



Asiakaslähtöinen asuntosijoittaminen

Leinonen Teemu

2022 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

Asiakaslähtöinen asuntosijoittaminen

Teemu Leinonen
Tradenomi
Opinnäytetyö
huhtikuu, 2022

Opinnäytetyön tarkoitus oli käsitellä asuntosijoittamista eri näkökulmista, sekä selvittää asioita jotka ovat vuokralaisille tärkeitä. Monesti etenkin uudisasuntojen suunnittelu tehdään sijoittajien halujen pohjalta, jolloin helposti asunnon loppukäyttäjä, vuokralainen, jää vähemmälle huomiolle. Tämä on ymmärrettävää, koska asunnon ostaja tuo rahan rakentajalle. Kuitenkin vuokramarkkinan tarjonnan kasvaessa ja kilpailun kiristyessä, on sijoittajan tärkeä tarjota vuokralaiden tarpeita ja haluja vastaavia asuntoja. Tavoitteena oli myös esitellä asioita jotka vaikuttavat sijoittamisen tuottoihin. Opinnäytetyön toimeksiantajana toimi Suomen Asuntoneuvoja, joka on asuntoja rakennuttava ja myyvä yritys.

Opinnäytetyö koostuu teoria-, sekä tutkimusosioista. Teoriaosuudessa puhutaan erilaisista asuntosijoittamisesta kuten OVRJT strategiasta. Lisäksi käsitellään mm. vuokralaisen valintaa, sekä verotusta. Teoriaosuudessa puhutaan myös asuntosijoittajan tunnusluvuista, sekä työkaluista.

Tutkimus oli kyselytutkimus. Tutkimus tehtiin kyselylomakkeella, jossa oli asumiseen liittyviä kysymyksiä vuokralaisen näkökulmasta.

Opinnäytetyössä käsiteltiin asuntosijoittamista, mitä se on ja miten sitä voi tehdä. Asuntosijoittamista tarkasteltiin sekä jo markkinoilla oleviin asuntoihin, että uudiskohteisiin. Asuntosijoittamista tutkittiin sopivan asunnon löytämisestä alkaen ja läpi käytiin myös prosessi, jolla vuokralainen hankitaan asuntoon sen ostamisen jälkeen. Myös asiakaskokemusta pohdittiin yli euromääräisten mittareiden, jotka usein sijoittamisessa ovat keskiössä, niin kuin toki kuuluukin. Erilaisia sijoittajan tunnuslukuja avattiin, joiden pohjalta sijoittaja voi harkita sijoituksen kannattavuutta. Lisäksi myös sijoittajan henkilökohtaista taloudenhallintaa käsiteltiin, joka on tärkeä perusta, kun harjoitetaan sijoitustoimintaa omiin nimiin.

The objective of the thesis was to handle real estate investing from different viewpoints and investigate what factors tenants value. Especially rental apartments are often built according to investors' needs. In this situation apartment's user, the tenant, gets less attention. This is understandable. Because the apartment's buyer brings money to the builder. However increasing supply of rental market and as competition intensifies, for investor is important to offer apartment that meet tenant's needs and wishes. Target is also show things which effects to investors profits. Principal of this work is Suomen Asuntoneuvoja which is building and selling apartments.

The thesis includes theoretical and research section. The theorbase introduces different forms of real estate investing as BRRRR-strategy(buy, rent, renovate, refinance and repeat)-strategy. Moreover, choosing a tenant and taxation are handled in the theoretical framework, in addition to investors' key figures and tools.

The study was a survey which was conducted as a questionnaire that covered housing-related questions from a tenant's perspective.

Real estate investing was discussed in the thesis; what it is and how can it be done. Real estate investing both in apartments already in the market and new apartments was examined. Real estate investing was explored from finding of new rental property and going threw process which tenant is found for rental apartment after buying it. Also customer experience was discussed over euro based indicators, which are often the focus of investing, as it should be. Also different investors key figures was opened, which helps investor to consider profitability of investment. Also investors personal financial management was handled, which is important base, when dealing investment on your own.

Keywords: real estate investing, customer-oriented, investing

Sisällys

1	Johdanto.....	7
2	Mitä on asuntosijoittaminen	7
3	Osta, Vuokraa, Remontoi, Jälleenrahoita, Toista - OVRJT	8
3.1	Miten asuntoja saa alle markkinahinnan?	9
3.1.1	Hakuvahtien asettaminen	9
3.1.2	Ostoilmoitukset	9
3.1.3	Ole yhteydessä välittäjiin	10
3.1.4	Verkostoituminen.....	10
3.1.5	Tee ostotarjouksia.....	10
3.1.6	Osta tukkuostajalta	11
3.2	Vuokraa.....	11
3.3	Remontoi	11
3.4	Milloin asunto tulisi remontoida?	13
3.5	Miksi OVRJT- strategiassa asunto vuokrataan ennen remontoitua?	13
3.6	Jälleenrahoitus	13
4	Uudiskohteisiin sijoittaminen.....	15
4.1	Uudiskohteiden taloyhtiölaina.....	15
4.2	Esimerkki taloyhtiölainasta	15
4.3	Taloyhtiölainojen riskit.....	16
5	Vuokralaisen hankkimisen prosessi	17
5.1	Asuntoilmoituksen tekeminen ja yhteydenotot	17
5.2	Potentiaalisten ehdokkaiden haastattelu ja tietojen kerääminen	18
5.2.1	Vuokralaisen tunnekokemus vuokranhakuprosessissa	19
5.2.2	Mitä vuokranantaja ei saa kysyä.....	20
5.3	Vuokrasopimuksen tekeminen ja allekirjoittaminen	21
5.4	Avainten luovutus ja vakuus	22
6	Asiakaskokemus.....	22
7	Tunnuslukuja ja mittareita asuntosijoittajalle.....	24
7.1	Vuokratuotto %	24
7.2	Oman pääoman tuotto.....	25
7.3	Nettovarallisuus	26
8	Sijoittajan henkilökohtainen taloudenhallinta	27
8.1	Huono velka	28
8.2	Hyvä velka.....	29
9	Kyselyn toteutus ja tulokset	30
9.1	Laadullinen ja määrällinen tutkimus	31

9.2	Kysely	31
9.3	Johtopäätökset ja kehitysehdotukset	48
10	Pohdintaa.....	51
	Liitteet	57

1 Johdanto

Asuntosijoittamisen suosio on kasvanut viime vuosina suomalaisten keskuudessa. Uudiskoh- teita rakennetaan paljon ja pienet asunnot tekevät hyvin kauppaansa. Korkea ostohalukkuus nostaa halutunlaisten asuntojen hintoja. Korkeammat hinnat taas tekevät sijoituskohteista vähemmän hyviä sijoituksia, verraten matalampaan hintaan ostettaessa. Ostohinnan nous- tessa tuotto laskee ja lainan maksaminen vuokralla vie enemmän aikaa. Perehtynyt ja asiansa osaava sijoittaja voi kuitenkin löytää keskimääräistä parempia ostokohteita asuntomarkki- nasta. Asuntosijoittajamista voi tehdä erilaisilla strategioilla, jolloin tuottopotentiali, riski ja vaadittava työmäärä vaihtelevat.

Opinnäytetyön toimeksiantajana on Suomen Asuntoneuvoja Oy, joka on vuonna 2012 perus- tettu asuntosijoittamiseen ja asuntoliiketoimintaan keskittyvä yritys. Suomen asuntoneuvoja tarjoaa asiakkailleen kokonaisvaltaisen paketin asuntosijoittamiseen. Yritys rakennuttaa asun- toja, hoitaa sijoitusasuntojen hallinnointia, remontoii, sekä tarjoaa välityspalveluita. Palvelu- lupauksessaan Suomen Asuntoneuvoja nostaa asiakkaan keskiöön ja haluaa ylittää vaativam- mankin asiakkaan odotusarvot. Suomen asuntoneuvoja kertoo tarjoavansa asiakkailleen tie- toa, joka helpottaa sijoituspäätösten tekemistä.

Opinnäytetyön tavoitteena oli avata asuntosijoittamista ja sen prosesseja niin, että aiheeseen ennen perehtymätön henkilö voi oppia asiasta ja saada näkökulmia asuntosijoittamiseen liit- tyen. Tutkimuksen pohjalta oli tarkoitus saada myös uutta perspektiiviä asuntosijoittamiseen, katsomalla asiaa vuokralaisen näkökulmasta. Tekstin on tarkoitus olla helposti luettavaa ja ymmärrettävää myös ”maallikon” silmiin.

Opinnäytetyössä oli tarkoitus saada selville mitkä asiat vuokralainen kokee tärkeäksi vuokra- asunnossaan ja vuokra-asumisessaan. Usein varsinkin uudet asunnot rakennetaan sijoittajien toiveiden pohjalta, loppukäyttäjän näkökulma unohtaen. Selvittämällä vuokralaisen näkökul- man voi vuokra-asuntobisnekseen saada kilpailuetua verrattuna muihin toimijoihin.

2 Mitä on asuntosijoittaminen

Lähtökohtaisesti asuntosijoittaminen on hyvin yksinkertaista. Otetaan pankkilaina, ostetaan sijoitusasunto, sen jälkeen asunto vuokrataan ja vuokralainen kuittaa vuokranmaksullaan lai- nan pois. Myöhemmin jäljellä on velaton asunto, joka tuottaa kuukausittain kassavirtaa. (Opas asuntosijoittamiseen 2021).

Asuntosijoittamisessa on kaksi tapaa tehdä tuottoa, saamalla vuokratuloa tai asunnon arvonnousulla. Nämä kaksi komponenttia voi myös yhdistyä, eli asunnosta tulee vuokratuloa ja asunnon arvo nousee. (Asuntosijoittajan ABC 2016). Vaikkei tietyllä alueella asuntojen arvot ajan myötä olisikaan noususuunnassa, on arvonnousua mahdollista saada ostamalla asunto alle markkinahinnan, jolloin arvonnousu realisoituu heti ostohetken jälkeen. Asuntoja voi saada alle markkinahinnan myös ostamalla isompia asuntonippuja (Hautala 2021).

Asuntosijoittamisessa kyse on siis sellaisen varallisuuden hankkimisesta, joka tuottaa tuloa, vaikka et itse aktiivisesti tee työtä sen eteen. Asunnon hankintaan kannattaa käyttää maltillisesti lainarahaa, sillä tämä nostaa sijoittamisesta saatavaa omanpääoman tuottoa. Tuoton nostamista lainarahalla kutsutaan vivuttamiseksi ja lainaa kutsutaan velkavivuksi. (Opas asuntosijoittamiseen 2021)

Asuntosijoittamisesta tekee mielenkiintoisen se, että se voi aloittaa suhteellisen pienellä alkupääomalla ja ilman suuria tuloja on mahdollista rakentaa hyvin tuottava asuntoportfolio hyvällä riski-tuotto-suhteella. (Opas asuntosijoittamiseen 2021)

Asuntosijoittamisessa tulee kuitenkin joskus yllättäviä menoja, näitä voi olla esimerkiksi kodinkoneiden hajoaminen, talonyhtiön menoihin osakkailta perittävä ylimääräinen hoitovastike, tai esimerkiksi tyhjä kuukausi, kun vuokralainen on lähtenyt eikä uutta ole löytynyt. (Asuntosijoittamisen ABC 2016)

3 Osta, Vuokraa, Remontoi, Jälleenrahoita, Toista - OVRJT

O niin kuin osta. Sijoittajan halutessa nopeuttaa omaa vaurastumistaan asuntosijoittamisella, on tärkein yksittäinen elementti alle markkinahinnan ostaminen. Kun sijoittaja saa ostettua asunnon alle markkinahinnan, tapahtuu asunnossa heti ostohetken jälkeen arvonnousu, paluu 'normaalille' tasolle. Esimerkiksi markkina-arvoltaan 100 000 euron asunnosta, joka ostetaan 85 000 eurolla, palautuu arvo oston jälkeen 100 000 euroon. Tällöin sijoittaja on heti ostohetkellä tehnyt 15 000 euron voiton, joka hänellä on näin ollen asunnossa kiinni (Huru & Kaarto 2021, 109). Samoilla linjoilla ovat myös Chader, Doty, McKissack, McKissack ja Papasan (2013, 58) jotka kertovat, että sijoittajan ostohinnan tulisi aina olla alle markkinahinnan, koska voitto tehdään asuntoa ostettaessa. Lehtipuu & Uotila myös huomauttavat, että alle markkinahinnan ostaminen on myös hyvä suoja mahdolliselle markkinahintojen laskulle, vaikka asunnon arvo jonkun verran laskisi on sijoittaja suojannut itsensä sijoitetun pääoman menettämiseltä (2022, 97).

3.1 Miten asuntoja saa alle markkinahinnan?

Alle markkinahintaisia asuntoja ei tule aivan tarjottimella, vaan niitä joutuu etsimään, tai olemaan ainakin nopea sellaisen ilmestyessä. Seuraavaksi muutamia keinoja alle markkinahintaisten asuntojen löytämisen helpottamiseksi.

3.1.1 Hakuvahtien asettaminen

Väänänen (2018) kertoo, että vaikka kaikki parhaat sijoitusasunnot eivät tulekaan julkisille markkinoille, niin hyviä asuntoja on kuitenkin löydettävissä myös julkisilta markkinoilta.

Normaalisti asuntojen hintapyynnöt ovat vähintäänkin markkinahintaisia, mutta joskus joko välittäjä tai yksityinen myyjä voivat tehdä hinnoitteluvirheitä. Asunnon alhainen hinta voi johtua myös esimerkiksi myyjän kiireestä myydä asunto. Nämä asunnot viedään usein hyvinkin pian, siksi hakuvahtien pitäisi olla käytössä. Tuntikin myynti-ilmoituksesta voi olla liian myöhässä, usein houkuttelevimmat kohteet ostetaan ilman näytöllä käyntiä ja pyyntihintaan. (Väänänen 2018).

Asettamalla hakuvahtit asuntoportaaleihin, sekä laittamalla puhelimesi ilmoittamaan uudesta sähköpostista, olet asettanut hyvin odottamaan potentiaalista alle markkinahintaista kohdetta. Näin pääset edelle henkilöitä, jotka katselevat asuntoja esimerkiksi iltaisin, tai viikoittain. Jotta voit toimia nopeasti ja tehdä hyviä ostoksia, tulee sinun tuntea kyseisen alueen markkinahinnat ja olla perillä taloyhtiön tilanteesta, myös rahoitus tulee olla etukäteen sovittuna. (Väänänen 2018). Myös Kerkkonen sanoo, että hakuvahtien kanssa asuntoa odottavalla tulisi olla rahoitus jo kunnossa, koska parhaimmat asunnot myydään jopa tunneissa (6 vinkkiä parempiin sijoitusasuntokauppoihin julkisessa markkinassa 2021).

3.1.2 Ostoilmoitukset

Ostoilmoituksen etu on sen hyöty myyjälle. Myyjän on mahdollista myydä asuntonsa nopeasti, ilman välittäjälle maksamista, sekä näyttöjen takia aiheutuvaa asunnon siistimistä ja näyttöjen edestä väistelemistä (Väänänen 2018). Myös Huru & Kaarto (2021) suosittelevat ostoilmoitusten tekemistä alle markkinahintaisen kohteiden löytämiseksi.

Ostaja voi olla myös tilanteessa, jossa asunnosta pitää päästä nopeasti eroon. Voi myös olla, että myyjän tilanne voi olla sellainen, ettei muutaman tuhannen euron alempi hinta ole hänelle ongelma. Valmis ostoilmoitus on helppo korsi tartuttavaksi näissä tilanteissa. (Väänänen 2018).

Asunnon omistajalla voi olla myös tilanne, jossa hän haluaisi vapauttaa oman asuntonsa seinissä olevia rahoja muuhun käyttöön ja jäädä itse asumaan asuntoon vuokralle. Kyseessä voi olla myös sijoittaja, joka tarvitsee nopeasti rahaa johonkin hänelle vielä parempaan

sijoitukseen. (Väänänen 2018). Myös Lehtipuu & Uotila sanovat, että alihintaisen asunnon taustalla voi olla myyjän halu päästä nopeasti asunnosta eroon, esimerkiksi omistajan ollessa kuolinpesä (2022, 96).

3.1.3 Ole yhteydessä välittäjiin

Huru & Kaarto (2021) kehottavat olemaan yhteydessä kiinteistönvälittäjiin ja selvittämään ketkä näistä ymmärtävät parhaiten asuntosijoittamista. Välittäjä voi olla kerännyt listaa, jolle kauppaa potentiaalisia sijoitusasuntokohteita jo ennen kuin ne menevät julkiseen markkinan. Koita päästä itse tälle listalle. (Väänänen 2018).

Välittäjä voi olla sinuun yhteydessä, kun mahdollisesti sinua kiinnostava asunto on tulossa myyntiin. Tällöin voi esimerkiksi päästä katsomaan asuntoa ja sen papereita, jo ennen kuin se laitetaan julkiseen myyntiin. Jos asunto sopii kriteereihisi ja ostat sen, on välittäjä varmasti sinuun jatkossakin yhteydessä vastaavien tilanteiden osuessa kohdalle. (Väänänen 2018).

Perehtymällä julkisen markkinan kautta alueesi aktiivisimpiin ja pätevimmän oloisiin välittäjiin, voit olla heihin yhteydessä ja kertoa ostoaikelistasi. Käytä hyväksi myös yleisiä asuntonäyttöjä ja keskustele näissä välittäjien kanssa, kerro näille aikeistasi ja pyydä yhteydenottoa sopivien kohteiden ollessa tulossa myyntiin. (Väänänen 2018).

