettu näkymä lienee nuhruinen teollisuusalue katsottuna maan tasalla sijaitsevasta asunnosta. Näkymissä arvostetaan ennen kaikkea niiden avaruutta ja kauneutta. (Schildt 2010.)

Näkymät asunnosta kertovat myös asunnon suhteesta sen ympäristöön. Jos näkymät ovat avarat, ei ikkunanaapureita ole. Pahimmassa tapauksessa näkymät ovat vastapäisen talon ikkunoihin, jolloin asumisviihtyvyys ja sen myötä asunnon toteutuva hinta laskee siksi, että viereisestä talosta näkee suoraan asunnon sisälle. (Schildt 2010.)

Pienemmissä asunnoissa on, varsinkin Turun seudulla, havaittavissa suurempia neliöhintoja kuin isommissa. Turussa pienien puutalo-osakkeiden pyyntihinnat

lähtevät 50 000 euron paikkeilta, oli koko mikä tahansa. Kun asunnon kokonousee, neliöhinta yleisesti ottaen laskee. (Etuovi.com 2010)

Valmiilla pohjaratkaisulla on merkitystä, sillä muutostyöt tulevat joskus kohtuuttoman kalliiksi suhteessa hyötyyn. Jos kuitenkin päädytään muutostöihin, niin ensimmäinen kynnyks ovat naapurit ja taloyhtiö. Taloyhtiön tai naapurin suostumus tarvitaan sellaisissa tilanteissa joissa haittaa voi koitua joko yhtiölle tai naapuriasunnolle. Tällaisia töitä voivat olla esimerkiksi yhtiön vedenkulutusta huomattavasti lisäävä muutos, parketin asentaminen suoraan betonivälipohjaan tai vesi- ja viemäriputkien asentaminen huoneistojen väliseen seinään. Uusien sähköliesien ja kiukaiden asennukseen tulee myös hankkia suostumus, sillä yhtiön pääsulakkeiden koko ei välttämättä kestäisi kaikilta käyttäjiltä tällaista kuormitusta. Haitan pitää myös olla pysyvä, jotta muutostyö voitaisiin kieltää. (Laaksola ja Pujals 2006,17,18; Schildt 2010.)

Asunnon muutokseen voidaan joutua hakemaan rakennuslupaa tai toimenpidelupaa. Rakennuslupa tarvitaan rakennuksen tai sen osan käyttötarkoituksen olennaisissa muutoksissa, kun taas toimenpidelupa esimerkiksi huoneiston jakamiseen tai kantavan rakenteen muutokseen. Joissakin tapauksissa riittää myös pelkkä toimenpideilmoitus. (Laaksola ja Pujals 2006, 30,31.)

Aikoinaan asuntoihin rakennettiin pieniä kylpyhuoneita. Nykyään trendinä ovat aina vain yleisemmät ja suuremmat kylpyhuoneet, jopa kotikylpylät. Vanhoissa taloissa on myös usein pienet makuuhuoneet, nykyään makuuhuoneen ideaalikoko on 12 neliömetrin paikkeilla. Makuuhuoneiden määrä ja koko tulisi myös olla oikeassa suhteessa muuhun käytössä olevaan tilaan, muuten ostajakunta rajoittuu. (Schildt 2010.)

Myös parvekkeiden koko on kasvanut. 1970-luvulla rakennettiin parvekkeita joiden syvyys saattoi olla 1,5 metriä mutta pituus 10 metriä. Kun parvekkeelle laitetaan ulkopöytä, siitä saattaa vielä päästä sivuttain ohitse. Uusissa taloissa onkin syvyydeltään usein paljon isommat parvekkeet. (Schildt 2010.)

2.5 Välittäjän vaikutus hintaan

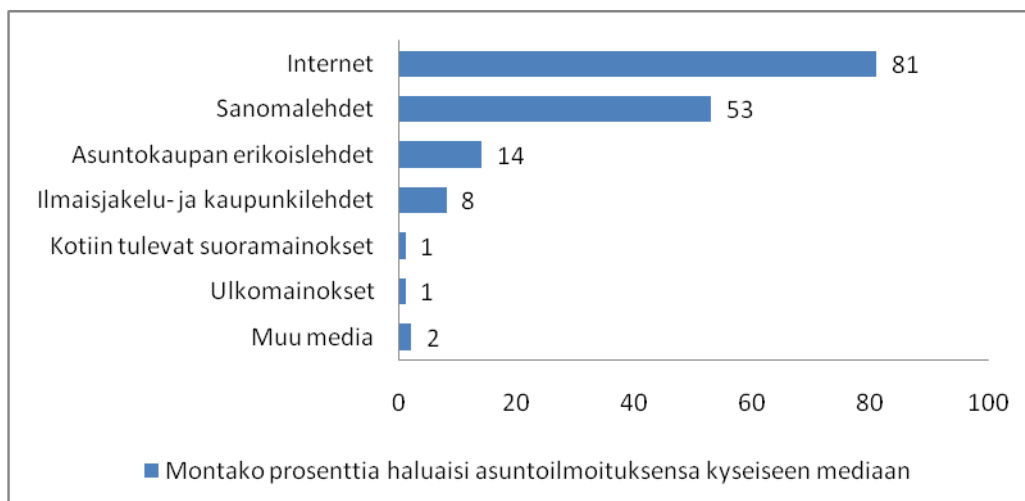
Käytännössä yli 80 % asuntokaupoista tehdään kiinteistönvälittäjän avulla (Kasso 2005, 569).

Varsinaisia määräyksiä ei siitä ole, että millainen on hyvä välittäjä, mutta välitystoiminnassa tulee lain mukaan noudattaa hyvää välitystapaa. Keskeisiä vaatimuksia ovat muun muassa toiminnan luotettavuus, avoimuus, tunnollisuus sekä lojaalisuus molempia osapuolia kohtaan. Hyvän tavan vastaisena voidaan pitää esimerkiksi asiakkaiden hankkimista arveluttavin keinoin. (Kasso 2005, 573,574.)

Kiinteistöalan Keskusliitto on laatinut ja julkaissut Hyvän Välitystavan ohjeen, johon on koottu hyvän välitystavan periaatteet. Ohjeet koskevat mm. välityspalveluiden ja kohteen markkinointia, toimeksiantosopimusta, kaupantekoa sekä salassapitovelvollisuutta. (Kiinteistövälitysalan Keskusliitto ry 2010.)

TS gallup teetti vuonna 2007 Asunnon osto- ja myyntiprosessitutkimuksen, josta käy ilmi että kiinteistönvälittäjän valintaan vaikuttavat eniten välittäjän tunnettuus, luotettavuus ja turvallisuus, välityspalkkion suuruus, saman välittäjän käyttäminen kuin, jolta osti uuden asunnon sekä aikaisempi kokemus välittäjästä/toimistosta. (TNS gallup 2007.)

Samasta tutkimuksesta käy myös ilmi, että 850 haastatellusta 81 % haluaisi omasta asunnosta ilmoitettavan Internetissä. 53 % haluaisi ilmoituksen sanomalehteen ja 14 % asuntokaupan erikoislehteen.



Kuvio 6. Jos olisitte myymässä asuntoa, missä eri medioissa haluaisitte asunnostanne ilmoitettavan? Kuvio on osa TNS gallupin teettämää Asunnon osto- ja myyntiprosessitutkimusta vuodelta 2007.

Internet on tällä hetkellä tärkein media asuntojen myynnin kannalta. TNS gallupin tutkimusten mukaan suosituimmat asuntokauppasivustot ovat tällä hetkellä Etuovi.com sekä Oikotie.fi.

Paula Jokisalo (2010) Etuovi.comista kertoo heidän palvelunsa olleen jo vuosia kattavin asuntojen markkinapaikka. Heidän arvionsa mukaan yli 90 % kiinteistövälityslikkeistä ilmoittaa Etuovi.com palvelussa. Jokisalo myös kertoo, että vuoden 2008 markkinatilanteen huonontumisen jälkeen on heidän ilmoituksiensa määrä laskenut yli 30 %. Vuoden 2010 alussa kohdemäärät ovat kuitenkin lähteneet hienoiseen nousuun. Huono taloustilanne on siis vaikuttanut myytävien asuntojen määrään ja sitä kautta ilmoitettavien kohteiden määrään netissä.

Huono taloustilanne on heijastunut myös lehti-ilmoittelun määrään. Satu Kantonen (2010) Turun Sanomista kertoo ilmoittelun määrän 5 vuoden aikana nousseen vuoteen 2008 asti jatkuvasti, kunnes se lokakuussa koki äkkipysähdyksen. Heidän tilanteensa kääntyi paremmaksi jo kesän 2009 jälkeen, jolloin ilmoittelu vilkastui selkeästi. Nousu on myös jatkunut vuoden 2010 puolella. Lehti-ilmoittelu oli Internetin jälkeen toiseksi tärkein media.

3 Tutkimus

3.1 Tutkimus

Tutkimus toteutettiin kahdessa vaiheessa ja kahdella eri metodologialla. Perusjoukkona olivat kaikki Suomen kiinteistövälittäjät, mutta ryväotantana siitä valittiin kolmen turkulaisen kiinteistövälitysliikkeen henkilökuntaa. Haastattelu toteutettiin Aninkaisten Kiinteistövälitys Oy:lle, Turun SKV Oy:lle ja Turun Huoneistokeskus Oy:lle. Toteutunut otos oli pilottitutkimuksessa 29 henkeä ja kyselylomakkeeseen vastasi 28 henkilöä.

3.2 Pilottitutkimus

Pilottitutkimus on toteutettu teemahaastattelun metodologialla. Aninkaisten Kiinteistövälityksen osalta tutkimus onnistui yrityksen sisäisenä totaalitytökimuksena, eli kaikki yrityksen kolmesta välittäjää osallistuivat haastatteluun. Huoneistokeskuksen välittäjistä pilottitutkimukseen osallistui yksitoista henkeä, kolmestatoista ja SKV:lta viisi kahdeksasta.

