



Kiinteistöalan rahoitus- ja investointielimet epätyypillisessä mark- kinatilanteessa

Otso Lampinen

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Amk-opinnäytetyö

2025

Tiivistelmä

Tekijä(t) Otso Lampinen
Tutkinto Tradenomi
Raportin/Opinnäytetyön nimi Kiinteistöalan rahoitus- ja investointielimet epätyypillisessä markkinatilanteessa
Sivu- ja liitesivumäärä 21 + 2
<p>Tämä toiminnallinen opinnäytetyö käsittelee kiinteistöalan rahoitusta vaikeassa markkinatilanteessa. Tavoitteena on luoda näkemys kiinteistöalan rahoituksen vaikeuksista sekä sen dynamiikasta haastattelujen pohjalta.</p> <p>Tietoperustana on käytetty neljän alan ammattilaisen haastatteluja sekä omaa pohdintaa. Ensimmäisessä luvussa käydään läpi tietoperustaa, jossa perehdytään omaan kokemukseeni alasta.</p> <p>Työn aineisto kerättiin kasvotusten haastattelemalla asiantuntijat. Haastatelluilta kysyttiin samoja kysymyksiä, minkä jälkeen yhtäläisyydet kerättiin yhteen.</p> <p>Opinnäytetyö tehtiin 2024–2025 välisenä aikana. Opinnäyte osoittaa, että kiinteistöalalle tarvitaan uudenlaista dynamiikkaa.</p>
Asiasanat Kiinteistörahoitus, kiinteistösijoitus, pankki, sijoittajat, toimitilat

1	Johdanto	1
1.1	Opinnäytetyön tausta ja merkitys.....	2
1.2	Opinnäytetyön tavoite ja rajaus.....	3
2	Kiinteistömarkkinoiden nykytilanne ja tutkimustavat	4
2.1	kvalitatiivisen tutkimuksen menetelmät.....	4
2.2	Työelämä toimitila-alalla	5
2.3	Toimitilamarkkinoiden kehitys	6
3	Kokemuksia kiinteistöalan rahoituksesta ja niiden ongelmien ratkaisusta	8
3.1	Aineisto	8
3.2	Tulokset	8
3.2.2	Haasteltujen urat	8
3.3	Rahoituksen esteet kiinteistöalalla.....	9
3.4	Vaihtoehtoiset rahoitusmenetelmä.....	10
3.5	1990-luvun lama ja vertailu nykytilanteeseen	12
3.6	Pankkien päätöksenteon hitaus ja jäykkyys.....	14
3.7	Rahoituksen vaikeutumisen vaikutukset kiinteistöalatoimintaan ja arkeen.....	16
4	Opinnäytetyön laadinta	18
4.1	Suunnittelu	18
4.2	Sisältö	18
4.3	Toteutus	18
4.4	Lopputulos	18
5	Pohdinta	20
5.1	Arviointi	20
5.2	Prosessin arviointi.....	20
	Lähteet.....	21

1 Johdanto

Kiinteistöalan rahoitus on pulassa. Perinteistä pankkilainaa ei saada yhtä helpolla kuin aikaisemmin, ja erityisesti toimitilakiinteistöihin kohdistuva rahoittaminen on useille sijoittajille ja toimitilan käyttäjäostajille periaatteessa mahdotonta ilman suurta omapääomaa. Pankkien lainapäätökset ovat pahasti kiven alla, mikä johtuu heidän asettamistaan säännöistä sekä asiakkaisiin kohdistuvasta riskianalyyseistä, joka henkilökohtaisen harkinnan sijaan tutkii byrokraattisesti asiakasta. Nykymarkkinoita voidaan verrata 1990-luvun laman aikaan, jolloin pankit eivät silloinkaan vastanneet liiketoiminnan rahatarpeisiin riittävällä tavalla. Tämän takia kiinteistörahoitusta tulee tutkia uudesta perspektiivissä, jotta voitaisiin tällä tai ensi kerralla päästä ripeämmin vauhtiin huonosta markkinatilanteesta.

Opinnäytetyöni keskittyy kiinteistöalan rahoituksen ja investointien saamiseen tilanteessa, jossa perinteistä lainaa ei pankeilta saada. Aiheeni perustuu omassa työelämässäni kiinteistövälytysalalla tekemiini havaintoihin, joiden mukaan useat mahdolliset kaupat ovat menneet ohi, koska pankilta ei ole saatu rahaa ja ulkoisiin rahoitusmenetelmiin ei ole ollut mahdollisuutta. Olen myös nähnyt esimerkittäisiä rahoitusmenetelmiä, joita on käytetty edistämään kauppohen syntymistä. On siis tarve ymmärtää, miksi rahoitusta ei ole saatavilla ja millaisia vaihtoehtoja voidaan keksiä perinteisen pankkilainan tilalle, ja miten voitaisiin turvata toimitilakaupat ilman älyttömiä vakuuksia. Eri-tyisesti kiinnostaa vertailla parhaallaan olevaa tilannetta 1990-lukuun. Onko 1990-luvun lamassa käytetty jotain rahoitusmenetelmiä, joita voitaisiin käyttää nykypäivänä? Tätä kysyn haastateltavilta kiinteistöalan asiantuntijoilta, jotka ovat eläneet kyseisen ajan.

Tutkimuksen painopiste on käytännönläheinen ja ammattilaislähtöinen. Internetistä kaivettujen lähteiden sijaan haastattelen kiinteistöalalla työskentelevien konkareita, jotka joutuvat tällä hetkellä pankin rahoitusjärjestelmän kanssa keksimään vaihtoehtoisia ratkaisuja. Tavoitteena on löytää realistinen ja käytettävä kokonaiskuva siitä, että millaisilla ehdoilla sekä keinoilla oltaisiin valmiita tekemään kiinteistökauppoja huonossakin markkinatilanteessa. Opinnäytetyöllä etsitään rahoitusratkaisuja etenkin pienille ja keskisuurille yrityksille sekä sijoittajille, joilla olisi halu ja mahdollisuus laajentaa liiketoimiansa.

