



Sijoittaminen ylellisyshyödykkeisiin verrattuna perinteisempiin omaisuusluokkiin

Ella Jacksen

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Opinnäytetyö

2023

Tiivistelmä

Tekijä(t) Ella Jacksen
Tutkinto Tradenomi
Raportin/Opinnäytetyön nimi Sijoittaminen ylellisyshyödykkeisiin verrattuna perinteisempiin omaisuusluokkiin
Sivu- ja liitesivumäärä 39 + 4
Tiivistelmä <p>Ihmiset ovat kautta aikain pyrkineet kasvattamaan varallisuuttaan sijoittamalla rahojaan erilaisiin kohteisiin. Suosituimpia sijoituskohteita ovat osakkeet, rahastot, asuntosijoittaminen sekä kulta. Kuitenkin kasvavassa määrin varallisuutta sijoitetaan myös erikoisempiin kohteisiin. Yksi näistä ovat ylellisyshyödykkeet, kuten taide, designer-tuotteet, kellot tai jopa kalliit alkoholit.</p> <p>Opinnäytetyössä tarkastellaan ylellisyshyödykkeisiin sijoittamista vertaamalla sen kahta osaluuetta; taidetta sekä designer-käsilaukkuja, perinteisempiin omaisuusluokkiin; kultaan, osake- sekä asuntosijoittamiseen. Tavoitteena on selvittää, voidaanko ylellisyshyödykkeisiin sijoittamista pitää vaihtoehtona, kun harkitaan sijoitusten hajauttamista. Tutkimuksessa tarkasteltiin sijoittamista yksityishenkilöiden näkökulmasta.</p> <p>Opinnäytetyön tutkimusosio toteutettiin laadullisena tutkimuksena. Empiirisessä osiossa on haastateltu yhtä alan asiantuntijaa sekä koostettu tarkasteluajalta kaavio, josta on todennettavissa valikoitujen kohteiden suhteellinen arvonnousu. Tutkimuksessa on hyödynnetty myös paljon avointa dataa, sillä aiheesta ei ole vielä laajoja tutkimuksia.</p> <p>Tutkimustuloksista kävi ilmi, että valikoiduilla ylellisyshyödykkeillä on suurta arvonnousupotentiaalia. Vertailussa perinteisempiin omaisuusluokkiin vertailunkohteena ollut ylellisyshyödyke pärjäsikin tarkasteluajankohdalla hyvin. Tutkimuksessa ei kuitenkaan pyritty todentamaan absoluuttisesti kannattavinta sijoituskohdetta, vaan todentamaan mahdollisia vaihtoehtoisia sijoituskohdetta.</p> <p>Tutkimustuloksia, sekä avointa sataa yhdistämällä onnistuttiin todentamaan, että tietyissä ylellisyshyödykkeissä arvonnousu on hyvinkin merkittävää, kun taas toisissa tuotteissa ei käyttötärvon lisäksi ole arvonnousupotentiaalia.</p>
Asiasanat Ylellisyshyödykkeet, sijoittaminen, taide, designer-käsilaukut

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Tutkimuskysymykset ja tutkimuksen tarkoitus	1
1.2	Tutkimuksen rakenne ja rajaukset	2
2	Perinteiset omaisuusluokat	4
2.1	Osakesijoittaminen.....	4
2.2	Asuntosijoittaminen.....	6
2.3	Kulta.....	8
3	Taiteeseen sijoittaminen	10
3.1.1	Taiteen hinnan määrittäminen	11
3.1.2	Taide sijoittaminen nykyään ja tulevaisuudessa	12
4	Luksustuotteisiin sijoittaminen.....	13
4.1	Luksustuotteisiin sijoittamisen tulevaisuudessa.....	15
4.2	Designer käsilaukut.....	15
4.2.1	Hermés Birkin.....	16
4.2.2	Chanel Classic Flap	17
5	Kulttuuria ympärillä.....	19
5.1	Trendit.....	19
5.1.1	Vastuullisuus	20
5.1.2	Media ja julkisuus	21
5.2	Jälleenmyyntimarkkinat.....	21
5.3	Väärennökset.....	22
5.4	Aitoutuspalvelut.....	23
6	Asiantuntijahaastattelu	25
7	Tutkimustulosten tarkastelu	28
8	Johtopäätökset tutkimuksesta.....	32
8.1	Tutkimuksen luotettavuus	32
8.2	Jatkotutkimuksia	33
8.3	Oma oppiminen.....	33
	Lähteet.....	35
	Liitteet	40
	Liite 1. Asiantuntijahaastattelu	40
	Liite 2. Suhteellisen arvonnousukaavion laskelmat.....	43

1 Johdanto

Kartoittaakseen varallisuutta tai suojautuakseen inflaatiolta sijoittavat ihmiset rahojaan erinäisiin kohteisiin. Suosituimpia sijoituskohteita ovat osakkeet, joita vuonna 2021 omisti jopa 59 % suomalaisista. Vaikka melkein jokaisessa sijoitusoppaassa kehoitetaan omistamaan useita eri omistusluokkia riskien pienentämiseksi, kuitenkin jopa 43 prosentilla suomalaisista yksityissijoittajista on omistuksessaan vain yhtä osaketta. (Lindholm 2021).

Kautta aikain taidetta on arvostettu ja keräilty. Taide on aikojen saatossa muuttanut muotoaan luojaalauksista digitaalisiksi konsepteiksi, mutta arvostus taiteeseen on säilynyt. Taidesijoittaminen nähdään vieläkin osittain rikkaiden ihmisten sijoitusmuotona, sillä historiallisesti taide on ollut kallista ja siihen sijoittaminen on ollut vaikeaa. (Laitinen-Laiho 2004, 17–20).

Koska jatkuvasti etsitään uusia sijoituskohteita, on perinteisempien kohteiden rinnalle nousseet myös muut ylellisyshyödykkeet, kuten designer-käsilaukut, kellot, autot ja jopa kalliit alkoholijuomat, kuten viskit. Näiden tuotteiden ostaminen ei ole uusi ilmiö, vaan enemmänkin niiden näkeminen kannattavana sijoituskohteena. (Vincent Investment Management, LLC; 2022)

1.1 Tutkimuskysymykset ja tutkimuksen tarkoitus

Tässä opinnäyte työssä tarkastellaan luksustuotteisiin sekä taide-esineisiin sijoittamista verrattuna traditionaalisempiin sijoituskohteisiin. Traditionaalisilla sijoituskohteilla viitataan tässä työssä osakkeisiin sekä yleisesti arvopaperimarkkinoihin. Opinnäytetyössä käytetään termiä luksussijoittaminen kuvaamaan merkki- sekä taide-esineitä, joilla on mahdollista arvonnousuun tai vähintään arvon säilymiseen. Toisin kuin perinteisillä sijoituskohteilla, luksussijoituskohteilla on usein myös rahallisen arvon lisäksi käyttöarvoa. Käytetään esimerkkinä taidetta: rahallisen arvon lisäksi taide-esineet ovat näytillä ja ilahduttavat omistajiaan. Opinnäytetyön tavoitteena on vastata kysymyseen: *Onko luksussijoittaminen varteenotettava vaihtoehto, kun harkitaan sijoitusten hajauttamista?*

Aiheeseen syvennyttään seuraavien alaongelmien avulla:

- Miltä ylellisyshyödykkeiden markkinat näyttävä tuotto/riskimielessä tulevaisuudessa?
- Mitkä tuotteet ovat nähtävissä houkutteleviksi sijoituskohteiksi?
- Ostavatko kuluttajat ylellisyshyödykkeitä sijoitus vai käyttötavara mielessä?

Alla olevassa taulukossa 1 esitetään peittomatriusi, jossa kuvataan tutkimuskysymysten ja raportin välistä yhteyttä.

Taulukko 1 Peittomatriisi

Alaongelma	Kysymyslomakkeen kysymykset	Tulokset
Miltä ylellisyshyödykkeiden markkinat näyttävä tuotto/riskimielessä tulevaisuudessa?	5, 10	4.1, 7,8
Mitkä tuotteet ovat nähtävissä houkutteleviksi sijoituskohteiksi?	7, 8	7,8
Ostavatko kuluttajat ylellisyshyödykkeitä sijoitus vai käyttövara mielessä?	2, 3, 6	7,8

1.2 Tutkimuksen rakenne ja rajaukset

Aiheen rajaamiseksi sijoitusnäkökulmaa tarkastellaan yksityishenkilön kautta, jolla poissuljetaan instituutiosijoittajat. Jotta aihetta on mahdollista tarkastella muita omaisuusluokkia vertailemalla, perehdytään perinteisiin omaisuusluokkiin työssä suhteellisen lyhyesti painottaen tulevaan tuotto-odotukseen sekä vertailemalla arvonkehityksiä tarkasteluajalla, joka määriteltiin aikavälille 2009–2023.

Tutkimus on hyvin teoreettinen, sillä keskinäinen vertailu näin laajalla repertuaarilla on haastavaa. Tutkimuksessa esitellään ensin perinteisemmät omaisuusluokat: osakesijoittaminen, asuntosijoittaminen sekä kultaan sijoittaminen. Näiden jälkeen siirrytään teoriaosuudessa taide- ja luksusijoittamiseen, joita käsitellään ensin omissa luvuissaan, jonka jälkeen perehdytään aihetta ympäröiviin trendeihin.

Empiirinen tutkimusosuus on toteutettu kvalitatiivisesti hyödyntäen asiantuntijahaastattelua. Asiantuntijahaastattelussa haastatellaan Perttu Oksasta, joka on luksustuotteiden myyntiin erikoistunut yrittäjä. Koska aihe on vielä uusi ja melko vähän käsitelty Suomessa, tarkastellaan tutkimustuloksissa myös tietopohjaan perustuvaa historiallista statistiikkaa, jota kuljetetaan tutkimuksen

rakenteen kannalta luontevasti läpi työn. Vertailu perustuu historialliseen statistiikkaan tarkastelu-
jakson ajalla.

Huomionarvoista on myös se, että valtaosa lähdemateriaalista on englanninkielistä, johtuen siitä, että taide- ja ylellisyshyödykkeiden markkinat Suomessa suhteellisen pienet. Ylellisyshyödykkeiden markkinat ovat myös hyvin spekulatiivisia, sillä tuotteiden arvo perustuu pitkälti kuluttajien arvostukseen. Myöskin samankaltaisten tuotteiden ja teosten sisällä on paljon vaihtelua alkuperäisissä ja jälleenmyyntihinnoissa.

Kaikkia tässä tutkimuksessa tarkasteltavia omaisuusluokkia tarkastellaan työn tekoajankohdan aikana, joka ajoittuu loppuvuoteen 2022 sekä alkuvuoteen 2023. Koska näkymät osakemarkkinoilla muuttuvat jatkuvasti ja uusia tutkimuksia ja näkymiä julkaistaan jatkuvasti, tässä opinnäytetyössä viimeisin tarkasteluajankohta päättyy ajalle 04/2023.

2 Perinteiset omaisuusluokat

Tässä luvussa ja sen alaluvuissa keskitytään perinteisempiin omaisuusluokkiin sekä niihin sijoittamiseen. Jokaista omaisuusluokkaa käsitellään omassa luvussa, jossa pohditaan niihin sijoittamisen historiaa ja sivutaan tulevaisuuden ennusteita.

2.1 Osakesijoittaminen

Osakkeet ovat monille tuttuja sijoituskohteita. Osakesijoittaminen on helppoa aloittaa, sillä käytännössä jokainen sijoitustuotteita tarjoava yritys tarjoaa joko oppaita, blogeja tai asiantuntijahaastatteluita aloittelevien tai kokeneiden sijoittajien tueksi.

Osakesijoittamista tutkitaan paljon sekä siitä tarjotaan paljon sekä historiallista dataa, että tulevaisuuden ennusteita.

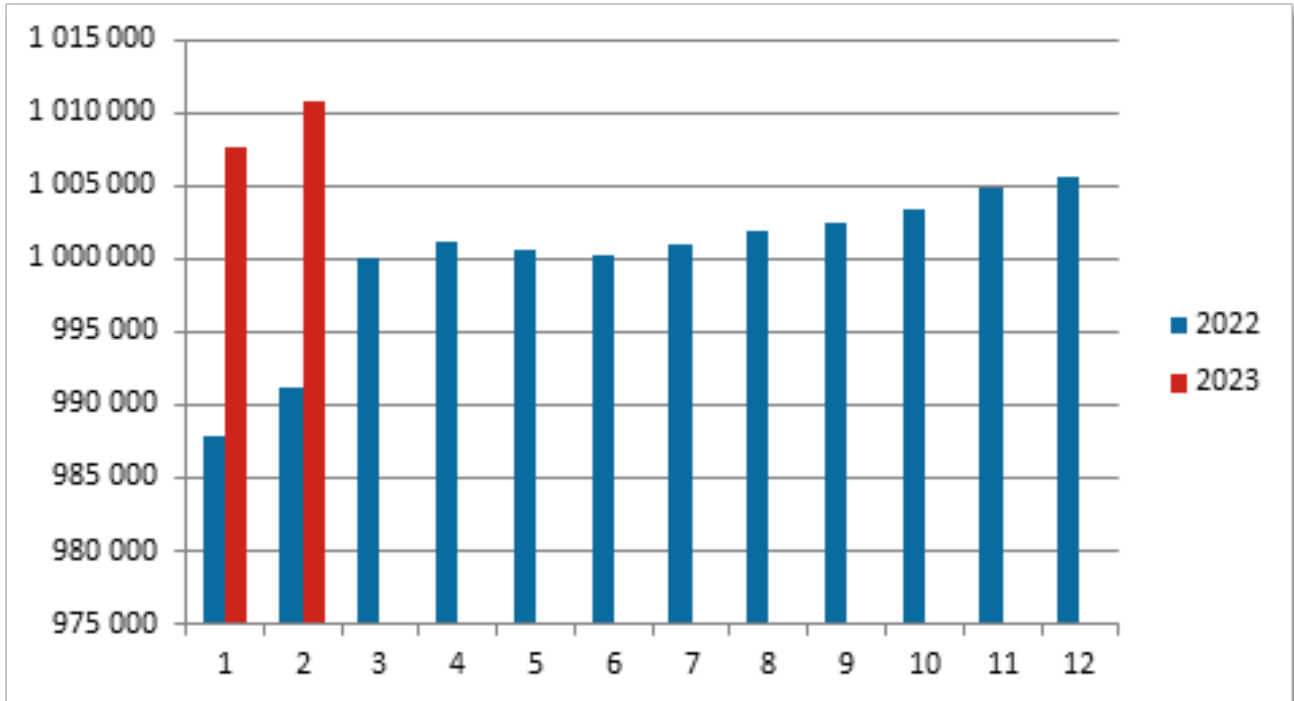
Alla olevassa kuvassa 1 on nähtävissä S&P 500-indeksin kehitys vuodesta 1928 vuoteen 2023. Kaaviosta voidaan havaita, että indeksi on noususuuntainen. Talouden taantumista, eli suuremmista pudotuksista huolimatta voimme todeta, että indeksi on ollut kannattava sijoitus pidemmällä aikavälillä tarkasteltuna.



Kuva 1 SP-500 indeksi 1928-2023 (Macrotrends 2023)

Euroclear Finland julkaisee säännöllisin väliajoin erinäistä dataa suomalaisten sijoituskäyttäytymisestä. Kuukausittain julkaistaan listaus osakkeen omistajista yhtiöittäin. 28.2.2023 julkaistun listauksen mukaan omistetuimmat yhtiöt olivat Nordea Bank ABP, Nokia Oyj, Sampo Oyj, Fortum Oyj sekä Elisa Oyj.