Haastateltaville annettiin tyhjä paperi, jolle heidän tuli kirjoittaa kaikki asiat, jotka heidän mielestään vaikuttavat asuntojen hintoihin. Saatujen tulosten ja kirjallisuuden pohjalta laadittiin seuraavan vaiheen kyselylomake.

3.3 Kyselylomake

Tutkimuksen toinen osa toteutettiin kvantitatiivisena eli määrällisenä tutkimuksena. Tutkimusjoukko on sama kuin pilottitutkimuksessa, mutta Huoneistokeskukselta vastaajia on yksi vähemmän. Kysely toteutettiin jokaiselle yritykselle keskimäärin 2 viikon kuluttua pilottitutkimuksesta.

Pilottitutkimuksen empiirisiin lähtökohtiin verrattuna on kyselylomakkeen muodostamiseen käytetty pilottitutkimuksen tuloksien lisäksi teoreettisempia lähtökohtia kuten kirjallisuutta.

Haastattelulomakkeen otsikkona oli ”Miten paljon seuraavat seikat vaikuttavat mielestäsi asunnon toteutuvaan hintaan?”. Haastattelulomakkeessa oli viisi kategoriaa, joiden alle oli listattu kuhunkin aiheeseen liittyviä kysymyksiä. Pääkategoriat olivat markkinatilanne, asunnon sijainti, asunto-osakeyhtiö, itse asunto sekä välittäjän vaikutus asunnon hintaan. Arvosteluasteikko oli 0-5. 0 tarkoitti, ettei ole kyseisellä seikalla ole vaikutusta hintaan ja 5, että vaikutus hintaan on suuri. Haastattelulomake on sivuilla 48–49 taulukko 14.

Haastattelutulokset koottiin taulukon muotoon. Tuloksista laskettiin moodi, keskiarvo, keskihajonta ja luottamusväli. Moodi tarkoittaa tyyppiarvoa eli tuloksissa useimmin esiintyvää arvoa, keskihajonta taas sitä kuinka kaukana yksittäiset tuloksien arvot ovat keskimäärin tulosten keskiarvosta. Keskihajonnalle on käytetty otokselle tarkoitettua kaavaa. Mitä pienempi hajonta, sitä luotettavampi tulos (Tampereen yliopisto 2010). Luottamusvälistä on kerrottu lisää myöhemmin.

3.4 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksen luotettavuus pyrittiin varmistamaan:

- Pilottitutkimuksella, jolla pyrittiin saamaan kaikki mahdolliset hintaan vaikuttavat tekijät selville
- Huolellisella kyselylomakkeen laadinnalla. Lisäksi otokseen valittiin hyväksi tiedettyjen kiinteistövälitysyriyten ammattitaitoisia ja kokeneita välittäjiä
- Trianguloimalla kvalitatiivista ja kvantitatiivista lähestymistapaa aiheeseen
- Lisäkysymyksen avulla, jotta pystytään määrittelemään, mitä moniulotteisella termillä ”sijainti” tarkoitetaan

Lisäkysymys sijainnista toteutettiin pilottitutkimuksen yhteydessä ja otoksesi rajattiin vain yhden yrityksen henkilökuntaa. Aninkaisten Kiinteistövälityksen välittäjiä pyydettiin määrittelemään tyhjälle paperille, mitä asunnon sijainnilla

tarkoitetaan. Tarkoituksena oli selvittää tarkemmin kyselylomakkeen sijaintikategoriaan kuuluvia seikkoja.

Taulukoihin, jotka löytyvät tulokset-osiosta, on laskettu 95 % luottamusväli. Kyseinen luottamusväli kertoo sen, millä välillä perusjoukon vastaava arvo on 95 prosentin todennäköisyydellä. Luottamusvälin laskemiseen on käytetty seuraavaa kaavaa: $1,96 * (\text{keskihajonta} / (\sqrt{\text{haastateltujen lukumäärä}}))$. (Kortetmäki 2010)

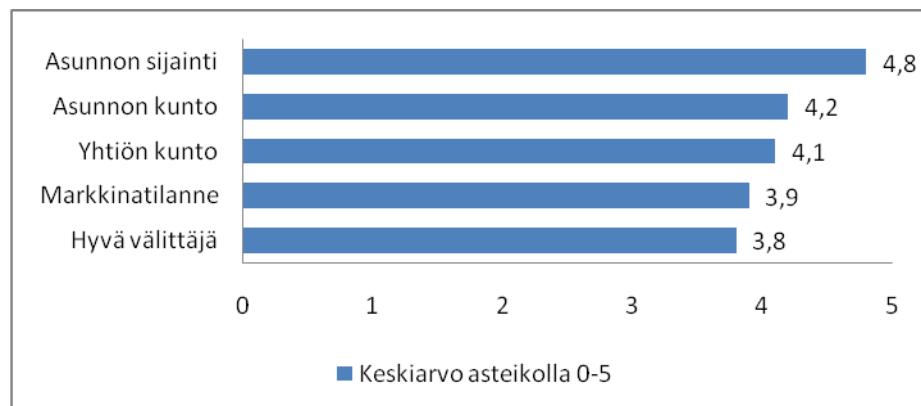
4 Tulokset

Tässä pääkappaleessa on esitetty yhdessä sekä pilottivaiheen että kyselylomakkeen tulokset. Pilottitutkimuksen sekä kyselylomakkeen tulokset on jaettu aihealueittain kuuteen eri osaan. Pilottitutkimuksen tulokset on lisäksi koottu liitteeseen 1.

Seuraavassa taulukoissa sekä kuviossa ovat kaikki 5 pääkategoriaa. Tulokset ovat kyselylomakevaiheesta. Tulokset on esitetty kyselylomakkeeseen merkityssä järjestyksessä.

Taulukko 1. Kyselylomakkeen tulokset 1/6. Kategoriat.

KATEGORIAT	Tyyppi- vastaus	Keski- arvo	Keski- hajonta	Luottamusväli
Asunnon sijainti	5	4,8	0,39	4,97 >x> 4,68
Asunnon kunto	5	4,2	0,92	4,55 >x> 3,87
Yhtiön kunto	4	4,1	0,69	4,36 >x> 3,85
Markkinatilanne	4	3,9	0,88	4,22 >x> 3,57
Hyvä välittäjä	4	3,8	0,83	4,09 >x> 3,48



Kuvio 7. Kategoriat kyselylomakkeen keskiarvojen tuloksien perusteella.

Yleisesti välittäjät ajattelivat asunnon sijainnin merkitsevän hintaan eniten (kuvio 7.). Keskihajonnaltaan yhtiön kunto sai tässä joukossa parhaan arvon, eli sen tärkeydestä ollaan yksimielisimpiä.

4.1 Markkinatilanteen vaikutus hintaan

Vaikka markkinatilanne ei saanutkaan pilottivaiheessa varsinaista äänivyöryä, ovat kyselylomakkeen tulokset melko hyvät. Pilottivaiheessa taloustilannetta pidettiin melko merkittävänä asiana, mutta kyselylomakkeen parhaan arvot liittyvät asuntojen markkinoihin. Parhaat tulokset on merkitty punaisella.

Taulukko 1. Pilottitutkimuksen tulokset 1/6. Markkinatilanne.

MARKKINATILANNE	Vastanneita	
	yhteensä	% kaikista haastatelluista
Yleinen taloustilanne	6	21
Potentiaalisten ostajien määrä kohteelle	0	0
Vastaavien asuntojen tarjonnan määrä	3	10
Kilpailevien kohteiden hinta	1	3
Korkotaso	1	3

Taulukko 2. Kyselylomakkeen tulokset 2/6. Markkinatilanne.

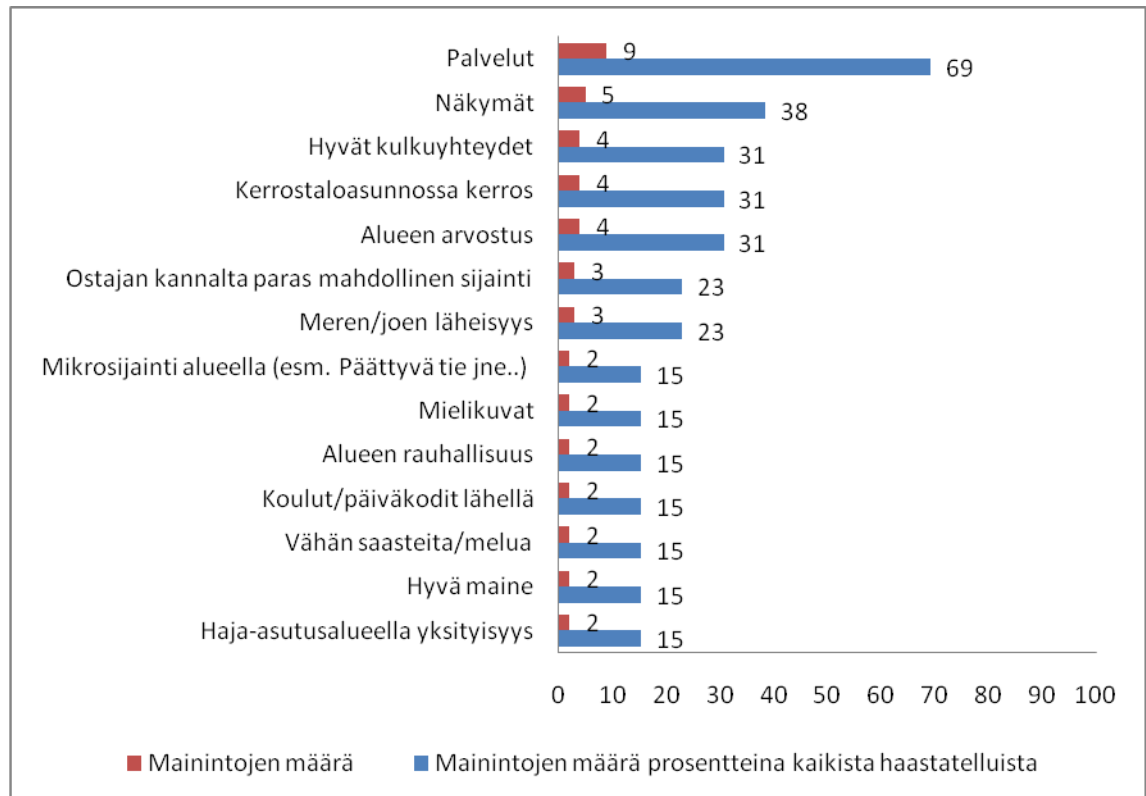
MARKKINATILANNE	Tyyppi- vastaus	Keski- arvo	Keski- hajonta	Luottamusväli	
Yleinen taloustilanne	4	3,9	0,83	4,20 >x>	3,58
Potentiaalisten ostajien määrä kohteelle	4	4,1	0,79	4,40 >x>	3,82
Vastaavien asuntojen tarjonnan määrä	4	3,9	0,79	4,18 >x>	3,60
Kilpailevien kohteiden hinta	4	4,0	0,74	4,31 >x>	3,76
Korkotaso	3	3,7	0,90	4,01 >x>	3,34

4.2 Asunnon sijainnin vaikutus hintaan

Sijaintia pidettiin kiinteistönvälittäjien keskuudessa todella merkittävänä asiana. Sen lisäksi se on myös hyvin moniselitteinen käsite. Seuraavalla sivulla on taulukoituna asioita, joita Aninkaisten kiinteistövälittäjille kirjasivat ylös kun heitä pyydettiin listaamaan kaikki seikat, joita heille tuli sijainnista mieleen. Sen jälkeen parhaat tulokset on esitetty kuviossa 8.