Opinnäytetyöllä pyritään tarjoamaan toimintamalleja, esimerkkejä ja vaihtoehtoja, joita voi hyödyntää rahoitusta hankkiessa sijoittajien, yrittäjien kuin toimitilavälittäjienkin näkökulmasta. Tavoitteena on luoda kaikille osapuolille mahdollisuus saada rahoitusta, ja siten harjoittaa omaa liiketoimintaansa. Kun kauppoja syntyy, hyötty yleensä vähintään kaksi osapuolta, mikä luo lisää raha virtaa isommassa kuvassa. Joillakin pk-yrityksillä menee huonossa markkinatilanteessa hyvin, jolloin heillä saattaa omista toimitiloista loppua kapasiteetti. Tällöin liiketoiminnan kehittämisen kannalta pakollinen tarve vaihtaa toimitilat suurempaan ja kalliimpaan on akuutti. Myös sijoittajan

näkökulmasta on hyvä tutkia rahan saannin ripeyttä, koska luonnollisesti suuri osa yrityksistä ei menesty huonossa markkinatilassa, vaan useita uhkaa konkurssi, jolloin toimitiloja liikkuu markkinoilla reilusti alle markkinahinnan tahdilla, johon pankkirahoitus ei kerkeä.

Opinnäytetyössä on hyödynnetty tekoälyä (ChatGPT) tekstin muotoilussa.

1.1 Opinnäytetyön tausta ja merkitys

Opinnäytetyöni lähtökohtana on oma päivittäinen kosketus kiinteistöalaan, jossa kriittisin ongelma itselleni sekä muille on rahoituksen saatavuus ja siitä johtuva alan hitaus ja hiljaisuus. Työkentällä tulee joka päivä ajankohtaisia kokemuksia asiakkailta, jotka kertovat selkeästi siitä, että miten markkinoiden toiminta hidastuu, kun rahan saanti ei ole linjassa liiketoimintaan nähden. Työn innoitteena toimii havainto siitä, että pankeille ei riitä yrittäjän tai sijoittajan kannattava toiminta tai erinomaiset tunnusluvut. Pankkien vaatimukset lainavakuuksista ja riskin siirrosta lainanottajalle tekevät ostamisesta mahdotonta ilman pääomaa.

Aihevalinnassa itseä kiinnostaa etenkin se, että miten voi olla mahdollista tavallisen palkansaajan asemassa saada rahaa tarpeisiin, jotka tuottavat lähinnä tappiota tai hyvin pientä tuottoa, kuten auto tai asunto/talo. Kun samaan aikaan yrittäjä tai sijoittaja ei saa lainaa toimitiloihin, jotka ovat tuotoltaan yleisesti parempia ostoksia ja jopa mahdollisia työpaikkoja luovia kuin edellä mainitut ostokohteet. Haastattelujeni avulla saadaan avarampi näkökulma rahoitusmaailmaan sellaisilta alan toimijoilta, jotka tuntevat alan todellisuuden syvemmin kuin tavallinen finanssialan käsienheittäjä. Haastateltavani ovat samanaikaisesti rakennuttajia, kiinteistökehittäjiä, sijoittajia sekä tilintarkastajia ja toimitilavälittäjiä. Tarkoituksena on nostaa esiin kokemuksia ja havaintoja asioista, joita ei virallisilta tiedottajaelimiltä saa sekä hakea vaihtoehtoja nykypäivän rahoituksen ja pankin normeille. Halutaan siis realistinen kuva toimintaedellytyksistä oikeilta alan ihmisiltä 2020-luvun epävarmasta talousympäristöstä.

Samalla työ asettuu laajempaan yhteiskunnalliseen keskusteluun. Rahoituksen saatavuus ei vaikuta vain kaupan syntymiseen vaan isompaan yhteisölliseen kokonaisuuteen. Jos yrityksille annetaan rahaa investoida toimitiloihin, tai miksei ylipäätään toiminnan kehittämiseen, niin sillä on varmasti suurempi vaikutus kansantalouteen ja työmarkkinoihin kuin esim. teennäisellä asuntosijoittamisella, joka ei aiheuta muuta kuin ihmisten asumisen hinnan nousua. Taustalla on huoli siitä, että rahoitus menee väärälle ihmisryhmälle, joka ei tuota mitään sekä siitä, ettei kiinteistömarkkinat toistaisi 1990-luvun virheitä uudestaan, vaan että sieltä opittaisiin.

1.2 Opinnäytetyön tavoite ja rajaus

Opinnäytetyön päätavoitteena on selvittää, mikä kiinteistöalalla tekee niin poikkeuksellisen vaikeaa saada rahoitusta ja millä keinolla tätä haastetta voidaan ratkaista etenkin silloin, kun pankki ei lähde mukaan tai on liian hidaskas. Tarkoituksena on löytää rahoituksen esteet ja vaihtoehtoiset menetelmät, joiden avulla voidaan mahdollistaa toimitilakiinteistöihin kohdistuvat kaupat vaikeassakin markkinassa.

Työ rajautuu pelkästään toimitiloihin, eikä lainkaan asuntokauppaan. Tutkimuskohteena ovat pienet ja keskisuuret yritykset sekä yksityiset toimijat, jotka tasapainottelevat rahoitusmarkkinoilla ja näkevät mahdollisia rahoituskeinoja itse. Aihetta käsitellään käytännönläheisesti hyödyntäen haastatteluaineistoa toimijoilta, joilla on tietoa rahoituksen hankkimisesta sekä sen järjestämisestä muille.

Tutkimuksen tavoitteena on tunnistaa rahoituksen esteet toimitilakiinteistöissä sekä niiden ylittämisen vaihtoehtoisrahoituksella esim. esikauppasopimuksia hyödyntäen. Tavoitteena on myös löytää tapa, jolla kiinteistöalan ulkopuolelta olevia varakkaita henkilöitä saataisiin vakuutettua rahoittamaan jonkun ulkopuolisen toimintaa ilman, että rahoittajalle tulee valtavaa riskiä. 1990-luvulta voitaisiin myös löytää jotain, jolla voitaisiin saada pankin ja yksityisten välinen rahoitus toimimaan. 1990-luvulla neuvottelut ovat kuitenkin oletettavasti olleet nopeampia ja helpompia. Myös kielteinen rahoituspäätös oletettavasti tuli samalla kerralla, kun meni pankinjohtajalta konttorilta rahaa hakemaan. Näihin saadaankin vastauksia asiantuntijoilta, joilla näkemyksiä, kokemuksia, kehitysideoita sekä ratkaisuja alaan liittyen.