Kuvassa 2 on nähtävissä osakkeenomistajien lukumäärän kehitys vuosina 2022 sekä 2023 siltä määrin, kun kerättävää dataa on saatavilla. Lukumäärää verrataan taulukossa edellisen vuoden lukumäärään. Taulukossa on mukana myös arvo-osuusjärjestelmässä olevat listaamattomat osakkeet. Voidaankin todeta, että osakkeenomistajien määrä on jatkuvasti kasvussa ja ainakin taulukon pohjaten osakesijoittamista pidetään joko kiinnostavana tai hyvänä keinona kasvattaa varallisuutta. Osakesijoittaminen onkin Suomessa suosituin sijoitusmuoto.



Kuva 2 Osakkeenomistajien lukumäärän kehitys (Euroclear Finland 2023)

Osakemarkkinoiden menetystä ja tulevaisuutta tarkastellaan ja tutkitaan jatkuvasti. Morningstar on julkaissut tammikuussa 2023 näkemyksiä Euroopan osakemarkkinoiden suunnasta vuodelle 2023. Tärkeimpiä asioita, joita sijoittajan on otettava huomioon ovat korkean inflaation vaikutus sekä osakkeiden arvostuksen taso. Korkea inflaatio nostaa korkoja ja aiheuttaa tuotteiden kallistumista, joka suurella todennäköisyydellä pienentää yritysten kannattavuutta. Eurooppalaisten osakkeiden arvostus on myös melko alhaisella tasolla, kun verrataan lukuja aikaisempiin vuosiin. Strategit näkevätkin, että vuoden 2023 tulos heikentyy. (Jovene 2023).

Yhdysvaltojen yksi suurimmista pankeista Wells Fargo antoi ennusteensa osakemarkkinoiden tulevaisuudesta huhtikuun alussa. Ennusteessa epäillään osakemarkkinoiden putoavan seuraavien 3–6 kuukauden aikana jopa 10 prosenttia. Ennusteen mukaan pudotus juontaa juurensa keskuspankkien rahapolitiikkaan, joka nostaa lainarahan kustannuksia. (Laitinen 12.4.2023).

2.2 Asuntosijoittaminen

Asuntosijoittaminen on melko suosittu sijoittamisen muoto, jossa sijoittaja usein saa säännöllistä kuukausittaista tuloa. Tässä aluvussa käsitellään yksityishenkilöitä asuntosijoittajina, sillä siitä saamme relevantimpaa tietoa, kun vertaillaan omaisuusluokkia keskenään.

Verohallinnon tietojen mukaan Suomessa on ollut vuonna 2021 yli 300 000 henkilöä, jotka saivat veronalaista vuokratuloa. Vuokranantajien määrä on kasvanut tasaisesti, huolimatta markkinoita

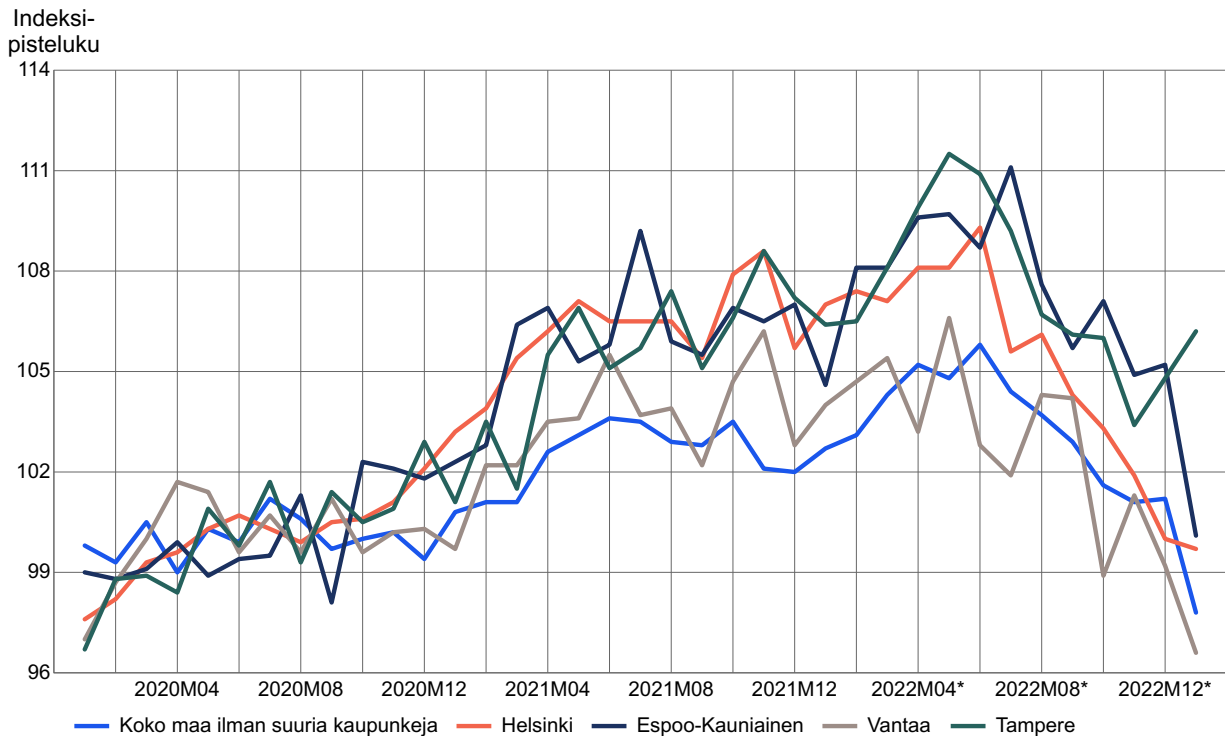
ravistelevasta pandemiasta. Pandemian jälkeen markkinoita koetteleva energiakriisi on myös osaltaan tehnyt sijoittajat varovaisemmaksi. (Koskinen, Putkuri, Voitulainen 2022). Asuntosijoittamisessa sijoittajia houkuttelee tasainen kuukausitulos, pitkän aikavälin sijoituskohde sekä velkavivun hyödyntäminen ja veroetuedet. Asuntosijoittaminen on pitkällä aikavälillä ollutkin tuottavaa, mikäli kohteet on valittu hyvin. (Bowa Legal s.a.)

Vuokra-asuntoja on saatavilla enemmän kuin aiemmin, joka osaltaan laskee kysyntää ja sitä myöten vuokra-asuntojen hintaa. (Koskinen, Putkuri, Voitulainen 2022). Asuntosijoittamisessa onkin hyvä ottaa huomioon seikkoja, jotka osaltaan voivat laskea tuottoja. Mikäli kohteen hoitovastike on hyvin suuri, se pienentää asunnosta syntyviä tuottoja huomattavasti. Kulut voivat myös nousta äkkiä, jos sijoittaja ei ole tehnyt taustatutkimuksiaan riittävän tarkasti ja asunnossa täytyy toteuttaa suurempi remontti, esimerkiksi julkisivu- tai putkiremontti. Myöskin asunnon sijainnilla on iso vaikutus sekä ostohintaan, että asunnon vuokratuottoihin. (Bowa Legal s.a.)

Helsingin Sanomat on julkaissut 2.3.2023 artikkelin, jonka kirjoittaja Joonas Laitinen on kommentoinut asuntokauppojen tilannetta. Asuntokauppaa hidastaa merkittävästi nousevat korot, jotka kallistavat ihmisten lainoja. Uusia asuntolainoja nostettiin historiallisen vähän; tammikuussa 2023 nostettujen lainojen määrä oli pienin, sitten vuoden 2003. Asuntokaupassa on muutenkin hidasta, sillä ostajat odottavat hintojen laskevan entisestään ja odottavat sopivampaa hetkeä asunnon ostoon. (Laitinen 2.3.2023).

Tilastokeskuksen mukaan vanhojen osakeasuntojen hinnat ovat laskeneet edellisvuodesta ja laskun ennustetaan jatkuvan edelleen. Alla olevasta kuvassa 3 näkyy toteutunut hintakehitys. Kuvassa on esitetty suurimmat kaupungit omina viivoinaan ja koko Suomi ilman niitä omanansa. Kuvasta voidaan tulkita, että samanlainen laskeva trendi on vallinnut kaikissa kaupungeissa, pois lukuun ottamatta Tampereella aivan tarkasteluvaiheen loppu hetkellä. Vaikka lasku näyttää melko jyrkältä, vastaa 2022 vuoden lopun indeksiluvut melko tarkasti kaavion alkuaikojen lukuja, jotka ovat vain parin vuoden takaiset, vuodelta 2020.

Vanhojen osakeasuntojen hintojen kehitys 2020M01-2023M01*, indeksi 2020=100



Lähde: Tilastokeskus, osakeasuntojen hinnat

Kuva 3 Vanhojen osakeasuntojen hintojen kehitys 2020M01-2023M01* (Tilastokeskus 2023)

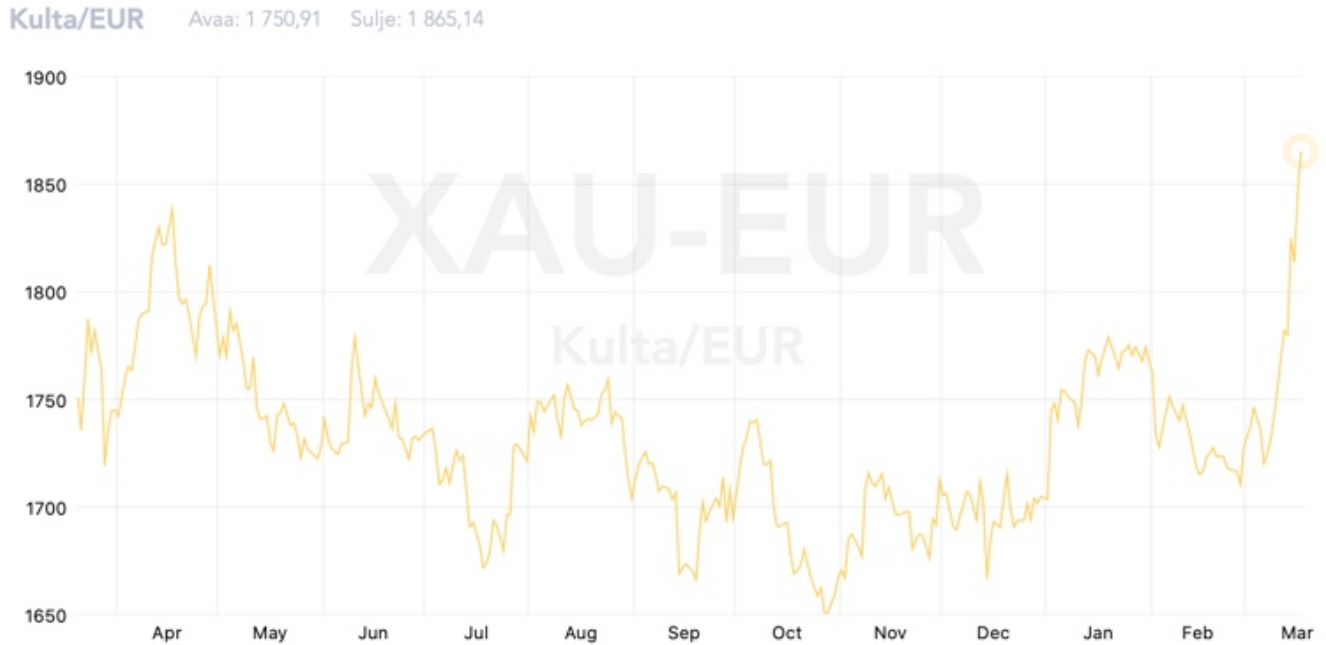
Korkean inflaation ja korkoympäristön muuttumisen myötä lainat ovat kallistuneet. Tämä aiheuttaa joillekin asuntosijoittajille hankaluuksia, sillä vuokrien hinnat eivät ole nousseet samassa tahdissa korkojen kanssa. Tämä aiheuttaa ongelmia etenkin asuntosijoittajille, jotka ovat ostaneet sijoitus-asuntonsa lainarahalla ja jos lainoja ei ole korkosuojattu. Myöskin taloyhtiöiden vastikkeita on korotettu, joka myös osaltaan vähentää asunnon omistajan tuottoja. Talouden epävarmoina aikoina ihmiset usein suosivat vuokra asumista, sillä se tuntuu pienemmältä riskiltä, kuin asunnon osto. Tämä osaltaan helpottaa asuntosijoittajien tilannetta tällä hetkellä. (Heino 2023).

2.3 Kulta

Kulta on klassinen sijoituskohte, joka pitää yleensä arvonsa melko hyvin. Kulta ei välttämättä kannata ostaa, jos tavoittelee suuria tuottoja, mutta se on loistava kohde, kun halutaan hajauttaa sijoituksia ja pienentää sijoitusten riskisyyttä. Kultaan on myös mahdollista sijoittaa eri tavoin. Kulta on mahdollista ostaa fyysisenä, sijoittamalla rahastoon, kultakaivokseen tai johdannaistuotteisiin. Myöskin sijoitusmuoto vaikuttaa tuotto-odotuksiin. (Suomen Kultareservi 2021).

Kullan hinta on vaihdellut viimeisen vuoden aikana jonkin verran, johtuen markkinoiden tilanteesta. Viimeisin hinta kullalle on 1865,14 €/oz (hintaa tarkastettu 17.3.2023). Vuoden tarkastelujakson

aikana kullan hinta on noussut 114,23 €/oz ja hinta on alimmillaan laskenut tasolle 1650,89 €/oz päivämäärällä 27.10.2022. Hintakehitys on lähtenyt selkeään nousuun maaliskuun alussa vuonna 2023, kuten alla olevasta kaaviosta voi tulkita.



Kuva 4 Kullan hintakehitys 3/2022-3/2023 (Tavex 2023)

Kullan hinnalle on ennustettu nousua seuraavien vuosien aikana. Monien sijoittajien uskotaan pitävän kultaa turvallisena kohteena inflaatiota vastaan, varsinkin nyt kun markkinat elävät epätietoisuudessa geopoliittisten jännitteiden takia. Kullan hintaan vaikuttaa myös valuuttojen vahvuus sekä yleinen inflaatio, joten mitään tarkkoja arvioita kullan hinnan tulevaisuudesta on vaikea antaa. Dollarin kysynnän kasvu voi kuitenkin vaikuttaa kullan hintaan rajoittavasti. (Maina 2023).

3 Taiteeseen sijoittaminen

Taiteeseen sijoittaminen on hyvin vanha ilmiö. Historiallisia taideteoksia on varastettu, siirretty ja suojeltu esimerkiksi sodilta ja valloittajilta (Laitinen-Laiho 2004, 38). Taiteeseen sijoittaminen voi olla todella tuottoisaa, jos osaa valita sijoituskohteensa oikein. Sama pätee pitkälti myös osakemarkkinoihin. Taiteeseen sijoittamisen haastavuutta myös lisää se, että taidesijoittamisen tuottavuutta on vaikea verrata esimerkiksi arvopaperimarkkinoihin, johtuen tiedon ja tutkimusten vähyyteen (Laitinen-Laiho 2004, 21).

Vaikka taiteen on todettu oleva hyvä pitkän aikavälin sijoitus, siinä on omat haasteensa. Taide on epälikvidiä, tarkoittaen, että sitä ei saa vaihdettua rahaksi niin nopeasti. Taiteelle on rajatumpi määrä ostajia, joten tuotteen myynnissä voi mennä jonkin aikaa. Lisäksi taide-esineet ja maalaukset kannattaa usein myydä joko huutokaupan tai taidevälittäjän kautta. Taide on kuitenkin suhteellisen vakaa sijoituskohde, sillä se ei yleensä reagoi markkinoiden heilahteluun yhtä suuresti, kuin esimerkiksi osakemarkkinat (Artelier 2022).