Taulukko 3. Sijainnin lisähaastattelussa mainitut seikat.

	mainintoja:	% haastateltavista
Palvelut	9	69
Harrastusmahdollisuudet	1	8
Alueen arvostus	4	31
Meren/joen läheisyys	3	23
Näkymät	5	38
Mikrosijainti alueella (esim. Päätyvä tie jne..)	2	15
Kerrostaloasunnossa kerros	4	31
Sijainti yhtiössä	1	8
Ilmansuunnat	1	8
Mielikuvat	2	15
Paikkakunta	1	8
Hyvät kulkuyhteydet	4	31
Keskustan tuntumassa rauhallisella kadulla	1	8
Kävelymatka keskustaan	1	8
Alueen rauhallisuus	2	15
Hyvä yhtiö voi myös tarkoittaa hyvää sijaintia	1	8
Lapsiystävällisyys	1	8
Koulut/päiväkodit lähellä	2	15
Terveydenhuolto lähellä	1	8
Ulkoilumahdollisuudet	1	8
Harrastusmahdollisuudet		0
Vähän saasteita/melua	2	15
Ei juuri lainkaan vuokra-asuntoja. Ei ainakaan kaupungin ym. suuren organisaation	1	8
Ns. vanha alue, esim. Vanha puutalomiljöö tai puiston laita Turussa, esim. Portsa	1	8
Alueen muodikkuus vaihtelee samalla tavalla kuin mikä tahansa trendi	1	8
Hyvä maine	2	15
Varsinais-Suomessa Turun läheisyys	1	8
Turussa 20100	1	8
Haja-asutusalueella yksityisyys	2	15
Ostajan kannalta paras mahdollinen sijainti	3	23
Paikka, jossa kohteen jälleenmyyntiarvo säilyy	1	8
Keskusta	1	8
Tilan kokoa	1	8
Etäisyys työpaikasta	1	8
Missä kulmassa taloa asunto on?	1	8
Sijainti käsittää yhtiön arvostuksen, paikan/paikkakunnan sekä tiiviimmin mihin huoneisto toisaalta jää, suhteessa muihin huoneistoihin. Sijainti voi siis olla aluetta, kaupunginosaa tai huoneiston sijaintia yhtiössä	1	8
Laaja termi, jolla ensisijaisesti viitataan alueeseen, jossa yhtiö tai talo sijaitsee	1	8



Kuvio 8. Sijainnin lisähaastattelussa eniten mainintoja saaneet seikat.

Seuraavissa taulukoissa on esitetty sekä pilottivaiheen että kyselylomakkeiden tulokset sijainnin osalta.

Taulukko 4. Pilottitutkimuksen tulokset 2/6. Sijainti.

	Vastanneita yhteensä	% kaikista haastatelluista
ASUNNON SIJAINTI	28	97
Alueen yleinen maine	5	17
Palveluiden läheisyys ja niiden taso	8	28
Kulkuyhteydet autolla / bussilla / kävellen	5	17
Sijainnin rauhallisuus / vilkkaus	0	0
Kaupungin vuokra-asuntojen läheisyys	0	0
Alueen muut asukkaat	0	0
Meren / joen läheisyys	1	3
Kaavamääräykset / niiden tulevat muutokset	1	3

Taulukko 5. Kyselylomakkeen tulokset 3/6. Sijainti.

ASUNNON SIJAINTI	Tyyppi- vastaus	Keski- arvo	Keski- hajonta	Luottamusväli
Alueen yleinen maine	4	4,0	0,69	4,29 >x> 3,78
Palveluiden läheisyys ja niiden taso	3	3,3	0,61	3,55 >x> 3,09
Kulkuyhteydet autolla / bussilla / kävellen	4	3,3	0,75	3,53 >x> 2,97
Sijainnin rauhallisuus / vilkkaus	3	3,5	0,64	3,70 >x> 3,23
Kaupungin vuokra-asuntojen läheisyys	4	3,6	0,68	3,89 >x> 3,39
Alueen muut asukkaat	3	2,9	0,77	3,21 >x> 2,64
Meren / joen läheisyys	5	4,3	0,84	4,56 >x> 3,94
Kaavamääräykset / niiden tulevat muutokset	3	3,6	0,92	3,91 >x> 3,23

Tutkimuksen pilottivaiheessa 28 henkilöä eli lähes kaikki ilmoittivat sijainnin vaikuttavan asunnon hintaan. Se sai myös kyselylomakkeen parhaat tulokset sekä keskiarvon että keskihajonnan osalta.

Meren ja joen läheisyys taas sai parhaat arvot, kun sijainti oli eritelty. Siitä huolimatta se mainittiin ensimmäisessä vaiheessa vain kerran.

Muita tärkeitä seikkoja näyttävät olevan alueen yleinen maine, kulkuyhteydet sekä kaupungin vuokra-asuntojen läheisyys.

4.3 Asunto-osakeyhtiön vaikutus hintaan

Taulukko 6. Pilottitutkimuksen tulokset 3/6. Asunto-osakeyhtiö.

ASUNTO-OSAKEYHTIÖ	Vastanneita yhteensä	% kaikista haastatelluista
Rakennusvuosi	13	45
Yhtiön kunto (tehdyt ja tulevat remontit)	22	76
Talon ulkonäkö	0	0
Yhtiön maine	4	14
Yhtiön taloudellinen tilanne	5	17
Yhtiön tarjoamat yhteiset tilat	1	3
Hissi (on / ei ole)	3	10
Vastike / asumiskustannukset	3	10
Tontin koko ja omistaminen	8	28
Piha-alueen ja ympäristön viihtyisyys	1	3
Yhtiön energialuokka	0	0
Jätteiden lajittelu	0	0

Taulukko 7. Kyselylomakkeen tulokset 4/6. Asunto-osakeyhtiö.

ASUNTO-OSAKEYHTIÖ	Tyyppi- vastaus	Keski- arvo	Keski- hajonta	Luottamusväli
Rakennusvuosi	4	3,8	0,75	4,03 >x> 3,47
Yhtiön kunto (tehdyt ja tulevat remontit)	4	4,4	0,63	4,60 >x> 4,14
Talon ulkonäkö	3	3,1	0,65	3,38 >x> 2,90
Yhtiön maine	3	3,3	0,77	3,61 >x> 3,04
Yhtiön taloudellinen tilanne	3	3,5	0,79	3,79 >x> 3,21
Yhtiön tarjoamat yhteiset tilat	2	2,3	0,82	2,62 >x> 2,02
Hissi (on / ei ole)	4	4,1	0,81	4,37 >x> 3,77
Vastike / asumiskustannukset	4	3,9	0,70	4,15 >x> 3,63
Tontin koko ja omistaminen	3	2,5	0,84	2,81 >x> 2,19
Piha-alueen ja ympäristön viihtyisyys	3	3,2	0,99	3,58 >x> 2,85
Yhtiön energialuokka	2	2,1	1,09	2,47 >x> 1,67
Jätteiden lajittelu	2	1,8	0,99	2,15 >x> 1,42

Yhtiön kunto sai sekä pilottihaastattelussa että kyselylomakkeella hyvät tulokset. Rakennusvuosi sai myös hyvät arvot pilottivaiheessa mutta kyselylomakkeella sijoitus oli asunto-osakeyhtiön osalta neljänneksi hintaan vaikuttavin. Muita tärkeitä olivat hissi sekä vastike/asumiskustannukset. Tontin koko noteerattiin vain pilottivaiheessa.

4.4 Asunnon vaikutus hintaan

Seuraavalla sivulla on esitettyä taulukoissa 8. ja 9. pilottitutkimuksen sekä kyselylomakkeen tulokset itse asunnon osalta.

Asuntokategorian alle sijoittuvat seikat saivat haastattelun ensimmäisessä vaiheessa ylivoimaisesti eniten ääniä. Mainintoja tuli yhteensä 92, kun esimerkiksi asunto-osakeyhtiökategorian alla olevat saivat 60 ja sijaintikategorian alla olevat 20 mainintaa.

Asunnon kunto sai huomattavan paljon mainintoja pilottivaiheessa. Se sai myös hyvät arvot kyselylomakkeessa. Kyselylomakkeessa parveke on/ei ole sai yhtä hyvät arvot tyyppivastauksen sekä keskiarvon osalta, mutta keskihajonta oli vielä hieman parempi. Myös asunnon sijaintikerros talossa sekä tilojen toimivuus ja pohjaratkaisu saivat hyvät tulokset.

Taulukko 8. Pilottitutkimuksen tulokset 4/6. Itse asunto.