Työ ei liity mihinkään kirjanteorioihin siitä, että miten rahaa pitäisi saada, vaan painopisteenä on ns. maalaisjärki ja sen käyttö yksityisen henkilön rahoittaessa toista yksityishenkilöä sekä miten isojen organisaatioiden loputtomia pullonkauloilta ja viivyttylyltä vältyttäisiin.

2 Kiinteistömarkkinoiden nykytilanne ja tutkimustavat

2.1 kvalitatiivisen tutkimuksen menetelmät

Kvalitatiivinen tutkimustapa sopii tutkimuksiin, joiden keskiössä halutaan etenkin olevan asioiden merkityksellisyys, monikerroksisuus ja kontekstuaalisuus. Tämä lähestymistapa ei yleistä tilastollisesti, vaan "tavoitteena on ennemminkin ilmiöiden ymmärtäminen kuin niiden selittäminen" (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara, 2009, s. 161). Kvalitatiivisessa tutkimuksessa korostuu erilaisten toimijoiden näkökulmien esiin tuonti, jonka pohjalta kokemuksia kahlataan syvempää tulkintaa. Ilmiötä tai asiaa tutkitaan yleensä sen luonnollisessa ympäristössä sekä sen omista lähtökohdista käsin.

Laadulliselle tutkimukselle tyypillistä on kerätä aineistoa menetelmillä, jotka mahdollistavat selkeän vuorovaikutuksen tutkijan ja tutkittavan välillä. Haastattelu on yksi keskeisimmistä tiedonkeruumenetelmistä. Kuten (Tuomi ja Sarajärvi. 2018, 86) toteavat, "haastattelussa tutkija kohtaa tutkittavan ja kysyy häneltä tutkittavaan ilmiöön liittyviä asioita ja antaa tämän kertoa kokemuksistaan". Tämä antaa mahdollisuuden tutkia asioita hieman enemmän heidän perspektiivistään, joka ei olisi mahdollista pelkällä lomakemuotoisella kyselyllä.

Erityisesti teemahaastattelu on hyvä menetelmä silloin, kun tutkittava asia on hieman vaikeampi, ja halutaan ymmärtää yksilöllisiä merkityksiä paremmin. (Eskola ja Suoranta. 2008, 86) määrittelevät teemahaastattelun seuraavasti: "Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelumuoto, jossa kysymykset määräytyvät teemojen perusteella, mutta niiden järjestystä tai tarkkaa muotoa ei ole kiinteästi määritetty". Tämä mahdollistaa syvän aiheen käsittelyn säilyttäen oikean olennaisessa aiheessa.

Sisältöanalyysi tai teema-analyysi ovat useimmiten menetelmiä, joilla kvalitatiivisen aineiston analyysi tapahtuu. Näissä aineisto "pirstotaan osiin, luokitellaan ja kootaan uudelleen tavalla, joka mahdollistaa tutkittavan ilmiön ymmärtämisen" (Tuomi & Sarajärvi. 2018, 108). Teorialähtöisessä analyysissä teoria toimii kehyksenä, joka ohjaa etsimään aineistosta tiettyä ennalta määriteltäviä piirteitä. Aineistolähtöisessä analyysissä taas edetään empiirisestä aineistosta kohti teoreettista ymmärrystä.

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tulkinnan merkitys on keskiössä. Tutkija ei pelkästään ole neutraali havainnoija, vaan hän pyrkii rakentamaan aktiivisesti merkitystä. (Eskola ja Suoranta. 2008, 15) huomauttavat, että "tutkimuksen aineisto ei puhu puolestaan, vaan tutkija antaa sille äänen". Edellyttää haastattelijalta kykyä olla avoin omille ennako-oletuksilleen. Tutkimuksen dokumentointi, analyysin kulun läpinäkyvyys sekä haastateltavilta saadun aineistoesimerkkien käyttö lisää tutkimuksen laatua ja luotettavuutta.

Kvalitatiivien ja kvantitatiivisten tutkimusten mittareiden luotettavuuden arviointi poikkeaa toisistaan. Validiteetin ja reliabiliteetin sijaan puhutaan uskottavuudesta, siirrettävyydestä, varmuudesta ja vahvistettavuudesta. (Hirsjärvi ym. 2009, 232) toteavat, että “tärkeää on osoittaa, että tutkimustulokset ovat uskottavia tutkittavien näkökulmasta, eivät vain tutkijan omien tulkintojen varassa”. Tämä voidaan saavuttaa esimerkiksi siteeraamalla osallistuneiden haastateltavien aineisto runsaalla määrällä.

Kvalitatiivinen tutkimus soveltuu etenkin tilanteisiin, joissa tutkitaan vähemmän tunnettuja uusia aiheita. Esimerkiksi toimitila-alan muutokset, kuten rahoituksen saatavuuden ongelmat, etätyön vaikutukset tilatarpeisiin tai vaihtoehtoisten rahoitusmuotojen nousu, ovat ilmiöitä, joiden ymmärtämiseen tarvitaan toimitila-alan konkareiden arviota, jotta saadaan realistinen kuva. Tällöin määrällinen analyysi ei riitä, vaan on parempi tarkastella merkityksiä ja motiiveja siltä alueelta, jossa kvalitatiivinen tutkimus on tehokkain.