Taloustaidon artikkelissa vuonna 2017 Pauliina Laitinen-Littorin kertoo, että taide sopii hyvin hajautettuun sijoitussalkkuun, jossa on mukana myös helposti likvidoitavia kohteita, kuten osakkeita tai rahasto-osuuksia.

Taidemarkkinoilla hintoja manipuloidaan muita markkinoita laajemmin, mikä ei tosin ole laitonta, sillä markkinaan ei kohdistu samanlaista sääntelyä, kuin esimerkiksi osakemarkkinoihin. Gallerioilla on mahdollisuus määritellä mikä teos on milloinkin kysytty, sekä mikä se arvo on. Galleriat ovatkin usein puolueellisia ja suosivat tiettyjä taitelijoita, nostaten heidän teoksiensa arvoa. (Schrager 2013).

Myöskin jälleenmyyntimarkkinat ovat joskus kyseenalaisia. Alalla on paljon yksityisiä konsultteja ja agenteja, jotka veloittavat provisiota taiteen myynnistä. Konsultiksi ryhtyminen ei vaadi mitään koulutusta, eikä lisenssiä, joten väärinkäytöksiä tulee esiin säännöllisin väliajoin. Vuonna 2010 sattuneessa tapauksessa Simon Dickinson oli ottanut piilotetun miljoonan punnan provision, myytyään Leonardo da Vincin piirustuksen seitsemällä miljoonalla punnalla, mutta antaen myyjälle vain kuusi miljoonaa (Hill 2012).

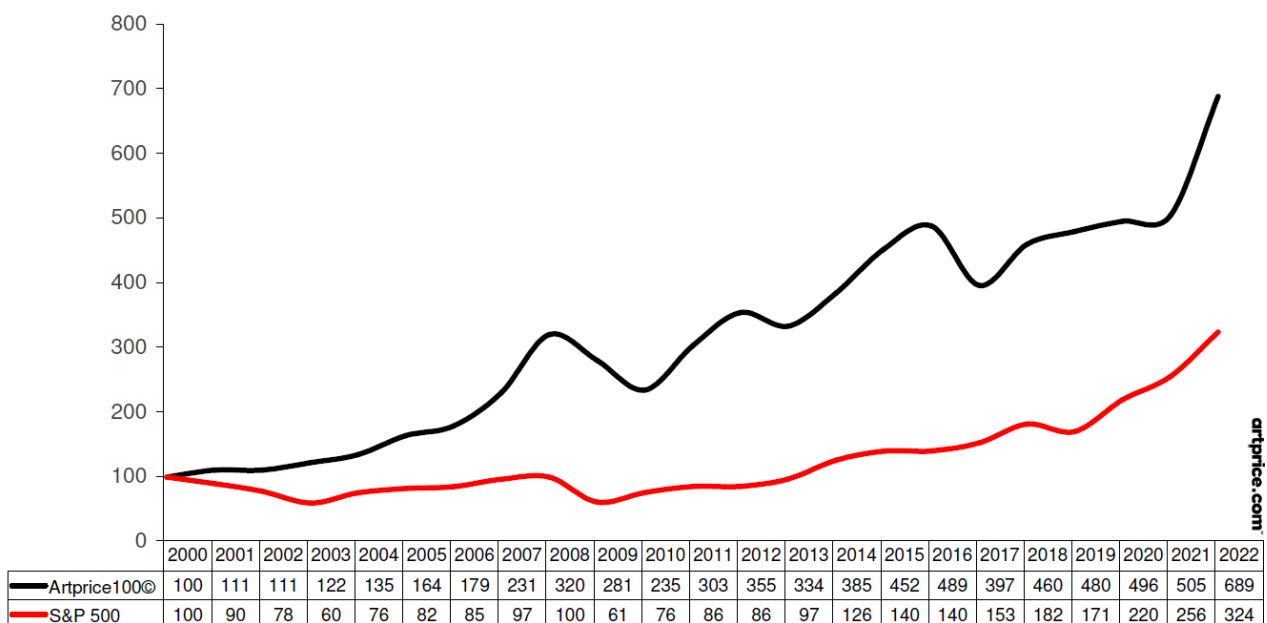
Sisäpiirikauppoja ei ole rajoitettu, vaan niitä tehdään paljon ja säälimättömästi. Tämä aiheuttaa hintojen manipulaatiota ja nostaa myytävien kohteiden hintoja. Myyjät voivat myös lyöttäytyä yhteen ja sopia, että tietyn taitelijan teoksia ei myydä alle tiettyä hintaa. Tämä on jopa taide markkinoilla kiellettyä, mutta valvonta ja sanktiointi on hankalaa (Hill 2012).

3.1.1 Taiteen hinnan määrittäminen

Taiteessa sekä tyyliin, että tekijä määrittävät teoksen hintaan merkittävästi. Klassiset teokset ovat usein turvallisempia sijoituskohteita, kuin nykytaidetta edustavat teokset. Tämä perustuu siihen, että tunnetumpien taiteilijoiden teoksilla on jo valmiiksi laajempi ostajakunta. Uudempien taiteilijoiden teoksissa voi olla suurta sijoituspotentiaalia, mutta ennalta on vaikea arvioida, kenen teokset nostavat tulevaisuudessa arvoaan (Laitinen-Laiho 2004, 49-55).

Huutokaupat ovat jo pitkään olleet yksi suosituimmista kauppapaikoista taiteelle. Huutokauppa tavoittaa usein paljon yksittäisiä taiteesta kiinnostuneita ostajia, joten se tuo myytävälle teoksille näkyvyyttä. Hinnoittelu yritetään saada vastaamaan mahdollisimman hyvin myynnissä olevan kohteen sen hetkistä arvoa. Joskus kohteita hinnoitellaan tarkoituksellisesti alakanttiin, joka saattaa lisätä ostajien kiinnostusta. Liian korkea lähtöhinta taas saattaa vähentää potentiaalisia ostajia ja teos saattaa jäädä kokonaan myymättä. (Laitinen-Laiho 2002, 80-94).

Artprice on luonut Artprice100-indeksin, jonka avulla tarkastellaan taiteen arvonkehitystä 100 markkinoiden arvostetuimman taiteilijan teosten avulla. Tällä indeksillä halutaan osoittaa taiteen kilpailukykyä pitkäaikaisten sijoituskohteiden joukossa. Indeksi seuraa taidemarkkinoiden arvonkehitystä ja etsii jatkuvasti uusia sijoitusmahdollisuuksia (Artprice 2018).



Kuva 5 Artprice100© indeksi 2000-2022 (Artprice 2022)

Vaikka indeksi on teoreettinen ja sadan sillä hetkellä menestyneimmän taiteilijan teosten yhtäaikainen saatavuus markkinoilla on käytännössä mahdotonta. Indeksien olemassaolo kuitenkin helpottaa

sijoittajien astumista taidemarkkinoille, sillä useat sijoittajat arvostavat статистиikkaa, joka antaa edes jotakin tietoa hankalasta omistusluokasta (Artprice 2022).

3.1.2 Taide sijoittaminen nykyään ja tulevaisuudessa

Pitkään taidekauppa toimi hyvin samalla tavalla: teoksia myytiin huutokaupoissa sekä gallerioissa. Kun internetin käyttö yleistyi, siirtyi myös taiteen myynti verkkoon. Tämä lisäsi taiteen saatavuutta, mutta perusteet taiteen myynnissä pysyivät samana: myynnissä oli fyysisiä teoksia. Viimeisimpänä taidemaailman mullistuksena on ollut digitaaliset taidemarkkinat, jossa kohteetkin ovat täysin digitaalisia. (Business Reporter 2022).

Digitaalisella taiteella viitataan kaikkeen taiteeseen, joka luodaan tai näytetään jonkin teknologian avulla. Tällaisia ovat esimerkiksi valokuvat, animaatiot, digitaaliset maalaukset sekä videot. Digitaalisten taideteosten ongelmana oli aiemmin se, että niiden tekijää ja omistajaa oli vaikea tunnistaa. Kuka tahansa saattoi ilmoittaa tehneensä tietyn teoksen ja tätä oli vaikeaa todistaa oikeaksi tai vääräksi ennen lohkoketjuteknologia kehittämistä. (Hamilton 2023).

NFT on lyhenne sanoista non-fungible-token, joka viittaa konseptiin, joka on olemassa vain metaversumissa. Tämä uudehko täysin digitaalinen omaisuus perustuu lohkoketjuteknologiaan ja on ostettavissa ja myytävissä, kuten muutkin esineet, mutta ne eivät ole fyysisesti olemassa. Tämä teknologia mahdollistaa teoksen omistajan sekä tekijän tunnistuksen, joka taas mahdollistaa digitaalisen taiteen myynnin tavanomaisen taiteen tavoin. NFT teknologia lisää digitaalisen taiteen markkina-arvoa ja tuo mukaan uusia sijoittajia. (Hamilton 2023).

Vuonna 2021 NFT-taiteen osuus oli tutkimusten mukaan jopa 16 % koko taidemarkkinoiden koko arvosta. Digitaalisessa taidekaupassa liikkui 2,8 biljoonaa USA:n dollaria, kun perinteisessä taidekaupassa vastaava määrä oli noin 14,6 biljoonaa dollaria. Trendi on edelleen kasvava, vaikkakin pientä hidastumista on nähtävissä. (Gaskin 2022).

4 Luksustuotteisiin sijoittaminen

Bain & Company globaali konsulttiyhtiö, joka on julkaissut vuosittain raportin, jossa perehdytään tarkemmin eri luksustuotekategorioiden arvonmuutoksia viime vuosien aikana. Tässä luvussa tarkastellaan vuoden 2022 raporttia.

Bain & Companyn raportissa, jonka on kirjoittanut Claudia D'Arpizio, Federica Levato, Filippo Prete, sekä Joëlle de Montgolfier todetaan luksustuotteiden kestävän paremmin taantumaa kuin vuonna 2009. Luksusmarkkinoiden oletetaan menestyvän taloudellisesta taantumasta ja korkojen noususta huolimatta. Ala on sopeutunut talouden vaihteleviin olosuhteisiin paremmin ja keinoja selviytyä taantumasta on enemmän.

Knight Frank Luxury Investment- indeksi (KFLII) on myöskin vuosittain julkaistava indeksi, joka osoittaa eri luksustuotteiden arvonnousua. Indeksien mukaan designer laukkujen 12 kuukauden arvon muutos oli +15 %. Viimeisen kymmenen vuoden aikana nousu on ollut 74 %. KFLII listattujen tuotteiden keskimääräinen arvonnousu on ollut viimeisen 12 kuukauden aikana 16 % ja viimeisen 10 vuoden aikana 137 %. Indeksissä on huomioitu kymmenen luksussijoituskohdetta, jotka ovat taide, autot, kellot, käsilaukut, kolikot, korut, huonekalut, värilliset timantit sekä harvinaiset viskipullot. (Knight Frank The Wealth Report 2023).

Taulukko 2 Passion investments (The Wealth Report 2022)

PASSION INVESTMENTS

Which of the following investments of passion* are your clients likely to purchase in 2023? (% respondents)

	AFRICA	ASIA	AUSTRALASIA	EUROPE	AMERICAS	MIDDLE EAST	GLOBAL AVERAGE
Art	36%	49%	76%	73%	71%	41%	59%
Watches	32%	49%	47%	46%	33%	52%	46%
Wine	18%	43%	59%	39%	43%	26%	39%
Classic cars	50%	24%	53%	37%	43%	41%	34%
Jewellery	45%	35%	59%	26%	29%	30%	33%
Luxury handbags	14%	27%	24%	13%	29%	7%	20%
Rare whisky bottles	27%	25%	29%	10%	14%	0%	18%
Furniture	32%	9%	18%	17%	14%	7%	14%
Coloured diamonds	5%	13%	12%	5%	10%	4%	9%
Coins	5%	8%	6%	13%	0%	0%	8%

Please rank by amount your clients are likely to invest in each (1 = most)

	AFRICA	ASIA	AUSTRALASIA	EUROPE	AMERICAS	MIDDLE EAST	GLOBAL AVERAGE
Art	1.9	1.9	1.9	1.8	1.5	1.9	1.8
Classic cars	2.2	2.4	2.3	2.2	2.6	2.5	2.3
Wine	3.0	2.5	3.6	2.7	2.4	1.8	2.6
Jewellery	3.4	2.1	3.3	3.1	2.3	2.1	2.6
Watches	3.0	2.5	3.6	2.8	4.7	2.1	2.7
Rare whisky bottles	3.0	3.3	4.0	3.4	3.3		3.3
Furniture	2.9	4.6	4.3	2.8	4.7	1.5	3.4
Coins	1.0	3.3	3.0	3.6			3.4
Coloured diamonds	6.0	2.8	3.0	4.8	4.0	3.0	3.5
Luxury handbags	3.3	3.4	4.5	3.6	3.8	4.0	3.5

*Assets included in the Knight Frank Luxury Investment Index

Yllä olevaan taulukkoon on kerätty yli 500 varainhoitajan, sijoitusneuvojan sekä yksityispankkiirin vastaukset siitä, mihin Knight Frank Luxury Investment-indeksin kohteisiin heidän asiakkaansa olisivat valmiita sijoittamaan vuonna 2023. Kyselyn mukaan suurin osa sijoittaisi taiteeseen sekä kelloihin. Taiteeseen ollaan myös valmiita käyttämään suurin rahallinen määrä. Luksus käsilaukkujen sijoitushoukuttelevuus on kyselyn mukaan noin 20 % ja se sijoittuu noin listauksen puoleen väliin. Luksus käsilaukkuihin oltiin kuitenkin valmiita sijoittamaan määrällisesti vähiten. Kyselyssä ei oteta kantaa syihin käyttäytymismallien taustalla, mutta havaittavissa on myös eri maanosien väliset eroavaisuudet. Keskivertoa houkuttelevammaksi sijoituskohteeksi luksus laukut nähtiin Aasiassa ja Amerikoissa. Koska kyselyssä huomioitiin vain kiinnostus sijoittaa taulukon tuotteisiin, ei kantaa otettu aiotaanko listauksen tuotteita hankkia hyödykemielessä.

Luksus tuotteita ostetaan enemmänkin emotionaalisesti, kuin rationaalisesti. Tämä osaltaan kielii ostajien kiinnostuksesta enemmän brändiä, kuin itse tuotetta kohtaan. Myös termi luksus on tavallaan löyhentynyt, johtuen siitä, että se on nykyään helpommin saavutettavissa suuremmille kuluttajaryhmille. (Moran 2021).

4.1 Luksustuotteisiin sijoittamisen tulevaisuudessa

Vaikkakin viime vuodet ovat olleen taloudellisesti haastavia johtuen Covid19-pandemiasta sekä Ukrainan sodan aiheuttamista muutoksesta markkinaan, ovat luksusbrändit menestyneet siitä huolimatta hyvin. Kohonnut energian hinta sekä työvoimakustannukset ovat syöneet osansa yritysten voitoista, mutta luksusbrändien voittotasot ovat silti kohonneet 21 % edellisvuodesta. (D'Arpizio; Levato; Prete; Montgolfier, 2023).