ITSE ASUNTO	Vastanneita yhteensä	% kaikista haastatelluista
Asunnon kunto	24	83
Asunnon sijaintikerros talossa	16	55
Asunnon ilmansuunnat	5	17
Näkymät ikkunoista	6	21
Näkevätkö naapurit asuntoon sisälle	0	0
Asunnon koon vaikutus neliöhintaan	13	45
Käytetyt materiaalit ja niiden väri / laatu	5	17
Asunnon varustelutaso	4	14
Asunnon sisustus / stailaus	0	0
Asunnon siisteys	7	24
Tilojen toimivuus ja pohjaratkaisu	9	31
Muutos- ja laajennusmahdollisuudet	2	7
Parveke (on / ei ole)	5	17
Parvekkeen koko	0	0
Kylpyhuoneen koko	1	3
Keittiön koko	0	0
Makuuhuoneiden koko	0	0
Olohuoneen koko	0	0
Sauna (on / ei ole)	1	3
Saunan koko	0	0

Taulukko 9. Kyselylomakkeen tulokset 5/6. Itse asunto.

ITSE ASUNTO	Tyyppi- vastaus	Keski- arvo	Keski- hajonta	Luottamusväli
Asunnon kunto	4	4,1	0,88	4,43 >x> 3,78
Asunnon sijaintikerros talossa	4	3,8	0,63	4,02 >x> 3,55
Asunnon ilmansuunnat	3	3,3	0,81	3,59 >x> 2,99
Näkymät ikkunoista	4	3,7	0,82	3,98 >x> 3,38
Näkevätkö naapurit asuntoon sisälle	4	3,5	1,00	3,87 >x> 3,13
Asunnon koon vaikutus neliöhintaan	4	3,5	0,88	3,83 >x> 3,17
Käytetyt materiaalit ja niiden väri / laatu	3	3,5	0,74	3,74 >x> 3,19
Asunnon varustelutaso	4	3,6	0,49	3,82 >x> 3,46
Asunnon sisustus / stailaus	3	3,1	0,66	3,32 >x> 2,83
Asunnon siisteys	3	3,4	0,69	3,65 >x> 3,14
Tilojen toimivuus ja pohjaratkaisu	4	3,9	0,77	4,21 >x> 3,64
Muutos- ja laajennusmahdollisuudet	3	3,4	0,84	3,74 >x> 3,12
Parveke (on / ei ole)	4	4,1	0,71	4,40 >x> 3,88
Parvekkeen koko	3	3,3	1,14	3,67 >x> 2,83
Kylpyhuoneen koko	4	3,6	0,83	3,95 >x> 3,34
Keittiön koko	3	3,5	0,84	3,81 >x> 3,19
Makuuhuoneiden koko	3	3,3	0,89	3,58 >x> 2,92
Olohuoneen koko	3	3,3	0,80	3,55 >x> 2,95
Sauna (on / ei ole)	4	3,6	0,92	3,95 >x> 3,27
Saunan koko	3	2,7	0,85	3,03 >x> 2,40

4.5 Välittäjän vaikutus hintaan

Välittäjiltä kysyttiin myös heidän vaikutustaan toteutuvaan kauppahintaan.

Taulukko 10. Pilottitutkimuksen tulokset 5/6. Välittäjän vaikutus hintaan.

VÄLITTÄJÄN VAIKUTUS	Vastanneita yhteensä	% kaikista haastatelluista
Myyjä tietää asunnon oikean hinnan	0	0
Ostaja tietää asunnon oikean hinnan	1	3
Hyvä välittäjä	2	7
Hyvä välitysliike	1	3
Hyvät valokuvat	0	0
Hyvät esitteet	0	0
Hyvät netti-ilmoitukset	0	0
Hyvät lehti-ilmoitukset	0	0

Taulukko 11. Kyselylomakkeen tulokset 6/6. Välittäjän vaikutus.

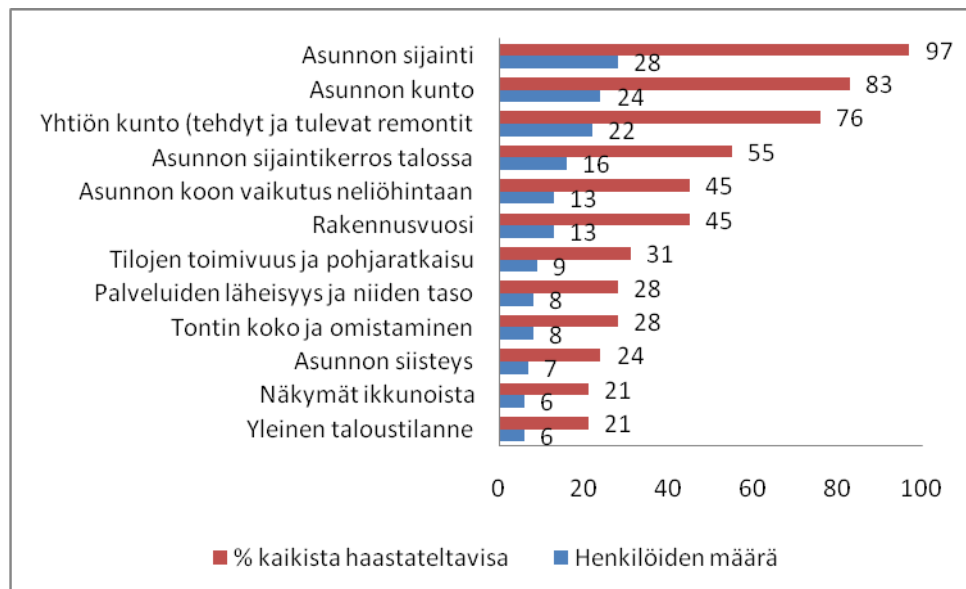
VÄLITTÄJÄN VAIKUTUS	Tyyppi- vastaus	Keski- arvo	Keski- hajonta	Luottamusväli
Myyjä tietää asunnon oikean hinnan	4	3,8	0,89	4,08 >x> 3,42
Ostaja tietää asunnon oikean hinnan	4	3,6	0,79	3,90 >x> 3,32
Hyvä välittäjä	4	4,1	0,74	4,38 >x> 3,83
Hyvä välitysliike	5	4,1	0,80	4,44 >x> 3,85
Hyvät valokuvat	4	4,1	0,79	4,40 >x> 3,82
Hyvät esitteet	3	3,8	0,96	4,14 >x> 3,43
Hyvät netti-ilmoitukset	4	4,1	0,83	4,42 >x> 3,80
Hyvät lehti-ilmoitukset	3	3,6	0,99	3,98 >x> 3,24

4.6 Lisäksi

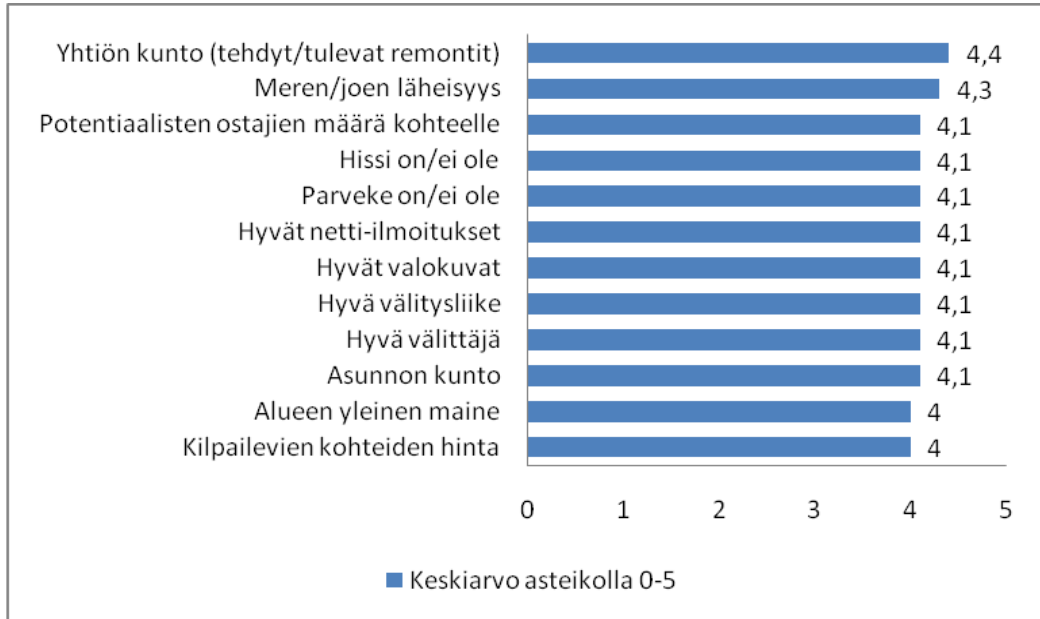
Seuraavaan sivun taulukkoon on koottu vielä muutamia seikkoja, jotka tulivat ilmi pilottitutkimuksessa. Niistä osa sisältyi jo johonkin muuhun asiaan ja loput jätettiin pois. Taulukon alle on tehty kuvio eniten mainintoja pilottivaiheessa saaneista asioista.

Taulukko 12. Pilottitutkimuksen tulokset 6/6. Muita mainittuja seikkoja.

Muita mainittuja seikkoja	Vastanneita yhteensä	% kaikista haastatelluista
koulut	1	3
ok-talossa kivi/puu	1	3
rakennuskustannukset	1	3
sijainti talossa	1	3
työpaikat	1	3
tavaran paljous	1	3
autotalli	1	3
makuuhuoneiden määrä	1	3
päätyhuoneisto arvokkaampi	1	3
ulkopaikkakuntalainen maksaa paremman hinnan	1	3
miten kiinteistö hoidettu	1	3
rasitteet	1	3
myyjän motiivi: kiire/ei kiire	1	3
kerrosluku	1	3
asunnon tekniikka	1	3
omakotitalossa kunnallistekniikka ja porakaivo/kunnan vesi	1	3
jos extraa esim. Yhtiö tai harvoin tarjolla yms. niin hyvä juttu	1	3



Kuvio 9. Eniten mainintoja saaneet seikat pilottivaiheessa.