3.1.4 Verkostoituminen

Väänänen (2018), kertoo sijoittavansa ammattimaisesti asuntoihin ja tekevänsä kaiken asuntokaupan muualla kuin julkisella markkinalla. Näihin käsiksi pääseminen vaatii verkostoitumista ja oikeita kontakteja.

Avaa suusi asuntosijoittamisesta, aina kuin siihen on hyvä mahdollisuus. On tärkeää olla aktiivinen, koska mahdollisuuksia voi avautua yllättäenkin, koskaan ei voi tietää kuka on asuntosijoittamisessa mukana ja kuinka isosti. Väänänen (2018), kertoo että hyvät asuntosijoitusdiilit eivät ole tulleet itsestään, vaan niitä on löytynyt oman aktiivisuuden tuloksena. Myös Keller, Jenks & Papasan (2005) korostavat laajojen verkostojen olevan keino parhaisiin tuloksiin, ”your network is your networth”, eli verkostosi on yhtä kuin varallisuutesi.

3.1.5 Tee ostotarjouksia

Usea asunto voisi olla hyvä sijoituskohde, kuitenkin liian korkea hinta voi viedä tältä kannattavuuden pois. Tällöin ostaja voi tarjota nopeaa kauppaa, kunhan rahoitus on järjestetty valmiiksi. (Väänänen 2018).

Määritä asunnolle maksimihinta, jonka olet siitä valmis maksamaan ja muista että etu on ostajan puolella. Myyjän tilanteeseen liittyy usein suurempi stressi, esimerkiksi pakkorako myynnin suhteen tai muuten vaan pohdinta, että meneekö asunto kaupaksi. (Väänänen 2018).

Selvästi alihintaiset ostotarjoukset eivät useinkaan tuota ostajalle tämän haluamaa lopputulosta. Myyjä ei suostu myymään asuntoa. Kuitenkin tarpeeksi suuri frekvenssi tehtävien tarjousten suhteen voikin jo tuottaa tulosta, jos esimerkiksi ostaja tekee 40 tarjousta, joista yksi menee läpi, on luultavasti saanut jo hyvän tuoton tähän käyttämälleen ajalle. (Väänänen 2018).

On kuitenkin tärkeä muistaa, että ostotarjouksen jättäminen on sitova ja sen peruminen tarjouksen voimassaoloaikana johtaa korvausvelvollisuuteen. Ostotarjous voi olla kuitenkin ehdollinen, esimerkiksi että ostajan tulee saada pankista rahoitus, jos ostaja ei tätä saa voi hän perua kaupat ilman korvausvelvoitetta (SKVL 2019).

3.1.6 Osta tukkuostajalta

Myös piensijoittajan on mahdollista ostaa sijoitusasuntoja 'tukkuhinnoin'. Suursijoittaja pystyy ostamaan kiinteistön esimerkiksi 15-20 % alle yksittäisten osakkeiden markkinahinnan. Tämän jälkeen suursijoittaja järjestee kokonaisuuden niin, että tämä pystyy myymään kiinteistöä yksittäisiä asuntoja. Tämän jälkeen suursijoittaja laittaa kiinteistön myyntiin ja ottaa oman siivun välistä, jolloin asunto on vielä mahdollista myydä alle markkinahinnan. (Väänänen 2018). Myös osakesijoittaja.fi:n artikkelissa kerrotaan, että tukkuostajilta ostamalla on mahdollista löytää asuntoja alle markkinahinnan (osakesijoittaja).

Yhteenveto alle markkinahintaisen asuntojen löytämisestä: Asuntosijoittamisen ollessa suositumpaa kuin koskaan, on alle markkinahintaisen asuntojen löytäminen käynyt vaikeaksi. Tässä onnistumiseen kannattaa kuitenkin käyttää aikaa ja vaivaa, löytämällä tällaisen asunnon on sijoittaja jo tällä voinut tienata useamman vuoden vuokratuotot heti ostohetkellä, verrattuna markkinahintaiseen asunnon ostamiseen.

3.2 Vuokraa

Tämä aihe käydään yksityiskohtaisesti läpi kappaleessa 5 Vuokraamisen prosessi.

3.3 Remontoi

Turunen & Orava (2016) kertovat että sijoittajan ei kannata remontoida asuntoa turhaan ja antavat nyrkkisäännöksi, että mitä kauempana asunto on keskusta ja oppilaitoksista, sitä enemmän asunnon kuntoon tulisi kiinnittää huomiota, näillä sijainneilla vuokralaisilla on enemmän valinnanvaraa. Lähellä keskustaa ja oppilaitoksia taas vuokralaisia löytyy, vaikei

asunto olisikaan aivan tiptop kunnossa. Myös Uotila (2018) vahvistaa näkemyksen huonompi kuntoisen asunnon hyvästä vuokrattavuudesta, kunhan sijainti on keskeinen.

Jos asunto on tarkoitus remontoida vuokrannousua silmällä pitäen, kannattaa remontin kulut laskea takaisinmaksuajan kautta. Jos esimerkiksi remontti maksaa 10 000 euroa ja sen avulla saa vuokraa nostettua 50 euroa, tekee se vuodessa 600 euroa. Tällä laskukaavalla remontti maksaa itsensä takaisin vajaassa 17 vuodessa (bruttona). Kun remonteja ajattelee tätä kautta, kynnyksen remonttien tekemiselle varmasti nousee (Orava & Turunen 2016).

Remontin kannattavuutta voi laskea myös tuottoprosentteina. Edellä mainittuja lukuja käyttämällä pääsee laskutoimitukseen $50/10000 = 6\%$. Tulee kuitenkin muistaa, että remontti ei tuota tästä ikuisuuteen 50 euroa korkeampaa kuukausivuokraa, vaan esimerkiksi seinät tulee taas maalata uudelleen ja lattiat vaihtaa esimerkiksi 15 tai 20 vuoden kuluttua. Tällöin remontti olisi taas ajankohtainen juuri samoihin aikoihin, kuin vanha remontti olisi maksettu (Orava & Turunen, 2016).

Huru & Kaarto (2021, 157) puhuvat OVRJT strategiasta ja kertovat että remonttikuntoisten kohteiden ostaminen on hyvä keino, jos sijoittaja haluaa vauhdittaa omaa varallisuuden kasvuaan. Tässä onnistuakseen täytyy kuitenkin huolehtia, että ei maksa ostettavasta kohteesta liikaa. Tällöin tiedossa tulee siis olla kohteen markkinahinta, sen jälkeen, kun se on remontoitu, sekä kohteen hankkimiseen ja remontoimiseen tarvittavat rahasummat.

Jos kaikki menee oikein, onnistuu sijoittaja tekemään tai teetättämään remontin niin, että remontin hinta on pienempi, kuin siitä saatu asunnon arvonnousu. Tämä voisi tarkoittaa sitä, että kiinteistönvälittäjä käy arvioimassa asunnon sen jälkeen, kun sijoittaja on ostanut asunnon. Remontin jälkeen kiinteistönvälittäjä tekee toisen arvion, mikäli uusi arvio on noussut enemmän kuin remontti on maksanut, on sijoittaja onnistunut aiheuttamaan asunnolle arvonnousua remontilla (Kaarto & Huru 2021, 157-158).

Johtopäätöksiä remonteista: Remontteja ei kannata tehdä pelkästään tunnepohjalta, kun kyse on sijoittamisesta. Huonosti suunniteltu ja liian kallis remontti, ei välttämättä maksa itseään takaisin. Remonteista on hyvä tehdä kustannuslaskelmat ja arvioida niiden vaikutus asunnosta saatavaan vuokraan, sekä asunnon arvonnousuun. Arvonnousua voi käyttää hyödyksi uutta sijoituskohdetta etsittäessä, asunnosta vapautuneiden vakuusarvojen avulla. Asunnon kuntoa ja remonteja pohtiessa miettiessä tulee kuitenkin ottaa huomioon myös vuokrattavuuden paraneminen. Tarjonnan kasvaessa vuokramarkkinoilla vuokralaisilla on suurempi valikoima josta asunto valita, tällöin siisti asunto lisävarusteilla ja ilmoitus hyvillä kuvilla voi toimia kilpailuetuna muihin asuntoihin verrattuna. Tulee myös huomioida, että joillakin kovasti kilpailuilla alueilla vuokrat ovat jo joustaneet alaspäin. Siistillä asunnolla on mahdollista hillitä vuokranlaskun tarvetta ja tuotto tulee silloin tätä kautta, ei vuokrannousuna, vaan kykynä olla laskematta vuokraa.

3.4 Milloin asunto tulisi remontoida?

Uotila (2018), kertoo että asunto tulisi hänen näkemyksensä mukaan remontoida seuraavissa tapauksissa: Asunnon ollessa niin huonossa kunnossa, että hyvän vuokralaisen löytäminen järkevällä vuokralla on hankalaa. Toinen tapaus on, jos asunnon remontoinnilla saa nostettua asunnon markkina-arvoa niin paljon, että sen vakuusarvo nousee ja noussutta vakuusarvoa pystyy käyttämään uuden asunnon ostamiseen. Lisäksi joissain tapauksissa asunto kannattaisi remontoida ennen myyntiä.

Suomen vuokranantajat sanovat blogissaan, että perinteinen käsitys siitä, että vuokralaiselle kelpaa mikä tahansa on muuttumassa. Vuokralaiset ovat nyt ja jatkossa laatutietoisempia. Tällöin huonossa kunnossa oleva asunto ei ole helposti vuokrattavissa. Asuntoa on siis tarvittaessa hyvä kunnostaa ja pitää se kunnossa. (Suomen vuokranantajat).

3.5 Miksi OVRJT- strategiassa asunto vuokrataan ennen remointia?

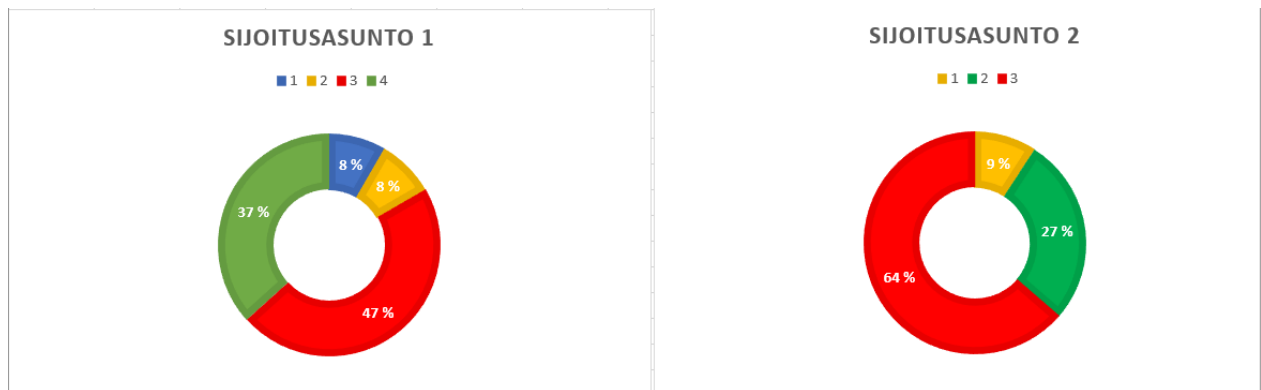
Jos remonttikuluja haluaa vähentää verotuksessa, remontti pitää tehdä silloin, kun huoneisto on vuokralla. Jos remontti taas on tehty heti ostamisen jälkeen, mutta sitä ei ole vielä annettu vuokralle, lisätään remontin hinta asunnon ostohintaan. Tällöin remontin voi vähentää verotuksessa vasta kun asunto myydään (vero).

3.6 Jälleenrahoitus

Kun puhutaan uudelleenrahoituksesta, tarkoitetaan sillä asunnon vapaiden vakuusarvojen käyttämistä uusien kohteiden ostamiseen (Salonheimo 2020). Huru & Kaarto (2021, 176) sanovat kirjassaan, että jälleenrahoitus on keskeisin keino pääomien vapauttamiseksi seuraavien kohteiden omarahoitusosuuden hankkimiseksi. Jälleenrahoituksella kuvataan tapahtumaa jossa esim. arvonnousu (alle markkinahinnanosto ns. alehinta), lainanlyhennyksillä saavutettu omanpääoman kasvu, yleinen markkina-arvon nousu, tai remonteilla tehty arvonnousu saadaan irti asunnon seinistä ja käyttöön uuden lainan avulla. (Huru & Kaarto 2021, 177). Jälleenrahoituksella on siis tarkoitus saada kasvatettua asuntosalkkua mahdollisimman pienellä omalla käteispääomalla (Huru 2019, 3:15). Jälleenrahoitus tapahtuu siis seuraavasti: Taitava asuntosijoittaja onnistuu ostamaan markkina-arvoltaan 100 000 euron asunnon 80 000 eurolla. Koska sijoittaja saa pankista lainaa 70 % asunnon arvosta, saa hän lainaa ostohetkellä $80\,000 \cdot 0,7 = 56\,000$ euroa (joka on kuitenkin todellisuudessa asunnon hinta, ei arvo). Jonkin ajan kuluttua tästä sijoittaja voi pyytää välittäjän arvioimaan asunnon markkinahinnan, tällöin välittäjä antaa arvoksi 100 000 euroa. Nyt sijoittajalla on siis käsissään 100 000 euron asunto, ei 80 000 euron asunto, joka oli asunnon ostohinta. Kun sijoittaja ostaa uutta sijoitusasunto, saa

hän taas sitä vastaan lainaa 70 % asunnon myyntihinnasta. Kuvitellaan selvyuden vuoksi, että sijoittaja ostaa tällä kertaa 100 000 euron asunnon. Sijoittaja saa siis tähän asuntoon pankista 70 000 euroa lainaa, lisäksi hän tarvitsee 30 000 euron omarahoitusosuuden. Sijoittaja pystyy käyttämään aiemmin ostamansa asunnon vapaita vakuuksia omarahoitusosuutena, koska aiemmin ostetun asunnon arvo on nyt 100 000 euroa, siitä on lainaa 56 000 euroa, joten omaa rahaa siinä on kiinni $100\,000\text{e} - 56\,000\text{e} = 44\,000\text{e}$ euroa. Koska sijoittajalla on asunnossa omaa pääomaa kiinni 44 000 euroa, antaa pankki tätä vasten uutta lainaa $44\,000 * 0,7 = 30\,800\text{e}$ euroa. Tällöin sijoittajan ei siis tarvitse laittaa lainkaan omaa rahaa uuden asunnon ostamiseen (Huru 2019 5:50).

Omaa pohdintaa jälleerahoituksesta:



Kaava 1: Sijoitusasuntojen pääomien vertailu ostamisen ja remontoinnin jälkeen

Yllä vertailtu sijoitusasunnon ostamista kahdella eri tavalla. Sijoitusasunto 1 on ostettu 20 % alle markkinahinnan, eli esimerkiksi 100 000 euron asunto ostettu 80 000 eurolla ja uudelleen arvioitu markkinahintaansa tämän jälkeen. Siihen on tehty 10 000 euron remontti, joka on nostanut asunnon arvoa 20 000 euroa. Asunnon arvo on siis 120 000 euroa, josta vierasta pääomaa (pankkilainaa) on 56 000 euroa (47%). 53 % sijoittajan omaa pääomaa, joka koostuu asunnon omarahoitusosuudesta, joka on remontin jälkeen 37%, remonttiin käytetystä 10 000 eurosta (8%) ja remontin tuomasta arvonnoususta, joka oli 10 000 euroa (8 %).

Sijoitusasunto 2 on samanlainen asunto, joka on ostettu markkinahinnalla ja asuntoon on tehty 10 000 euron remontti, joka nosti asunnon arvoa 10 000 euroa. Asunnossa on siis tällä hetkellä 70 000 euroa pankkilainaa (64%), 30 000 euroa omarahoitusosuutta joka maksettiin kaupanteossa (27), sekä 10 000 euroa joka laitettiin remonttiin (9 %).

Sijoitusasunto 1:ssä on nyt siis sijoittajan omaa pääomaa kiinni 64 000 euroa, josta on sijoittajan laittamaa omaa rahaa asunnon ostohetkellä, osa on rahaa, joka on tullut, kun asunto on arvioitettu kiinteistönvälittäjällä ostohintaa korkeampaan oikeaan markkina-arvoon, osa on remonttiin laitettua rahaa ja osa on remontin tuoma remonttihinnan ylittävä arvonnousu.

Sijoittaja on siis laittanut asuntoon omaa rahaa 24 000 euroa (ostaminen + 10 000 euroa (remontti)) = 34 000 euroa.

4 Uudiskohteisiin sijoittaminen

Orava (2015) kertoo että uudiskohteisiin sijoittamisessa on monia hyviä puolia kuten se että asunto on hyvässä kunnossa, eikä kiinteistöön ole tulossa pitkään aikaan remontteja, asunnot on hyvin varusteltu, niitä on myös helppo vuokrata, Tuokkola (2020) on samoilla linjoilla Oravan kanssa ja lisää hyväksi puoliksi vielä rahoitusvastikkeen vähennysoikeuden, ja mahdollisuuden vaikuttaa asunnon pintamateriaaleihin jo rakennusvaiheessa.

4.1 Uudiskohteiden taloyhtiölaina

Taloyhtiölaina on pankilta otettua lainaa, se on voitu ottaa asunto-osakeyhtiölle joko rakentamista (uudiskohteet), tai korjauksen rahoittamiseen (korjauslaina), eli esimerkiksi putkiremonttia varten. Osakas voi maksaa halutessaan omaan osakkeeseensa kohdistuvan taloyhtiölaina pois joko kertamaksulla (omalla pankkilainalla, tai omilla säästöillä), tai kuukausittain pääomavastikkeiden muodossa. (Suomen vuokranantajat).