D'Arpizio, Levato, Prete sekä Montgolfier ovat laatineet raportissaan seuraavanlaista ennustetta vuoteen 2030 mennessä: Kiinalaisten ostajien odotetaan palaavan pandemiaa edeltävälle tasolle, mikä nostaisi heidät jälleen suurimmaksi luksustuotteita kuluttavaksi kansalaisuudeksi. Heidän ostotensa osuudeksi ennustetaan 38–40 % koko maailman luksusostoksista. Myöskin Kiinan luksusmarkkinan ennustetaan nousevan Euroopan sekä Yhdysvaltojen markkinoiden ohitse suurimmaksi markkinaksi jopa 27 % osuudella kaikista ostoksista. Bain & Companyn analyytikot myös ennustavat verkkokaupan nousevan vallitsevaksi ostoskanavaksi ohi fyysisten myymälöiden, jotka ovat tähän asti olleet suurin yksittäinen myyntikanava luksustuotteille. Ennusteen mukaisesti myös nuoret kuluttajat nousevat suurimmaksi kohderyhmäksi luksustuotteiden ostajissa. (D'Arpizio; Levato; Prete; Montgolfier, 2022)

Luksusmarkkinoiden absoluuttinen arvonmääritys muodostuu ongelmalliseksi, sillä hyvin moni toimija määrittelee raporteissa ja ennusteissaan luksusbrändit eri tavalla. Joissakin tarkastellaan pelkästään merkkipaatteita, laukkuja sekä kelloja, kun toisissa raporteissa taas on otettu näiden lisäksi huomioon taide sekä joissain jopa digitaaliset luksustuotteet, kuten NFT:t. Kasvuennusteiden laatiminen on hankalaa myös siitä seikasta, että yksittäisiä brändejä on paljon ja jotkin tutkimukset ovat ottaneet mukaan eri määrän tai eri alaa edustavia yrityksiä.

4.2 Designer käsilaukut

Käsilaukkujen historia ulottuu hyvinkin pitkälle, joten tässä kohtaa perehdytään enemmänkin modernien käsilaukkujen historiaan. Modernien käsilaukkujen historian voidaan tulkita alkaneen 1900-luvun alussa, jolloin junamatkustamisen yleistyessä alettiin valmistaa matka-arkkujen lisäksi pienempiä kädessä kannettavia laukkuja (Walker). Seuraavissa alaluvuissa perehdytään paremmin tiettyihin suosittuihin malleihin, joihin liittyy suuri sijoituspotentiaali ja joita käytetään vertailukohteina tulevissa luvuissa.

4.2.1 Hermés Birkin

Vuonna 1922 Ranskalainen Hermès julkaisi ensimmäisen käsilaukkunsa. Hermés tunnetaan yhä edelleen yhtenä ikonisimmista luksuslaukkujen valmistajista, joka tuottaa suosittuja käsilaukkuja hyvin rajoitetusti (The Luxury Closet 2022).

Ehkä kaikkien aikojen tunnetuin käsilaukku on juuri Herméksen valmistama Hermès Birkin. Näyttelijä Jane Birkinin mukaan nimetyn laukun valmis aloitettiin vuonna 1984 ja se on ollut suosittu siitä lähtien.

Jokainen Birkin mallin laukku on käsityötä ja yksittäisen laukun valmistukseen kuluu aikaa noin 40 tuntia. Laukkujen saatavuudessa on suuria ongelmia, sillä kyseessä on yksi maailman halutuimmista käsilaukuista. Jokainen halukas ei siis saa laukkua, vaan niitä tarjotaan liikkeissä vai tietyille kuluttajille ja prosessissa voi mennä useampia vuosia. Tämän takia moni päätyykin ostamaan laukunsa käytettynä (Görke 2021).

Jos Birkinin haluaa hankkia itselleen sijoitusnäkökulmaa ajatellen kannattaa Görken mukaan keskittyä seuraaviin asioihin: Klassinen väri. Yleensä halutuimpia värejä ovat mustat sekä muut neutraalit sävyt. Toisaalta myös eksoottiset nahkavalmisteet nostavat arvoaan paljon, mutta niiden saatavuus ja lähtöhinta on vielä tavallistakin korkeampi. Jos laukun ostaa käytettynä, kannattaa pitää huoli siitä, että mukana tulevat kaikki alkuperäiset dokumentit, laatikko sekä kuitti. Käytettynä ostetut laukut on kannattavaa aitousuutta ammattilaisella, jotta voi varmistua tuotteen aitoudesta. (Aitousuksesta tarkemmin luvussa 5.3.)

Baghunter on julkaissut vuonna 2016 tutkimuksen, jossa verrataan Hermès Birkinin arvonkehitystä S&P500 indeksiin sekä kultaan vuosien 1980 ja 2015 välillä.

Taulukko 3. Selected Investment Averages, Highs & Lows 1980 – 2015 (Baghunter 2016)

Investment Type	Average Annual Returns 1980 - 2015	Highest Annual Returns in this Period	Lowest Annual Returns in this Period
S&P 500	11.66% nominal; 8.65% real	37.20%	-36.55%
Gold	1.9%	14.3%	-7.9%
Hermes Birkin Bags	14.2%	25%	2.1%

Yllä olevasta taulukosta näemme, kuinka Hermés Birkinin arvo ei ole kertaakaan tarkasteluajan kohtana laskenut, tehden siitä varmimman sijoituskohteen verrattuna muihin tutkimuksessa mukana olleisiin kohteisiin. S&P500 indeksin vaihteluväli on tarkasteluaikana ollut suuri, se on tarjonnut vuositasolla sekä suurimman voiton, että suurimman tappion. 35-vuoden tarkasteluajankohtaan sisältyy taloudellisia epävarmuuksia sekä finanssikriisi. Niistäkin huolimatta Birkinin arvo ei ole laskenut kertaakaan ja sijoittaja on aina voinut myydä omistamansa luksuslaukun voitollisella hinnalla (Baghunter 2016).

Birkinin arvonkehitys ei ole Baghunterin tutkimuksen jälkeenkään kääntynyt negatiiviseksi, päinvastoin. Vuonna 2020 Birkin on nostanut arvoaan jopa 38 % (Görke 2021).

Vuonna 2022 Sothebyn huutokaupassa myytiin Diamond Himalaya Birkin 30-mallin laukku 400 000 USD:n hinnalla. Kyseinen laukku on hyvin harvinainen keräilykohde, joka on valmistettu Niloticus krokotiilin nahasta. Laukun kiinteisiin osiin on istutettu 200 timanttia yhteensä 8.2 karaatin edestä (Pennington 2022).

4.2.2 Chanel Classic Flap

Toinen ikoninen käsilaukku, johon kannattaa tutustua sijoitusmielessä on Chanelin Classic Flap. Chanel valmistaa tätä laukkua useassa eri koossa sekä värissä ja julkaisee myös erikoisversioita, jotka ovat saatavilla vain vähän aikaa.

Chanelin klassinen käsilaukku, jota on alettu valmistaa jo vuonna 1955 on nostanut arvoaan keskimäärin 16 % vuodessa, joka on melko vakuuttava kehitys missä tahansa omaisuusluokassa. (Xupes 2022).

Chanel on hyvin tunnettu tuntuista hinnankorotuksistaan, esimerkiksi Medium Classic Double Flap-laukun myynti hinta on kaksinkertaistunut kahdessa vuodessa. Hinnan korotukset näkyvät myös jälleenmyyntimarkkinoilla, sillä hyvä kuntoista laukku on vaikea löytää uutta laukku halvemmalla. Kysyntä on suurta ja tarjonta on erittäin rajoitettua, joka nostaa jälleenmyyntimarkkinoiden myyntihintoja paljon (Kagan 2022).

5 Kulttuuria ympärillä

5.1 Trendit

Taiteessa trendit vaikuttavat todella paljon ihmisten ostopäätöksiin sekä siihen, mitkä teokset ovat missäkin kohtaa suosittuja.

Muodin trendit vaihtuvat jatkuvasti. On olemassa niin sanottuja mikro- sekä makrotrendejä. Kuten talousopissa, mikrotrendit ovat nopeampia ohimeneviä trendejä, kun taas makrotrendien aikajänne on jonkin verran pidempi. Mikrotrendien ”kiertoaika” on yleensä noin 3–5 vuotta. Mikrotrendit nousevat usein ihmisten tietoisuuteen jonkin sosiaalisen median alustan kautta, sillä ne tavoittavat paljon ihmisiä nopeasti. Makrotrendit taas ovat kestoaltaan 10–15 vuoden mittaisia syklejä, jotka määrittävät laajemmin tietyn aikakauden tyylejä, mietitään esimerkiksi 70-lukua (Nelson 2021).

Luksustuotteiden arvostus on huipussaan. Tämän voi tulkita, kun tarkastellaan LVMH (Moët Hennesy Louis Vuitton) osakekurssia. LVMH yhtiö pitää sisällään monia muoti-, koru- sekä alkoholi-merkkejä.



Kuva 6 LVMH osakekurssi 2018-2023. (LVMH 2023)

Jos tarkastellaan kaaviota 2, nähdään kuinka LVMH:n osakekurssi on noussut merkittävästi vuodesta 2018. Yhtiö on tällä hetkellä Euroopan arvokkain yhtiö yli 400miljardin euron markkina-arvolla. Vaikka tarkempia myyntejä tietoja eri brändien myynneistä ei anneta, paljastetaan kuitenkin, että Louis Vuitton on yhtiön menestyvin ja suurin brändi, yli 20 miljardin euron markkina-arvolla. Myynti on kasvanut viime vuosina ja sen ennustetaan kasvavan vuonna 2023 jopa seitsemän

prosenttia. Ennuste on merkittävä, sillä osakekurssien on epäilty kääntyvän jopa tuntuvaan laskuun vuonna 2023. (Kukkonen 2023.)

Taiteessa trendit liikkuvat jonkin verran hitaammin. Vuositasolla on jonkin verran vaihtelua tiettyjen taiteilijoiden töiden arvostuksessa, mutta tietyt trendit ovat pysyviä jopa kymmeniä vuosia. Klassisessa taiteessa painotukset arvostuksessa pysyvät melko stabiileina, kun taas nykytaiteessa trendit vaihtelevat vuosittain melko paljonkin. (Dozier 2023).

5.1.1 Vastuullisuus

Kuluttajat ovat yhä tietoisempia muodin ympäristövaikutuksista, joten kestävyys ja ympäristö ohjaavat myös ostospäätöksiä. Tämä on ohjannut luksusbrändejä ottamaan askelia kohti läpinäkyvämpää sekä ympäristöystävällisempää tuotantoa. Luksusbrändien on ollut pakko kehittää kestäviä ratkaisuja sekä tuotteidensa valmistukseen, että niiden jatkokäyttöön. (Caïs 2021)

On tapauksia, joissa yritykset muokkaavat toimintaansa vain näennäisesti, mutta oikeita toimia vastuullisuuden tai ympäristön suojelemiseksi ei toteuteta, tätä kutsutaan viherpesuksi. Viherpesua saatetaan toteuttaa, sillä vastuullinen tuotanto saattaa nostaa kustannuksia, joka vie osansa voitosta, jota brändit tavoittelevat. Sillä pyritään myös luomaan kuluttajalle mielikuva, että hänen rahansa on kohdistettu tuotteeseen, jonka ympäristövaikutus on mahdollisimman pieni tai joka on tuotettu vastuullisesti. Vastuullisuuden valvomiseen on kuitenkin kehitetty sertifikaatteja, joiden avulla kuluttajan on helpompi tunnistaa vastuullisia yrityksiä. (Bose 2022)

Vuoden 2022 lopulla ranskalainen luksusyritys LVMH (Möet Hennesy Louis Vuitton) sekä kiinalainen kiinteistöyhtiö Hang Lung Properties julkistivat kolmen vuoden ympäristö ja vastuullisuus sopimuksen, jonka tarkoituksena on edistää ESG-tekijöiden toteutumista. Yhteistyö on ainutlaatuinen, sillä kaksi oman alansa valtavaa toimijaa muodostavat sopimuksen, jonka avulla sitoudutaan noudattamaan vastuullisuussuunnitelmaa, jonka tavoitteena on muun muassa energiatehokkuuden lisääminen sekä vuokranantajan ja vuokralaisen yhteistyön kehittäminen kohti vastuullisempaa toimintaa. (Luxury Daily 2022)

Taiteessa vastuullisuuden teemat ovat hieman erilaisia. Vastuullisuusnäkökulmaa voidaan miettiä sekä tuotannon, että tuotteen näkökulmasta. Vastuullisessa taidetuotannossa käytetään vastuullisia materiaaleja, kuten kierrätettyjä tai vastuullisesti tuotettuja materiaaleja. Toinen keino on luoda taidetta, joka aiheuttaa keskustelua tai inspiroi kohti vastuullisuutta. Helsingissä järjestetään vuosittain Helsinki Biennaali tapahtuma, joka on herättänyt laajaa kiinnostusta jopa kansainvälisesti ympäristöneutraalina taidetapahtumana. (Cerasoli).

Taiteenkeräilijöille sekä taidegallerioille vastuullisuus näyttäytyy enemmän logistisena pohdintana. Vastuullista on ostaa läheltä, jolloin hiilijalanjälki pienenee lyhyempien matkustusmatkojen vuoksi. Gallerioita suositellaan suosimaan paikallisia taiteilijoita sekä ostajia ostamaan lähellä olevia teoksia. (Adam 2021) Nykytaiteen johtava organisaatio Frieze sekä kansainvälinen kuvataiteenmyyjä Art Basel ovat sitoutuneet noudattamaan omassa toiminnassaan Pariisin ilmastositoumusta vähentämällä hiilipäästöjään 50 prosenttia vuoteen 2030 mennessä. (Buck 2022).

5.1.2 Media ja julkisuus

Median vaikutus tuotteiden menestykseen on valtava ja se toimii sekä hyvässä, että pahassa. Luksusbrändit ovat kehitelleet itselleen paljon erilaisia mediastrategioita, joilla lisätään tuotteiden näkyvyyttä sekä pyritään tavoittamaan uusia kuluttajia. Strategia riippuu tietysti paljon kuluttajaryhmästä. Jotkut kuluttajat ovat uskollisia brändeille ilman mainontaa, kun taas toiset brändit mainostavat tuotteitaan paljonkin. (Andjelic 2017).

BBC uutisoi heinäkuussa 2018, että luksusmerkki Burberry polttaa vuosittain miljoonien edestä myymättömiä tuotteita. Tuotteita poltettiin, sillä merkki pyrkii ylläpitämään arvoaan, koska se ei myy tuotteitaan alennusmyynneissä. (BBCa 2018). Uutinen aiheutti maailmalla paljon pahennusta toiminnan epäeettisyyden vuoksi, joka johti siihen, että Burberry ilmoitti lopettavansa tuotteiden tuhoamisen ja alkaisi hyödyntää niitä entistä tehokkaammin uusien mallistojen tuotannossa. Samalla brändi ilmoitti luopuvansa myös turkisten käytön tuotannossaan. (BBCb 2018). Median huomio siis sai brändin muokkaamaan toimintaansa eettisempään suuntaan.

Vuonna 2022 uutisoitiin useammasta tapahtumasta, jossa joukko ympäristöaktivisteja on sotkenut arvokkaita taideteoksia ympäri maailmaa, saadakseen näkyvyyttä ajamalleen asialle. Teot herättivät mediassa paljon keskustelua, ja tapauksista uutisoitiin ympäri maailman. (Huhtamäki; Riihinen, 2022).

5.2 Jälleenmyyntimarkkinat

Luksustuotteiden korkean lähtöhinta on aiheuttanut tilanteen, jossa myös tuotteiden jälleenmyyntimarkkinat ovat poikkeuksellisen suuret. Vuodesta 2017 vuoteen 2021 luksustuotteiden jälleenmyyntimarkkinat ovat kasvaneet jopa 65 %, mikä on noin viisi kertaa enemmän kuin uusien luksustuotteiden myynnin kasvu. (Pribadi 2022) Markkinoiden ei myöskään oleteta hiipuvan tulevina vuosina, vaan kasvun oletetaan olevan melko varmasti nousujohteista.