2.2 Työelämä toimitila-alalla

Toimitila-ala on monimuotoinen ja voimakkaasti verkostoitunut toimialue, jossa esiin nousee yhteistyö, asiantuntijuus ja nopea reagointi markkinamuutoksiin. Työelämä alalla on pitkälti projektipohjaista, jossa eri toimijat esim. rakennuttajat, kiinteistösijoittajat, välittäjät, suunnittelijat ja ylläpitopalvelut toimivat samassa verkostossa ja puhaltavat yhteen hiileen. Toimitila-alan työnkuvat ovat joustavia ja moniroolisia. (Granlundin. 2022, 6) mukaan “toimitilajohtaminen vaatii syvällistä ymmärrystä teknisistä järjestelmistä, käyttäjien tarpeista sekä kiinteistön elinkaaren hallinnasta”. Tällainen osaaminen ei ole pelkästään teknistä, vaan siihen sisältyy syvempi ymmärrys tilojen arvoon ja käyttöön.

Työelämän käytännöt ovat muuttuneet viimeisen viiden vuoden aikana runsaasti erityisesti koronan ja työelämän dynamiikan muuttumisen myötä. Kiinteistösijoittajien ja tilojen omistajien on täytynyt sopeutua tilanteeseen, jossa toimitilat ovat saattaneet tyhjäntä etätöiden tai huonon talouden myötä. mikä on ajanut siihen, että jotkin vuokralaiset kuvittelevat tilojen olevan helpompia saada sekä edukkaampia. (Newsec. 2023, 3) mukaan “toimistotilojen käyttäjät eivät enää etsi pelkkiä neliöitä, vaan työympäristöjä, jotka tukevat hybridimallista työntekoa ja yhteisöllisyyttä”. Tämä vaikuttaa suoraan alan toimijoiden tehtäviin, joissa korostuvat palvelumuotoilu, tilakokemuksen kehittäminen ja käyttäjälähtöinen suunnittelu.

Sosiaaliset verkostot ja luottamus ovat toimitila-alalla edelleen kaiken ydin. Henkilökohtainen kontakti ja pitkien asiakassuhteiden ylläpito ovat keskeisiä asioita toimialalla. (Rakli. 2020, 4) kuvaa alan toimintaa seuraavasti: “Toimitila-ala on perinteisesti rakentunut vahvasti henkilökohtaisiin verkostoihin, joissa luottamus ja kokemus ohjaavat päätöksentekoa enemmän kuin muodolliset

järjestelmät”. Tämä tarkoittaa sitä, että alan uudet asiantuntijoiden pitää rakentaa oma asemansa luomalla verkostoja. Koulutus on harvemmin painava tekijä kiinteistöalalla pärjäämiseen, vaan enemmän katsotaan esimerkiksi ihmisen kykyä tulla toimeen erilaisten ihmisten kanssa.

Toimitila-alan työelämässä todella merkittävä olennainen piirre on riskienhallinta ja epävarmuuden sietokyky. Hankkeet riippuvat usein useasta tekijästä ja tahosta, mikä tarkoittaa, että asioiden loppuun vieni voi kestää vuosia, muttei siltikään päästä projektin maalin kokonaan, tai ollenkaan. (Granlundin. 2022, 11) mukaan “päätöksiä joudutaan tekemään usein tilanteessa, jossa ei ole varmuutta tulevasta vuokralaiskannasta, markkinatilanteesta tai rahoituksen ehdollisuuksista” Tämä vaatii osaamista paitsi kiinteistöjen teknisestä kehittämisestä, myös taloudellisesta suunnittelusta ja riskiskenaarioiden arvioinnista.

Yksi työelämän mahdollisuus toimitila-alalla liittyy asiantuntijauran nopeaan kehittymiseen. (KTI. 2023, 9) mukaan “osaajapula erityisesti toimitilakehityksessä ja kiinteistöjohtamisessa on kasvattanut kysyntää nuorille asiantuntijoille, jotka voivat edetä vastuullisiin tehtäviin lyhyessä ajassa”. Tämä houkuttaa etenkin ihmisiä, jotka hakevat nopeata ammatillista kasvua mahdollisesti hieman huonommalla koulutuksellakin.

2.3 Toimitilamarkkinoiden kehitys

Suomen toimitilamarkkinat ovat viime vuosina muuttuneet paljon, ja muutoksen taustalla on globaaleja ja paikallisia tekijöitä. Näitä ovat muun muassa koronapandemian jälkivaikutukset, Euroopan keskuspankin rahapolitiikan kiristyminen, työelämän rakennemuutokset sekä kiinteistösijoittamisen arvoajureiden muuttuminen. (KTI. 2023, 7) tiivistää markkinakehityksen seuraavasti: “Toimistojen vajaakäyttöasteet ovat nousseet erityisesti pääkaupunkiseudulla, mikä heijastaa kysynnän siirtymää kohti laadukkaampia ja joustavampia tiloja”. Tämä heijastaa etenkin toimistotilojen muuttunutta tarvetta etä- ja hybridityön lisääntyneeseen. Toki myös hallipuolella rahoituksen kiristymisen myötä on nähty liikehdintää, jossa tiloja on vapautunut ja yritykset ovat koittaneet päästä vuokralaisiksi puoleen hintaan.

Pandemian vaikutukset näkyivät erityisesti toimistosektorin vajaakäytön kasvuna ja vuokramarkkinoiden eriytymisestä. (CBRE. 2023, 5) mukaan “prime-luokan toimistotilat ovat säilyttäneet arvonsa ja vuokratasonsa suhteellisen vakaana, mutta sekundääristen kohteiden houkuttelevuus on heikentynyt selvästi”. Tämä on johtanut tilanteeseen, jossa tiloilta odotetaan enemmän etenkin sijainnin ja teknisen tason kulmasta, kun taas ns. huonommat kohteet ovat jääneet kokonaan huomiotta.

Rahoitusympäristön muuttuminen on vaikuttanut käyttäjä- ja sijoittajaostajien käyttäytymiseen siten, että isot pärjäävät muut ei. Rahoituksen saanti vaatii paljon isompaa pääomaa ostajalta kuin

ennen. “Rahoitusmarkkinoiden epävarmuus on lisännyt sijoittajien varovaisuutta, ja monet hankkeet ovat siirtyneet odottavaan tilaan” (Newsec. 2023, 6). Pankkirahoituksen saanti on pakottanut osan ihmisistä miettimään uusia rahoituskeinoja, jolla saadaan tilat nopeasti käyttöön, mutta omistajuus tilaan on vasta tulevaisuudessa.