Taloyhtiölainojen maksamisesta on vastuussa taloyhtiö, käytännössä vastuu on taloyhtiön osakkailla. Taloyhtiölainan vakuutena toimii joko kiinteistö, tai vuokrantontilla olevat rakennukset (Suomen vuokranantajat).

Sijoittajalle taloyhtiölainat ovat verotuksessa vähennyskelpoisia vuokratuloista, kunhan taloyhtiö tulouttaa ne kirjanpidossaan. Tällöin lyhennykset eivät ole vähennettävissä enää myyntihetkellä. Jos lainaosuussuoritukset tai pääomavastikkeet rahastoidaan, niitä ei voi vähentää vuokratuloista, mutta ne huomioidaan asuntoa myydessä, luovutusvoittoveron laskennassa. Tuloutuksen avulla sijoittaja ei siis välty verojen maksamiselta, vaan verojen maksu siirtyy asunnon myyntihetkeen (Suomen vuokranantajat).

Sijoituskäyttöön ostettava uudiskohde kannattaa lähtökohtaisesti ostaa yhtiölainoitettuna, tästä saatavan verohyödyn vuoksi (Asuntosalkunrakentaja).

4.2 Esimerkki taloyhtiölainasta

Janne ostaa 100 000 euron arvoisen uudiskohdehuoneiston, jossa on 70 000 euroa yhtiölainaa. Janne maksaa siis 30 000 euron omarahoitusosuuden kaupantekohetkellä. Janne maksaa kuukausittaista pääomavastiketta 250 euroa. Rahoitusvastike on tuloutettu taloyhtiön kirjanpidossa, joten Janne saa vähentää sen verotuksessa. Jannelle ei jää lainkaan vähennysten jälkeä verotettavia vuokratuloja (Suomen vuokranantajat).

Janne päättää muutaman vuoden jälkeen myydä asunnon. Huoneiston markkinahinta on pysynyt samana, eli velaton kauppahinta on 100 000 euroa. Tässä vaiheessa yhtiölainaa huoneistoon kohdistuu enää 40 000 euroa, koska Janne on sitä kerennyt lyhentää 30 000 euroa. Tällöin Jannen saama kauppahinta on 60 000 euroa. Myyntihetkellä Janne maksaa luovutusvoittoveroa 30 000 eurosta, joko 9000- tai 10200 euroa, riippuen pääomatuloveroprosentista (Suomen vuokranantajat). Veroprosentti pääomatuloista on 30 000 euroon asti 30 % ja yli 30 000 euron menevästä osasta 34 % (Vero).

4.3 Taloyhtiölainojen riskit

Taloyhtiölainallisen tulee huomioida yhtiölainan vaikutus koko velkataakkaansa. Tilanteessa, jossa lainaa on käytettävissä oleviin tuloihin nähden liikaa, voi korkojen nousulla olla merkittävä vaikutus henkilökohtaiseen talouteen. Riski koskee niitä, joiden laina on sidottu markkinakorkoihin, tai pankin omaan Prime-korkoon. Tällöin kustannusten nousu osuu sekä omaan asuntolainaan, sekä kasvavaan yhtiövastikkeeseen (Finanssivalvonta). Samoilla linjoilla on myös Hinno (2021). Hinno pohtii artikkelissaan sitä, hahmottavatko osakkaat taloyhtiölainaa omaksi lainakseen ja huomauttaa että taloyhtiövelalliselalla velkataakka on suurempi, kuin jos lainana olisi pelkkä asuntolaina.

Jos osakas ei pysty maksamaan osuuttaan yhtiölainasta, pystyy taloyhtiö ottamaan osakehuoneiston hallintaansa. Yhtiökokous päättää haltuunotosta ja se voidaan tehdä enintään kolmeksi vuodeksi kerrallaan. Vuokraamalla haltuun otettua osaketta voi yhtiö maksaa vuokratuloilla hoitamattomia vastikkeita. Joskus maksuongelmat voidaan hoitaa myös vakuuksien realisoinnilla, eli huoneiston myymällä. Jos tämä ei onnistu, tai lainasta ei päästä sopuun pankin kanssa, tulee muiden osakkaiden maksaa tämä osuus lainasta (Finanssivalvonta).

Johtopäätöksiä taloyhtiölainoista: Usein julkisessa keskustelussa taloyhtiölainoja ja niiden vähennysoikeutta käsitellään niin, kuin ne olisivat verojen välttämistä ja sijoittajien keinotekoa. Olen myös törmännyt luuloihin, jonka mukaan kaikki verotuksessa vähennettävä olisi lyhentämätöntä tuloa vuokranantajalle, vaikka asia ei siis näin ole. Jos vuokranantaja saa vähentää verotuksessa 1000 euroa, tarkoittaa tämä sitä, että vuokranantaja saa tienata 1000 euroa, maksamatta siitä sillä hetkellä veroa. Tämä tarkoittaa siis sitä että 1000 euron vähentämällä säästää vuokranantaja hetkellisesti 300 euroa tai 340 euroa, riippuen pääomatuloveroprosentista.

Luulen että verojen maksuun tuleminen myyntihetkellä ei ole selvää kaikille sijoittajille. Myyntihetkellä voi realisoitua suurimmillaan kymmenienkin tuhansien verot maksettavaksi, toki onni on tällöin, että myymällä asunnon saa sijoittaja todennäköisesti itselleen myös suoremman summan rahaa, jolla verot voi maksaa.

Suurin etu verojen tulouttamisessa ei ole siis se, että saisi kierrettyä verojen maksamista ja ilmaista rahaa. Etu on siinä, että tulouttaessa siirtää veron maksua myöhemmäksi ja saa näin ollen sijoittaa käsiin jääneet rahat heti, eikä vasta asunnon myyntihetkellä, joka voi olla kymmenien vuosien päästä. Tällöin rahan saa uudelleen sijoittamalla kasvamaan korkoa jo varhaisessa vaiheessa.

5 Vuokralaisen hankkimisen prosessi

Vuokralaisen hankkiminen on olennainen osa perinteistä asuntosijoittamista, jossa tuotto tulee vuokralaisen maksamista vuokrista. Vuokralaisen hankkiminen on sinänsä yksinkertainen prosessi. Kuitenkin huolimattomasti tehty vuokralaisen hankkiminen voi aiheuttaa vuokranantajalle taloudellisia tappioita, sekä runsaasti ylimääräistä työtä ja pahaa mieltä.

5.1 Asuntoilmoituksen tekeminen ja yhteydenotot

Laadukas vuokrailmoitus auttaa erottautumaan vuokramarkkinoilla. Hyvät kuvat antavat paremman ensivaikutelman asunnosta, ne myös usein maksavat itsensä takasin helpottuneena vuokrauksena (Yli-Ollila 2020).

Ilmoituksessa tulisi kertoa myös asunnon tiedot, joihin kuuluvat esimerkiksi sijainti, koko ja kunto. Pohjapiirros auttaa vuokralaisehdokasta hahmottamaan asuntoa. Ilmoitukseen kannattaa lisätä myös tiedot esimerkiksi parvekkeesta, tai pesukoneista. Ilmoitusta tehdessä kannattaa asettua myös vuokralaisen asemaan ja miettiä mitkä asiat asunnosta tekevät tälle asumisen arvoisen. Myös liikenneyhteydet ja mahdolliset autopaikat on hyvät tuoda esiin ilmoituksessa (Yli-Ollila 2020). Hänninen (2016) muistuttaa myös luottotietojen tarkistamisen kertomisesta, sekä muista faktoista kertomisesta. Tällä tavalla voi välttää jo alkuunsa 'turhat' hakijat.

Tulee kuitenkin ottaa huomioon, että myös maksuhäiriömerkinnällä varustettu voi olla oikein hyvä vuokralainen. Tällöin kasvaa kuitenkin vuokralaisen haastattelun merkitys, sekä tieto siitä mistä maksuhäiriömerkintä on tullut. Maksuhäiriömerkintä on voinut tulla esimerkiksi yrityksen konkurssin yhteydessä, eikä tämä välttämättä korreloi mitenkään vuokramaksuhalukkuuden, tai -kyvyn kanssa. Maksuhäiriömerkinnällä varustetulla henkilöllä, on jo lähtökohtaisesti vaikeampi löytää asunto vuokramarkkinoilta. Tällöin on mahdollista saada kiitollinen ja pitkäaikainen vuokralainen.

Huru (2018) ehdottaa myös palautteen kysymistä vuokralaiselta. Vuokralaiselta voi kysyä asuntoilmoituksen tietosisällöstä ja siitä kuinka todenmukaisen kuvan tämä asunnosta antoi.

Kiinteistön- ja vuokranvälitysliike Neliöt Liikkuu OY:n perustajaosakas Koivumäki (2019, 166) neuvoo vastaamaan asiakkaiden kyselyihin heti, ei ole väliä onko kysymys sähköposti tai jokin asia mihin et itse vielä tiedä vastausta. Vastaamalla asiakkaan kyselyihin nopeasti ansaitsee asiakkaan luottamuksen ja asiakkaan hankintapäätös muuttuu helpommaksi. Tällä tavalla myöskään tehtävät ei kasaannu, eikä ole vaaraa, että vastaaminen unohtuisi.

Yhteenvedo ilmoituksen laatimisesta ja asiakkaiden yhteydenotoista: Ilmoitus on todennäköisesti ensimmäinen asia, jonka vuokra-asuntoa hakeva asunnosta näkee, kyseessä on siis ensivaikutelma ja on varmasti merkitystä, sillä millainen se on. Omaan toimintaani peilattaessa, kuvat olisivat varmasti asia, johon kannattaisi panostaa enemmän. Kun tila(huoneisto) on itselle tuttu, ei välttämättä osaa ajatella minkälaisen kuvan siitä pelkillä valokuvilla saa. Lisäksi hyvät kuvat tekevät asunnosta houkuttelevamman oloisen. Olen nähnyt itse ilmoituksissa hyviä kuvia ja surkeita kuvia, surkeiden kuvien asunnot eivät näytä mielestäni lähellekään niin houkuttelevilta. Suomessa myynti-ilmoitusten kuvat alkavat olla pääosin laadukkaita, vuokratiloihin tämä ei ole kuitenkaan ainakaan yksityisille vuokranantajille yleistynyt. Myös virtuaalitalaus voisi olla hyvä keino erottautua joukosta ja auttaa asunnon etsijää hahmottamaan tilaa kuvien perusteella. Myös läheisistä palveluista kertominen on varmasti tärkeää etenkin ulkopaikkakunnalta kaupunkiin muuttavalle. Pelkästään karttaa katsomalla, ilman minkäänlaista paikallistuntemusta ei kaupungista kattavaa ymmärrystä saa.

5.2 Potentiaalisten ehdokkaiden haastattelu ja tietojen kerääminen

Vuokralaisen valinnassa tulee olla aina huolellinen. Eitellessäsi asuntoa voit samalla haastatella vuokralaisehdokkaat. Pienikin jutustelu voi antaa arvokasta tietoa vuokralaisehdokkaasta (Hänninen 2016).

Vuokranantajalla on lupa kysyä asioita, jotka ovat tarpeellisia vuokralaisehdokkaan henkilöllisyyden, maksukyvyyn, sekä huoneiston hyvän hoitokyvyn ja -halun selvittämiseksi. Vuokralaisen luottotietojen tarkistaminen on sallittua ennen vuokrasopimuksen solmimista, tähän tarvitaan hakijan henkilötunnus. Maksukyvyyn varmistamiseksi hakijalta saa kysyä työhön liittyviä asioita. Näitä ovat esimerkiksi työnantaja, sekä tulotiedot ja työsuhteen laatu. Kysymällä onnistuuko ensimmäisen kuukauden vuokran ja vakuuden maksaminen ongelmitta, voi vastauksen laadusta myös arvioida ehdokkaan maksukykyä. Varmalla äänellä ja epäröimättä sanottu kyllä, viittaa toisenlaiseen tulokseen, kun epäröiden ja kierteäen annettu vastaus (Huru 2018).

Hakijan käyttämisestä vuokralaisena voi hakea varmuutta myös edellisten vuokranantajien referensseillä. Mitä useampi suosittelija löytyy, sitä vahvemman kuvan se asioiden hoitamisesta antaa. Kuitenkaan se, että suosittelijaa ei ole, ei tee vuokralaisesta ollenkaan huonompaa. Voi olla, että vuokralainen on muuttamassa ensimmäiseen omaan asuntoonsa, tai aiempi asunto on ollut esimerkiksi kimppekämpä, jossa kämppi käyttäytyneet siivottomasti. (Huru 2018.)

Kysymällä kuinka pitkään hakija aikoo asua uudessa kodissaan, voi saada myös arvokasta tietoa. Keskustelussa voi selvittää esimerkiksi kahden muuten tasavertaisen hakijan väliltä tieto, että toisen ajatuksena on asua asunnossa siihen saakka, kunnes löytää paremman asunnon, toinen taas pitää asunnosta ja aikoo asua siinä mahdollisimman pitkään. Vuokraamalla pitkäaikaista asuntoa etsivälle, säästää vuokranantaja pian uudelleen tulevan vuokraamisprosessin vaatiman työn, sekä vuokralaisten välillä mahdollisesti tarvittavat paikkakorjaukset asunnossa (Huru 2018).

Yhteenveto haastatteluista ja tietojen keräämisestä: Asunnonhakijan haastattelu on tärkeä osa vuokrahaku prosessia, jossa vuokranantaja saa oleellista tietoa liittyen vuokralaisen maksukykyyn, maksuhalukkuuteen ja mahdollisesti siihen kauanko hakija aikoo asua asunnossa. Haastattelut ovat myös hyvä hetki kertoa itsestään ja toiminnastaan vuokranantajana. Vuokranantaja voi esimerkiksi kertoa, että vuokralainen voi olla häneen yhteydessä aina kun jokin mietityttää. Vuokranantaja voi kertoa myös, että tuleva vuokralainen saa päättää kanavan, jota kautta yhteydenpito käydään, se voi olla puhelut, Whatsapp, tai esimerkiksi sähköposti. Antamalla jotain itsestään ei haastattelu ole vain tietojen keräämistä vuokralaiselta, vaan myös vuokranantajan ensivaikutelman antamista itsestään vuokralaiselle. Antamalla itsestään reilun ja helposti lähestyttävän kuvan, on tulevan vuokralaisen helpompi olla yhteydessä vuokranantajaan tilanteen vaatiessa. Tällöin vuokranantajan on mahdollista saada tietoa esimerkiksi asunnossa olevista puutteista, tai rikkoutuneista asioista, tai aikainen tieto vuokralaisen poismuuttoaikasta, kunhan vuokranantaja on vuokralaiselle näistä kertonut haluavansa tietää. Nämä tiedot auttavat vuokranantajaa pitämään vuokra-asuntoa hyvässä kunnossa ja aloittamaan uuden vuokrausprosessin mahdollisimman hyvissä ajoin. Näin vuokranantajan on mahdollista pienentää riskiä tyhjille kuukausille asunnossaan.

5.2.1 Vuokralaisen tunnekokemus vuokranhakuprosessissa

Ilman vuokralaista ei ole vuokra-asuntotoimintaa. Vuokralaisen maksamat vuokrat takaavat vuokranantajan kuukausittaiset tulot. Vuokralainen on asiakas, joka ostaa palvelun nimeltä koti. Kun asuntosijoittaja hoitaa vuokranantajan tehtävänsä hyvin, vuokralaista kunnioittaen, kunnioittaa vuokralainen todennäköisemmin myös vuokranantajaa ja haluaa pitää tämän omaisuudesta huolta. vuokralaisen kanssa voi sopia esimerkiksi vuotuisen puhelun tai käynnin asunnolla, jolloin voi tervehtiä vuokralaista. Samalla voi katsoa asunnon kunnan ja tiedustella asunnon puutteista. Hyviä ja pitkäaikaisia vuokralaisia voi palkita esimerkiksi kahvipaketilla, tai elokuvalipuilla (Hänninen 2016).

Luottamus vuokranantajan osaamista ja asiantuntemusta kohtaan nousee, kun huomioi asiakkaan tunteet. Asiakkaan tuntiessa itsensä arvostetuksi ja kohdatuksi, antaa tämä helpommin tehdyt virheet anteeksi. Yhdysvalloissa tehdyn tutkimuksen mukaan osaava ja ammattitaitoinen, mutta ihmissuhdetaidoiltaan heikko lääkäri saa merkittävästi enemmän syytteitä

hoitovirheistä kuin lääkäri, joka huomioi asiakkaat ja on miellyttävä asiakkaita kohtaan, mutta tehtävissään huolimaton. (Salonen 2017, 228-229.)

Kohtaaminen tuo uuden ulottuvuuden asiakkaan palvelemiseen. Tällöin palvelu nähdään osana ihmisyyttä ja vastavuoroisuutta. Palvelu perustuu ihmisen arvon näkemiseen, ei nöyrystelyyn tai hierarkioiden takia tehtäviin toimiin. Palvelun on tarkoitus auttaa toista eteenpäin, se on asia jonka saa tehdä, ei asia, jonka joutuu tekemään (Salonen 2017, 48).

Palvelua sisältyy kaikenlaiseen ihmisten väliseen kohtaamiseen. Se on ystävällistä, toisen haluja ja tarpeita huomioivia toimia toisen avuksi. Tämän tarkoitus ei ole siis vain myydä kyseistä palvelua, vaan antaa vastapuolelle parhaillaan arvokkuuden tunnetta. Vastapuolella on sinulle merkitystä ja sinä haluat auttaa häntä hänen tarpeissaan (Salonen 2017, 48).