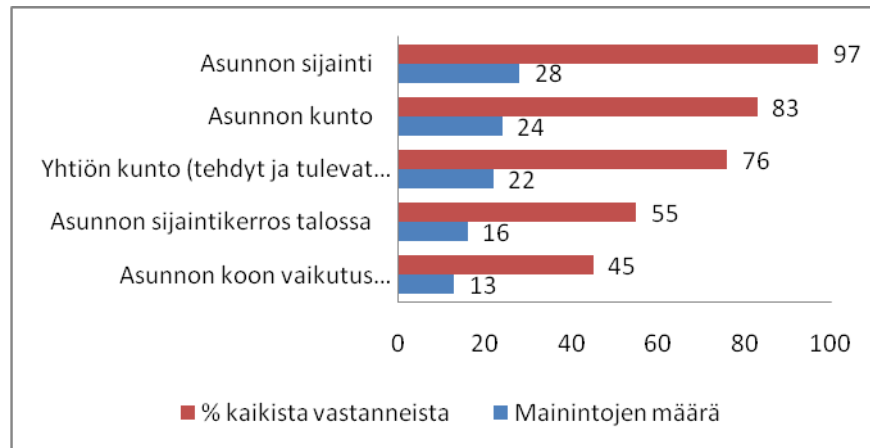


Kuvio 10. Kyselylomakkeen tuloksia korkeimpien keskiarvojen perusteella. Mukana ei ole kategorioiden tuloksia.



Kuvio 11. Huonoimmat tulokset kyselylomakkeen tuloksien keskiarvojen perusteella. Mukana ei ole kategorioiden tuloksia.

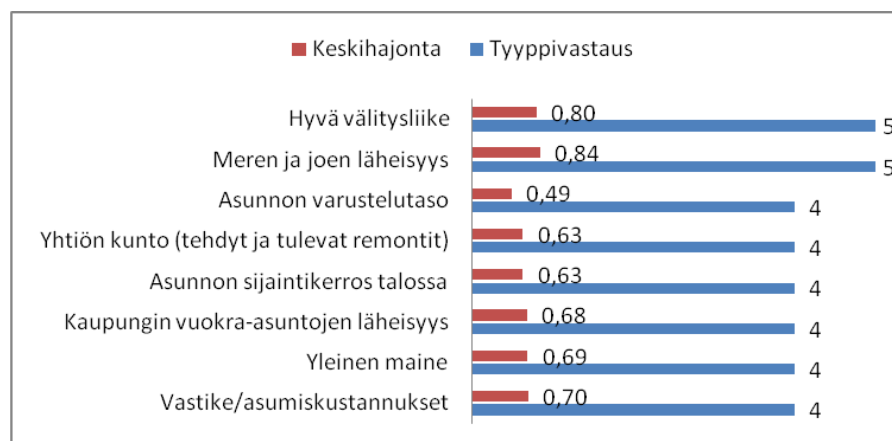
Seuraavalle sivulle on vielä vertailun vuoksi kerätty parhaat tulokset pilottivaiheen, kyselylomakkeen keskiarvojen sekä tyyppivastauksien osalta.



Kuvio 12. Eniten mainintoja saaneet seikat pilottivaiheessa.



Kuvio 13. Korkeimmat keskiarvot kyselylomakkeen tuloksien perusteella.



Kuvio 14. korkeimmat tyyppivastaukset kyselylomakkeen tuloksien perusteella.

5 Johtopäätökset

5.1 Markkinatilanteen vaikutus hintaan

Yleinen taloustilanne ja korkotaso kulkevat käsi kädessä. Myös asuntojen hinnat muuttuvat taloustilanteen mukana. Hinnat laskevat, kun taloustilanne on huonompi ja palaavat taas ennalleen, kun tilanne paranee ja kysyntä nousee. Lamat eivät kuitenkaan ole aina yhtä syviä. Lisäksi tapahtuu myös muista syistä tapahtuvaa hinnan nousua ja laskua.

Oman asunnon ostajien lisäksi kauppoja tekevät sijoittajat, jotka ostavat asuntoja, kun hintataso on alhainen, ja myyvät ne sitten myöhemmässä vaiheessa, kun hinnat ovat taas nousseet. Tämä luultavasti tasoittaa jonkin verran huonon taloustilanteen näkymistä tilastoissa.

Tuloksien ja muun käytössä olleen materiaalin perusteella voidaan todeta, että taloustilanne ei vaikuta asuntojen hintoihin niin paljon kuin yleisesti luullaan. Asunnon hankinta on myös niitä seikkoja, joita ei aina voi jättää laman vuoksi väliin.

Kilpailevien kohteiden hinnoilla taas on aina merkitystä, sillä luultavasti se on seikka, jonka ostajat ensimmäisenä tarkistavat. Usein ostajat eivät kuitenkaan tiedä toteutuneita kauppahintoja, vaan vertaavat hintaa muihin hintapyyntöihin. Tämä koskee myös asunnon myyjiä. Vaikka hintapyynnöt voivat olla kaukana toteutuneista hinnoista, näyttäisi merkitys kuitenkin olevan suuri.

Mikäli potentiaalisia ostajia on enemmän, hinta pidetään korkeammalla. Jos heitä taas on vähän, hintaa täytyy laskea tai myyntiaika voi venyä pitkäksi. Vastaavien asuntojen tarjonta vaikuttaa edellisen lailla hintaan ja myyntiaikaan.

Näin ollen asuntojen markkinoihin liittyvät seikat tuntuvat merkitsevän enemmän hintaan.

5.2 Asunnon sijainnin vaikutus hintaan

Alueen yleinen maine miellettiin sekä tuloksissa että kirjallisuudessa tärkeäksi hintaan vaikuttavaksi tekijäksi. Maine voi liittyä rikollisuuteen, vilkkauteen tai rauhallisuuteen, johonkin vahvasti läsnä olevaan luontoon liittyvään asiaan tai vaikkapa alueen muihin asukkaisiin, esim. ”rikkaiden alue”.

Tuloksista ilmeni, että vuokratalojen läheisyys vaikutti alueen muita asukkaita enemmän hintaan. Tämä voisi selittyä sillä, että alueen muut asukkaat voivat olla sekä hyvä että huono asia, mutta vuokratalojen asukkaat mielletään lähes aina negatiivisena asiana. Hyvät naapurit ovat vain plussaa, mutta eivät vaikuta hintaan.

Alueen maineeseen vaikuttaa myös sen vilkkaus tai rauhallisuus. Rauhallisuus voi olla esimerkiksi täydellistä luonnon hiljaisuutta; sitä, ettei naapuritaloa näy tai ettei asunnon vieressä kulje vilkkaasti liikennöityä tietä. Kaupungissa rauhallisuudeksi voi riittää se, ettei alakerrassa ole yökerhoa. Vilkkaus taas mielletään usein positiivisempänä käsitteenä. Vilkkaus voi olla ravintoloita, yöelämää tai ylipäättään sitä, että ympärillä liikkuu paljon ihmisiä.

Meren/joen läheisyys sai parhaat arvosanat sijainti-kategoriassa. Pelkästään nimi ”merellinen kaupunginosa” saattaa nostaa hintoja roimasti. Etuovi.comin verkkosivustoilta löytyneiden hintatietojen perusteella tulokset pitävät paikkansa, ainakin Turun alueella. Hyvään arvosanaan saattoi vaikuttaa se, että kaikki välittäjät olivat Turun seudulta.

Palvelut koetaan hyväksi eri tavalla eri sijainneissa. Maalaiskylissä ei voi odottaa samanlaisia palveluita kuin suurempien kaupunkien keskustoissa. Pienissä kylissä hyvät palvelut ovat sitä, että mahdollisimman paljon kaikkea saadaan omasta kylästä. Suurempien kaupunkien keskustoissa hyvät palvelut ovat sitä, että on mahdollisimman paljon valinnan varaa eri palveluiden välillä. Lähiöissä taas ei niinkään haluta palveluita, vaan hyviä kulkuyhteyksiä niiden luokse.

On myös palveluita, jotka määräytyvät sijainnin mukaan, mutta joiden tarjonnassa ja laadussa on eroja. Tästä hyvänä esimerkkinä ovat

terveydenhuolto ja päiväkodit. Lapsiperheet ovat usein valmiita maksamaan siitä, että pääsevät sijainnille, missä tiedetään olevan ”hyvä päiväkotiki ja koulu”.

Palveluiden tarve on riippuvaista siitä, mistä kukin on halukas maksamaan. Opiskelija haluaa laittaa rahaa korkeampaan vuokraan, jotta kaikki tarvittava olisi kävelymatkan päässä eikä autoa tarvita. Varakas ja kiireinen liikemies taas haluaa maksaa siitä, että palvelut ovat helposti saatavilla ja laadukkaita vaihtoehtoja on tarjolla.

Kulkuyhteydet vaikuttavat asunnon hintaan. Kulkuyhteydet voivat liittyä työhön, palveluihin tai vaikkapa harrastuksiin. Hyviä kulkuyhteyksiä ovat esimerkiksi tiuhaan ja nopeasti liikennöity bussilinja, hyvä ja nopea tie tai hyvin hoidettu kävely- ja pyörätie. Asunnot ovat halvempia siellä, mistä kulkemiseen menee enemmän aikaa tai rahaa. Kulkeminen näytti tutkimuksen mukaan merkitsevän enemmän kuin palveluiden läheisyys.

Kaavamääräyksien osalta kyselylomakkeen vastausten keskihajonta oli melko suurta. Ainakin osittain vaihtelua selittää se, että harvemmin Turun keskustasta asuntoa ostettaessa kysellään kaavamääräyksiä. Enemmän kaavaseikoilla on merkitystä, kun ollaan ostamassa uudistuotantoalueelta tai uudesta valmiista talosta asuntoa ja niitä ydinkeskustaan nousee harvemmin. Uusia kerrostaloja rakennettaessa tehdään ympärille yleensä muutakin, ja on selvää että hinta laskee, jos ikkunanäkymä muuttuu metsämaisemasta betoniseinäksi. Riski maiseman vaihtumisesta koskee myös uudistuotantoalueita; metsä voi vaihtua naapurin seinään. Ympärille on myös voitu kaavoittaa esimerkiksi teollisuusalue, jonka vaikutukset hintaan ovat arvattavissa. Ympärille kaavoitetulla puistoalueella taas voi olla positiivisempaa vaikutusta.