Toinen merkittävä muutos toimitilamarkkinoilla liittyy ESG-vaatimusten (Environmental, Social, Governance) nousuun keskeiseksi sijoittajakriteeriksi. Euroopan unionin sääntely, erityisesti taksonomia-asetus (EU 2020/852), ohjaa sijoittajia kanavoimaan varoja hankkeisiin, jotka täyttävät kestävä kehityksen mukaiset kriteerit. (CBRE. 2023, 9) huomauttaa, että “energiatehokkuus ja päästö-tason minimointi ovat nousseet sijoittajapäätösten keskiöön, ja kiinteistön ESG-profiili vaikuttaa yhä enemmän sen houkuttelevuuteen”. Tämä ohjaa paitsi uudisrakentamista myös olemassa olevien kiinteistöjen peruskorjauksia, joiden avulla pyritään täyttämään vihreän rahoituksen ehdot.

(KTI. 2023, 4) raportoi, että “investointivolyymi toimitilakiinteistöissä jäi vuonna 2022 alle puoleen edellisvuodesta, mikä kuvastaa markkinan varovaisuutta ja korkean epävarmuuden tilaa”. Tällä hetkellä liikkeellä on sijoittajia, jotka tarjoavat vähän kaikista markkinoilla olevista toimitiloista korkean tuotto-prosentin mukaisen hinnan, eikä ns. realistista käyttäjäostaja hintaa. Tällä hetkellä markkinat ovat jonkinlaisessa horrostilassa, missä kiinteistön omistajat eivät kuitenkaan joudu myymään sijoittajalle matalaan hintaan, vaan voi odottaa käyttäjäostajan rahoituksen saantia.

Kokonaisuudessa toimitilamarkkinoiden kehitys Suomessa on siirtymässä laatua ja joustavuutta painottavaan ajatteluun. Teknologiset ratkaisut ovat etenkin toimistotiloissa nostaneet laatuvaatimusten tasoa, jossa keskinkertaisille toimistoille ei ole laisinkaan kysyntää. Toimitiloilta haetaan tällä hetkellä entistä enemmän toimivuutta, missä määrä ei korvaa enää laatua. “Toimitilat eivät ole enää pelkkä kustannuserä, vaan strateginen voimavara, joka voi tukea työntekijäkokemusta, brändiä ja vastuullisuustavoitteita” (Newsec. 2023, 10).

3 Kokemuksia kiinteistöalan rahoituksesta ja niiden ongelmien ratkaisusta

Tässä luvussa kasataan neljän kiinteistöalan asiantuntijan mietteitä kiinteistöalan rahoituksesta ja sen ongelmista. Haastateltavat ovat kaikki itsenäisiä toimijoita. Tekstissä heihin viitataan nimillä toimitilavälittäjä, rakennuttaja, kiinteistösijoittaja sekä tilintarkastaja. Analyysissä on heidän näkemyksiään mm. siitä, että mitä rahoituksen esteitä on olemassa, mitä vaihtoehtoisia rahoitusmenetelmiä on olemassa ja onko 1990-lamassa yhtäläisyyksiä nykytilanteeseen. Haastateltavat ovat antaneet luvan olla osana opinnäytetyötä anonymisti.

3.1 Aineisto

Tutkimusaineisto on kerätty neljän alansa asiantuntijan haastattelusta. Haastateltavilta kysyttiin teemakysymyksiä, joilla saatiin kuva rahoitusmarkkinasta ja sen vaikutuksesta heihin sekä ulkopuolisiin. Haastateltavilta kysyttiin ensin samat kysymykset, joilla saatiin erilaisia näkökulmia samaan asiaan, ja sitten heidän omaan specialiteettiinsa liittyviä kysymyksiä, joilla taas saatiin heidän omilta osaamisalueiltaan lisätietoa.

Haastattelut kerättiin Microsoft Wordin dictate -ominaisuudella, sekä iPhoneen voicememolla. Tekoälyllä on kerätty teksteistä aiheeseen sopivia tekstejä esiin, jotka ovat kuuluneet tietyn aihepiirin alle. Näin on saatu nopeammin tärkeät asiat kasaan ja yhdistettyä ne oikeisiin teemoihin.

3.2 Tulokset

Haastatteluissa nousi samoja asioita esiin, ja useasti haastateltavat oli asioista samaa mieltä. Jokaiselta tuli myös jokin omakohtainen kokemus. Haastattelut on jaettu teemoittain kuuteen eri osaluokkaan: rahoituksen esteet, vaihtoehtoiset rahoitusmenetelmät, vertailu 1990-luvun ja nykyhetken välillä, pankkien päätöksenteon hitaus sekä rahoituksen vaikeutumisen vaikutukset kiinteistöalatoimintaan ja arkeen.

3.2.2 Haasteltujen urat

Kaikilla haastatelluilla on takanaan vähintään 20-vuoden kokemus ja näkemys liiketoiminnoista. Haastateltavista yksi on vieraalla kansainvälisellä yhtiöllä töissä tilintarkastajana, mutta loput kolme ovat yksityisrittäjiä kiinteistöalalla, sekä sen ulkopuolella. Toimitilavälittäjä on tehnyt alalla töitä 36-vuotta, ja etenkin toimitilojen kanssa viimeiset 10 vuotta. Hänellä on laaja-alainen asiakaskunta, johon lukeutuu pienten hallien omistajia sekä suuria kiinteistösijoittajia. Sijoittajalla ja Rakennuttajalla on molemmilla useita osakeyhtiöitä, joiden kanssa ovat joskus joutuneet toimineet rahoituksen kanssa myös kiinteistöalan ulkopuolella. Sijoittajalla on itseasiassa oma rahoitusyhtiö, joka rahoittaa todella ripeällä aikavälillä.