Yhteenveto vuokralaisen tunnekokemuksesta: Vaikka hakijalta on tärkeä kysyä tietoja liittyen vuokranmaksuun ja -kykyyn, on kuitenkin tärkeä ymmärtää miten asiat tulisi esittää ja kuinka vuokralainen kohdata. Kohtaamalla asiakas ja pyrkimällä tarjoamaan tälle apua tämän tarvitsemisissä asioissa, voi kasvattaa vuokralaisen motivaatiota asuntoa kohtaan. Uskon että palvelemalla asiakasta, voi vaikuttaa vuokrasuhteen laatuun ja vuokralaisen haluun pitää huolta asunnosta. Vuokralaisen palveleminen voi olla esimerkiksi auttamista sähkösovimuksen solmimisessa, nopeaa reagointia vuokralaisen kysymyksiin, tarjota mahdollisuuksien mukaan oven avaamista vuokralaiselle, jos avaimet unohtuvat sisään, näin vuokralainen välttyy ovenavaus maksulta Vuokranantaja voi myös esimerkiksi viedä tervetuliaiskortin ja kahvipaketin asunnolle. Tämän lisäksi vuokralaisten oikeanlaisella kohtaamisella ja palvelulla on ainakin minulle itseisarvo, palveluksen tai hyvänmielen tuottaminen vuokralaiselle tekee myös itseni iloiseksi.

5.2.2 Mitä vuokranantaja ei saa kysyä

Vuokranantaja saa siis kysyä vain asioita, jotka vaikuttavat vuokranmaksukykyyn ja asumiseen. Lista asioista, joita vuokranantaja ei saa kysyä, on siis aika pitkä. Seuraavaksi kuitenkin muutama tärkeimmistä asioista, jotka eivät vuokranantajalle kuulu. (Hänninen 2016).

Vuokranantaja ei saa kysyä hakijan parisuhdestatusta. Asunnon vuokraaminen ei edellytä henkilökohtaisen elämän avaamista. Vuokranantajalla on kuitenkin oikeus tietää, jos joku muu on lisäksi muuttamassa asuntoon, joten asia voi käydä tässä yhteydessä ilmi. Erikseen tätä ei ole kuitenkaan oikeutta kysyä. (Hänninen 2016).

Seksuaalinen suuntautuminen kuuluu yksityisyyden suojan piiriin, eikä liity vuokrausprosessiin. Tätä vuokranantaja ei siis saa kysyä. (Hänninen 2016).

Yksityisyyden suojan piiriin kuuluu myös hakijan uskonnollinen suuntautuminen, tämäkään ei liity vuokraukseen. Vuokranantaja ei siis saa kysyä uskonnollista suuntautumista. (Hänninen 2016).

Rikosrekisterilain mukaan tiedot rikosrekisteristä on salaisia. Tämän takia vuokranantajalla ei ole oikeutta saada tietoonsa, eikä kysyä ehdokkaan rikosrekisteristä. (Hänninen 2016).

Yhteenvedo kysymyksistä, joita vuokranantaja ei saa kysyä: Vuokranantajan on siis oikeus kysyä asioista, jotka vaikuttava vuokralaisen maksuhalukkuuteen ja -kykyyn liittyen vuokramaksuun. On siis monia asioita, jotka eivät vuokranantajalle kuulu, eikä näitä saa käyttää vuokraamisperusteena. Edellä olevat kysymykset ovat aika henkilökohtaisia, eikä niitä siksi-kään ole suotavaa kysyä vuokranhakemistilanteessa, näin ollen näiden asioiden urkkiminen ei myöskään kuulu mielestäni hyvää vuokranantajuuteen.

5.3 Vuokrasopimuksen tekeminen ja allekirjoittaminen

Hyvän vuokratavan edellytys on, että vuokrasopimus on aina kirjallinen. Myös sähköinen sopimus lasketaan kirjalliseksi. Sopimuksen ei tule kuitenkaan olla suullinen. Sopimus pohjia on monenlaisia ja sopimus tulee valita huolellisesti. Kaikki sopimukset eivät ole hyvän vuokratavan mukaisia. Sopimuksen tulee olla selkä ja yksiselitteinen. Molempien osapuolten tulee perehtyä sopimuksen ehtoihin ja ennen sopimuksen allekirjoittamista kysyä mahdolliset tarvittavat tarkennukset (Hyvä vuokratapa 2018, 5).

Kaikki liitteet, jotka otetaan osaksi sopimusta, tulee luetella vuokrasopimuksessa. Liite voi olla esimerkiksi asunnon kuntotarkastuslomake, jossa asunto on kuvattu ja asunnon kunnosta ja puutteista on tehty kirjallinen raportti. Tämä laskee erimielisyyksien riskiä asunnon kuntoon liittyen vuokrasuhteen aikana, kuntoraportti toimii kaikkien sopimusosapuolten suojana. Liitteet eivät kuitenkaan saa olla ristiriidassa vuokrasopimuksen, tai asuinhuoneiston vuokrauksesta annetun lain (481/1995) kanssa (Hyvä vuokratapa 2018, 5).

Sopimuksen allekirjoittamisen yhteydessä osapuolten tulee todentaa henkilöllisyytensä. Vuokranantajan tulee myös ilmoittaa, mihin oikeus vuokrata huoneistoa perustuu. Usein syynä on siis asunnon omistaminen. Jos myöhemmin tulee tarve vuokrasuhteen ehtojen muuttamiseen, voi sen tehdä yhdessä sopimalla. Muutokset tulee tehdä kirjallisesti, ne voi tehdä esimerkiksi erillisellä liitteellä (Hyvä vuokratapa 2018, 6-7).

Vuorensola huomauttaa, että vuokranantajan on itsensä suojaamiseksi hyvä ottaa vuokralaiselta allekirjoitus ennen kuin itse allekirjoittaa sopimuksen. Jos vuokranantaja haluaakin ottaa toisen vuokralaisen (esimerkiksi vuokralaisen viivytystä johtuen) ja tekee uuden sopimuksen toisen kanssa, voi vuokranantaja joutua korvausvastuuseen, sillä lopulta voi olla tilanne, jossa asunto on vuokrattu kahdelle eri henkilölle. (Vuorensola).

5.4 Avainten luovutus ja vakuus

Ennen asunnon avainten luovutusta on tärkeä tarkistaa, että vuokralainen on maksanut ensimmäisen vuokran ja vakuuden. Vuokranantajan tulee huolehtia vakuuden säilyttämisestä, eikä vuokranantaja saa sotkea sitä muuhun omaisuuteensa (Vuokraovi).

Vakuudesta saa pidättää kulut, jotka ovat vuokranantajalle vuokralaisen laiminlyönneistä tosiasiallisesti aiheutuneet. Vuokralainen ei ole korvausvelvollinen pienistä kolhuista, tai naarmuista, jotka voidaan olettaa kuuluvan elämisestä tulevaan tavanomaiseen kulumiseen. Vuokralainen ei saa jättää viimeisiään vuokriaan maksamatta, vedoten vuokranantajan hallussa olevaan vakuuteen (Vuokraovi).

Jos vakuuden käyttämiseen ei ole perusteita, tulee vuokranantajan palauttaa vakuutus viivytyksettä ja täysmääräisenä, kun vuokrasuhde on päättynyt, huoneisto ja muut tilat on siivottu, avaimet luovutettu ja kuntotarkastus huoneistoon on tehty (Vuokraovi).

Jos vuokranantajalla on perusteita pidättää osa vakuudesta, tulee loppu vakuus palauttaa vuokralaiselle viivytyksettä. Syyt, jonka takia vakuus pidetään, on kerrottava vuokralaiselle kirjallisesti. Myös kirjallinen selvitys kuluista tulee antaa vuokralaiselle (Vuokraovi).

Avaimet luovutetaan vuokralaiselle kiittausta vastaan. Avainten luovutuksessa tulee huomioida asukasmäärä. Hyvänä määränä voidaan pitää vähintään kolmea avainta huoneistoa kohden, tai yhtä avainta per asukas ja vara-avainta (Hyvä vuokratapa 2018, 15-16).

Omalla kustannuksellaan vuokralaisella on oikeus saada kohtuullinen määrä lisäavaimia. Kun vuokrasuhde päättyy, tulee vuokralaisen palauttaa kaikki avaimet, myös teetetyt lisäavaimet (Hyvä vuokratapa 2018, 15-16).

Sekä vuokralaisen, että vuokranantajan tulee säilyttää avaimia huolellisesti. Avaimiin ei saa olla kiinnitettyä suoraan huoneistoon yhdistettäviä tunnistetietoja. Myös vuokranantajalla saa olla avaimet asuntoon (Hyvä vuokratapa 2018, 15-16).

6 Asiakaskokemus

Asiakaskokemus koostuu asiakkaan tunteista ja ajatuksista asiakkuuden aikana. On siis kyse subjektiivisesta asiasta, joka voi vaikeuttaa asiakaskokemuksen ymmärtämistä ja määrittämistä. Loistava asiakaskokemus voi toimia merkittävänä kilpailuetuna. Toisin kuin esimerkiksi

markkinointi ja tuote, jotka on helppo kopioida, voi asiakaskokemuksella ja -palvelulla erottua kilpailijoista. Hyvä kokemus lisää myös suositteluja, joka kasvattaa myyntiä. Asiakaskokemus on myös asiakassuhteen säilyttämisen ja asiakasuskollisuuden takia kannattavaa. (Kähkönen 2021).

Usein asiakaskokemusta kehitetään kilpailullisin ja liiketoiminnallisin perustein, mutta ne ovat myös hyvä keino parantaa ihmisten elämää. Asiakkaiden kokema vaivattomuus, hauskuus, sosiaalisuus, tyylys, hitaus sekä muut tuntemukset, joita koetaan asiakkuuksissa vaikuttaa suoranaisesti siihen, kuinka koemme elämämme ja miltä se tuntuu. Haluamme myönteisiin emootioihin johtavia kokemuksia. Emootio on ihmisen kokemaa tietoisien arvioinnin pohjalta syntynyt vaste tietylle tilanteelle tai tapahtumalle. Tunteen ja emootion erona pidetään emootion pitkäaikaisuutta, joka jää vielä, kun nopeampi tunnereaktio on jo mennyt ohi. Usein erityisen hyvät ja huonot (asiakas)kokemukset muistetaan, koska ne ovat luoneet emotionaalisen vasteen tapahtumalle. (Saarvijärvi & Puustinen 2020).

Poikkeuksellisen hyvistä (asiakas)kokemuksista jää emotionaalinen jälki. Ihmiset eivät aina muista, mitä olet sanonut, tai mitä olet tehnyt, mutta he muistavat aina, mitä sait heidät tuntemaan. Tunteet ja emootiot ovat hyviä välineitä asiakaskokemuksen rakentamisessa. Ne eivät helposti täysin unohdu, vaan jäävät muistoihimme - niin hyvässä kuin pahassa. (Saarvijärvi & Puustinen 2020).

Huru (2016), on pohtinut blogikirjoituksessaan asukaskokemuksen parantamista eri tavoin. Ensimmäisenä on sijoitusasunnon hyvässä kunnossa pitäminen asuntoa remontoimalla. Sijoitusasuntoa voi remontoida suhteellisen pienilläkin toimenpiteillä asukaskokemuksen parantaiseksi. Esimerkiksi muuten siistiin ja toimivaan keittiöön voi vaihtaa kaappien ovet ja asentaa vanhojen välitilanlaattojen päälle välitilanlevyn (keittiön ylä- ja alakaappien välissä oleva tila). Oikein toteutettuna näillä voi olla jo vuokrakorotuspotentiaaliakin. Myös (HOAS 18, 2019) kertoo vastuullisuusraportissaan parantavansa asukaskokemusta viihtyvyysskorjauksin teknisesti kunnossa oleviin, mutta yleisilmeeltään päivitystä vailla oleviin kiinteistöihinsä. Nämä korjaukset tehdään niin, että asukkaalle on mahdollisimman pieni häiriö remonteista. HOAS kertoo toteuttavansa remontit kahdessa päivässä klo 7-18 välisenä aikana. Remonttiin kuuluu uudet lattiat ja listat, keittiökaapit ja vaatekaapit, sekä kylpyhuoneen pinnat sekä kalusteet.

Huru kertoo myös vastaavansa vuokralaisten yhteydenottoopyyntöihin vuorokauden sisällä, aina kuin se vain on mahdollista. Myös vuokralaisen kuunteleminen saa usein tuntemaan vuokralaisen itsensä arvostetuksi. Myötätuntoinen ja ystävällinen vuorovaikutus helpottaa myös kieltävän vastauksen antamista vuokralaisen pyyntöihin, jos ne eivät ole toteutettavissa. (Huru 2016).

Monissa tutkimuksissa on todettu, että asiakastyytyväisyys nousee hyvin hoidetun reklamaation jälkeen korkeammalle, kuin mitä se oli ennen epäonnistunutta asiakaskokemusta. (Saarijärvi & Puustinen 2020).

Yhteenveto asiakaskokemuksesta: Asiakaskokemus voi olla tapa erottua muista vuokranantajista. Ensimmäinen kontakti asiakkaaseen on usein asuntoilmoituksessa. Asuntoilmoituksessa vuokranantaja voisi antaa jo palvelulupauksen itsestään ja toiminnastaan. Palvelulupaus voisi olla esimerkiksi se, että vakuus laitetaan vuorokauden sisällä maksuun, kun vuokrasopimus päättyy, jollei tarvetta vakuuden pidättämiselle ole. Tai se voisi olla esimerkiksi lupaus siitä, että vuokranantaja vastaa ja toimii nopeasti vuokralaiselta tulleisiin vikailmoituksiin asuntoon kohdistuen. Toimimalla ammattimaisesti ja lupauksensa mukaisesti voi vuokranantaja herättää vuokralaisehdokkaan luottamuksen.

7 Tunnuslukuja ja mittareita asuntosijoittajalle

Asuntosijoittamisessa on käytössä monia eri tunnuslukuja, joilla pystytään laittamaan potentiaalisia sijoituskohteita paremmuusjärjestykseen. Tunnuslukuihin perehtyminen on tärkeää, koska niiden avulla pystyy tulkitsemaan eri sijoituskohteita. (Asuntopehtoori).

7.1 Vuokratuotto %

Suomen Vuokranantajat kertovat, että on eri tapoja laskea vuokratuotto, eikä vain yhtä ”oikeaa” tapaa ole. Tärkeää on kuitenkin noudattaa aina samaa tapaa, jolloin asunnot ovat siltä osin vertailukelpoisia keskenään. (Suomen vuokranantajat). Myös Orava & Turunen (2016) päätyvät laskemaan vuokratuoton samalla tavalla kuin Suomen vuokranantajat ry ja korostavat vielä tulevien remonttien mukaan ottamisena olevan tärkeää, ilman tätä moni heikompi-kin kohde voi näyttää houkuttelevalta ostovaiheessa, totuuden tullessa ajan kanssa ilmi. Huru (2016) kertoo käyttävänsä laskentakaavassa aina kertoimena lukua 11, eikä lukua 12 jolla tarkoitetaan siis vuodessa olevia kuukausia. Käyttämällä kerrointa 11 varautuu Huru mahdollisiin tyhjiin kuukausiin ja pienempiin asuntoon kohdistuviin korjauksiin ja kodinkoneiden vaihtamiseen.

Vuokratuoton laskentakaava:

$$\frac{(\text{kuukausivuokra} - \text{vastikkeet}) \times 12}{\text{velaton hinta} + \text{remontit} + \text{varainsiirtovero}} \times 100 \%$$

Kaava 2: Vuokratuoton laskentakaava (Suomen vuokranantajat)

Yhteenveto vuokratuoton laskemisesta: Vuokratuotto kertoo sijoittajalle kuinka paljon asunto tuottaa asunnon hintaan nähden, muilla kuluilla lisättyä. Sen lisäksi että vuokratuotto % kertoo kuinka paljon asunto tuottaa, on se siis myös mainio keino vertailla asuntoja keskenään. Kuitenkaan pelkkää vuokratuotto % ei kannata käyttää ainoana mittarina sijoituspäätöstä tehtäessä. Hyviltä alueilta ostettaessa vuokratuotto % on pienempi, tätä kuitenkin kompensoi asuntojen mahdollinen arvonnousu ja se että hyviä vuokralaisia voi olla jonoksi asti. Huonomalla sijainnilla asuntoon taas voi helpommin tulla tyhjiä kuukausia ja arvonalenemaa. Lisäksi jos asuntoa on tarkoitus pitää esimerkiksi kymmenen vuotta, tulee huomioida, että kymmenen vuoden päästä sen hetkinen, esimerkiksi taloyhtiön papereissa näkyvä viiden vuoden kulluttua tehtävä putkiremontti laskee asunnon hintaa.

7.2 Oman pääoman tuotto

Yksinkertaisuudessaan oman pääoman tuotto tarkoittaa, kuinka paljon tuottoa saa suhteessa sijoitettuun pääomaan. Havainnollistavuuden vuoksi kerrottuna on siis 100 euron kuukausituotto parempi, jos olet sijoittanut 10 000 euroa, kuin jos olisit sijoittanut 50 000 euroa. Jos olet sijoittanut 10 000 euroa, niin toistamalla tämän viisi kertaa saisit 50 000 euron sijoituksella kuukausittain 500 euroa. (Heino 2020.)

Koska asunto käy pankille lainan vakuudeksi, on asuntosijoittajan mahdollista kasvattaa oman pääoman tuottoa hyödyntämällä lainarahaa. Alla Heinin (2020) taulukko omanpääoman tuoton kasvattamisesta lainarahalla.