5.3 Asunto-osakeyhtiön vaikutus hintaan

Rakennusvuosi vaikuttaa asunnon hintaan. Yleisesti vanhat rakennukset mielletään halvemmiksi, ellei niillä ole historiallista arvoa. Huonojen aikakausien lisäksi tulee muistaa, että laatu ei muinakaan aikoina ole ollut aina tasaista. Huonoa rakennuskantaa löytyy aikojen alusta tähän päivään asti.

Rakennuksen korjaustarve riippuu paljon enemmän käytetyistä materiaaleista ja suunnittelun laadusta kuin itse rakennuksen iästä. Vanha talo mielletään silti usein epävarmaksi kohteeksi, jossa on aina jotain korjattavaa. On helpompi maksaa uudesta asunnosta kuin lähteä etsimään korjaushistoriaa ja tekemään sen pohjalta remontointisuunnitelmia tulevaisuuteen. Usein ajatellaan, että uusi talo on nykyajan normien mukainen ja remonttihuolet voi siirtää hamaan tulevaisuuteen.

Jos rakennus on tehty 1920-luvulla ja on vielä kunnossa, niin siinä tuskin on suurempia rakenteellisia virheitä. Oman riskinsä tuovat uusien materiaalien ammattitaidon lisääminen vanhoihin rakenteisiin.

Nykyhetkellä rakennettavat talot saattavat sisältää pahojakin rakennusvirheitä. Kaikkien uusien materiaalien käyttäytymistä ikääntyessä ei myöskään tunneta. Toisaalta tulee myös huomioida, että tällä hetkellä rakennettavissa taloissa saattaa olla sadan vuoden kuluttua samanlaista kulttuurihistoriallista arvoa kuin mitä 1900-luvun alun rakennuksissa on meille tällä hetkellä.

Yhtiön kunto näytti merkitsevän hyvin paljon asunnon hintaan. Tämä onkin ymmärrettävää, sillä kun yhdistetään putkisineeraus-, julkisivusaneeraus sekä perustusten vahvistamiskustannukset, ollaan jo melko lähellä uuden talon rakennuskustannuksia.

Yhtiön kuntoon vaikuttavat olennaisesti seuraavat kolme seikkaa: julkisivuremontti, putkistoremontti sekä mahdollinen perustusten vahvistus. Se onkin toinen kysymys, että korottavatko kyseiset saneeraustyöt asunnon arvoa. Kirjallisuusosiossa mainittujen kolmen opinnäytetyön perusteella julkisivuremontti ei vaikuta hintaan. Myöskään perustusten vahvistamisella ei näyttänyt olevan korottavaa vaikutusta ja putkistoremontillakin oli vain pieniä korottavia vaikutuksia.

Yhtiön kuntoon liittyy myös hissi. Hissi merkitsee kyselylomakkeen tulosten perusteella melko paljon asunnon hintaan. Ylimmän kerroksen asuntojen hintoihin se vaikuttaa enemmän, kun taas alimmassa kerroksessa sillä ei juuri ole vaikutusta. Hissin puuttuminen karsii varsinkin ylempien kerrosten

ostajakuntaa. Lisäksi ilmassa leijailee uhka tulevasta hissirakennuskustannuksesta.

Hissin rakentamis- sekä remontointikulujen jako osakkaille on tähän asti mielletty hyvin epäoikeudenmukaisena asiana. Jako on yleisesti mennyt tasan jokaiselle osakkaalle tai osakkeiden määrän mukaan. Uusi asunto-osakeyhtiölaki tuo helpotusta asiaan. Hissin investointikustannus tullaan lain voimaantulon jälkeen jakamaan vastikeperusteen sekä sijaintikerroksen mukaan, kun kyseessä on täysin uuden hissien rakentaminen (Leiwo 2010).

Hissi ei ole ainoa epäreiluksi koettu kustannuserä. Myös parvekkeiden ja julkisivujen korjauskustannukset jakautuvat usein kaikkien talon asukkaiden kesken. Huonoimmassa tapauksessa asukas joutuu osallistumaan eteläjulkisivun, hissien sekä parvekeremontin maksamiseen vaikka itse asuu ensimmäisessä kerroksessa, pohjoispuolella ja asunnossa ei ole parveketta.

Yhtiön taloudellinen tilanne voi riippua monesta asiasta. Tärkeänä henkilönä voidaan pitää ammattitaitoista isännöitsijää. Taitava isännöitsijä tietää, mitkä remontit on vain pakko tehdä ja missä voidaan joustaa. Hän osaa myös saada ehdotukset asukkaiden parissa läpi, vaikkei yksin voikaan päättää asioista. Jos talon asukkaiden vaihtuvuus on suuri, voi olla hankalaa saada ihmiset innostumaan isoista remonteista. Asukkaat voivat myös olla hyvin vähävaraisia, jolloin ei vain yksinkertaisesti ole varaa maksaa korkeita vastikkeita, joiden avulla pidettäisiin talo kunnossa. Varakkaammat luultavasti haluaisivat pitää talon hyvänä, jotta jälleenmyyntiarvo säilyy ja jättiremonteilta säästyttäisiin, kun taas sijoittavat ajattelevat vain asunnosta tienaamiaan rahoja viihtyvyyden sijaan. Asukkaat ovat myös varmasti hyvinkin eri mieltä hankkeiden tarpeellisuudesta.

Uuden asunto-osakeyhtiölain sekä pitkän tähtäimen suunnitelman tarpeellisuutta ei voi turhaan korostaa. PTS:n vuoksi on yhtiöiden pakko ruveta suunnittelemaan korjauksia, jotka aina on vain lykätty seuraavalle vuodelle. Paremmat suunnitelmat antavat myös mahdollisuuden aloittaa korjausrahan keräämisen ajoissa. Lisäksi jatkossa on vaikeampi pitää tulevia remontteja

pimennossa, sillä niistä on tähän mennessä pitänyt mainita myyntihetkellä vain, jos ne jo ovat tiedossa.

PTS on hyvä aloittaa kuntotutkimuksella, jonka yhteydessä voidaan myös teettää energiakatselmus.

Energiankuluttavuuden merkitys kasvaa koko ajan ja tulevaisuudessa se voi olla hyvinkin merkittävä vaikuttaja asunnon hinnassa. Uusi asunto-osakeyhtiölaki voi vaikuttaa tähän myös siten, että julkisivuille saattaa tulla ulkonäön lisäksi toinen hintaan vaikuttava merkitys: uutta julkisivua ei tahdota purkaa eristyksien lisäämisen vuoksi, jolloin energialuokkaan ei saada muutoksia, mutta hyvin eristetty julkisivu voi nostaa hintaa. Lisäksi ihmisillä ei välttämättä ole tällä hetkellä selvää käsitystä siitä, kuinka paljon he maksavat energiankulutuksestaan esimerkiksi yhtiövastikkeessaan. Energiankulutus on usein laskettu mukaan kokonaisuuteen, johon kuuluu myös esimerkiksi jäte- sekä vesimaksut. Huoneistokohtaisia vesimittareita asennetaan juuri siksi, että monet ihmiset olisivat halukkaita tarkkailemaan vedenkulutustaan, jos siitä olisi taloudellista hyötyä. Tällä hetkellä tutkimus kuitenkin näytti yhtiön energialuokan merkitsevän hintaan yllättävän vähän.

Ihmetystä aiheuttivat myös varoihin liittyvät seikat. Vastike/asumiskustannukset näyttivät merkitsevän asunnon hintaan melko paljon, mutta yhtiön taloudellinen tila sekä tontin omistus näyttivät jäävän taka-alalle. Ilmeisesti ihmiset eivät kiinnitä tarpeeksi huomiota siihen, että mikäli taloudellinen tilanne on huono, niin vastikkeet voidaan tulevaisuudessa nostaa ylemmäs. Huono taloudellinen tilanne voi kieliä myös siitä, ettei yhtiön raha-asioita hoideta hyvin. Kuten jo kirjallisuudessa mainittiin, vuokratontista voi myös koitua yllättäviä kustannuseriä, jotka voivat korottaa asumiskustannuksia.

5.4 Asunnon vaikutus hintaan

Asunnon kunto näyttää vaikuttavan merkitsevästi asunnon hintaan. Hyväkuntoisen asunnon määritelmä kuitenkin vaihtelee. Asunnon yleiskunto voi

olla hyvä, vaikka remonttia olisi tehty viimeksi 1960-luvulla; elämisen jälkiä ei näy ja kaikki toimii moitteettomasti. Tämä ei kuitenkaan ole vertailukelpoinen kohde vastaremontoidun asunnon kanssa, jonka yleiskunto on hyvä.

Kun puhutaan asunnon kunnosta hintaan vaikuttavana tekijänä, on usein kysymys remontin tarpeellisuudesta. Toiset haluavat maksaa asunnosta korkeamman hinnan, kunhan vain pääsee muuttamaan valmiiseen asuntoon ilman remonttihuolia. Toiset taas toivovat, että asunto olisi huonokuntoinen, koska remonttia haluttaisiin tehdä joka tapauksessa. Luultavasti juuri tästä syystä materiaalien merkitys ei ollut kovinkaan suuri, asunnosta halutaan kuitenkin tehdä vielä omannäköinen ostohetken jälkeen.

Asunnon sijaintikerros talossa näytti sekä kirjallisuusosion että tutkimuksen perusteella vaikuttavan asunnon hintaan. Lievän poikkeuksen saattaa kuitenkin tähän tuoda se, jos talosta puuttuu hissi. Tällöin ylin kerros ei välttämättä ole niin haluttu ja myös ostajakunta karsiutuu.

Asunnon koko vaikuttaa neliöhintoihin. Tutkimuksen perusteella merkitystä on, mutta ei ylitse muiden. Näin voidaan kuitenkin todeta, kun huomioidaan myös muu käytössä ollut materiaali.