Ympäristö näkökulmasta huomioon ottaen käytettyjen tuotteiden ostaminen on todella hyvä asia. Vaate- ja tekstiiliteollisuuden on arvioitu aiheuttavan jopa 10 % maailman päästöistä. (Finnwatch 2022) Vaikkakin raportti käsittää koko vaateteollisuuden, on siihen laskettu myös luksustuotteiden

valmistuksesta aiheutuneet ympäristökustannukset. Ympäristökysymykset ovat muokanneet kuluttajien ostokäyttäytymistä, joten myös brändien on pitänyt ottaa ympäristö näkökulmat huomioon. Tämä on aiheuttanut sen, että jotkut tunnetut luksusbrändit ovat tehneet sopimuksia suurten tunnettujen jälleenmyyjien kanssa. Jälleenmyyjät myyvät ylijääneitä kausittaisia tuotteita tai jopa ostavat käytettyjä tuotteita takaisin, hyvittäen asiakkailleen pisteitä, jotka käyvät valmistajan uusien tuotteiden ostoon (Probadi 2022).

Suurin muodin jälleenmyyjä on vuonna 2009 perustettu Vestiaire Collective. Vestiaire tarjoaa myynti- ja ostoalusta sekä yksityisille, että ammattimyyjille, mahdollistaen vastuullisemman muodin ostamisen. Vestiairen markkina on ollut nousussa varsinkin Covid -19-pandemian jälkeen, sillä ihmisten ostokäyttäytyminen on ollut murroksessa ja siirtynyt kasvavassa määrin verkkoon (Vestiaire Collective 2020).

5.3 Väärennökset

Luksustuotteiden kysyntä on todella suurta. Tästä syystä markkinoille on auennut paljon mahdollisuuksia myydä väärennettyjä luksustuotteita kuluttajille.

Moni on varmasti Etelän matkallaan törmännyt kadulla kaupustelijoihin, jotka myyvät luksustuotteita muutamilla kymmenillä euroilla. Muun muassa Kiinassa on jopa kauppakeskuksia, jossa myydään pelkästään väärennettyjä luksustuotteita. Kauppakeskuksista löytyy jopa tuhansia jäljitelmiä suosituista merkeistä, kuten Louis Vuittonista, Chanelista sekä Hermeksestä (Anh 2022).

Euroopan Unioni julkaisi kesällä 2022 tutkimuksen, jonka mukaan 37 % nuorista (18–24-vuotiaista) on ostanut väärennettyjä tuotteita viimeisen kahdentoista kuukauden aikana. (EUIPO 2022, 1)

Nuoret ostavat väärennettyjä merkkituotteita sekä tahattomasti, että tarkoituksella. Jotkut ostavat väärennettyjä tuotteita, sillä alkuperäiset luksustuotteet ovat heidän mielestään liian kalliita. Myös huono saatavuus tietyille merkkituotteille oli joidenkin vastaajien mukaan syy sille, miksi he ostavat väärennettyjä tuotteita. Väärennettyjen tuotteiden myynti on niin suurta bisnestä, että on olemassa verkkosivuja, jotka myyvät pelkästään väärennettyjä tuotteita. Väärennettyjä sivustoja jopa mainostetaan laajasti eri sosiaalisten medioiden alustoilla, kuten TikTokissa, jossa jotkin vaikuttajat esittelevät väärennettyjä ostoksiaan. (EUIPO 2022, 98–99).

Tahattomasti väärennettyjä tuotteita ostetaan usein käytettyinä. Jälleenmyydyissä tuotteissa on aina riskinä, että tuote ei ole aito. Väärennettyjä tuotteita voi olla hyvin vaikea erottaa oikeista, sillä monet väärennettyjen tuotteiden valmistajat pyrkivät jäljittelemään merkkituotteita mahdollisimman tarkasti. Ostaja pyrkivät yleensä aitouttamaan ostamansa tuotteet itse tekemällä vertailua valmistajien verkkosivujen tuotteisiin tai käyttämällä jotakin aitoutuspalvelua (EUIPO 2022, 101)

Suhtautuminen väärennettyihin tuotteisiin on vaihtelevaa. Vastanneista jotkut eivät halua, että kukaan heidän tuttavistaan saisi tietää heidän ostavan väärennettyjä tuotteita. Väärennettyjen tuotteiden ostamiseen liittyy häpeää, sillä siitä voi tehdä johtopäätöksen, että ostajalla ei ole varaa ostaa aitoja tuotteita. Myöskin väärennettyjen tuotteiden laatuun ollaan pettyneitä, sillä niiden on huomattu olevan huonoa. Toisille tuotteen aitoudella ei ole niinkään väliä, vaan he näkevät sen enemmänkin tapana säästää rahaa. (EUIPO 2022, 100101)

Väärennöksien esiintyminen on ongelmallista myös taidesijoittamisessa, väärennöksiä löytyy lähes jokaisen taiteilijan töistä. Taide väärennökset eivät ole uusi ilmiö, vaan niitä on tuotettu yhtä kauan, kun taidetta on myyty, sillä se on taitavalle väärentäjälle tuottoisa liiketoimi. Taideväärennöksiä ilmaantuu enemmän myyntii, kun taloudessa menee muutenkin hyvin ja taidetta myydään muutenkin enemmän. Usein väärennökset eivät kuitenkaan tule suuren yleisön tietoisuuteen, sillä jos jonkin museon tai keräilijän kallis teos paljastuu väärennökseksi, se huonontaa haltijan mainetta ja uskottavuutta. (Laitinen-Laiho 2004, 151–153).

Vuonan 2022 paljastui suuri taideväärennys, kun FBI sulki New Yorkissa sijaitsevan OMA Museon näyttelyn, epäiltyään siellä esiteltävien teosten aitoutta. Paljastuikin, että kaikki Basquiatin teokset olivat väärennettyjä. Vaikka tämän suuruiset tapaukset eivät ole yleisiä, kertoo se liikkeellä olevien väärennösten määrästä. Taideväärennykset ovat valtavan suuri liiketoiminta, sillä kansainvälisessä taidekaupassa liikkuu vuosittain miljardeja, joten ala luonnollisesti houkuttelee myös rikollisia. (Belove 2022).

5.4 Aitoutuspalvelut

Koska väärennettyjä luksustuotteita tehdään nykyään niin paljon, on aitojen tunnistamiseksi kehitetty erilaisia työkaluja, joilla voidaan taata tuotteiden aitous.

Tunnettu aitoutuspalvelu Entrupy lupaa tuotteiden aitouspalvelulleen jopa 99,1 % tarkkuuden. Tuotteiden aitoutus perustuu tekoälyyn, joka skannaa tuotteen pieniä yksityiskohtia tunnistuen aidon tuotteen väärennöksistä (Entrupy s.a.). Palvelu on suunnattu luksustuotteita jälleenmyyville yrityksille, esimerkiksi panttilainaamoille sekä ”second-hand” myymälöille, jotka haluavat varmistua myyviensä tuotteiden aitoudesta. Tämä lisää myyjän luotettavuutta sekä asiakkaiden silmissä, sekä pienentää myyjän riskiä ostaa väärennettyjä tuotteita valikoimaansa.

Kuluttajille suunnattu ProAuthenticators taas on erikoistunut Louis Vuittonin tuotteiden aitoutukseen. Aitoutus tapahtuu sivuille lähetettyjen kuvien kautta ja palvelulle luvataan muutamien minuuttien toimitusaika aukioloaikojen puitteissa Aitoutukselle myös luvataan takuu, jos tuote myöhemmin paljastuu väärennökseksi. Tällöin palveluntarjoaja palauttaa aitoutuksesta syntyneet kustannukset tai tekee ilman kustannuksia uuden aitoutuksen tarvittaessa. (ProAuthenticators s.a.).

Taidemaailmassa, jossa hyvin suuri osa teoksista myydään jälleenmyyntimarkkinoilla, on oltava hyvin tarkkana tuotteiden aitoudesta. Ostajan tulisi aina varmistaa tuotteen aitous, koska väärennöksiä on todella paljon. Taiteessa on kuitenkin se ongelma, että edes aitoustodistukset tai asiantuntijoiden lausunnot eivät aina ole oikeita. Aitoustodistuksia väärennetään ja asiantuntijat eivät aina ota kantaa teosten aitouteen. Teoksen aitouttamiseksi voidaan tehdä tekninen analyysi, jossa teosta analysoidaan teoksen ominaisuuksia, esimerkiksi kuntoa, siveltimenvetoja, signeerausta ja kangasta. Tällaiset analyysit ovat kuitenkin hyvin kalliita ja melko hitaita prosesseja. Myöskään niillä ei voida täysin varmistua teoksen aitoudesta, sillä tekniikka ei osaa ottaa kantaa teoksen tekijästä. Tekniikalla voidaan kuitenkin todentaa, onko teos toteutettu väitetyllä aikakaudella ja taiteilijan tekniikalla. (Laitinen-Laiho, 2004 163-167).

6 Asiantuntijahaastattelu

Asiantuntijahaastatteluun valikoitui haastateltavaksi Perttu Oksanen. Oksanen on 24-vuotias yrittäjä. Hän omistaa 50 % Sepän Laukku Oy:stä, joka on Helsingissä sijaitseva luksustuotteita jälleenmyyvä liike. Liikkeen valikoimaan kuuluu laukkujen lisäksi kenkiä, sekä muita asusteita. Liiketilanyhteydessä on myös Sepän Viisari, jonka omistajana on Sepän Laukku Oy:n toinen omistaja Juha Seppä.

Oksanen aloitti alaansa merkkituotteiden parissa, oltuaan työharjoittelussa Sepän Viisari-liikkeessä. Työharjoittelun jälkeen hän työllistyi liikkeeseen. Sepän ja Oksasen yhteistyöstä perustettiin Sepän Laukku kesällä 2019.

Oksasen mukaan monet ihmiset uskaltavat ostaa kalliin laukun, sillä siinä on myös sijoituspotentiaalia. Pääsääntöisesti laukkuja kuitenkin ostetaan käyttötavara mielessä. Pienen saatavuuden tuotteissa hintojen oletetaan nousevan ohjehintojen yläpuolelle, mikä lisää ihmisten kiinnostusta tiettyihin tuotteisiin. Monet brändit julkaisevat myös ”limited edition” mallistoja, joissa saatavuus on vielä normaaleja mallistoja heikompaa. Tällaisten tuotteiden hinnat saattavat nousta Oksasen mukaan helposti kaksinkertaiseksi ohjehintaan nähden. Tämän kaltaisissa tuotteissa myös usein selvästi harjoitetaan ”treidaamista” eli tuotteita ostetaan ja myydään nopeasti hinnannousun takia. Etenkin Louis Vuittonin erikoismallistojen hinnat nousevat joskus monin kertaisiksi aloitushintaan nähden.

Tuotteiden hinnoitteluun vaikuttaa Oksasen mukaan eniten tuotteiden ikä, saatavuus, kunto sekä materiaalit. Suurin kysyntä hänen mukaansa on Chanel-merkin Classic Flap-mallille Medium kokoisena, mustalla nahalla ja kultaisilla tai hopeisilla yksityiskohdilla. Nämä ja muutkin Classic Flap-laukut myydään Oksasen mukaan lähes välittömästi hyllystä. Laukkujen haluttavuudesta johtuen niitä on kuitenkin saatavilla suhteellisen vähän. Vaikka saatavuus on heikkoa näitä laukkuja ei kuitenkaan liikkeessä myydä yli ohjehinnan. Oksasen mukaan asiakkailta tulee usein kyselyitä, olisiko edellä mainittujen laukkuja mahdollista jonottaa ja ostaa, kun sellainen seuraavan kerran tulee myyntiin. Heikon saatavuuden takia jonotusmahdollisuutta ei kuitenkaan tarjota. Hermeksen laukkuja Oksasen mukaan heillä on ollut myytävissä vai yksittäisiä kappaleita ja ne on myyty yli ohjehinnan. Saatavuus näissä laukuissa on äärimmäisen rajallinen ja niitä tulee harvoin myyntiin.

Kuluttajat ostavat laukkuja Oksasen mukaan edelleen pääsääntöisesti käyttötavarana, mutta tiedostaen sijoitusarvon. Monien asiakkaiden ostopäätöstä tukee tieto siitä, että ostettu tuote säilyttää arvonsa todennäköisesti hyvin tai arvo jopa nousee. Vaikka arvonnousu tiedostetaan, tehdään ostopäätökset edelleen omien preferenssien ja käyttötarkoituksen mukaan.

Oksanen kertoo, että Sepän Viisari on erikoistunut Rolex-merkkisten kellojen myyntiin. Halutuimmat mallit ovat hänen mukaansa yleisesti sporttisempia, kuten GMT, Submariner sekä Daytona. Kyseisien kellojen saatavuus on heikkoa ja uusien ostamiseksi on ostajan päästävä jonotuslistalle. Jonotusajat ovat joissakin kelloissa vuosia ja aina jonoon ei edes pääse. Esimerkkinä Oksanen kertoo, että Rolex-merkin Submariner sukelluskello on ohjehinnaltaan 10 500 €, mutta jälleenmyyntihinnat keskimäärin 13 000 €. Daytonan ohjehintana taas on 15 450 €, mutta jälleenmyyntyinä pyyntihinnat ovat jopa 30 000 € luokkaa.

Väärennettyjen tuotteiden kanssa on Oksasen mukaan oltava tarkkana. Markkinoilla on melko paljon väärennettyjä tuotteita, varsinkin verkkomyyntialustoilla, kuten Tori.fi:ssä. Oksasen mukaan heille ei kuitenkaan tarjota väärennettyjä tuotteita tietoisesti. Väärennettyjä tuotteita löytyy suhteellisen usein kuolinpesistä. Jos aitoudesta ei olla varmoja, tuotteet yleensä pyritään aitouttamaan. Myös kuluttajat ovat tiedostaneet väärennettyjen tuotteiden suuren volyymin markkinoilla ja ovat niistä varuillaan ostopäätöksiä tehdessään.

Sepän Laukulla on käytössä Entrupyn aitoutuspalvelu, josta mainittiin aiemmin luvussa 5.3.1. Oksasen mukaan kyseinen palvelu on erittäin luotettava ja takaa nopeasti ja helposti tiedon siitä, onko kyseinen tuote aito vai ei. Hänen mukaansa aitoutus ei kuitenkaan nosta tuotteiden hintaa huomattavasti, mutta helpottaa niiden myyntiä.

Kun kysyttiin Oksasen mielipidettä parhaasta tuotteesta sijoitusmielissä, kertoi hän omaksi näkemyksekseen jo edelläkin mainitut Chanlin Classic Flap-laukut. Kyseisten laukkujen hinnat nousevat hänen mukaansa vuositasolla 10–20 %. Hinnankorotuksesta kertoo Oksasen antama esimerkki, jossa hän osti asiakkaalta Small Double Flap Bag-mallisen laukun 12/2022. Kyseinen laukku oli ostettu vuonna 2019, jolloin sen hinta oli ollut liikkeessä 4 590 €. Oksasen ostohetkellä ohjehinta oli 8 450 € ja marraskuussa 2023 uuden laukun hinta nousi noin 10 % ja uusi ohje hinta oli 9 300 €.

Oksasen mukaan maailman poliittiset tilanteet vaikuttavat jonkin verran kysyntään. Koronapandemia aiheutti kaupan hidastumista. Markkinat alkoivat kuitenkin elpyä, mutta Ukrainan sodan alkamisen jälkeen markkina on jälleen hidastunut. Kohonnut inflaatio ja elinkustannusten nousu jokaisella elämän osa-alalla on aiheuttanut Oksanen mukaan sen, että heille tarjotaan poikkeuksellisen paljon tavaraa myyntiin. Kuluttajien on luovuttava sijoituksistaan ja omaisuudestaan, jotta kasvavat kustannukset voidaan kattaa.