	Pankkilaina 70% Oma pääoma 30%	Pankkilaina 30% Oma pääoma 70%
Pankkilainan määrä	70 000 €	30 000 €
Oman pääoman määrä	30 000 €	70 000 €
Vuokratulot vuodessa	650 € x 12 = 7800 €	650 € x 12 = 7800 €
Vastikkeet vuodessa	160 € x 12 = 1920 €	160 € x 12 = 1920 €
Korkokulut 1. vuonna kun korko 2%	1400 €	600 €
Vuokratuotto ennen veroja	7800 € – 1920 € – 1400 € = 4480 €	7800 € – 1920 € – 600 € = 5280 €
Oman pääoman tuotto	4480 € : 30 000 € = 14,9 %	5280 € : 70 000 € = 7,5 %

Kaava 3: Omanpääoman tuotto nousee lainarahaa käyttämällä (sijoitusovi)

Oman pääoman tuotto kasvaa, mitä enemmän lainarahaa käytetään. Lainarahan käyttäminen kasvattaa kuitenkin esimerkiksi koron noususta aiheutuvaa riskiä, nousseiden korkokulujen muodossa ja lisäksi se pienentää kuukausittaista kassavirtaa lainan lyhennyserien ollessa suurempia. On kuitenkin huomioitava, että jokaisen lainanlyhennyserän jälkeen omanpääoman osuus kasvaa, koska lyhennetyt lainaerät muuttuvat omaksi pääomaksi. Näin ollen siis aikaa myöden oman pääoman tuotto laskee, jos lainaa ei oteta lisää muihin kohteisiin tuottamaan. (Heino 2020.)

7.3 Nettovarallisuus

Nettovarallisuuden laskemiseksi tarvitsee tietoonsa kaikki varat, kuten asunnot, pörssiosakkeet, rahastot ja kulkuvälineet. Lisäksi tarvitaan kaikki henkilön veloitteet, joita ovat esimerkiksi asuntolaina, autolaina ja luottokorttivelat. Varallisuutta laskettaessa tulee huomioida sen nykyhetkinen arvo, eli esimerkiksi minkä arvoinen auto on nyt jos se on ostettu 25 000 eurolla kaksi vuotta sitten. Veloitteita arvioidessa tulee laskea niiden nykyhetken määrä, esimerkiksi paljonko autolainaa on vielä jäljellä. Nettovarallisuuden laskutoimitus on helppo ja se selvittää tämänhetkisen kokonaistilanteen varallisuuden osalta. Nettovarallisuus

on hyvä laskea tasaisin väliajoin, jolloin ymmärtää mihinkä suuntaan oma talous on suuntaamassa. Nettovarallisuus lasketaan alla olevan kuvion tavalla. (Huhtala 2020.)

Varallisuus - velvoitteet = nettovarallisuus

Nettovarallisuuden laskentakaava

Kaava 4: Nettovarallisuuden laskentakaava (Rahamedia)

Yhteenveto sijoittajan tunnusluvuista: Edellä mainittu muutama olennainen tunnusluku asunotosijoittajalle mietittäväksi ja laskettavaksi. Kaksi ensimmäistä näistä kuvaa sijoitusten tuottoa ja etenkin oman pääoman tuottoa on syytä tarkastella tasaisin väliajoin, jolloin voi pohtia olisiko sitä mahdollista korottaa esimerkiksi maltillisella lainarahalla. Esimerkiksi 15 vuoden sijoitusajalla alkupääoman ollessa 50 000 euroa, 7 % omanpääoman tuotolla lopputulema on pyöreästi 138 000 euroa, kun taas 15 % tuotolla lopputulema on noin 407 000 euroa (Sijoittaja). Omanpääoman tuottoa kannattaa siis pyrkiä pitämään mahdollisimman hyvällä tasolla, huomioiden kuitenkin mm. suuremman riskin, joka tulee vieraanpääoman (mm. pankkilaina) käyttämisestä.

8 Sijoittajan henkilökohtainen taloudenhallinta

Martat suosittelevat taloussuunnitelman laatimista, johon merkitään tulot, menot, sekä velat (Martat). Myös kuluttajaliitto kertoo artikkelissaan, että tämä auttaa pääsemään paremmin perille omasta rahankäytöstä. Menoja ja tuloja on hyvä seurata vuodenkin ajan, tällöin kulut ja menot, jotka eivät ole kuukausittaisia tai puolivuositaisiakaan, näkyvät laskelmissa (kuluttajaliitto).

KIRJANPITO


Vuosi: _____ Kuukausi: _____

Tulolajit	Palkka- ja grittätulot	Eläkkeet	Asumistuk	Elatusapu/ela- tuki	Lapsilisät	Opintotuki	Sairauspäiväraha
Perheenjäsen 1							
Perheenjäsen 2							
Perheenjäsen 3							
Yhteensä	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

KULUTUSMENOT

Päivä	Ruoka ja juoma	Ruoka ja juoma	Asuminen	Yaatteet	Terveys	Liikenne	Puhelin, internet, maksu-TV ym.
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							
11.							
12.							
13.							
14.							
15.							
16.							
17.							
18.							
19.							
20.							
21.							
22.							
23.							
24.							
25.							
26.							
27.							
28.							
29.							
30.							
Yhteensä	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Keskiarvo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

YHTEENVETO	
Tulot	0,00
Menot	0,00
Tulos +/-	0,00



Kaava 5: Osa Budjettityökalusta (Martat)

Taluspäiväkirjaa pitämällä voi pysyä selvillä, siinä mihin ja kuinka paljon päivittäiseen elämiseen kuluu rahaa. Kun kirjaa on pidetty pidemmältä ajalta, näkee mihin rahat oikeasti menevät, onko kaikki kulut tarpeellisia ja voisiko jostain luopua tai tinkiä. Tällöin myös näkee, minkälaisia summia pienistä päivittäisistä kuluista kertyy pidemmällä aikavälillä. (Kuluttajaliitto.)

8.1 Huono velka

Velka on huomisen tulojen kuluttamista tänään, lainanottajan hinta tästä on korkokulut. Kun maksat tuotteen velalla, on sen hinta usein paljon suurempi kuin mitä hintalapussa luki. Sen lisäksi että velasta maksetaan korkoa, on sillä myös helpompi ostaa kalliimpi, uudempi ja turhamaisempi tuote kuin mihin todellisuudessa olisi varaa. Kun luottoja käyttää runsaasti kuluutukseen, saa ostettua loppujen lopuksi paljon vähemmän, kuin mitä ilman luottoja saisi.

Tämä asia voi kuitenkin olla vaikea hahmottaa, koska nämä maksut maksetaan pitkän ajan kuluessa ja yksittäisiä ostoja tekemällä velka kertyy suhteellisen hitaasti (Havia, Rinta-Loppi & Lappalainen 2014, 88-90).

Vaikka velka itsessään on helppo ymmärtää, kuitenkin sen ymmärtäminen, että lainaamalla antaa päätäntävällän oman elämän olennaisista asioista toiselle, on monelle hankala hahmottaa. Velkaa ottamalla antaa tulevaisuuden tuloista ja työnteon määrästä päättämisen toisiin käsiin, eli luotonantajalle koko velan olemassaolon ajaksi. Toki kontrollin määrä riippuu velan suhteesta omiin tuloihin (Havia ym. 2014, 90-91).

Kun on tarpeeksi velassa asunto-, auto- ja muiden kulutuslainojen kanssa, on helposti hallittavissa. Henkilökohtaisia riskit tai poikkeavat mielipiteet voivat olla pannassa, ettei työpaikka mene. Ihmiset arvostavat vapautta eri tavoin. On kuitenkin huomioitava, että velkaa ottaessa tekee valinnan, tiedosti sitä tai ei. Joka tapauksessa lainarahasta ja lainanottamisesta on saatu tehtyä niin houkuttelevaa, että ihmiset ovat lähinnä pahoillaan, jos eivät saa velkaa. Monessa tapauksessa siitä olisi kuitenkin hyvä olla kiitollinen (Havia ym. 2014, 91).

Myös Martat viestivät näkemystä, jonka mukaan kulutushyödykkeiden markkinointi vetoaa ihmisten tunteisiin ja ajatukseen, jonka mukaan ostamalla näitä tuotteita tulee elämästä täydellistä. Martat kertovat, että tutkimusten mukaan 90 prosenttia talouden päätöksistä tehdään intuition pohjalta, ilman pidempää pohdintaa (lähdeettä tutkimuksille en löytänyt). (Martat).

Yhteenveto huonosta velasta: Huono velka vie henkilökohtaista taloutta vastakkaiseen suuntaan tuottavan sijoittamisen ja säästämisen kanssa. Helppo lainan ottaminen hämähäryttää rahaa ja maksun tuomaa räsitusä omalle taloudelle. Koitin etsiä kulutuslainaa puoltavaa aineistöä, mutten sitä löytänyt kuin mainoksista. Kulutuslaina voi olla kuitenkin vartenotettava vaihtoehto, jos ostettava hyödyke on oikeasti tarpeellinen ja jos rahalle saa korkokulua suurempaa korkoa muualta. Tässä havainnollistava esimerkki: Yrittäjällä on 100 000 euroa rahaa ja hänen pitää ostaa samanhintainen auto, jota hän tarvitsee työn tekemiseen. Yrittäjän ostaessa auto lainarahalla, esimerkiksi 2 % vuotuisella korolla jää yrittäjälle vielä oma 100 000 euroa itselleen käytettäväksi. Yrittäjä voi ostaa tällä 100 000 eurolla esimerkiksi sijoitusasunnon, josta tulee 5 % vuosituotto. Tässä tilanteessa yrittäjä maksaa 2 % korkoa ja saa itse samaan aikaan 5 % korkotuloa rahoilleen. Edellinen on siis yksinkertaistettu esimerkki, jossa ei ole otettu muita kuluja tai muuttujia huomioon.

8.2 Hyvä velka

Hyvällä velalla tarkoitetaan velkaa, joka tuottaa. Esimerkiksi sijoitusasunnon ostaminen lainarahalla on lähtökohtaisesti hyvää velkaa. Sijoitusasunto alkaa tuottamaan vuokratuloa ja mahdollista arvonnousua, näiden avulla pystytään kuittaamaan velkaa ja sen korkokulut, mikäli asunto on valittu hyvin. Tällöin velalla saa suuremman tuoton sijoituksilleen, kuin mitä olisi voinut saada ilman velan ottamista (Talousviisas 2018).

Viisas raha lehden artikkelissa Osinkoinsinööri blogia pitävä Viljanen kuitenkin huomauttaa, että vaikka lainan käyttäminen sijoittamiseen mahdollistaa suuremmat tuotot, altistaa se myös sijoittajan 'poikkimenemisen' riskille, eli sille ettei kuluistaan pysty selviämään. Tähän riskiin voi kuitenkin vaikuttaa sijoituskohteen valinnalla ja kohtuullisella lainamäärällä (vrt. asuntosijoittaminen kohtuullisella lainamäärällä ja kryptovaluutat suurella velalla) (Viljanen 2021).

Yhteenveto sijoittajan oman talouden hallinnasta: Itse innostuessani sijoittamisesta toden teolla, otin asiakseni myös oman talouden seurannan. Siihen saakka usein se raha mikä tuli, pääosin myöskin meni. Kun pääsin kärryille kuluistani ja siitä mihin raha menee, ymmärsin sen vaikutuksen omaan talouteeni erityisesti pitkällä aikavälillä. Näin sain siirrettyä huomattavasti suuremman summan kuukausittain sijoituksiin. Nyt olen voinut todeta, että jo muutama vuoden aktiivisen taloudenhallinnan ja sijoittamisen jälkeen, olen päässyt parempiin tuloksiin, kun ajattelin alkuun edes eläkeiässä olevan mahdollista.

Myös suhteeni kuluttamiseen muuttui ja aloin ostamaan asioita, joille koen oikeasti olevan tarve, toki lipsahduksiakin tapahtuu. Olen myös valmiimpi maksamaan laadusta enemmän, jolloin tulee huomioitua sekä taloudellinen että kestävämpi kulutus. Nykyisin etenkin länsimaissa kulutusta tulisi pohtia myöskin suhteessa luontoon. Kuinka paljon maapallo kestää? Vuonna 2021 suomalaisten laskennallinen ylikulutuspäivä oli 10. huhtikuuta (WWF).

Mielestäni kaiken onnistuneen henkilökohtaisten varojen sijoittamisen pohjana toimii oman talouden hallinta ja sijoitettavien varojen kasvattaminen joko tuloja lisäämällä tai kuluja karsimalla. Vaikka olisi kuinka hyvä sijoittaja ja sijoittaa 20 euroa kuukaudessa, pääsee tuskin yhtä hyvää lopputulokseen kuin keskinkertainen sijoittaja, joka pystyy sijoittamaan 500 euroa kuukaudessa.

9 Kyselyn toteutus ja tulokset

Opinnäytetyön tutkimuksen tarkoituksena on kartoittaa vuokralaisten ajatuksia asumisesta. Vuokralaisten näkökulman esiintuominen auttaa rakennuttajia ja sijoittajia ymmärtämään minkälaisille asunnoille voisi olla kysyntää ja minkälaiset asunnot vastaavat vuokralaisten tarpeisiin parhaiten. Tutkimusmenetelmäksi valikoitui kyselytutkimus, joka oli suunnattu vuokralalla asuville henkilöille.

9.1 Laadullinen ja määrällinen tutkimus

Laadullisessa tutkimuksessa ajatuksena on ymmärryksen saaminen tutkimuksen kohteena olevien henkilöiden kulmasta. Tutkimuksen tilaaja on siis kiinnostunut ajatuksista, tunteista ja kokemuksista joita tutkimuksen kohteilla on. Vaikka laadullista tutkimusta voi toteuttaa eri tavoin, on niillä kuitenkin yhdistäviä tekijöitä, kuten niiden induktiivisuus. Induktiivisuus tarkoittaa, että johtopäätökset tehdään aineistosta käsin. Tällöin puhutaan myös aineistolähtöisyydestä, joka tarkoittaa sitä, että tutkimuksessa on käytetty runsaasti aineistossa esiintyneitä sanoja, lauseita ja käsitteitä, joita tutkimuksen kohteena henkilöt ovat käyttäneet. (Puusa & Juuti 2020).

9.2 Kysely

Opinnäytetyön tutkimusosio tehtiin kyselylomakkeella, joka oli Google Forms pohjainen, kyselyä jaettiin Facebookissa. Tutkimus tehtiin kyselynä, jolla tarkoitus oli saada toimeksiantajalle tietoa vuokralaisten näkemyksistä ja mielipiteistä vuokra-asumista kohtaan. Linkkiä kyselyyn jaettiin Facebookissa, eri kaupunkien vuokra-asunto ryhmissä, 6.-16.11.2021. Kyselyyn vastanneiden kesken jaettiin 4 x 20€ S-ryhmän lahjakorttia. Kyselyyn vastasi 535 henkilöä eri puolilta Suomea.

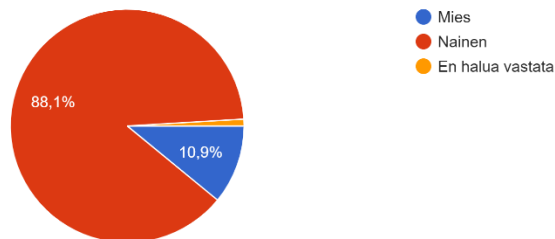
Ennen varsinaisia asumiseen liittyviä kysymyksiä kysyttiin vastaajien taustatietoja iästä, asuinkunnasta ja sukupuolesta. Ensimmäisessä kysymyksessä kysyttiin sukupuolta. Vastaajista 88,1% kertoi olevansa naisia ja 10,9% kertoi olevan miehiä. 1% ei halunnut kysymykseen vastata. Kysely on siis erittäin vahvasti painottunut naisvastaajiin.

Eniten vastaajia oli Tampereelta, josta vastaajia oli 36% kaikista vastaajista. Muuta kaupungit tulivat kaukana perässä, toisena ja kolmantena olivat Rovaniemi (11,6% vastaajista) ja Porvoo (11,4% vastaajista). Alempana vastaajamäärät eriteltyinä kaupungeittain.

Vastaajien ikä oli myös vahvasti painottunut tiettyyn ikään. Vastaajista 58,5% oli 21-30 vuotiaita. Muut ikäluokat olivat tasaisemmin painottuneet. Alempana piirakkakaavio, jossa ikäkaumat prosentteittain.

1. Vastaajien sukupuoli:

Sukupuolesi?
530 vastausta



Asuinkunta:

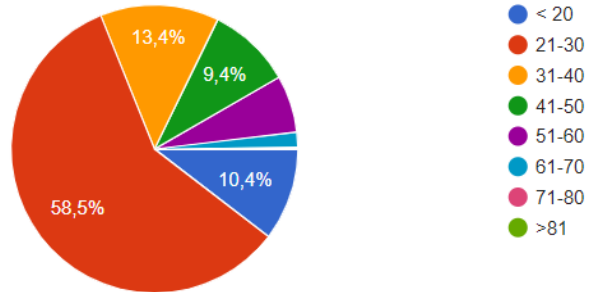
Tampere: 193, Rovaniemi: 62, Porvoo: 61, Turku: 33, Hyvinkää: 27, Oulu: 26, Kokkola: 19, Hämeenlinna: 11, Helsinki: 10, Kangasala: 6, Vantaa & Jyväskylä: 5, Espoo & kotka & Nokia: 4, Savonlinna & Lahti & Askola & Seinäjoki: 3, Kempele & Kuopio & Järvenpää & Lempäälä & Pirkkala & Salo & Sastamala & Sipoo & Ylöjärvi: 2.

2. Ikä

Vastaajien ikä painottui vahvasti välille 21-30 vuotta (58,5%), 31-40 vuotiaita oli 13,4% vastaajista ja 41-50 vuotiaita 9,4% vastaajista. 91,7% Vastaajista oli 50 vuotiaita tai sen alle.