3.3 Rahoituksen esteet kiinteistöalalla

Rahoituksen saannin vaikeus nousi jokaisessa puheenvuorossa merkittäväksi tekijäksi, joka on laistanut kiinteistömarkkinan toimintaa viimeisen muutaman vuoden ajan. Haastateltavat asiantuntijat toivat esille samanlaisia havaintoja rahoituksesta, sekä heidän rooleihinsa liittyvistä eroista siinä, että millaisia rahoituksen esteitä he joutuvat kohtaamaan. Yleisesti pankkien korkeat vakuusvaatimukset, oman rahan osuuden kasvu sekä hidas päätöksenteko nähtiin isoimpina pullonkauloina.

Rakennuttajan näkökulmasta rahoituksen esteet näkyvät heti projektin aloitushetkellä, kun astuu jalalla pankkiin. Erityisen vaikeaa tekee korkea omarahoitusosuuden määrä.

“Jos ennen saatiin 70 prosenttia lainaa, nyt mennään ehkä 50:een tai allekin. Tällä hetkellä pitää olla melkein puolet käteistä pöydällä, että pääsee edes neuvottelupöytään.”

Rakennuttaja korosti, että kassavirtojen ennustettavuus on heikentynyt, minkä myötä pankkien varovaisuus rahoittamiseen on isosti läsnä etenkin toimitilarakentamisessa. Rakennuttajasta tämä johtaa käytännössä siihen, että hankkeet jäävät alkutekijöihin eli kaatuvat täten kokonaan tai siirtyvät automaattisesti pidemmälle tulevaisuuteen.

Kiinteistösijoittajan mukaan rahoituksen saatavuus on kaiken kokoisten kiinteistönostajien ongelma. Toki pitkä kokemus alalta sekä tunnettu henkilöprofiili auttaa runsaasti.

”Oma hyvä track record ja kiinteistömassa auttaa paljon omaa rahansaantia, mutta jos kuvittelet ensimmäistä kiinteistöä ostavasi, niin melkein voi sanoa, että kuvitteluksi jää.”

”Pankeilla on tietty prosenttiosuus, joka investoidaan kiinteistöihin, ja silloin kun tämä kiinteistörahoituskassassa vapaana oleva raha on loppumassa, jätetään sinne rahaa vanhoille vakavaraisille asiakkaille, ja ei rahoiteta uusia toimijoita.”

Hän painottaa, että yksittäisen kohteen kassavirta ja tulevaisuuden näkymät eivät usein enää riitä vakuudeksi, vaan pankit haluavat poimia entistä laajemmalla skaalalla vanhat tutut sekä parhaimmat ja vakavaraisimmat toimijat joukosta.

Välittäjä näkee päivätyössään, kuinka vakavasti otettavat yritykset jäävät kiinteistökaupoissa ilman toimitilaa, rahoituksen puuttumisen takia. Monilla käyttäjäasiakkailta olisi hyvä liiketoiminta ja realistinen tarve toimitilaan liiketoiminnan kehittämisen kannalta. Pankit arvioivat rahoitusta

myöntäessään yrityksen aikaisempien tilikausien tunnuslukuja, eivätkä täten tarkastele yritystä kokonaisuutena, johon kuuluu historian lisäksi myös yrityksen tulevaisuuden tilanne.

“Asiakkaat kyllä löytävät kiinnostavia kohteita, mutta heti kun mennään pankkineuvotteluihin, vastassa on pelkkää harmaata byrokratiaa ja kielteisiä päätöksiä.”

Tilintarkastaja toi esiin pankkien taustalla olevan säätelyn sekä taloudenhuonontilan, joka on luonut rahoitustoiminnasta takkuisen.

“Pankkien riskienhallinta on tänä päivänä äärimmäisen säädeltyä. Se tarkoittaa, että jopa hyvämaineisten yritysten luottokelpoisuutta kyseenalaistetaan, jos taloudessa on liikaa liikkuvia osia.”

Hänellä kertoi samanlaisesta kokemuksista, kuin toimitilavälittäjä. IFRS-tilinpäätökset sekä pankkien riskimallien tulkinnat voi poiketa reilusti yrittäjien todellisesta tilasta, mikä hidastaa rahoituspäätöksen saantia.

Yhteisesti kaikkien puheenvuoroista tulee esiin se, että rahoituksen esteet eivät kohdistu pelkästään huonoihin ja riskialttiisiin toimijoihin, vaan myös aidosti vakavasti otettaviin sijoittajiin sekä pitkäjänteisiin toimitilan käyttäjäostajiin. Tämä onkin osa suurempaa makrotaloudellista epävarmuutta, jossa pankkien yläpuolelta tulee käskyjä siitä, että mitä rahalla saa tehdä ja mihin sitä saa laittaa. Sääntelypaineita kasvattaa mm. EKP:n rahapolitiikan kiristyminen. Epäluottamus ei siis kohdistu pelkästään yksittäisiin toimijoihin vaan koko kiinteistösektorin rahoitukseen ja täten etenkin toimitila- ja liikekiinteistöihin. Välittäjän sanoin:

“Ennen pankki katsoi vuokrasopimuksen ja teki päätöksen. Nyt se katsoo koko toimialaa ja miettii, mihin tämä maailma on menossa.”

Rahoituksen esteet ovat koko alalla vaikuttava ongelma. Rahan saanti vaikuttaa rakentamiseen, sijoittamiseen, kauppoihin ja firmojen ripeään kehittymiseen. Pankkien varovaisuus ja ylemmältä taholta tuleva sääntely luo esteen, joka hidastaa kiinteistöalan kehitystä ja yleistä talouden nousua. Tilanne pakottaa lainanhakijat siirtämään hanketta eteenpäin, tai etsimään vaihtoehtoisia rahoituskeinoja, joiden saatavuus ja laatu voi vaihdella paljon.

3.4 Vaihtoehtoiset rahoitusmenetelmä

Vaihtoehtoiset rahoitusmenetelmät nousivat esiin keskusteluissa, joissa korostettiin etenkin pankkirahoituksen saatavuuden heikentyneen. Haastateltavat toivat esimerkkejä vaihtoehtoisrahoitusmalleista, joita he ovat käyttäneet, tai nähneet käytettävän sekä pohdintaa muista toteutuskelpoisista rahoitusmalleista.