Oksanen ei kuitenkaan ole tämänhetkisestä tilanteesta kovinkaan huolissaan, sillä hän näkee, että luksustuotteiden markkinat ja suosio tulee kasvamaan tulevaisuudessa. Luksusbrändit reagoivat hyvin kuluttajien preferensseihin ja seuraavat muotia. Oksanen nostaa esimerkiksi Louis Vuittonin,

joka on hänen mielestään onnistunut tässä esimerkillisen hyvin ja luonut tuotteita, joista etenkin nuoret ovat kiinnostuneita.

7 Tutkimustulosten tarkastelu

Koska tutkimus pohjautuu luksustuotteiden osalta pitkälti ulkomaisiin avoimiin lähteisiin, on sitä syytä tarkastella kriittisesti. Vaihtoehtoihin sijoituskohteisiin sijoittamisesta on saatavilla melko rajallisesti tietoa ja saatavilla olevasta tiedosta huomioitava osa on jonkin kaupallisen toimijan tarjoamaa. Lähdemateriaalia Suomeksi on hyvin vaikea löytää, sillä Suomessa ei vielä suuremmissa mittakaavassa tunnisteta luksustuotteisiin sijoittamista ”oikeaksi sijoittamiseksi”. Suomessa sijoitusoppaat ohjaavat melko konservatiiviseen sijoittamiseen ja hyvin harva instituutio tarjoaa minkäänlaista tietoa tai tutkimusta esimerkiksi luksustuotteiden hintakehityksestä. On toteamattakin selvää, että Suomessa markkinat ovat melko pienet, joka näyttäytyy myös suppeana tarjontana tuotteiden osalta. Onneksi kuitenkin saatavilla olevista materiaaleista löytyi myös laajempia raportteja, joista löytyi laajemmin dataa, josta voidaan tulkita kuluttajien ostoskäyttäytymistä sekä ajatuksia luksustuotteisiin sijoittamisesta.

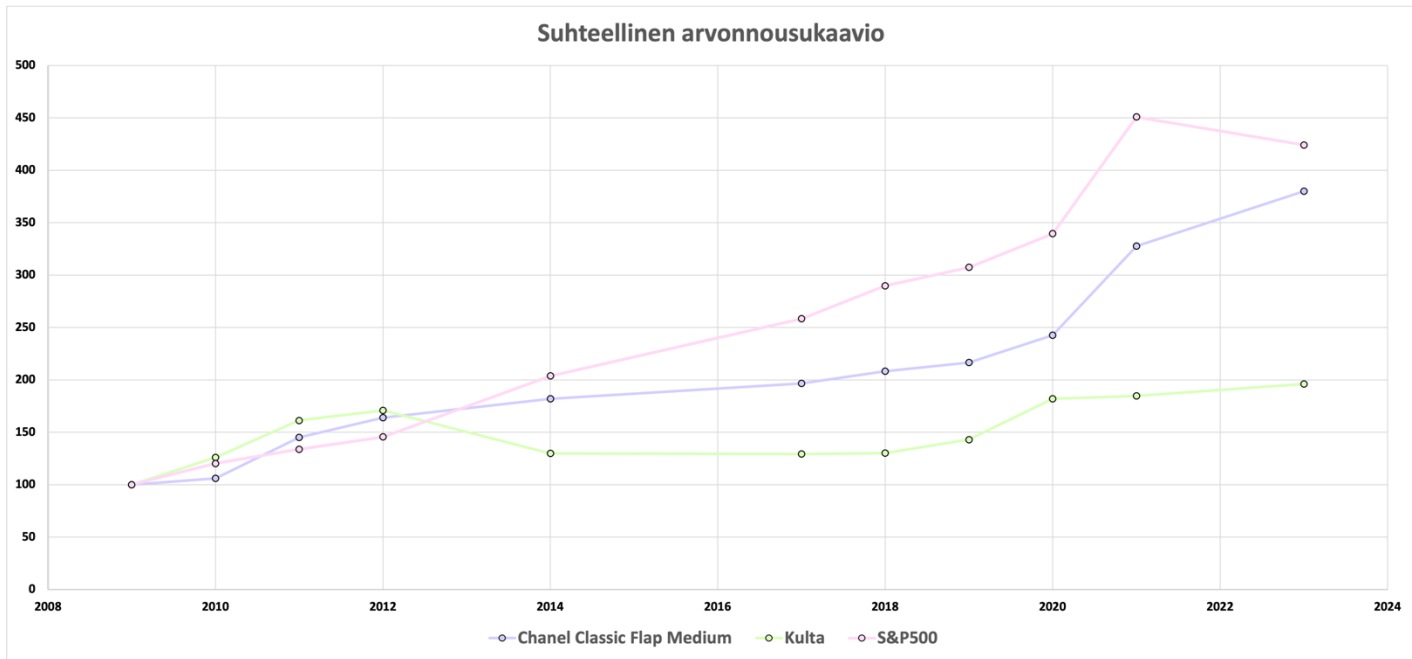
Absoluuttinen vertailu perinteisempiin sijoituskohteisiin ei ole mahdollista, eikä siihen pyritty tutkimusta tehdessä, mutta ottaen huomioon spekulatiiviset ennusteet, on mahdollista laatia jonkinlaista vertailua siitä, miten mikäkin omaisuusluokka tulee kehittymään tulevaisuudessa.

Perinteiset omaisuusluokat säilyttävät suosiotaan sijoittajien joukossa, vaikka ennusteet lupailevat melko epävakaita aikoja. Sijoittajat kuitenkin usein katsovat pidemmälle tehdessään sijoituksia. On epätodennäköistä, että sekä asunto- ja osakemarkkinat romahtavat totaalisesti. Kun markkinoita tarkastellaan pidemmällä aikavälillä, huomataan, että ne ovat aina kääntyneet ylöspäin taantumien jälkeen. Kultakin on onnistunut säilyttämään ja nostamaan arvoaan viime aikoina, kun sijoittajat pyrkivät suojaamaan omaisuuttaan inflaatiota vastaan. Kulta on historiallisesti ollut hyvä suoja inflaatiota vastaan ja monet sijoittajat tuntuvat edelleen luottamaan siihen.

Luksustuotteita ostetaan enemmän käyttötavaroiksi, kuin sijoitusmielessä. Laadukkaiden tuotteiden sijoitusmahdollisuus kuitenkin huomioidaan ostopäätöksiä tehdessä ja se monissakin tapauksissa tukee lopullista ostopäätöstä. Ostajat tunnistavat markkinoilta suosittuja tuotteita ja tekevät ostopäätöksiä myös pohjaten näihin havaintoihin (ks. Luku 6.) Kuten työssä moni lainattu lähde, myös asiantuntijahaastattelu vahvistavat sen, että kaikki tuotteet eivät nosta arvoaan. Luksustuotteisiin sijoittaminen vaatii siis jonkin verran asiantuntemusta ja tietoa siitä, mitä tuotteita arvostetaan markkinoilla. Tietoisuus vallitsevista trendeistä sekä mahdollisista tulevista ostajista on eduksi, sillä missään nimessä kaikki luksustuotteiksi luettavat tuotteet eivät ole hyviä kohteita, jos mietitään tulevaa arvonnousua tai edes arvon säilyttämistä. Sekä asiantuntijahaastattelun, että saatavissa olevan materiaalin perusteella voidaan nostaa kaksi huomattavaa sijoituspotentiaalia kantavaa laukkuvalmistajaa: Hermés ja Chanel. Näistäkin merkeistä on huomioitava, että kaikki kyseisten valmistajien tuotteet eivät ole sijoituspotentiaaaliltaan samanlaisia. Potentiaali vaihtelee

paljon jopa saman mallin tuotteiden välillä, riippuen tuotteen materiaalivalinnoista sekä tuotteen koosta. Kaikissa tapauksissa kuitenkin yhdistävänä tekijänä on rajallinen saatavuus. Rajallinen saatavuus nostaa useimmissa tapauksissa tuotteiden hintoja ja varsinkin äsken listatuissa tuotteissa puutteellinen saatavuus nostaa tuotteiden jälleenmyyntihintoja. Kaikki designer-käsilaukut siis eivät ole hyviä sijoituskohteita, sillä niiden arvo ei nouse tai edes säily.

Taidemarkkinat eivät ole missään tapauksessa uusi tapa sijoittaa. Sijoituspotentiaalia on paljon ja se on tunnistettu myös Suomessa. Kun mietitään sijoituskohteita, moni ei kuitenkaan ensimmäisenä ajattele ostavansa taidetta, sillä markkina koetaan vaikeaksi ja oikeiden kohteiden valikoiminen vaatii usein ammattilaisen apua tai laajemman tietämyksen alasta. Taidesijoittamista myös varjostaa leima, että se olisi vain varakkaiden ihmisen tapa sijoittaa. Tämä harhaluulo estää joitakin ihmisiä edes harkitsemasta taiteeseen sijoittamista, vaikka sen on todettu historian saatossa olevan hyvä keino suojata ja kasvattaa omaa varallisuutta. Taidesijoittamisessa havaitaan myös hyvin vahvasti sama ilmiö, kuin luksustuotteisiin sijoittamisessa; ostajalla täytyy olla tietotaitoa ja kykyä valikoida sijoituskohteensa oikein. Suureksi ongelmaksi taidesijoittamisessa muodostuu myös epälikvidisyys. Taidetta voi olla hyvinkin vaikea muuttaa rahaksi nopeasti, joka rajaa jonkin verran lyhyen aikavälin sijoituksia. Kun taas mietitään Artprice 100-indeksiä, joka on esitetty taulukossa 5, on syytä pitää mielessä se, että indeksissä huomioidaan vain sen hetken suosituimmat ja myyvimmat taiteilijat ja heidän teoksensa. Myöskin indeksin painotus on melko vahvasti top 10 suosituimman taiteilijan teoksissa. Tällöin indeksin vertaaminen S&P500-indeksiin on ehkä hieman puolueellista, sillä S&P500 ei valikoi vain menestyvimpiä osakkeita. Tietysti Artprice 100-indeksi tarjoaa taidesijoittamisesta kiinnostuneille työkalun tarkastella suosittuja taiteilijoita ja mahdollisesti pohjata sijoituspäätöksiään indeksiin.



Kuva 7 Suhteellinen arvonnousukaavio

Suhteellisessa arvonnousukaaviossa on esitetty eri omaisuusluokkien vuotuista arvonnousua. Koska omaisuusluokat eroavat merkittävästi toisistaan hankintahinnoiltaan, on tarkastelun lähtövuodelle annettu suhteellinen arvo 100. Arvonnousua tarkastellaan prosentuaalisen muutoksen avulla verrattuna edelliseen tarkastelu vuoteen. Tarkastelun alkuaikajako on vuosi 2009 ja tarkastelu päättyy vuoden 2023 ensimmäisen kvartaalin arvoihin. Vertailussa on otettu huomioon S&P500-indeksi, kulta sekä luksussijoittamisen kategoriasta Chanel Classic Flap-laukku koossa medium. Kaaviossa ei ole huomioitu taidesijoittamista, sillä siitä ei ole saatavissa täysin vertailukelpoista dataa, jota voisi kaaviossa hyödyntää. Aiemmin esitetty kuva 5 (luvussa 3.1.1.) kuvaa suosituimpien teosten arvonkehitystä suhteessa S&P500-indeksiin, mutta kuten aiemmin todettu, kaavio ei ole täysin faktuaalinen, sillä siihen on valikoitu sen hetken suosituimmat taiteilijat ja heidän teoksensa eri painotuksella.

Hermés Birkin, jota tarkasteltiin aiemmin luvussa 4.2.1. ei sisälly suhteelliseen arvonnousukaavioon, sillä statistiikkaa vuotuisesta hinnankehityksestä ei ollut saatavilla. Taulukossa 3 kuitenkin nähdään vertailua kultaan sekä S&P500-indeksiin. Taulukosta tuli ilmi, että Birkin on pärjännyt kohtalaisesti verrattuna muihin kohteisiin. Arvonnousu on ollut tasaista ja arvo ei ollut laskenut tarkasteluajalla kertaakaan. S&P500-indeksi oli kokonaisuudessaan tuottavampi, mutta Birkinin arvonkehitys oli tasaisempaa. Sama ilmiö havaitaan myös kuvassa 7, kun verrataan Chanelin Classic Flap-laukkua muihin kohteisiin.

Kaaviosta on myös jätetty pois asuntosijoittaminen. Tämä johtuu pitkälti samoista syistä, kuin taidesijoittamisen pois jättäminen; vertailukelpoista dataa on hankala koostaa. Asunnoista on saatavilla hyvinkin suuri määrä dataa ja asuntosijoittamista tarkastellessa katsotaan yleensä neliöhintojen kehittymistä. Kuitenkin absoluuttinen tuotto on vaikeampi laskea, sillä asuntosijoittamisessa tuottoon vaikuttaa monikin asia. Asuntosijoittamisessa on havaittavissa paljonkin samoja piirteitä taidesijoittamisen kanssa. Molemmissa sijoittamisen muodoissa kohteet ovat usein yksilöllisiä ja täysin samanlaisia kohteita ei useinkaan ole. Asunnoissa hintaa määrittää kovasti kohteen sijainti, kunto, tulevat remontit, vastikkeen määrä ja niin edelleen. Samalla hankintahinnalla on tarjolla monia kohteita, joissa mahdollinen vuokratuotto sekä tulevaisuuden arvonkehitys voivat olla täysin toisistaan poikkeavia.

Kaaviosta voidaan tulkita, että tarkasteluajankohtana S&P500-indeksi on ollut suhteellisesti kannattavin sijoituskohte. Indeksillä on ollut nousujohteinen tarkasteluajalla, pois lukien viimeisintä pienenköä pudotusta. Chanel Classic Flap-laukku taas on tasaisesti nostanut hintaansa, johtuen Chanelin aggressiivisesta hinnankorotuspolitiikasta. Yhtiö nostaa tuotteidensa hintaa säännöllisesti, pyrkien täten tekemään tuotteista eksklusiivisempia. Kullan hinta on pysynyt tarkasteluajana melko tasaisena, mutta trendi on ollut nouseva, mikä tekee kullasta melko turvallisen ja ennustettavan sijoituskohteen.

8 Johtopäätökset tutkimuksesta

Tutkimuksen pääkysymykseen *Onko luksussijoittaminen varteenotettava vaihtoehto, kun harkitaan sijoitusten hajauttamista?* Voidaan vastata kahdella tavalla; kyllä ja ei. Kyllä siinä tapauksessa, jos sijoittaja osaa valikoida tuotteet, joihin sijoittaa. Ei taas siinä tapauksessa, jos sijoittajalla ei ole tarkempaa tietoa tuotteiden arvostuksesta ja hintakehityksestä tai jos hän valikoi yksinkertaisesti vääriä tuotteita.

Tietysti samankaltaisuuksia on havaittavissa myös osakesijoittamiseen. Osakesijoituksissakin tietämätön sijoittaja voi vasten parempaa tietoisuutta valita ei niin tuottoisia sijoituksia tai taas suuremmalla tietotaidolla valikoida itselleen hyvin tuottoisan salkun. Osakesijoittamisessa harjaantumaton sijoittaja voi kuitenkin aina sijoittaa indeksiin, joka on pidemmällä tarkasteluajanjaksolla ollut lähes aina kannattavaa. Luksustuotteille tai taiteelle ei ole tarjottu vastaavaa vaihtoehtoa tai (ainakaan Suomessa) vielä vaihtoehtoa sijoittaa tuotteisiin johdannaisten kautta. Osakesijoittamisessa myös hajauttaminen on realistisempaa myöskin siitä syystä, että yksittäisten osakkeiden hankintahinnat ovat usein huomattavasti edullisempia, kuin esimerkiksi varojen hajauttaminen eri taideteoksien välille.