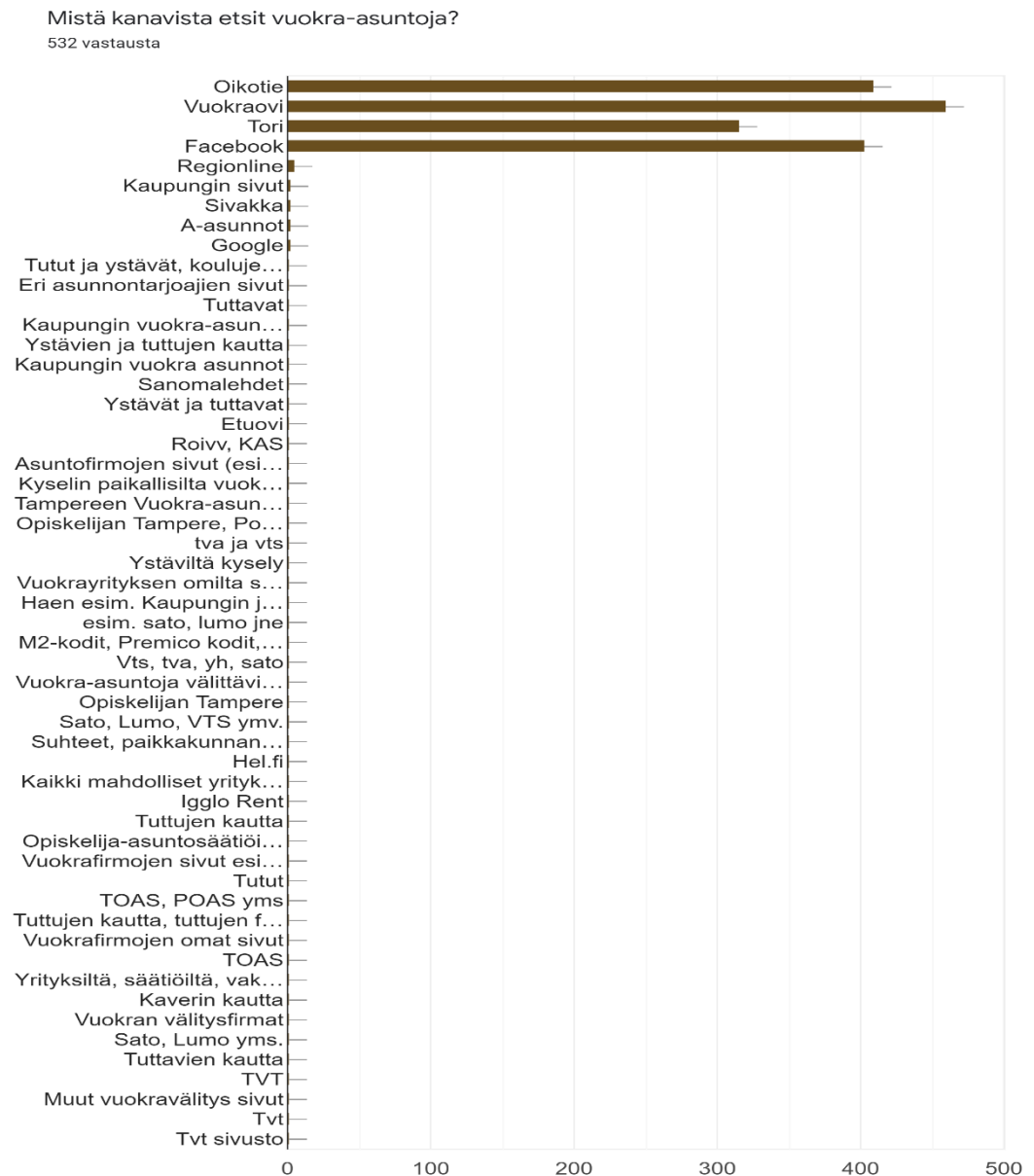
Minkä ikäinen olet?

530 vastausta



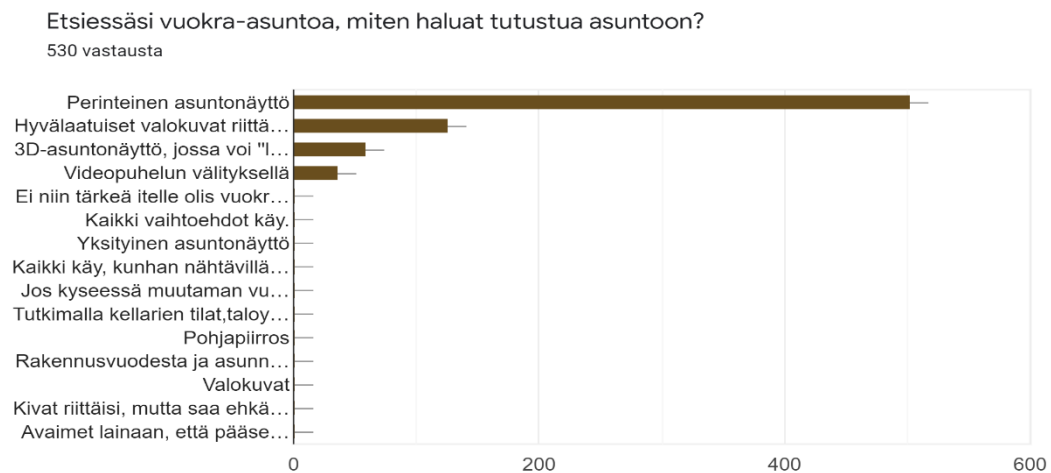
3. Mistä kanavista etsit vuokra-asuntoja?

Tässä kysymyksessä Oikotie, vuokraovi, Tori ja Facebook olivat annettu valmiina vaihtoehtoina, lisäksi oli kohta johon sai kirjoittaa oman vastauksensa. Vaikka valmiit vaihtoehdot olisivat voineet omalta osaltaan värittää tuloksia, voi kuitenkin mielestäni hyvin olettaa, ettei näille neljälle alustalle ole todellisia haastajia, syystä että muut kanavat saivat vain yksittäisiä vastauksia. Vaikka Kyselyä jaettiin Facebookissa, oli se kuitenkin vastaajien mielestä vasta kolmanneksi suosituin alusta etsiä asuntoa.



4. Etsiessäsi vuokra-asuntoa, miten haluat tutustua asuntoon?

Asuntoa etsiessä näyttää perinteinen asuntonäyttö olevan ylivoimaisesti suosituin tapa tutustua asuntoon. Tässä kysymyksessä valmiita vaihtoehtoja olivat perinteinen asuntonäyttö, hyvälaatuiset valokuvat, 3-D asuntonäyttö, sekä videopuhelu. Muut vastaukset saivat vain yksittäisiä vastauksia. Itse luulen vahvasti, että 3-D asuntonäyttö on saanut vähän vastauksia, syystä ettei sitä kovin yleisesti ole asunnoille tarjottu, etenkin vuokra-asunnoille. Mielestäni se on kuitenkin oikein hyvä tapa hahmottaa asuntoa, sen toiminta on oikeastaan samanlainen kuin Google Mapsin, jossa voi kulkea pisteestä toiseen.



5. Kun asut vuokralla, kuinka nopeasti odotat että vuokranantaja vastaa yhteydenottopyyntösi?

Tähän kysymykseen valmiita vaihtoehtoja olivat tunnin sisällä yhteydenotosta, vuorokauden sisällä yhteydenotosta ja viikon sisällä yhteydenotosta. Lisäksi oli mahdollista laittaa oma vastaus avoimeen kenttään. Tähän tuli kuitenkin useampia yksittäisiä vastauksia kuten ”muutaman päivän sisällä” ja ”parin päivän sisällä”. Luulen että tässä kysymyksessä valitut valmiit vaihtoehdot ohjasivat vastauksia liikaa sekä vuorokauden, että viikkoon. Parempi vastausvaihtoehtojen asettaminen olisi mahdollisesti kasvattanut pariin ja muutamaan päivään viittaavia vastauksia. Nyt kuitenkin ehdottomasti suurin osa vastaajista (76,7%), odotti vuokranantajan vastaavan yhteydenotopyyntöön vuorokauden sisällä.

Kun asut vuokralla, kuinka nopeasti odotat että vuokranantaja vastaa yhteydenottoopyyntösi?
529 vastausta



6. Haluaisitko että vuokranantaja olisi sinuun säännöllisesti yhteydessä?

Suurin osa vuokralaisista ei halua, että vuokranantaja on tähän yhteydessä ilman konkreettista syytä (61,7%). Kun taas osa vuokralaisista (14,2%), haluaa että vuokranantaja on tähän yhteydessä puolivuositain ja osa (19,2%) vuosittain.

Haluaisitko että vuokranantaja olisi sinuun säännöllisesti yhteydessä?
530 vastausta

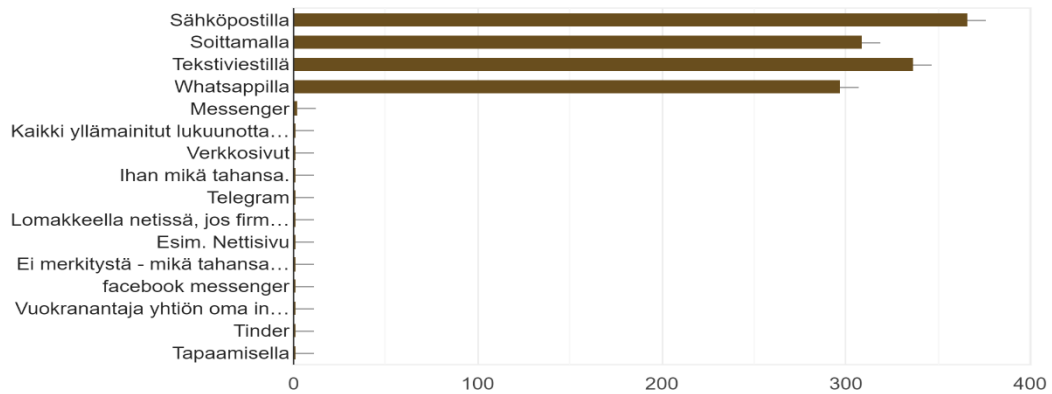


7. Mitä kanavia käyttäen haluat olla yhteydessä vuokranantajaasi?

Valmiita vastausvaihtoehtoja olivat sähköposti, soittaminen, tekstiviesti ja whatsapp, lisäksi oli mahdollista laittaa oma vastaus tyhjän kenttään. Valmiiden vastausvaihtoehtojen ulkopuolelta tuli vain yksittäisiä vastauksia muiden kanavien osalta.

Mitä kanavia käyttäen haluat olla yhteydessä vuokranantajaasi?

530 vastausta

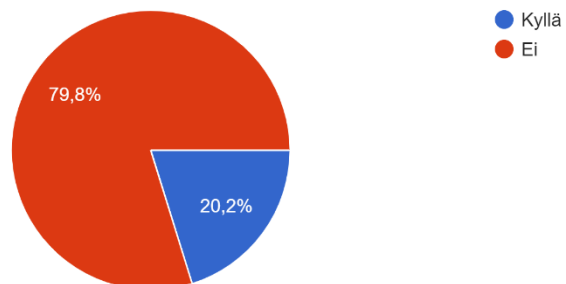


8. Onko sinulle väliä, onko vuokranantaja yksityinen vai yritys?

79,8%:lla vastaajista ei ollut väliä, onko vuokranantaja yksityinen vai yritys. 20,2%:lla vastaajista tällä oli merkitys.

Onko sinulle väliä, onko vuokranantaja yksityinen vai yritys?

530 vastausta



9. Jos vastasit edelliseen kysymykseen kyllä, niin miksi?

Alla esimerkkivastauksia yksityisten sekä yritysten puolesta ja vastaan.

Yrityksen puolesta: 44 Yrityksiä puoltavat vastaajat korostivat esimerkiksi yrityksen olevan luotettavampia, lisäksi kerrottiin huonoista kokemuksista yksityisten kanssa ja riskistä että asunto lähtee alta.

Yksityisen puolesta: 51 Yksityisiä puoltavat kertovat sopimisen olevan helpompaa ja yksityisten joustavan enemmän. Myös vuokranantajan "kasvollisuus" koettiin eduksi. Vuokranantaja on helpompi saada kiinni.

''Koen omien kokemusteni perusteella että yritykset ovat luotettavampia ja heidän kanssaan on helpompi hoitaa asioita kuin yksityisten.''

''Yritys, sillä yksityisistä va huonoja (ahdistavia) kokemuksia.''

''Mieluummin yksityinen. Koen, että yksityisellä vuokralla asuessa on edes mahdollisuus tulla kohdatuksi muunakin kuin pelkkänä tulolähteenä vuokranantajalle.''

''Yksityisen kanssa tuntuu olevan helpompi pitää yhteyttä tarvittaessa.''

''Arvostan, että vuokranantajalla on "kasvot". Eli suosin yksityistä vuokranantajaa.''

''Huono kokemus yksityisestä vuokranantajasta.''

''Yksityisen vuokranantajan kanssa voi olla joko todella helppoa tai todella kamalaa. Firmat ovat yleensä selkeämpiä.''

''Yritys ei todennäköisesti myy kämppää alta tai tarvitse omaan käyttöön.''

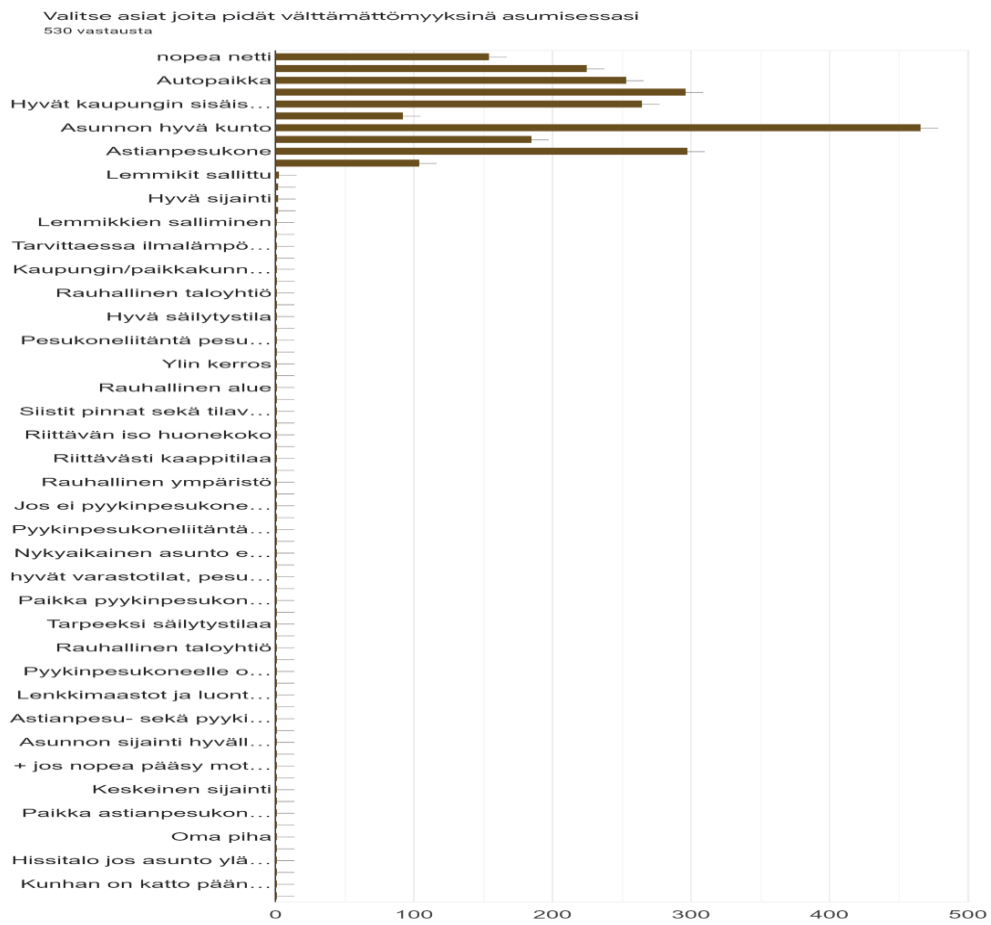
''Yksityisen kanssa on paljon helpompi toimia.''

''Olen kuullut todella paljon huonoja kokemuksia yksityisistä vuokranantajista.''

10. Valitse asiat, joita pidät välttämättömyyksiä asumisessasi

Kysymyksessä valmiita vastausvaihtoehtoja olivat nopea netti, autopaikka, hyvät kaupungin sisäiset julkisenliikenteenyhteydet, asunnon hyvä kunto, astianpesukone, pyykinpesukone, parveke, autopaikka, kauppa kävelyetäisyydellä, hyvät kaupungista ulos vievät julkisenliikenteenyhteydet ja sauna. Lisäksi oli mahdollista laittaa omia vastauksia vapaaseen kenttään. Suurin osa vastaajista piti välttämättömyytenä asunnon hyvää kuntoa (88%), toiseksi eniten ääniä sai astianpesukone (56,6%) ja kolmanneksi eniten ääniä sai kauppa kävelyetäisyydellä (56%). Mielestäni myös suhteellisen paljon ääniä sai parveke (42,3%).

Tässä vielä listattuna 10 eniten ääniä saanutta välttämättömyyttä kuviosta ylhäältä alaspäin luettuna (Kuviossa on nimetty vain joka toinen): nopea netti (29,4%), parveke (42,3%), autopaikka (48,1%), kauppa kävelyetäisyydellä (56%), hyvät kaupungin sisäiset julkisenliikenteenyhteydet (49,8%), hyvät kaupungista ulos vievät julkisenliikenteen yhteydet (17,4%), asunnon hyvä kunto (88%), pyykinpesukone (35%), astianpesukone (56,6%) ja sauna (19,7%).