Toimitilavälittäjä kertoo, että hän on useamman vuoden ehdottanut kiinteistön myyjää rahoittamaan kaupan pankin sijaan. Näin mahdollistetaan lyhyet sopimusneuvottelut, saadaan pikainen rahoitus sekä myyjälle mahdollisesti parempi hinta. Etenkin tällaista rahoitusmenetelmää ehdotetaan, kun ostajana olisi käyttäjäasiakas, joka on yleensä valmis maksamaan kiinteistöstä enemmän kuin sijoittaja. Sijoittajalta useasti raha löytyy jo valmiiksi, mutta tarjous voi olla runsaasti huonompi, kuin käyttäjäasiakkaalla.

“Olen semmoista monta kertaa esittänyt, että myyjä rahoittaa kiinteistökaupan, vaikka kolmeksi ensimmäiseksi vuodeksi... myyjä saa siitä kiinteistöistään sen hintatason mitä käyttäjä maksaa, eliikä käyvän hintatason, ja silloin hän voi rahoittaa sen pienemmällä korolla ja hänelle jää kaikki vakuudet.”

Tässä mallissa näkyy kahden henkilön välinen luottamuksellinen rahoitussopimus, jota ei pankin kanssa voida sopia. Myös molemmat osapuolet hyötyvät. Ostaja saa aikaa järjestää rahoituksen pankkiin rauhassa, ja myyjä saa kiinteistöstään markkinoilla käyvän hinnan sen sijaan, että toimitila jouduttaisiin myymään sijoittajalle, jolloin hinta olisi markkina-arvon alle. Tämä rahoitusmalli mahdollistaa vanhanaikaisen rahoitustyylin, jossa tarkastellaan asiakkaan liiketoiminnan uskottavuutta, jolloin uudet yritykset huonommalla varallisuudella pääsevät kentälle mukaan ripeämmin.

Rakennuttaja puolestaan toi esiin yhteistyömallin käyttäjäasiakkaan ja sijoittajan kanssa:

”Olaan tehty sillä tavalla, että vuokrassa on osa-alue ollut korkoa ja lyhennystä ja kolmen vuoden päästä vuokra on myyntihinnasta vähentänyt tän ja tän verran... silloin omarahoitusosuus on kasvanut ennen pankkilainaa.”

Hän kertoo myös, että yksityisen sijoittajan rahoitus tulee yleensä käyttäjäasiakkaalle todella kalliiksi, koska korkotaso on 10–15 % paikkeilla. Lyhytaikaiselle sijoitukselle, korko ei ole korkea, kunhan on hyvä valmis suunnitelma, jolla päästään ostoksesta ripeästi eroon hyvällä rahalla. Hän on myös tietoinen, että näytöillä käydään sijoittajarahojen kanssa usein, mikä tuo verkostojen tärkeyden esiin. Sijoittajien löytäminen aloittelevana yrittäjänä on toki usein hankalaa.

Kiinteistösijoittajalla on itsellä firma, joka rahoittaa parhaillaan päivässä isojakin ostoksia. Esimerkiksi, jos joku tulee pyytämään miljoonan arvoiseen kohteeseen rahaa, niin silloin rahoittaja on valmis rahoittamaan 40 % kiinteistön realistisesta realisointihinnasta esim. 800 tuhatta, jolloin ostaja saa 320 tuhatta rahaa, joka toimii pankille esimerkiksi käsirahana.

Tilintarkastaja oli varautuneempi pankin ulkopuoliseen rahoituksen suhteen. Useat rahoitusmahdollisuudet voivat vaikuttaa houkuttelevilta, mutta useissa mahdollisuuksissa on niin korkeat korot, ettei todellisuudessa etenkään pieni toimija pärjää niiden kanssa:

“Korkotaso voi olla korkea ja rahoituksen ehdot kireät. En ole nähnyt kovin montaa järjestelyä, jossa pienet yritykset olisivat selvinneet ilman ongelmia.”

Vaihtoehtoisia uusia rahoitusmuotoja nousee tällä hetkellä, ja se kertoo siitä, että kiinteistöalalla sopeudutaan hitauteen hyvin. Kun pankit ovat hitaita ja haluttomia rahoittamaan, syntyy vanhaan tyyliin perustuvia toimintamalleja, joissa luottamus ja tulevaisuuden visio nousee jälleen arvioitavaksi tekijäksi.

Rahoitusmuotoa etsittäessä erityisesti myyjän järjestämä rahoitus kannattaa olla omalla tutkintalalla ensimmäisenä. Tämä rahoitusmuoto on kaikkein paras kaikille osapuolille, koska tässä pienempi yritys pääsee laajenemaan uuteen tilaan, joka mahdollistaa suuremman kapasiteetin kalustolle ja henkilöstölle, jolloin taas voidaan töitä täynnä olevassa ihannemaailmassa ottaa töitä runsaammin vastaan ja täten kasvaa mahdollisesti suuremmaksi. Samalla kiinteistöstä saadaan reilu korvaus, ja se jatkaa elämää yrittäjän käytössä, sijoittajan sijaan.

Vaikka vaihtoehtoisiin malleihin liittyy riskejä, niin ne lopulta mahdollistavat kauppohen syntymistä ja nopeuttavat markkinoiden elpymistä. Ne myös lisäävät toimijoiden välille uutta keskustelua, jolla luodaan uutta verkostoa, josta taas voidaan jatkossa löytää rahoitusta pankin sijaan. Myös se hyöty on verkostoitumisesta, että rahasta ja toiminnasta tulee läpinäkyvämpää kaikenlaisille toimijoille ja toisen ongelmia pystytään ymmärtämään paremmin.

Vaihtoehtoisrahoitus ei ole vain viimeinen keino vaan tulevaisuuden keino toteuttaa kauppohen ja tuoda erilaisia ihmisiä yhteen. Pankkien toiminta perustuu rahan lainaamiseen ja tilien ylläpitoon, kun taas sijoittajat antaa arkisempia ratkaisuja sekä neuvoja. Välittäjä sanoo napakasti:

“Pankkimiehet on olleet pankin miehiä ja yritykset on olleet yrityksiä.”