8.1 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksessa ei tutkita, mikä on absoluuttisesti paras sijoituskohde, vaan että onko luksussijoittamista edes järkevää sisällyttää omaan sijoitusportfolioon, eivät tutkimustuloksetkaan ole absoluuttisia. Tutkimus sisältää vain yhden asiantuntijahaastattelun, sillä luksustuotteiden markkinoilla ei Suomessa ole juurikaan toimijoita. Kuitenkin, koska haastateltavan asiantuntijan näkemykset ovat linjassa tietopohjassa käytettyihin lähteisiin sekä statistiikkaan, jota on tarkasteltu, voidaan näkemyksiä pitää mielestäni luotettavina. Etsiessäni lähdemateriaalia näin yksityiskohtaisesta ja uudesta asiasta, täytyi olla tarkkana lähteiden luotettavuudesta. Pyrin valikoimaan vain lähteitä, joiden julkaisija oli jokin suurempi yritys tai tunnettu julkaisija tai asiantuntija. Saatavilla on kuitenkin valtavasti materiaalia, joka perustuu kuluttajien uskomuksiin, sekä yksittäisten henkilöiden mielipiteisiin, mutta jonka lähteestä tai oikeudellisuudesta on mahdotonta varmistua. Pyrin välttämään tällaisten lähteiden käyttöä ja täten tietopohjan perusteella lisäämään tutkimuksen luotettavuutta.

Kuitenkin, koska tarkastelu-aika on melko lyhyt ja asiantuntijahaastatteluja on vain yksi, ei tutkimusta voida pitää täysin luotettavana. Sen perusteella voidaan tehdä historiaan ja tulevaisuuden näkymien perusteella olettamuksia, mutta varauksella. Tietysti kukaan ei voi varmuudella ennustaa luksustuotteiden, eikä osakkeiden tai kullin hintakehitystä, vaikka monesti ennusteetkin ovat pitäneet paikkaansa. Markkinat voivat muuttua nopeasti kuluttajatrendien tai sen hetken vallitsevien ilmiöiden seurauksena, mikä voi johtaa tulevaisuudessa hyvinkin erilaisiin lopputuloksiin.

8.2 Jatkotutkimuksia

Koska luksussijoittaminen on vielä melko tuore sijoittamisen muoto, on siitä julkaistu melko vähän materiaalia ja tutkimuksia. Aihe herättää kuitenkin suuremman yleisön kiinnostusta sosiaalisen median sekä mahdollisen arvonnousun ansiosta. Monet ovat varmasti jo huomioineet luksustuotteissa piilevän sijoituspotentiaalin, ja luksustuotteiden näkyvyys katukuvassa lisääntyy vuosi vuodelta.

Mielenkiintoinen jatkotutkimuksen näkökulma voisi olla myös alaan liittyvät lieveilmiöt, sekä rikollisuus. Tekemässäni tutkimuksessa käsiteltiin väärennöksiin liittyviä lieveilmiötä, mutta myös paljon uutisissa näkyvillä ollut aihe on ollut nuorison tekemät ryöstöt. Nuoret tekevät ryöstöjä kaduilla ja ryöstön kohteina ovat yleensä toiset nuoret, joiden vaatetuksessa näkyvät kalliit vaatteet, asusteet sekä kengät. Kalliit tavarat ryöstetään usein väkivallalla uhkaamalla tai sitä toteuttamalla. Esimerkiksi Helsingin Sanomat on julkaissut 14.10.2022 Anne Kantolan kirjoittaman uutisen siitä, kuinka nuorten tekemät ryöstöt ovat huomattavassa kasvussa (<https://www.hs.fi/kaupunki/art-2000009131728.html>).

Aiheen lähestyminen kuluttajien tai sijoittajien kautta voisi myös olla mielenkiintoista, sillä nyt tarkasteltiin enemmän asiantuntijoiden tekemiä päätelmiä markkinoista ja ihmisten mieltymyksistä, kuin kuluttajien oikeista mielipiteistä asioihin. Tätä voisi toteuttaa kyselytutkimuksella, mutta haasteeksi voisi osoittautua kohderyhmän valikointi. Liian asiantunteva kohderyhmä voisi vääristää tutkimustuloksia, mutta toisaalta taas liian laajakkin kohderyhmä voisi aiheuttaa saman ongelman, sillä aihe on edelleenkin melko tuntematon ja tietoisuus tarkemmalla tasolla vielä suhteellisen suppeaa. Laajemman markkinatutkimuksen kautta olisi mahdollista kerätä hieman dataa siitä, kuinka paljon kuluttajat ovat valmiita käyttämään merkkituotteisiin ja kuinka moni aidoista huomioi arvonnousun potentiaalin ja kuinka moni ostaa tuotteita vain käyttötavaroiksi.

Myöskin näkökulma instituutionaalisista sijoittajista olisi mielenkiintoinen, kun tutkitaan sijoittamista ylellisyshyödykkeisiin. Taidetta on varmasti omistuksessa monellakin suuremmalla taholla, mutta designer-tuotteiden osalta olisi havainnollistavaa saada tietoa, ovatko institutionaaliset sijoittajat jo sijoittaneet näihin suuremmissa määrin.

8.3 Oma oppiminen

Tutkimuksen tekeminen oli mielekästä, sillä aihe oli minusta kiinnostava. Pallottelin jonkin aikaa aihevalinnan kanssa, mutta jälkikäteen ajatellen se oli hyvä asia, sillä se sai minut valikoimaan tämän aiheen. Aiheeseen koin tietynlaista kiinnostusta jo ennen sen valitsemista, mutta suppean lähdemateriaalin takia mietin, onko tämän aiheen valitseminen kuinka järkevää. Luotettavan tiedon löytäminen oli alkuun hieman haastavaa. Aiheeseen liittyen löytyy hyvin paljon videoita Youtubesta tai Tiktokista, mutta valideja tutkimuksia tai artikkeleja huomattavasti vähemmän. Työtä tehdessä

täytyi filteroida lähdemateriaalia melko rankasti ja yrittää valikoida lähteitä, jotka on mahdollista tulkita edes jossain määrin luotettaviksi.

Koska tutkimuksessa vertaillaan luksussijoittamista perinteisempiin omaisuusluokkiin, vaati tutkimuksen loppuun saattaminen myös perehtymistä niihin. Toki taustatietoa näistäkin aiheista oli jonkin verran, mutta syvempi tarkastelu tulevaisuuden odotuksiin oli mielenkiintoista ja auttaa tulevaisuudessa hahmottamaan myös omaa sijoitusstrategiaa.

Lähteet

Adam G. 13.10.2022. Buyer’s guide to...sustainable art collecting. The Art Newspaper. Luettavissa: <https://www.theartnewspaper.com/2021/10/13/how-to-buy-sustainably>. Luettu:20.2.2023.

Andjelic A. s.a. Why luxury brands must evolve their media planning and buying strategy. Retail-Dive. Luettavissa: <https://www.retaildive.com/ex/mobilecommercedaily/why-luxury-brands-must-evolve-their-media-planning-and-buying-strategy> . Luettu: 20.4.2023.

Anh B. 03.11.2022. Thousands of luxury counterfeits seized from popular Ho Chi Minh City mall. Tuoi Tre News. Luettavissa: <https://tuoitrenews.vn/news/business/20221103/thousands-of-luxury-counterfeits-seized-from-popular-ho-chi-minh-city-mall/69862.html>. Luettu: 31.1.2023.

Alapirtti S. 13.7.2021 Pandemia synnytti kotien taidebuumin, ja monelle taulu on myös sijoitus – nousukausi voi kuitenkin muuttaa suuren yleisön taidemakua nopeasti. Yle. Luettavissa: <https://yle.fi/a/3-12017845> Luettu: 31.1.2023.

Artelier. 1.3.2022. How to invest in art for beginners: Why art is a good investment in 2022. Artelier. Luettavissa: <https://www.artelier.com/post/how-to-invest-in-art-for-beginners-why-art-is-a-good-investment-in-2022>. Luettu: 3.2.2023.

Artprice. 2.2.2018. Artprice launches its “blue-chip” Art Market index, Artprice100®, designed for financiers and investors. Luettavissa: <https://www.artprice.com/artmarketinsight/artprice-launches-its-blue-chip-art-market-index-artprice100-designed-for-financiers-and-investors-2> Luettu: 4.2.2023.

Artprice. 7.7.2022. The Artprice100© index up +36% in 2021. Luettavissa: <https://www.artprice.com/artmarketinsight/the-artprice100-index-up-36-in-2021> Luettu: 4.2.2023.

BBCa. 19.7.2018. Burberry burns bags, clothes and perfume worth millions. BBC News. Luettavissa: <https://www.bbc.com/news/business-44885983>. Luettu: 18.4.2023.

BBCb. 6.9.2018. Burberry stops burning unsold goods and using real fur. BBC News. Luettavissa: <https://www.bbc.com/news/business-45430683>. Luettu: 18.4.2023.

Belcove J. 28.8.2022. The Art World Is Booming. And So Are the Criminals, Forgers and Frauds in Its Midst. Robb Report. Luettavissa: <https://robbreport.com/shelter/art-collectibles/art-world-shady-secrets-cases-1234739359/> Luettu: 1.3.2023.

- Baghunter. 8.1.2016. Hermes Birkin Values Research Study. Baghunter. Luettavissa: <https://baghunter.com/pages/hermes-birkin-values-research-study>. Luettu. 3.2.2023.
- Bose D. 3.9.2022. Greenwashing in Fashion is On the Rise, Here's How to Spot It. Green Queen. Luettavissa: <https://www.greenqueen.com.hk/greenwashing-in-fashion-is-on-the-rise-heres-how-to-spot-it/> Luettu: 20.2.2023.
- Bowa Legal s.a. Asuntosijoittaminen pähkinänkuoressa. Luettavissa: <https://www.bowa.fi/asuntosijoittaminen>. Luettu: 27.4.2023.
- Buck L. 11.11.2022. Are art fairs going green at last? We break down how Frieze and Art Basel measure up on sustainability. The Art Newspaper. Luettavissa: <https://www.theartnewspaper.com/2022/10/11/art-fairs-go-green-at-last>. Luettu: 20.2.2023.
- Business Reporter. 7.1.2023. Why the future of art investment could be digital. Independent. Luettavissa: <https://www.independent.co.uk/news/business/business-reporter/art-investment-digital-future-market-b1974354.html> Luettu: 18.3.2023.
- Cerasoli E. What Does Sustainability Mean For The Art World? KeiSei Magazine. Luettavissa: <https://keiseimagazine.com/what-does-sustainability-mean-for-the-art-world/> Luettu: 20.2.2023.
- D'Arpizio C, Levato F, Prete F, Montgolfier J. 17.1.2023. Renaissance in Uncertainty: Luxury Builds on Its Rebound. Bain & Company. Luettavissa: <https://www.bain.com/insights/renaissance-in-uncertainty-luxury-builds-on-its-rebound/>. Luettu: 31.1.2023.
- D'Arpizio C, Levato F. 15.11.2022. Global luxury goods market takes 2022 leap forward and remains poised for further growth despite economic turbulence. Bain & Company. Luettavissa: <https://www.bain.com/about/media-center/press-releases/2022/global-luxury-goods-market-takes-2022-leap-forward-and-remains-poised-for-further-growth-despite-economic-turbulence/>. Luettu: 31.1.2023.
- Ellwood M. 1.9.2022. How to Invest in Handbags, the Luxury Asset Most Likely to Hold Value. Bloomberg. Luettavissa: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-09-01/how-to-invest-in-handbags-the-luxury-asset-most-likely-to-hold-value?leadSource=verify%20wall> Luettu: 20.1.2023.
- EUIPO (European Union Intellectual Property Office). 06/2022. Intellectual Property and Youth Scoreboard. EUIPO. Luettavissa: https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/observatory/documents/reports/IP_youth_scoreboard_study_2022/IP_youth_scoreboard_study_2022_en.pdf Luettu: 10.2.2023.

Finnwatch. 2/2022. Mitä pikamuodin jälkeen? Luettavissa: https://finnwatch.org/images/reports_pdf/Mita_pikamuodin_jalkeen_-_raportti_3.pdf. Luettu: 31.1.2023.

Gaskin S. 11.3.2022. Out of Nowhere, NFTs Now Constitute 16% of the Global Art Market. Ocula. Luettavissa: <https://ocula.com/magazine/art-news/nfts-now-constitute-16-percent-of-the-art-market/#:~:text=News%20%7C%20Market-,Out%20of%20Nowhere%2C%20NFTs%20Now%20Constitute%2016,of%20the%20Global%20Art%20Market&text=Trading%20in%20NFTs%20of%20all,US%20%2417%20billion%20in%202021> Luettu: 18.3.2023.

Girshovich A. 5 Decades, 5 Major Moments in Art Market History. Sotheby's Institute of Art. Luettavissa: <https://www.sothebysinstitute.com/news-and-events/news/5-major-moments-art-market-history>. Luettu: 20.1.2023.

Görke L. An Expert Guide to Invest in the Hermés Birkin Bag. Sacláb. Luettavissa: <https://sacrab.com/hermes-birkin-bag-investment/> Luettu: 3.2.2023.

Hamilton A. 6.3.2023. How NFTs Changed Digital Art And The Fine Art World. Zeno Fineart. Luettavissa: <https://www.zenofineart.com/blogs/news/how-nfts-changed-digital-art-and-the-fine-art-world>. Luettu: 18.2.2023.

Heino A. 11.1.2023. Asuntosijoittamisen riskit ja mahdollisuudet 2023. Sijoitusovi. Luettavissa: <https://sijoitusovi.com/asuntosijoittamisen-riskit-ja-mahdollisuudet-2023/>. Luettu: 8.4.2023.

Howard J. 2021. Art Market. Britannica. Luettavissa: <https://www.britannica.com/topic/art-market> Luettu: 8.1.2023.

Jovene J. 19.01.2023. Eurooppa-osakkeiden näkymät vuodelle 2023. Morningstar. Luettavissa: <https://www.morningstar.fi/fi/news/230936/eurooppa-osakkeiden-nakymat-vuodelle-2023.aspx>. Luettu: 9.4.2023.

Kagan E. 14.3.2022. The Luxury Price Boom: Why You Should Invest in Chanel Handbags Today. Sotheby's. Luettavissa: <https://www.sothebys.com/en/articles/the-luxury-price-boom-why-you-should-invest-in-chanel-handbags-today>. Luettu: 20.1.2023.

Kantola A. 14.10.2022. Poliisi huolissaan: alaikäisten ryöstöt rajussa kasvussa Helsingissä. Helsingin Sanomat. Luettavissa: <https://www.hs.fi/kaupunki/art-2000009131728.html>. Luettu: 17.4.2023.

Knight Franks. 2023. The Wealth Report. Knight Frank. Luettavissa: <https://content.knightfrank.com/resources/knightfrank.com//wealthreport/the-wealth-report-summary.pdf> Luettu: 18.3.2023.