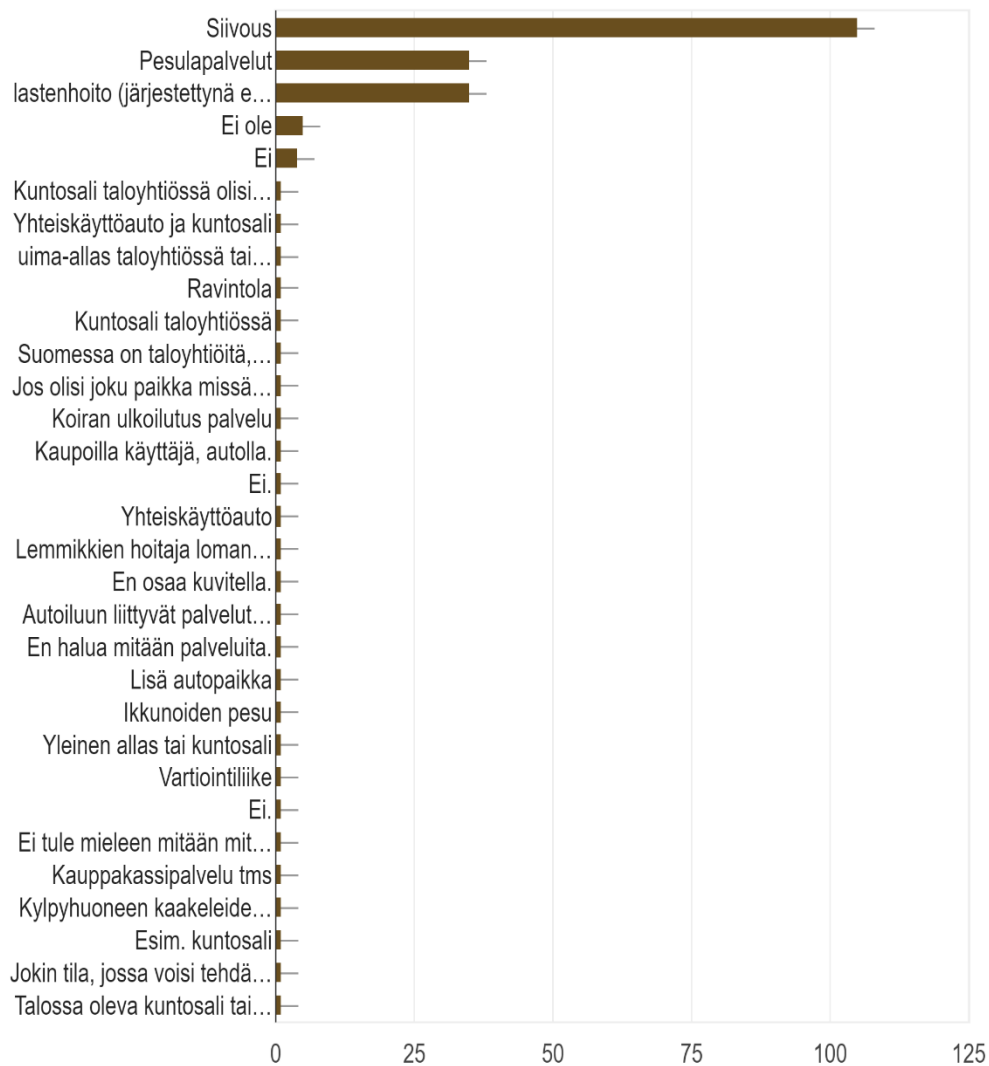


11. Onko palveluita, joita haluaisit tai joista olisit valmis maksamaan lisähintaa vuokra-asunnossasi?

Siivousta kertoi haluavansa, tai olevansa valmis maksamaan 60,6% vastaajista, pesula- palveluista ja lastenhoidosta oli valmis maksamaan kummastakin 20% vastaajista.

Onko palveluita, joita haluaisit tai joista olisit valmis maksamaan lisähintaa vuokra-asunnossasi?

173 vastausta

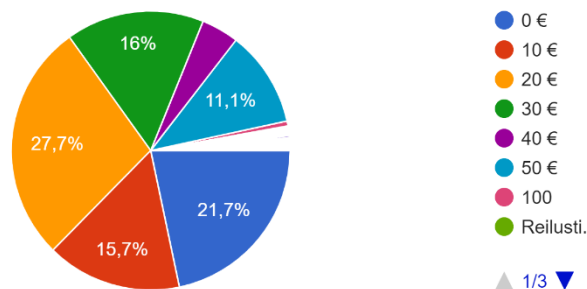


12. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa jos asunnossasi olisi sauna?

Vastaajista 15,7% olisi valmis maksamaan saunasta 10€, 27,7% 20€, 16% 30€, 4,3% 40€, 11,1% 50€ ja 0,6% 100€. Vastaajista 21,7% ei olisi valmiita maksamaan saunasta lisähintaa.

Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa jos asunnossasi olisi sauna?

530 vastausta



13. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän jos asunnossasi olisi parveke?

Vastaajista 21,1% olisi valmiita maksamaan parvekkeesta 10€, 25,3% 20€, 12,7% 30€, 4,8% 40€ ja 8,7% 50€. 25,5% vastaajista ei maksaisi parvekkeesta ylimääräistä.

Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa jos asunnossasi olisi parveke?

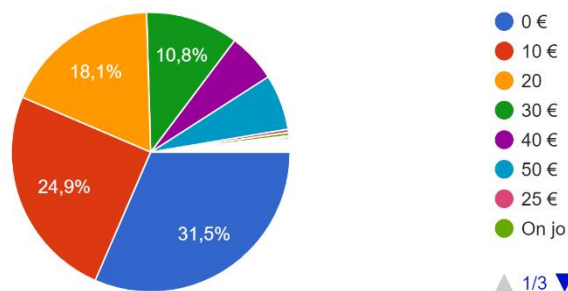
526 vastausta



14. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa jos asunnossasi olisi astianpesukone?

24,9% vastaajista olisivat valmiita maksmaan astianpesukoneesta 10€ lisää vuokraa, 18,1% 20€, 10,8% 30€, 5,7% 40€ ja 6,4% 50€. 31,5% vastaajista ei olisi valmiita maksamaan astianpesukoneesta lisää vuokraa. Osassa avoimia vastauksia kuitenkin korostettiin, että paikka astianpesukoneelle tulisi olla.

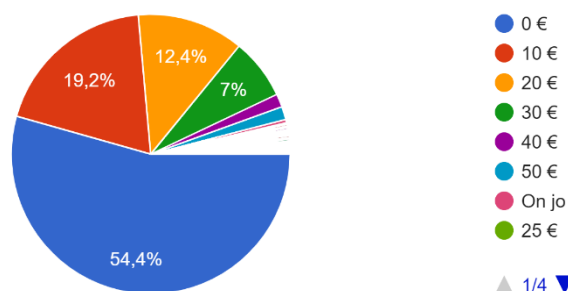
Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa jos asunnossasi olisi astianpesukone?
530 vastausta



15. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa, jos asunnossasi olisi pyykinpesukone?

Vastaajista 19,2% olisi valmis maksamaan 10€ pyykinpesukoneesta lisää vuokraa, 12,4% 20€, 7% 30€, 1,5% 40€ ja 1,5% 50€. 54,4% ei ole valmis maksamaan lisävuokraa pyykinpesukoneesta. Osassa avoimia vastauksia kuitenkin korostettiin, että paikka pyykinpesukoneelle tulee olla.

Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa jos asunnossasi olisi pyykinpesukone?
526 vastausta



16. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa, jos asunnossasi olisi kuivausrumpu?

16,8% vastaajista olisi valmis maksamaan kuivausrummusta 10€ lisää vuokraa, 9,1% 20€, 3,8% 30€, 1% 40€ ja 1% 50€. 66,9% vastaajista ei olisi valmiita maksamaan kuivausrummusta lisää vuokraa.

Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa jos asunnossasi olisi kuivausrumpu?
525 vastausta



17. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan kuukausimaksua, jos asunnossasi olisi pesutupa?

22,7% vastaajista olisi valmis maksamaan pesutuvasta 5€ kuukausimaksun, 13,2% 10€, 1,9% 15€, 0,9% 20€ ja 0,6% 25€. 58,8% ei olisi valmis maksamaan pesutuvasta kuukausimaksua ollenkaan.

Kuinka paljon olisit valmis maksamaan kuukausimaksua jos taloyhtiössäsi olisi pesutupa?
529 vastausta

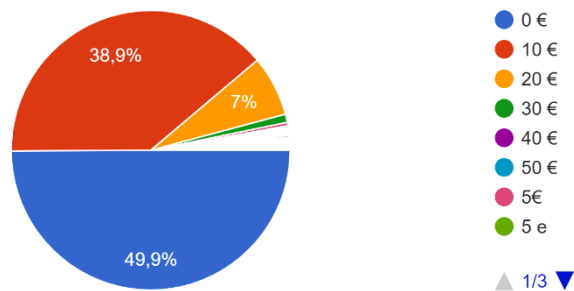


18. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan kuukausimaksua, jos taloyhtiössäsi olisi sauna (olettaen ettei sitä asunnossa olisi)?

38,9% olisi valmiita maksamaan saunasta 10€ kuukausimaksua, 7% 20€ ja 0,9% 30€. 49,9% vastaajista ei ole valmiita maksamaan saunasta kuukausimaksua.

Kuinka paljon olisit valmis maksamaan kuukausimaksua jos taloyhtiössäsi olisi sauna (olettaen ettei sitä asunnossa olisi)?

529 vastausta

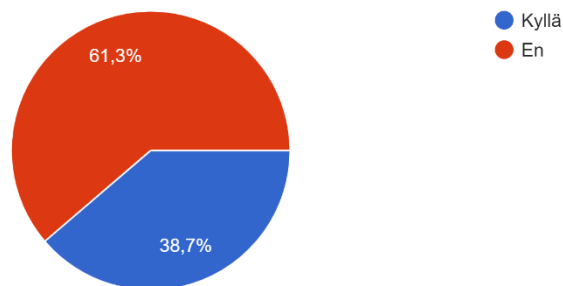


19. Käyttäisitkö jos taloyhtiössä olisi asukkaille yhteiset tilat vapaa-ajan käyttöön?

61,3% vastaajista ei käyttäisi taloyhtiön yhteiseen käyttöön tarkoitettuja tiloja, 38,7% niitä käyttäisi.

Käyttäisitkö jos taloyhtiössä olisi asukkaille yhteiset tilat vapaa-ajan viettoon?

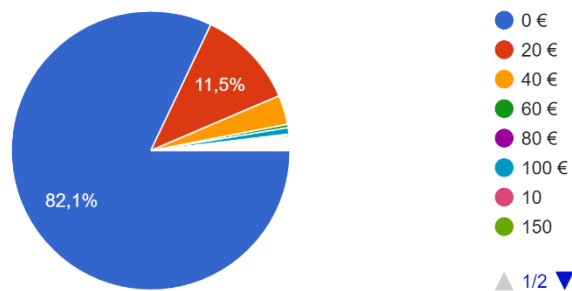
532 vastausta



20. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan kuukausimaksua taloyhtiön tiloissa olevasta etätyöpisteestä?

11,5% vastaajista olisi valmis maksamaan 20€ kuukausimaksun taloyhtiön tiloissa olevasta etätyöpisteestä ja 3,4% 40€. 82,1% vastaajista ei maksaisi etätyöpisteestä kuukausimaksua.

Kuinka paljon olisit valmis maksamaan kuukausimaksua taloyhtiön tiloissa olevasta etätyöpisteestä?
530 vastausta



21. Miksi valitsit juuri nykyisen vuokra-asuntosi?

Sijainti mainittiin 265 kertaa.

Hinta/Hinta-laatusuhde/vuokra mainittiin 201 kertaa.

Asunnon kunto mainittiin 124 kertaa

Kodinkoneet mainittiin 30 kertaa

Autopaikka mainittiin 13

22. Mikä on paras asia nykyisessä kodissasi?

Sijainti mainittu 189 kertaa

Kunto / Pinnat / Uusi : 63

Astianpesukone / pyykinpesukone / kodinkoneet: 21

Parveke: 44

Hyvä pohja: 27

Sauna: 31

Rauhallinen taloyhtiö: 16

Rauhallinen sijainti:11

Rauhallisuus ylipäättään: 9

Halpa/Hinta/Edullinen/Hinta-laatu: $8+9+7+7=31$

Iso Keittiö: 3

Iso olohuone: 3

Iso makuuhuone: 1

Iso kylpyhuone/WC: 4

Asunnon koko:15

Isot huoneet: 1

Isot ikkunat: 4 Paljon ikkunoita: 2 Valoisuus:12

Tila/Tilava: 25

Avaruus: 4

Oma piha: 20

Piha: 4

23. Minkälainen olisi unelmiesi vuokra-asunto?

Kysymys oli avoin, eikä vastauksista löytänyt asioita, jotka olisivat selvästi ylitse muiden. Alla kuitenkin poimintoja vastauksista.

Tilava, remontoitu, parveke, sauna, vesistön lähellä, lupa remontoida ja maalailta, siistit pinnat, toimivat kodinkoneet, yhteisöllinen taloyhtiö, kohtuullinen vuokra, lähellä palveluita, lemmikit sallittu.

24. Minkälainen olisi paras mahdollinen vuokranantaja?

Ei ota turhaan yhteyttä: 55

Luotettava: 46

Reilu: 49

Vastaa nopeasti yhteydenottoihin: 94

Helposti lähestyttävä: 100

Rehellinen:23

Joustava:93

Hoitaa omat velvollisuutensa, mm. asunnon kuntoon ja kodinkoneisiin liittyen:106

9.3 Johtopäätökset ja kehitysehdotukset

Kyselyyn vastasi 535 vuokralla-asujaa ympäri Suomen. Vastaaajien lukumäärä oli mielestäni hyvä, tällä otannalla saa jo suhteellisen hyvän kuvan vuokralaisten mieltymyksistä. Vastajaat olivat noin 90%:sti naisia, joten tulos on siltä osin väritynyt, jos nyt sukupuolten välillä eroavaisuuksia vuokra-asumisen suhteen on. Myös vastaajien ikä oli painottui lähes 60%:sti ikävuosille 21-30, toisaalta tämä voi kuvata vuokralla asujien ikäjakaumaa ylipäättään.

Suurin osa vastaajista kertoi etsivänsä asuntoa vuokraovesta, joka on vuokra-asuntoja tarjoava nettisivu. Oikotie, Facebook, Vuokraovi ja tori.fi saivat kuitenkin yhteensä 1575 vastausta, joka tarkoittaa että jokainen vastaaja etsii asuntoa keskimäärin kolmelta eri sivustolta. Näin ollen voisi ajatella, että ihan joka sivustolle ei asuntoa ole välttämätöntä laittaa, että sen asuntoa etsivät löytäisivät.

Vastaajat kertoivat pitävänsä perinteistä asunonäyttöä ylivoimaisesti suosituimpana tapana tutustua asuntoon (94%). Hyvälaatuisia valokuvia suosi 23% vastaajista, 3-D asunonäyttöä 11% ja videopuhelun välityksellä pidettävää näyttöä 7% vastaajista. Näiden vastausten perusteella perinteistä näyttöä ei voi helposti korvata.

Kun asunto on saatu ja asutaan vuokralalla, odottavat vuokralaiset, että vuokranantaja vastaa yhteydenottopyyntöön vuorokauden sisällä (77%), muutaman päivän sisällä vastausta odottaa 15% vastaajista ja viikon sisällä vastausta odottaa 5% vastaajista. Uskon että nopeita vastauksia halutessa, on vuokralaisen ja vuokranantajan syytä olla yhteyksissä puhelimen välityksellä. Tällöin viestit/puhelut on heti nähtävissä, toisin kuin esimerkiksi sähköpostit usein katsotaan pidemmällä viiveellä.

Suurin osa vuokralaisista ei halua, että vuokranantaja on tähän yhteydessä ilman konkreettista syytä (61,7%). Kun taas osa vuokralaisista (14,2%), haluaa että vuokranantaja on tähän yhteydessä puolivuositain ja osa (19,2%) vuosittain. Lähtökohtaisesti siis, jos ei ole muuta tietoa, on varmasti turvallisin, kun ei ole turhaan yhteydessä vuokralaiseen. Itse olen vuokranantajana tätä toteuttanut niin, että olen kehottanut vuokralaisia olemaan minuun päin yhteydessä, jos jokin mietityttää tai puutteita asunnossa ilmenee. Pysin myös vastaamaan vuokralaisten yhteydenottoihin mahdollisimman pian, niistä kiitellen, jolloin koitan saada vuokralaisen riman yhteydenottoihin mahdollisimman alhaiseksi. Yhteydenpito vuokralaisen kanssa auttaa vuokranantajaa olemaan paremmin kartalla asunnon kunnosta ja esimerkiksi taloyhtiön häiriöistä jotka mahdollisesti vaikuttavat vuokralaisen asumismukavuuteen. Puuttamalla näihin asioihin tarvittaessa, on mahdollista saada pidempiä vuokralaissuhteita ja tyytyväisempiä vuokralaisia. Kuitenkin vuokralaisen halua olla ilman turhia yhteydenottoja tulee mielestäni kunnioittaa ja antaa vuokralaiselle rauha asua.