Tilojen toimivuus ja pohjaratkaisu ovat asunnon hintaan merkitseviä seikkoja, sillä huonosti suunniteltu asunto hukkaa neliöitä ja on epäkäytännöllinen. Pohjaratkaisua on myös usein kallista tai jopa mahdotonta muuttaa. Muutos- ja laajennusmahdollisuudet näyttivät myös merkitsevän paljon. Usein asunnosta halutaankin tehdä juuri omannäköinen, ja tilan tarpeet voivat ajan kuluessa muuttua.

Tulosten perusteella voidaan olettaa, että asunnon ominaisuuksista eniten merkitystä on sillä, onko asunnossa ylipäättään parveketta. Parvekkeen koko taas ei näytä merkitsevän hintaan yhtä paljon, ja se onkin jakanut mielipiteitä, suuresta hajonnasta päätellen reilusti. Kylpyhuoneen, keittiön, makuuhuoneen sekä olohuoneen koko näyttävät merkitsevän jonkin verran, mutta eivät erityisemmin. Samoin saunan olemassaolo näyttää merkitsevän, mutta saunan koolla ei loppujen lopuksi ole juuri merkitystä.

5.5 Välittäjän vaikutus hintaan

Hyvä välittäjä ja välitysliike näyttivät tulosten perusteella vaikuttavan asunnon hintaan paljon. Välittäjästä ja välitysliikkeestä on kiinni, kuinka paljon aikaa, vaivaa ja muita resursseja välittäjät ovat valmiita käyttämään asunnon kaupaksi saamiseen.

TNS gallupin kirjallisuusosiossa mainitun tutkimuksen mukaan välittäjän valintaan vaikuttivat eniten välittäjän tunnettavuus, luotettavuus sekä turvallisuus. Välityspalkkio tuli vasta neljäntenä (TNS gallup 2007), mikä on ehkä jopa hieman yllättävää. On kuitenkin paljon ihmisiä, jotka eivät tiedä yrityksen maineesta mitään.

Hyvät netti-ilmoitukset näyttävät tässä opinnäytetyössä toteutetun tutkimuksen sekä TNS gallupin tutkimusten perusteella olevan tärkeämpiä kuin lehti-ilmoitukset. TNS gallupin osto- ja myyntiprosessitutkimuksessa tärkeimpänä tietolähteenä asuntoa hankkiessa pidettiin Internetiä (58 % vastaajista), välittäjää (14 % vastanneista) ja sanomalehtiä (14 % vastanneista). Tässä opinnäytetyössä toteutetun tutkimuksen perusteella hyvät netti-ilmoitukset sekä valokuvat vaikuttivat merkittävästi asunnon hintaan. Tämä tulos saatiin luultavasti siksi, että niitä katsotaan enemmän kuin lehtien ilmoituksia. Ylipäätään on kuitenkin tärkeää, että ilmoitukset ovat hyviä sillä niiden avulla saadaan ihmiset katsomaan asuntoja. Hyvä välittäjä osaa houkutella ihmisiä hyvällä ja luotettavanoloisella kuvauksella ja oikeanlaisilla kuvilla. Kuvat merkitsivätkin lähes yhtä paljon kuin hyvä netti-ilmoitus, vain hajonta oli kuvilla hieman parempi. Nämä kaksi seikkaa olivat tärkeitä seikkoja asunnon hinnan muodostumisessa niiden funktion vuoksi.

Mainontaan liittyvistä seikoista ainuttakaan ei mainittu pilottivaiheessa.

Myyjän ja ostajan hintatietouden merkityksestä oli myös kohdat kyselylomakkeessa. Tulokset olivat aika mitäänsanomattomat, vaikutusta on mutta ei erityisen paljon. Asunnon toteutuva kauppahinta on kuitenkin se, mitä siitä ostohetkellä ollaan valmiita maksamaan.

Tämän kappaleen yhteydessä tulee muistaa se, että haastateltavat ovat itse olleet välittäjiä. Luultavasti he saattavat ajatella joitakin asioita hieman eri kannalta kuin muut ihmiset, mutta tulokset tuskin ovat kaukana todellisuudesta.

6 Yhteenveto

Tutkimus osoitti, että välittäjien sekä kirjallisuuden perusteella sijainnilla on suurin vaikutus hintaan. Sijaintiin sisältyen eniten hintaan vaikuttavia seikkoja olivat alueen yleinen maine, se ettei kaupungin vuokra-asuntoja ole lähellä, palveluiden läheisyys ja niiden taso sekä meren/joen läheisyys. Vähiten merkitsivät alueen muut asukkaat.

Itse asunto tuli hyvänä kakkosena. Asunnon kunto, asunnon sijaintikerros talossa, näkymät ikkunoista ja tilojen toimivuus ja pohjaratkaisu olivat merkittävimpiä seikkoja. Vähiten merkitsivät asunnon sisustus/stailaus sekä saunan koko.

Asuntoyhtiön kohdalla eniten hintaan vaikuttivat yhtiön kunto, hissi sekä vastike/asumiskustannukset. Vähiten taas merkitsi yhtiön energialuokka ja jätteiden lajittelu. Muita huomattavia seikkoja olivat potentiaalisten ostajien määrä kohteelle, kilpailevien kohteiden hinta, hyvä välityslieki sekä hyvät Internet-ilmoitukset.

Suurin osa kirjallisuudesta on julkaistu ennen 2010-lukua. Olisikin mielenkiintoista katsoa, miltä tilanne näyttää 10 vuoden kuluttua. Suurella osalla Suomen rakennuskannasta on edessään suuria remontteja ja PTS tulee toivottavasti vauhdittamaan korjausten aloitusajankohtaa. Myös esimerkiksi energialuokka sekä jätteiden lajittelu tulevat luultavasti vaikuttamaan tulevaisuudessa hintaan enemmän, mikäli jäte- sekä energiamaksuista saataisiin selkeät hinnat vastikkeisiin. Lisäksi asukkaiden vaatimukset asunnon ominaisuuksien suhteen ovat muuttumassa mukavuudenhaluisempaan suuntaan.

Tutkimustuloksia tulkittaessa on muistettava, että haastateltavat olivat kaikki kiinteistövälittäjiä. Tulokset olisivat saattaneet olla erilaisia, jos perusjoukko ja otos olisi valittu toisin, mutta yksittäisten ostajien käsitykset asunnon hintaan vaikuttavista tekijöistä eivät lähellekään aina ole realistisia. Kiinteistövälittäjät katsottiin tässä tutkimuksessa parhaiksi alan asiantuntijoiksi.

LÄHTEET

Heino K. K.2006. Perustusten vahvistuksen vaikutus asuntojen hintoihin. Opinnäytetyö 2006, Turku: Turun ammattikorkeakoulu.

Kaila P. 2008. Talotohtori, rakennuttajan pikkujättiläinen. Porvoo, WS Bookwell Oy. c Panu Kaila 1997.

Kasso M. 2005. Asunto- ja kiinteistökauppa. 14.uudistettu painos, Jyväskylä, Gummerus kirjapaino Oy. c 2005 Talentum Media Oy & Kasso M.

Koponen M. K.2006. Putkistoremontin vaikutus asunnon hintaan. Opinnäytetyö 2006, Turku: Turun ammattikorkeakoulu.

Laaksola J. & Pujals M. 2006. Muutostyöt asuinhuoneistoissa. Lahti, Päijät-Paino Oy. c Laaksola L. ja Pujals M. & Kiinteistöalan kustannus

Linnainmaa L. ja Palo M. 2000. Asunnonhankintaopas. Jyväskylä, Gummerus kirjapaino Oy. c Linnainmaa L. ja Palo M. & Kiinteistöalan kustannus.

Myyryläinen L. 2003. Kiinteistön kunnossapidon ja elinkaaren hallinta. Jyväskylä, Gummerus kirjapaino. c Leevi Myyryläinen & Kiinteistöalan kustannus.

Pentti M.; Mattila J. & Wahlman J. 1998. Betonijulkisivujen ja parvekkeiden korjaus, osa 1. Tampereen teknillinen korkeakoulu, Rakennustekniikan osasto.

Varjonen S. K.2006. Julkisivukorjauksen vaikutus asuntojen myyntihintoihin. Opinnäytetyö 2006, Turku: Turun ammattikorkeakoulu.

Elektroniset lähteet

Kokko O. 2008, Oma tontti tuo asunnolle arvoa. Viitattu 22.3.2010.

www.taloussanomat.fi/omatalous/2008/02/24/oma-tontti-tuo-asunnolle-arvoa/20085376/139

Asuntokauppaopas.com 2010, Asunnon stailaus. Viitattu 23.3.2010
www.asuntokauppaopas.com > asunnon stailaus

Yhteiskuntatieteellinen tietoaarkisto 2010. Tilastollinen päättely. Viitattu 12.4.2010
www.fsd.uta.fi > menetelmävaranto > kvantimotv > tilastollinen päättely

KVKL 2009. Hyvän välitystavan ohje. Viitattu 22.4.2010
www.hyvavalitystapa.fi > hyvä välitystapa.