- Kukkonen L. 26.1.2023. Luksus tekee kauppansa, Louis Vuittonin myynti ylitti ennätyselliset 20 miljardia euroa viime vuonna. Helsingin Sanomat. Luettavissa: <https://www.hs.fi/talous/art-2000009353858.html>. Luettu: 18.4.2023.
- Laitinen J. 2.3.2023. OP ennakoi asuntokaupalle haitallista kierrettä – näin hinnat kehittyvät alueellasi. Helsingin Sanomat. Luettavissa: <https://www.hs.fi/talous/art-2000009427709.html> Luettu: 5.3.2023.
- Laitinen J. 12.4.2023. Suurpankin ennuste: Osakkeet halpenevat pian tuntuvasti. Helsingin Sanomat. Luettavissa: <https://www.hs.fi/talous/art-2000009514475.html>. Luettu: 22.4.2023.
- Laitinen-Laiho P. 2004. Taide sijoituskohteena. Wsoy.
- Laitinen-Littorin P. 21.11.2017. Taide sijoituskohteena – onnistunut taidesijoittaminen vaatii tarkkaa ajoitusta. Taloustaito. Luettavissa: <https://www.taloustaito.fi/vapaalla/taide-sijoituskohteena--onnistunut-taidesijoittaminen-vaatii-tarkkaa-ajoitusta/#0946bd68> Luettu: 4.2.2023.
- Lindholm P. 16.5.2021 Melkein puolet sijoittajista pitää kaikki munat yhdessä korissa, paitsi osakesäästöileillä – miksi suomalaiset mokaavat sijoittamisen tärkeimmän säännön? Yle. Luettavissa: <https://yle.fi/a/3-11902153> Luettu: 8.1.2023.
- Luxury Daily. 26.10.2022. LVMH works with China retail landlord Hang Lung on 3-year green effort. Luxury Daily. Luettavissa: <https://www.luxurydaily.com/lvmh-works-with-china-retail-landlord-hang-lung-on-3-year-green-effort/>. Luettu: 20.2.2023.
- LVMH. 2023. Share Quotation. Luettavissa: <https://www.lvmh.com/investors/lvmh-share/share-quotation/#graphiques-interactifs>. Luettu: 18.4.2023.
- Moran S. 10.8.2021. The luxury market isn't what it used to be – here's why. GWI. Luettavissa: <https://blog.gwi.com/chart-of-the-week/luxury-buyers/> Luettu: 19.3.2023.
- Nelson, M. 17.5.2021. Micro-trends: The acceleration of fashion cycles and rise in waste. WRAP. Luettavissa: <https://wrapcompliance.org/blog/micro-trends-the-acceleration-of-fashion-cycles-and-rise-in-waste/> Luettu: 18.2.2023.
- Pennington O. 8.8.2022. The Top 6 Most Expensive Hermès Birkin Bags. Sotheby's. Luettavissa: <https://www.sothebys.com/en/articles/the-top-6-most-expensive-hermes-birkin-bags>. Luettu: 3.2.2023.

Pribadi K. 14.12.2022. The rise and fall of the second-hand luxury market. TFR. Luettavissa: <https://tfr.news/articles/2022/12/12/the-rise-and-fall-of-the-second-hand-luxury-market>. Luettu: 31.1.2023.

ProAuthenticators. <https://proauthenticators.com/faqs/> Luettu: 31.1.2023

Schrager A. 11.7.2013. High-end art is one of the most manipulated markets in the world. Quartz. Luettavissa: <https://qz.com/103091/high-end-art-is-one-of-the-most-manipulated-markets-in-the-world> Luettu: 18.2.2023.

Suomen Kultareservi. 19.5.2021. Uhka vai mahdollisuus? Onko kultaan sijoittaminen kannattavaa? Suomen Kultareservi. Luettavissa: <https://suomenkultareservi.fi/kannattaako-kultaan-sijoittaa/> Luettu: 13.3.2023.

The Luxury Closet. 1.6.2022. The Luxury Closet. Luettavissa: <https://blog.theluxurycloset.com/2022/06/01/the-history-of-handbags/>. Luettu: 3.2.2023.

Vestiaire Collective. 2020. The Smart side of fashion. Vestiaire Collective. Luettavissa: <https://us.vestiairecollective.com/fashion-report/> Luettu: 10.2.2023.

Vincent Investment Management, LLC. 2022. 5 Luxury goods to invest in. Vincent. Luettavissa: <https://www.withvincent.com/research/best-luxury-goods-investments> Luettu: 10.4.2023.

Walker A. The evolution of: the handbag. Readers´ Digest. Luettavissa: <https://www.readersdigest.co.uk/lifestyle/fashion-beauty/the-evolution-of-the-handbag>. Luettu: 3.2.2023.

Xupes. 31.8.2022. Why Invest in Chanel. Luettavissa: <https://www.xupes.com/magazine/article/2022/09/05/why-invest-in-chanel>. Luettu: 10.2.2023.

Liitteet

Liite 1. Asiantuntijahaastattelu

1. Kerro hieman itsestäsi. Kuka olet ja miten itse päädyit alalle luksustuotteiden pariin?

Hei, nimeni on Perttu Oksanen 24-vuotias nuori yrittäjä. Omistan 50% Sepän Laukku Oy:stä. Lukion jälkeen hakeuduin Kelloseppäkoulun erikoismyyjäkurssille, joka kesti 19 viikkoa. Kurssilla opiskeltiin kelloista, jalometalleista ja timanteista.

Kurssiin kuului työharjoittelu, jonka suoritin Sepän Viisarissa, Juha Sepän Opissa. Harjoittelun jälkeen Juha kysyi, haluisinko jäädä hänelle töihin.

Hakeuduin Sepän Viisariin harjoitteluun, sillä mielenkiintoni oli nimenomaan arvokelloissa, joita olen harrastanut monta vuotta.

Sekä kello-, että laukkuliikkeen ideana on ostaa, myydä sekä vaihtaa tuotteita.

Juha oli ottanut vuosia arvolaukkuja kelloihin vaihdossa ja myynyt niitä pienissä määrin esim. joulu-lahjoiksi.

Hetken oltuani Juhalla töissä, ajatus uuden liikkeen perustamisesta konkretisoitui, kun yhdessä perustimme laukkuliikkeen kesällä 2019.

2. Tiedostavatko ihmiset sijoituspotentiaalin ostaessaan laukkua/kelloa?

Nykyään kuulen tosi monelta asiakkaalta, että he nimenomaan uskaltavat ostaa kalliin laukun, koska pitävät sitä sijoutuksena.

Kelloja ostetaan myös sijoutuksena. Tiettyjä merkkejä/malleja on niin hankala saada, että jälleenmyyntihinta on lähes kaksinkertainen Ovh. hintaan nähden.

Laukuissa on myös sama ”ongelma” (Louis Vuitton). Varsinkin kausittaiset limited edition mallistot ovat erittäin haluttuja ja hinnat nousevat helposti kaksinkertaiseksi verrattuna ohjehintaan.

3. Mitkä seikat vaikuttavat hinnanmuodostukseen eniten?

Hinnan muodostukseen vaikuttaa eniten tuotteen saatavuus, ikä, kunto ja mitä laukku/kello sisältää.

Laukuissa alkuperäinen kuitti on tärkeä.

Ylipäätään varsinkin Suomessa arvostetaan sitä, että kaikki alkuperäinen on tallella (kuitit, aitouskortit ja laatikot).

Sepän Viisari on erikoistunut Rolex:ien myyntiin.

Rolexin halutuimmat mallit ovat GMT, Submariner ja Daytona, eli yleisesti ”sporttimallit”, joiden jono ajat ovat vuosia ja nykyään jonoon ei edes pääse.

Esimerkiksi Rolex:in perus teräksisen Submariner sukelluskellon ohjehinta on 10 500€, mutta jälleenmarkkina hinnat ovat keskimäärin noin. 13 000€ ylöspäin.

Daytonan ohjehinta 15 450€ ja jälleenmyytynä pyyntihinnat ovat jopa 30 000€.

4. Tarjoatteko tuotteiden aitoutuspalveluita?

-Nostaako aitoutus tuotteen hintaa?

Käytössämme on Entrupyn aitoutuslaite, jolla voimme aitouttaa laukkuja ja vöitä. Laite tarjoaa virallisen aitoustodistuksen yli 99% varmuudella.

Aitoutus on nopea tehdä siinä kestää noin 5min. Tulos tulee yleensä heti, mutta joskus se voi kestää muutaman tunnin.

Tarjoamme aitoutuspalvelua 35€.

On myös monia luotettavia nettisivuja, jotka aitouttavat tuotteet pelkkien kuvien perusteella.

Mielestäni aitoutus ei nosta huomattavasti tuotteiden hintoja, mutta helpottaa huomattavasti myyntiä.

5. Onko markkinoilla paljon väärennettyjä tuotteita?

Markkinoilla on suhteellisen paljon väärennettyjä tuotteita, varsinkin kun selaa esimerkiksi tori.fi:tä. Mutta harvemmin meille tarjotaan väärennettyjä tuotteita tietoisesti.

Usein väärennettyjä tuotteita tulee vastaan silloin, kun asiakas on löytänyt sen esim. kuolinpesästä. Tällaisissa tilanteissa tullaan varmistamaan aitoutta.

Onneksi ihmiset ovat erittäin varuillaan väärennettyjen tuotteiden kanssa.

6. Onko sijoitusmielessä laukkuja ostavien asiakkaiden määrä kasvanut viime vuosina, vai ostetaanko laukkuja edelleenkin pääsääntöisesti käyttötavaroiksi?

- Tuleeko sinulle paljon kyselyitä mitkä tuotteet nostavat arvoa vai tehdäänkö ostopäätös vielä omien preferenssien ja käyttötarkoituksen mukaisesti?

Pääsääntöisesti olen huomannut, että asiakkaat ostavat laukun käyttöön, mutta sijoituksena.

Moni perustelee ostopäätöksensä siten, että laukku pitää arvonsa ja mahdollisesti nostaa sitä - kunhan pitää sitä hyvässä kunnossa.

Usein asiakkaat tiedostavat arvonnousut ja kyselevät niistä ostopäätöstä tehdessä.

Mutta pääsääntöisesti ostopäätökset tehdään omien preferenssien ja käyttötarkoituksen mukaisesti.

7. Monissa tuotteissa hinnat ovat nousseet huomattavasti viime vuosien aikana, esimerkkinä Chanelin Classic Flap-laukku. Myöskin saatavuus tietyissä laukuissa on heikkoa, kuten Hermes Birkin-laukussa. Onko jälleenmarkkina-arvo usein alkuperäistä hintaa korkeampi, jos uusien tuotteiden saatavuudessa on ongelmia? Onko näille kyseisille laukuille Suomessa enemmän kysyntää, kuin tarjontaa?

Suomessa on kysyntää varsinkin Chanelin Classic Flap-laukkujen osalta ja ne ovatkin sellaisia laukkuja, jotka myydään melkein heti hyllystä. Näiden hinnat ovat meillä yleensä lähellä ohjehintaa, mutta ei sen yli.

Hermeksen laukkuja, emme ole oikeastaan myyneet kuin muutaman. Niitä myös harvemmin meille tarjotaan. Varmasti osaksi siksi, koska niitä tosiaan on hankala saada (Birkin ja Kelly).

Ko. malleja myydään yli Ovh. hinnan

Omien huomioiden perusteella voin sanoa, että Chanelin Classic Flap-laukkuja Medium koossa kysytään jatkuvasti. Mustalla nahalla ja kultaisilla sekä hopeisilla metalleilla. Samalla kysytään voiko asettua jonoon jos sellainen sattuisi tulemaan. Me emme ota jonoon, koska tätä mallia liikkuu vähän.

8. Minkä näkisit tällä hetkellä parhaaksi sijoituskohteeksi, jos puhutaan laukuista ja säilytysaika olisi yli 10-vuotta?

Parhaimpana sijoituskohteena näkisin Chanelin Classic Flap-laukut. Niiiden hinnat nousevat vuosittain 10-20%.

Esimerkkinä 12/2022 ostin asiakkaalta Small Double Flap Bagin, joka oli ostettu vuonna 2019 liikkeestä hintaan 4590€.

Kun ostin laukun asiakkaalta Ovh. Hinta oli 8450€.

Marraskuussa 2023 ko. Laukun hinta nousi noin 10% (9300)€.

9. Oletko huomannut verkostoissa "treidaamista"? Eli käytännössä että ostetaan ja myydään nopeasti edestakaisin tuotteita arvonnousua ajatellen.

"Treidaamista" laukuissa olen huomannut varsinkin Louis Vuittonin kohdalla.

Tietyt limited edition mallistot myydään hetkessä loppuun ja siksi niistä maksetaan ylihintaa.

Toki olen huomannut sen, että Suomessa ei välttämättä kovalla ylihinnalla liiku niin helposti harvinaisemmat tuotteet, kuin ulkomailla.

10. Näkisitkö, että luksustuotteiden suosio jatkaa kasvuaan tulevaisuudessa, vai onko alalle tulossa hiljaisempia kausia? Osaatko arvioida eroja uusien ja jälleenmyytyjen tuotteiden kysynnässä?

Luksustuotteiden suosio jatkaa kasvuaan tulevaisuudessa aivan varmasti. Esimerkkinä taas Louis Vuitton, joka on seurannut mielestäni erittäin esimerkillisesti muodin mukana ja luonut suurta kysyntää etenkin nuorten keskuudessa.

Omasta puolesta voin sanoa, että luksustuotteiden kauppa on meillä kokenut kolauksen lähivuosina. Koronan alettua kaupankäynti hidastui.

Kun koronan jälkeen markkinat alkoivat elpyä, niin alkoi Ukrainan sota.

Tästä johtuen olen huomannut, että meille tarjotaan erittäin paljon tavaraa.

Eli käytännössä sijoituksia myydään, kun elämisen kustannukset ovat nousseet.

Liite 2. Suhteellisen arvonnousukaavion laskelmat

Chanel	Vuosi	Hinta	Nousu%	Suhteellinen arvo	Kulta	Hinta	Nousu%	Suhteellinen arvo	S&P500	Hinta	Nousu%	Suhteellinen arvo
	2009	2695		100		973,66		100		948,05		100
	2010	2850	6 %	106		1226,66	26,0 %	126		1139,97	20 %	120,243658
	2011	3900	37 %	145,0526316		1573,16	28,2 %	161,28		1267,64	11 %	133,7102473
	2012	4400	13 %	163,9094737		1668,86	6,1 %	170,9568		1379,61	9 %	145,5208059
	2014	4900	11 %	181,9395158		1266,06	-24,1 %	129,927168		1931,38	40 %	203,7213227
	2017	5300	8 %	196,4946771		1260,39	-0,4 %	129,3452943		2449,08	27 %	258,3281472
	2018	5600	6 %	208,2843577		1268,93	0,7 %	130,2216967		2746,21	12 %	289,6693212
	2019	5800	4 %	216,615732		1393,34	9,8 %	142,9890529		2913,36	6 %	307,3002479
	2020	6500	12 %	242,6096198		1773,73	27,3 %	182,0259037		3217,86	10 %	339,418807
	2021	8800	35 %	327,5229868		1798,89	1,4 %	184,6079042		4273,41	33 %	450,7578714
	2023	10200	16 %	379,9266646		1910,36	6,2 %	196,0473158		4019,99	-6 %	424,0272138

Vuosi	Chanel Clas	Kulta	S&P500
2009	100	100	100
2010	106	126	120,2437
2011	145,0526	161,28	133,7102
2012	163,9095	170,9568	145,5208
2014	181,9395	129,9272	203,7213
2017	196,4947	129,3453	258,3281
2018	208,2844	130,2217	289,6693
2019	216,6157	142,9891	307,3002
2020	242,6096	182,0259	339,4188
2021	327,523	184,6079	450,7579
2023	379,9267	196,0473	424,0272

Suhteellinen arvonnousukaavio