Osalle vastaajista oli merkitystä sillä, onko vuokranantaja yksityinen vai yritys. Yritykset saivat risuja kasvottomuudesta, toisaalta kehuja taas tuli siitä, että asuntoa tuskin myydään vuokralaisen alta ja siitä että asiat ovat sujuneet hyvin. Kasvottomuutta voisi mielestäni vähentää esimerkiksi sillä, että jokaisella kohteella olisi tietty hallinnoija, jolloin vuokralaisella olisi aina sama tuttu yhteyshenkilö koskien asunnon asioita.

Yksityiset vuokranantajat taas saivat kehuja mm. joustavuudesta. Muutama vastaaja mainitsi kuitenkin kuulleensa, tai kokeneensa ahdistavia kokemuksia yksityisistä vuokranantajista. Yksityinen vuokranantaja on esimerkiksi halunnut vähän väliä käydä asunnossa, tai vedättänyt

takuuvuokria. Näissä tilanteissa suosittelen vahvasti vuokranantajaa harkitsemaan, että onko han asuntojen vuokraaminen omaa ydinaluetta, vai tulisiko voimavarat keskittää jonnekin ihan muualle. Rahan varastaminen (vaikka vuokravakuuden muodossa), tai kotirauhan rikkominen ovat molemmat laissa kiellettyjä.

Vuokra-asuntojen tarjonnan kasvaessa ja kilpailun koventuessa vuokramarkkinoilla, olisi vuokranantajien hyvä pohtia millä keinoilla voi parantaa oman asunnon haluttavuutta. Vuokralaiset pitivät asumisessaan välttämättömyyksiä esimerkiksi asunnon hyvää kuntoa (88 %), astianpesukonetta (56,6 %) ja pyykinpesukonetta (35,5 %). Nämä ovat asioita, jotka ovat mahdollista saada asuntoon lähtökohtaisesti suhteellisen pienellä rahamäärällä. Toki asunnon hyvä kunto esimerkiksi keittiön ja kylpyhuoneen osalta, voivat olla jo kalliimpia remontteja, toteutustavasta riippuen. Jos asunto on pinnoiltaan siisti ja siellä on sekä astianpesukone ja pyykinpesukone, on jo onnistunut poistamaan usean vuokralaisen asumisen esteet. Näillä toimilla on myös vuokraa korottava vaikutus. Parveke oli välttämätön 42,3 %:lle vastaajista. Parvekkeen rakentamisen kuluja olisi hyvä pohtia verrattuna siitä saatavaan hyötyyn asuntoa vuokratessa, joita ovat vuokrankorotuspotentiaali sekä asunnon houkuttelevuuden kasvaminen vuokralaisten silmissä. Olisiko parveke järkevä investointi suurempaan osaan asuntoja rakentamisvaiheessa? Lisäksi vastauksissa nousi korkealle myös julkisen liikenteen yhteydet, sekä kauppa kävelyetäisyydeltä, myös nämä on syytä ottaa huomioon sijoitusasuntoa ostaessa, tai kerrostalon rakentamispäätöstä tehdessä.

Vastaajat kertoivat, että olisivat valmiita maksamaan siivouspalveluista. Voisiko kiinteistön ylläpitäjä esimerkiksi kilpailuttaa siivoojaan ja tarjota sitä kaikille samassa talossa asuville. Näin siivouskuluja saataisiin pienennettyä ja jos siivousta tehtäisiin useassa asunnossa, olisi se mahdollista laskuttaa asukkailta esimerkiksi minuuttikohtaisesti, eikä minimi tuntiveloituksella kuten usein siivousta tilatessa.

Kyselyssä kysyttiin myös vastaajien maksuhalukkuutta erilaisiin asunnon varusteisiin liittyen. Näitä vuokranantaja voi laskea ja pohtia investointien kannattavuutta suhteessa niiden elinkaareen, vuokrankorotuspotentiaaliin ja asunnon haluttavuuden suhteen.

Kyselyn vastausten pohjalta toimeksiantaja voi pohtia rakentamisen yhteydessä, minkälaiset asiat houkuttelevat vuokralaisia ja mitkä asiat ovat hyviä investointeja vuokralaisten vuokramaksuhaluun nähden. Lisäksi esimerkiksi kysymys jossa kysyttiin, mitä pidetään välttämättömyytenä vuokra-asunnossa, voi antaa ajatuksia siihen minkälainen asunnon tulisi olla jotta sillä on mahdollisuus menestyä vuokramarkkinoilla.

10 Pohdintaa

Oma työskentelyni sujui pääsääntöisesti hyvin. Tein opinnäytetyötä lokakuussa luokkaa 80 tuntia, jolloin opinnäytetyö eteni hyvin ja sain teoriaosan pääosin kirjoitettua. Tämän jälkeen palasin töihin ja opinnäytetyötä tein satunnaisesti, jolloin sen eteneminen oli heikompa. Josakin vaiheessa otin kuitenkin lauantapäivät opinnäytetyötä varten ja edistystä alkoi tulla taas paremmin.

Uskon että opinnäytetyön teoriaosasta saa irti asuntosijoittamista pohtiessa. Työssä on otettu huomioon myös sijoittajan henkilökohtainen talous ja pohdintaa kuluttamisesta. Mielestäni nämä ovat tärkeitä elementtejä sijoitustoiminnassa. Järkevällä taloudenpidolla pystyy varautumaan paremmin riskeihin, sekä kasvattamaan nopeammin omaa sijoitustoimintaa.

Kyselyn tulokset antavat näkemyksiä siitä, mitä asioita vuokralaiset arvostavat ja miten näitä asioita voisi hyödyntää omaa vuokraustoimintaa harjoittaessa. Tuloksien pohjalta voi myös pohtia minkälaisia investointeja asuntoon on kannattava tehdä ja minkälainen sijoitusasunnon tuli alun perin olla. Kyselyn tuloksia pohdittaessa on kuitenkin hyvä ottaa huomioon, etteivät kaikki ihmiset varmasti toimi samalla tavalla oikeassa elämässä, verrattuna kyselyyn antamiin vastauksiin.

Toimeksiantaja kertoi erityisesti kyselyn tulosten olevan sellaisia, joita he voivat huomioida tekemisessään.

Lähteet

Painetut

Kaarto, M & Huru, H. 2021. Asuntosijoittamisen lumipalloefekti. GM Growth Oy & Ostan Asuntoja HH OY: EU.

Salonen, E. 2017. Intuitio ja tunteet johtamisen ytimessä. Alma Talent: Helsinki.

Chader, S., Doty, J., McKissack, J., McKissack, L. & Papasan J. 2013. HOLD How to find, buy, and rent houses for wealth. Rellik Publishing Partners, Ltd: USA.

Koivumäki, A., Korteso K. 2019. 100 faktaa myynnistä. Alma Talent: Helsinki.

Lehtipuu, U. & Uotila, T. 2022. 8 Tapaa menesytää asuntosijoittajana. Alma Talent: Helsinki.

Puusa, A. Juuti, P. 2020. Laadullisen tutkimuksen näkökulmat ja menetelmät. Gaudeamus: Helsinki.

Keller, G., Jenks, D., Papasan, J. The millionaire real estate investor. Rellik Publishing Partners. USA.

Sähköiset

Asuntopehtoori. 2021. Asuntosijoittajan tunnusluvut. Viitattu 26.10.2021. <https://www.asuntopehtoori.fi/asuntosijoittajan-tunnusluvut/>

Vuorensola, M. Vuokrasopimuksen allekirjoittaminen. Asuntopehtoori. Viitattu 19.03.2022. <https://www.asuntopehtoori.fi/vuokrasopimuksen-allekirjoittaminen/>

Asuntosalkunrakentaja. 2021. Asuntosijoittaminen vuonna 2021 - 10 hyvää syytä sijoittaa asuntoihin. Viitattu 13.10.2021. <https://asuntosalkunrakentaja.fi/asuntosijoittaminen/opas-asuntosijoittamiseen/>

Asuntosalkunrakentaja. Asuntosijoitusstrategiat osa 2 - uudiskohteet. Viitattu 20.10.2021. <https://asuntosalkunrakentaja.fi/asuntosijoittaminen/uudiskohteet-asuntosijoittaminen/>

Finanssivalvonta. Taloyhtiölainojen riskit. Viitattu 20.10.2021. <https://www.finanssivalvonta.fi/kuluttajansuoja/pankkipalvelut/taloyhtiolainojen-riskit/>

Hautala, M. 2021. Miksi aloittaa asuntosijoittaminen. Sijoitusovi. Viitattu 13.10.2021. <https://sijoitusovi.com/miksi-aloittaa-asuntosijoittaminen/>

Hinno, M. 2021. Taloyhtiölainoissa piilee myös riskejä - ota ainakin nämä kolme asiaa huomioon osakkaana. Viitattu 20.10.2021. <https://insights.nordea.com/fi/talous/taloyhtiolainoissa-piilee-myos-riskeja/>

HOAS. 2021. Vastuullisuusraportti. Viitattu 28.10.2021.

<https://hoas.fi/app/uploads/2021/03/vastuullisuusraportti.pdf>

Huru, H. 2018. Palautteen kysyminen vuokralaiselta - mitä, miksi, milloin - Blogi #114. Ostan asuntoja. Viitattu 15.10.2021. <https://ostanasuntoja.com/2018/09/02/palautteen-kysymisen-vuokralaiselta-mita-miksi-milloin/>

Huru, H. 2016. Vuokrat laskevat - asukaskokemuksella vastavirtaan - Blogi #39. Ostan asuntoja. Viitattu 28.10.2021. <https://ostanasuntoja.com/2016/08/07/vuokrat-laskevat-asiakaskokemuksella-vastavirtaan/>

Huru, H. 2016. Vuokratuotto-% asuntosijoituksen kannattavuuden mittarina - Blogi #38. Ostan asuntoja Blogi. Viitattu 22.10.2021. <https://ostanasuntoja.com/2016/07/31/vuokratuotto/>

Hänninen, H. 2016. 10 tärppiä sijoitusasunnon vuokraukseen. Sijoitusovi. Viitattu 15.10.2021. <https://sijoitusovi.com/10-tarppia-sijoitusasunnon-vuokraukseen/>

Hänninen, H. 2016. Vuokralaisen haastattelu - mitä saa ja ei saa kysyä?. Viitattu 23.10.2021. <https://sijoitusovi.com/vuokralaisen-haastattelu-mita-saa-ja-ei-saa-kysya/>

Kuluttajaliitto. Taloussuunnitelma. Viitattu 21.10.2021. <https://www.kuluttajaliitto.fi/materiaalit/taloussuunnitelma/>

Kähkönen, S. Asiakaskokemuksen opas. 2021. 08.11.2021. <https://www.puheet.com/blogi/asiakaskokemuksen-opas>

Martat. Lainat ja luotot. Viitattu 22.10.2021. <https://www.martat.fi/marttakoulu/omat-rahhat/lainat-ja-luotot/>

Martat. Talouden suunnittelu. Viitattu 21.10.2021. <https://www.martat.fi/marttakoulu/omat-rahhat/talouden-suunnittelu/>

Osakesijoittaja. Asuntosijoittaminen - vaurastu sijoitusasunnoilla. Viitattu 13.03.2022. <https://osakesijoittaja.fi/asuntosijoittaminen/>

Orava, J. 2015. 5 vinkkiä uudiskohteisiin sijoittavalle. Salkunrakentaja. Viitattu 20.10.2021. <https://www.salkunrakentaja.fi/2015/09/5-vinkkia-uudiskohteisiin-sijoittavalle/>

Saarijärvi, H., Puustinen P. 2020. Strategiana asiakaskokemus. Docendo: Helsinki.

Salonheimo, V. 2020. Mitä tarkoittaa uudelleenrahoitus ja miten sitä voi hyödyntää?. Viitattu 20.10.2021. <https://sijoitusovi.com/mita-tarkoittaa-uudelleenrahoitus-ja-miten-sita-voi-hyodyntaa/>

Sijoittaja. Korkoa korolle -laskuri. Viitattu 28.10.2021. <https://www.sijoittaja.fi/sijoittaminen/paranna-tuottoa/korkoa-korolle-laskuri/>

SKVL. Asunnon ostotarjous. Viitattu 13.03.2022. <https://skvl.fi/asunnon-ostotarjous/>

Suomen vuokranantajat. Asunnon kunto ja remontti. Viitattu 19.03.2022. <https://vuokranantajat.fi/asuntosijoittaminen/sijoitusasunnon-ostaminen-ja-myyminen/asunnon-kunto-ja-remontit/>

Suomen vuokranantajat. Kysymyksiä ja vastauksia taloyhtiölainoista. Viitattu 20.10.2021. <https://vuokranantajat.fi/yhdistys/vaikuttaminen/kysymyksiä-ja-vastauksia-taloyhtiölainoista/>

Suomen vuokranantajat. Vuokratuottolaskuri. Viitattu 21.10.2021. <https://vuokranantajat.fi/asuntosijoittaminen/sijoitusstrategia/vuokratuotto/>

Talousviisas. 2018. Hyvä velka ja paha velka. Millaista velkaa kannattaa ottaa? Viitattu 20.10.2021. <https://www.talousviisas.fi/hyva-velka-ja-paha-velka-millaista-velkaa-kannattaa-ottaa/>

Tuokkola, E. 2020. Sijoitusasunto uudiskohteesta - kannattaako vai ei?. Viitattu 20.10.2021. <https://rahamedia.fi/sijoitusasunto-uudiskohteesta-kannattaako-vai-ei/>

Uotila, T. 2018. Milloin sijoitusasunto kannattaa remontoida?. Viitattu 18.10.2021. <https://sijoitusovi.com/sijoitusasunnon-remontti-milloin-ja-miten/>

Verohallinto. Asunto-osakkeen ja kiinteistön remonttikulut - voit vähentää vuokratuloista tiettyt kulttu. Viitattu 18.10.2021 <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/vuokratulo/vahennykset/remonttikulut/#otahuomioon>

Verohallinto. Pääomatulon veroprosentti. Viitattu 20.10.2021. <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/verokortti-ja-veroilmoitus/tulot/paaomatulot/>

Viisas raha. Älä velkaannu arvoaan menettävien asioiden takia. Viitattu 19.03.2022. <https://viisasraha.fi/N%C3%A4k%C3%B6kulma/%C3%84l%C3%A4-velkaannu-arvoaan-menett%C3%A4vien-asioiden-takia>

Vuokraovi. Vuokrauksen ABC. Viitattu 15.10.2021. <https://www.vuokraovi.com/vuokrauksen-abc/vuokrasopimus>

Yli-Olli, M. 2020. Millainen on hyvä vuokrailmoitus?. Suomen vuokranantajat. Viitattu 15.10.2021. <https://vuokranantajat.fi/uutiset/millainen-on-hyva-vuokrailmoitus/>

Väänänen, P. 2016. Asuntosijoittajan ABC. Sijoittaja.fi. Viitattu 13.10.2021. <https://www.sijoittaja.fi/40047/asuntosijoittajan-abc/>

Väänänen, P. 2018. 5+1 keinoa ostaa asunto alle markkinahinnan. Viitattu 18.10.2021. <https://www.salkunrakentaja.fi/2018/09/asunto-alle-markkinahinnan/>

WWF. Ylikulutus. Viitattu 21.10.2021. <https://wwf.fi/uhat/ylikulutus/>

Julkaisemattomat

Ensimmäinen julkaisematon lähde

Liitteet

Liite 1: Google Forms kyselylomakkeen kysymykset	58
Liite 2: Toisen liitteen otsikko	59

Liite 1: Google Forms kyselylomakkeen kysymykset

1. Sukupuolesi?
2. Minkä ikäinen olet?
3. Asuinkuntasi?
4. Asuinkuntasi?
5. Mistä kanavista etsit vuokra-asuntoja?
6. Kun asut vuokralla, kuinka nopeasti odotat että vuokranantaja vastaa yhteydenotto-pyyntösi?
7. Etsiessäsi vuokra-asuntoa, miten haluat tutustua asuntoon?
8. Haluaisitko että vuokranantaja olisi sinuun säännöllisesti yhteydessä?
9. Mitä kanavia käyttäen haluat olla yhteydessä vuokranantajaasi?
10. Onko sinulle väliä, onko vuokranantaja yksityinen vai yritys?
11. Jos vastasit edelliseen kyllä, niin miksi?
12. Valitse asiat joita pidät välttämättömyyksinä asumisessasi
13. Onko palveluita, joita haluaisit tai joista olisit valmis maksamaan lisähintaa vuokra-asunnossasi?
14. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa, jos asunnossasi olisi sauna?
15. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa, jos asunnossasi olisi parveke?
16. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa, jos asunnossasi olisi astianpesukone?
17. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa, jos asunnossasi olisi pyykinpesukone?
18. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan enemmän vuokraa, jos asunnossasi olisi kuivausrumpu?
19. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan kuukausimaksua, jos taloyhtiössäsi olisi pesutupa?
20. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan kuukausimaksua, jos taloyhtiössäsi olisi sauna (olettaen ettei sitä asunnossa olisi)?
21. Käyttäisitkö jos taloyhtiössä olisi asukkaille yhteiset tilat vapaa-ajan käyttöön?
22. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan kuukausimaksua taloyhtiön tiloissa olevasta etätyöpisteestä?
23. Miksi valitsit juuri nykyisen vuokra-asuntosasi?
24. Mikä on paras asia nykyisessä kodissasi?
25. Minkälainen olisi unelmiesi vuokra-asunto? (ethän anna nykyisten käsitystesi vuokra-asunnoista vaikuttaa vastaukseesi, vaan kerro minkälaisia se olisi jos ei olisi minkäänlaisia rajoituksia.)
26. Kerro vähän ajatuksia yleisesti vuokralla asumisesta ja asumisesta ylipäätään.
27. Minkälainen olisi paras mahdollinen vuokranantaja?

Liite 2: Toisen liitteen otsikko