Etuovi.com 2010. Markkinapuntari, asuntokaupan kehitys. Viitattu 24.3.2010
www.etuovi.com > markkinapuntari

Etuovi.com 2010. Asuntohaku. Viitattu 24.3.2010.
www.etuovi.com > haku > haun tulokset

Kiinteistövälitysalan Keskusliitto Ry 2007. Asunnon osto ja myyntiprosessitutkimus 2007. Viitattu 22.4.2010 www.kvkl.fi > tilastotietoa > asunnon osto ja myyntiprosessitutkimus 2007

MTV Oy 2010. Ota nämä huomioon kun myyt itse asuntoasi. Viitattu 12.4.2010
www.jokakoti.fi > asuminen > omistusasuminen

Oikeusministeriö 2010. Uusi asunto-osakeyhtiölaki. Viitattu 12.4.2010
www.om.fi > valmisteilla > lakihankkeet > yhtiöoikeus > uusi asunto-osakeyhtiölaki

Tilastokeskus 2010. Suomi lukuina. Viitattu 22.4.2010
www.stat.fi > tuotteet ja palvelut > verkkopalvelut > Suomi lukuina > työmarkkinat

Suomen pankki 2010. Kuluttajien luottamusindikaattori euroalueella ja Suomessa. Viitattu 24.4.2010. www.suomenpankki.fi > tilastot > rahapolitiikan välineet > kuviot viitattu 24.4.2010

Suomen pankki 2010. Euroopan keskuspankin ohjauskorko ja 12 kuukauden euribor. Viitattu 24.4.2010. www.suomenpankki.fi > tilastot > rahapolitiikan välineet > kuviot viitattu 24.4.2010

Ympäristöministeriö 2010. Energiatodistus. Viitattu 27.2.2010
www.ymparisto.fi > maankäyttö ja rakentaminen > energia- ja ekotehokkuus > energiatodistus

Henkilöhaastattelut

Jokisalo P. 2010, vastaava tuotepäällikkö, Etuovi.com, sähköpostikeskustelu 23–24.3.2010

Kantonen S. 2010, Turun sanomat, sähköpostikeskustelu 23.3.2010

Kortetmäki M., 2010, matematiikan yliopettaja, Turun ammattikorkeakoulu

Lähtenmäki T., 2010, kiinteistövälittäjä, Aninkaisten Kiinteistövälitys Oy

Leiwo K. 2010, toiminnan johtaja, Varsinais-Suomen Kiinteistöliitto

Maiju Oja, Sampopankin Kaarinan konttorin rahoituspäällikkö, sähköpostikeskustelu 10.3–22.3.2010

Schildt S. 2010, kiinteistönvälittäjä, Aninkaisten Kiinteistövälitys Oy.

LIITTEET

Liite 1. Taulukko 13 . Kaikki pilottitutkimuksessa mainitut asiat.

Osa 1/2.

	Vastanneita yhteensä	% kaikista haastateltavista
ASUNNON SIJAINTI	28	97
Alueen yleinen maine	5	17
Palveluiden läheisyys ja niiden taso	8	28
Kulkuyhteydet autolla / bussilla / kävellen	5	17
Sijainnin rauhallisuus / vilkkaus	0	0
Kaupungin vuokra-asuntojen läheisyys	0	0
Alueen muut asukkaat	0	0
Meren / joen läheisyys	1	3
Kaavamääräykset / niiden tulevat muutokset	1	3
Asunnon kunto	24	83
Asunnon sijaintikerros talossa	16	55
Asunnon ilmansuunnat	5	17
Näkymät ikkunoista	6	21
Näkevätkö naapurit asuntoon sisälle	0	0
Asunnon koon vaikutus neliöhintaan	13	45
Käytetyt materiaalit ja niiden väri / laatu	5	17
Asunnon varustelutaso	4	14
Asunnon sisustus / stailaus	0	0
Asunnon siisteys	7	24
Tilojen toimivuus ja pohjaratkaisu	9	31
Muutos- ja laajennusmahdollisuudet	2	7
Parveke (on / ei ole)	5	17
Parvekkeen koko	0	0
Kylpyhuoneen koko	1	3
Keittiön koko	0	0
Makuuhuoneiden koko	0	0
Olohuoneen koko	0	0
Sauna (on / ei ole)	1	3
Saunan koko	0	0

Taulukko 13. Kaikki pilottitutkimuksessa mainitut asiat. Osa 2/2.

	Vastanneita yhteensä	% kaikista haastateltavista
Rakennusvuosi	13	45
Yhtiön kunto (tehdyt ja tulevat remontit)	22	76
Talon ulkonäkö	0	0
Yhtiön maine	4	14
Yhtiön taloudellinen tilanne	5	17
Yhtiön tarjoamat yhteiset tilat	1	3
Hissi (on / ei ole)	3	10
Vastike / asumiskustannukset	3	10
Tontin koko ja omistaminen	8	28
Piha-alueen ja ympäristön viihtyisyys	1	3
Yhtiön energialuokka	0	0
Jätteiden lajittelu	0	0
Yleinen taloustilanne	6	21
Potentiaalisten ostajien määrä kohteelle	0	0
Vastaavien asuntojen tarjonnan määrä	3	10
Kilpailevien kohteiden hinta	1	3
Korkotaso	1	3
Myyjä tietää asunnon oikean hinnan	0	0
Ostaja tietää asunnon oikean hinnan	1	3
Hyvä välittäjä	2	7
Hyvä välitysliike	1	3
Hyvät valokuvat	0	0
Hyvät esitteet	0	0
Hyvät netti-ilmoitukset	0	0
Hyvät lehti-ilmoitukset	0	0
koulut	1	3
ok-talossa kivi/puu	1	3
rakennuskustannukset	1	3
sijainti talossa	1	3
työpaikat	1	3
tavaran paljous	1	3
autotalli	1	3
makuuhuoneiden määrä	1	3
päätyhuoneisto arvokkaampi	1	3
ulkopaikkakuntalainen maksaa paremman hinnan	1	3
miten kiinteistö hoidettu	1	3
rasitteet	1	3
myyjän motiivi: kiire/ei kiire	1	3
kerrosluku	1	3
asunnon tekniikka	1	3
omakotitalossa kunnallistekniikka ja porakaivo/kunnan vesi	1	3
jos extraa esm. Yhtiö tai harvoin tarjolla yms.	1	3

Liite 2. Taulukko 14 . Kaksisivuinen kyselylomake. Miten paljon seuraavat seikat vaikuttavat mielestäsi asunnon hintaan?

KATEGORIAT	Ei vaikutusta				Suuri vaikutus
Asunnon sijainti	0	1	2	3 4	5
Asunnon kunto	0	1	2	3 4	5
Yhtiön kunto	0	1	2	3 4	5
Markkinatilanne	0	1	2	3 4	5
Hyvä välittäjä	0	1	2	3 4	5
Muu, mikä?	0	1	2	3 4	5

ASUNNON SIJAINTI	Ei vaikutusta				Suuri vaikutus
Alueen yleinen maine	0	1	2	3 4	5
Palveluiden läheisyys ja niiden taso	0	1	2	3 4	5
Kulkuyhteydet autolla / bussilla / kävellen	0	1	2	3 4	5
Sijainnin rauhallisuus / vilkkaus	0	1	2	3 4	5
Kaupungin vuokra-asuntojen läheisyys	0	1	2	3 4	5
Alueen muut asukkaat	0	1	2	3 4	5
Meren / joen läheisyys	0	1	2	3 4	5
Kaavamääräykset / niiden tulevat muutokset	0	1	2	3 4	5
Muu, mikä?	0	1	2	3 4	5

ITSE ASUNTO	Ei vaikutusta				Suuri vaikutus
Asunnon kunto	0	1	2	3 4	5
Asunnon sijaintikerros talossa	0	1	2	3 4	5
Asunnon ilmansuunnat	0	1	2	3 4	5
Näkymät ikkunoista	0	1	2	3 4	5
Näkevätkö naapurit asuntoon sisälle	0	1	2	3 4	5
Asunnon koon vaikutus neliöhintaan	0	1	2	3 4	5
Käytetyt materiaalit ja niiden väri / laatu	0	1	2	3 4	5
Asunnon varustelutaso	0	1	2	3 4	5
Asunnon sisustus / stailaus	0	1	2	3 4	5
Asunnon siisteys	0	1	2	3 4	5
Tilojen toimivuus ja pohjaratkaisu	0	1	2	3 4	5
Muutos- ja laajennusmahdollisuudet	0	1	2	3 4	5
Parveke (on / ei ole)	0	1	2	3 4	5
Parvekkeen koko	0	1	2	3 4	5
Kylpyhuoneen koko	0	1	2	3 4	5
Keittiön koko	0	1	2	3 4	5
Makuuhuoneiden koko	0	1	2	3 4	5
Olohuoneen koko	0	1	2	3 4	5
Sauna (on / ei ole)	0	1	2	3 4	5
Saunan koko	0	1	2	3 4	5
Muu, mikä?	0	1	2	3 4	5

ASUNTO-OSAKEYHTIÖ	Ei vaikutusta					Suuri vaikutus
Rakennusvuosi	0	1	2	3	4	5
Yhtiön kunto (tehdyt ja tulevat remontit)	0	1	2	3	4	5
Talon ulkonäkö	0	1	2	3	4	5
Yhtiön maine	0	1	2	3	4	5
Yhtiön taloudellinen tilanne	0	1	2	3	4	5
Yhtiön tarjoamat yhteiset tilat	0	1	2	3	4	5
Hissi (on / ei ole)	0	1	2	3	4	5
Vastike / asumiskustannukset	0	1	2	3	4	5
Tontin koko ja omistaminen	0	1	2	3	4	5
Piha-alueen ja ympäristön viihtyisyys	0	1	2	3	4	5
Yhtiön energialuokka	0	1	2	3	4	5
Jätteiden lajittelu	0	1	2	3	4	5
Muu, mikä?	0	1	2	3	4	5
MARKKINATILANNE	Ei vaikutusta					Suuri vaikutus
Yleinen taloustilanne	0	1	2	3	4	5
Potentiaalisten ostajien määrä kohteelle	0	1	2	3	4	5
Vastaavien asuntojen tarjonnan määrä	0	1	2	3	4	5
Kilpailevien kohteiden hinta	0	1	2	3	4	5
Korkotaso	0	1	2	3	4	5
Muu, mikä?	0	1	2	3	4	5
VÄLITTÄJÄN VAIKUTUS	Ei vaikutusta					Suuri vaikutus
Myyjä tietää asunnon oikean hinnan	0	1	2	3	4	5
Ostaja tietää asunnon oikean hinnan	0	1	2	3	4	5
Hyvä välittäjä	0	1	2	3	4	5
Hyvä välitysliike	0	1	2	3	4	5
Hyvät valokuvat	0	1	2	3	4	5
Hyvät esitteet	0	1	2	3	4	5
Hyvät netti-ilmoitukset	0	1	2	3	4	5
Hyvät lehti-ilmoitukset	0	1	2	3	4	5
Muu, mikä?	0	1	2	3	4	5