3.5 1990-luvun lama ja vertailu nykytilanteeseen

Kolmas teema, josta keskustelimme, oli 1990-luvun lama, sen yhtäläisyydet nykyhetkeen ja sen ajan mahdolliset hyvät vinkit ja opit, joita voitaisiin soveltaa nykyaikana. Vaikka kaikki haastateltavista eivät ole 1990-luvun lamassa kokemusta vielä keränneet niin kaikilta haastateltavilta tulee kuitenkin jotain näkemyksiä tähän aiheeseen liittyen. Kaikkien puheista tulee ilmi, että menneistä haetaan oppia ja jopa ratkaisuja nykyisiin haasteisiin. Olosuhteet entiseen ovat muuttuneet, mutta talouden syklien logiikka ja rahoitusmarkkinoiden reagointi kriiseihin näyttää toistavan itseään. Välittäjän sanoin:

“Sanotaan näin, että tämä aika pomppii samoilla sävelillä kuin 90-luvun lama-ai- kana... Molemmat ajat eläneenä niin voin hyvin pitkälti todeta, että ajoissa on paljon samoja ilmiöitä.”

Välittäjä kertoi, kuinka molemmissa markkinoissa syntyi epävarmuutta holtittomalla rahan jakamisella, jonka myötä rahoitus kiristyi. Välittäjän mukaan 1990-luvulla pankit lähtivät ensitöikseen hakemaan lisävakuuksia antamilleen lainoilleensa, miltä on tällä kertaa onneksi vältytty. Samalla tavalla, kuin nyt, päätöksenteko on välittäjästä todella hidasta pankissa, mutta nykyhetkeen verrattuna korot olivat 1990-luvun lamassa todella korkeat, toisin kuin tämänhetkiset maltilliset pankkikorot. Toki nyt rahaa ei hänestä yksinkertaisesti edes tunnu saavan pankista. Vaihtoehtoista rahoitusta käytettiin myös 1990-luvulla, koska se oli hyvää rahaa, jos sitä vaan jostain löysi.

Rakennuttaja puolestaan painotti eroavaisuutta varovaisuuden osalta:

”90-luvun jälkeen pankit on olleet varovaisempia. Enää ei lähdetä rahoittamaan yhtä heposin perusteita kuin silloin ennen romahdusta.”

Hänen mukaansa pankit on siis oppineet lamasta lainan holtittoman jakamisen riskit, ja sen takia ovatkin jo liian varovaisia rahoituksen antamisen kanssa. Tämä tekeekin nykymarkkinasta niin hitaan, että se mahdollistaa samanlaisia mahdollisuuksia toimijoille ostaa kiinteistöjä hyvään hintaan, jos rahaa vaan on omasta takaa.

Tähän liittyen sijoittaja sanookin, että hyviä mahdollisuuksia on samalla tavalla kuin 90-luvullakin, mutta rahan saanti on itseasiassa vaikeampaa, mikä kaventaa mahdollisuuksien määrää:

”90-luvun lamassa sai mielestäni paremmin rahaa kiinteistöihin kuin tällä hetkellä... kiinteistöt ovat tällä hetkellä alinta paskaa pankille”

Vertailu 1990-luvun lamaan toimii hyvänä peilinä nykyhetkelle, vaikkei olosuhteet olekaan läheskään identtisiä, vaan siksi, että vertailu näyttää kiinteistöalan reagointimalleja edelliseen epävarmuuteen. Välittäjän havainto 90-luvun tyylisistä vaihtoehtorahoitusten syntymisestä viittaa siihen, että lama synnyttää pakon innovoida uusia keinoja saada rahaa.

Rakennuttajan näkemyksessä korostuu se, että 1990-luvun lama on kuitenkin ollut niin raskas usealle, että sieltä on sekä onneksi että harmiksi kulkeutunut oppi siitä, että kaikkia rahoituspäätöksiä pitää tutkia tarkemmin, ennen kuin annetaan mitään lausuntoa. Tämä tarkkuus vähentää mahdollisuutta nousta lamasta yhtä ripeästi kuin 90-luvulla, koska liika tutkiminen estää uusien tulokkaiden saamisen markkinoille, jotka loivat 90-luvun markkinoille dynaamisuutta.

Nykyhetken ja 1990-luvun vertailu on hyvää harjoitusta nykyhetken ymmärtämiseen. Viimeksi selvittiin lamasta, toki ehkä vahingossa ja kovin keinoin. Nyt mahdollisuudet ovat valvotumpia, ja pitää olla nokkelampi saadakseen kiinteistökauppaa syntymään.

3.6 Pankkien päätöksenteon hitaus ja jäykkyys

Pankkien hitaudesta haastateltavilta löytyi runsaasti sanottavaa. Tämä heille onkin nykymaailmassa todella ajankohtainen asia, kun pankkimaailmassa ei saada tarpeeksi ripeästi hylättyä lainapäätöstä pikaisesti asiakkaan tietoon. Haastateltavat myös muistaa kuinka aikaisemmin ihmisillä on ollut pankkiin mahdollisesti jokin luottohenkilö, joka on voinut hoitaa kaikki rahoitukseen liittyvät asiat ripeästi, mutta nykyään päätösvalta on kymmenien henkilöiden luoman pullonkaulan takana, jolloin yksinkertainen vastaus kyllä tai ei rahoituspäätökseen tulee yritystoimintaan verrattuna liian hitaasti.

Toimitilavälittäjä kuvasi pankkijärjestelmä muutosta näin:

“Pankkien systeemit on muuttunut hyvin voimakkaasti. Siellä ei ole yksistään pankinjohtajalla enää päätäntävaltaa. Monet pankit on siirtyneet entistä kauemmas siitä katusotasosta ja yrittäjistä.”

Hän kertoi, kuinka vielä 15-vuotta sitten pankista sai palvelua, kun sinne käveli ja sanoi tarvitsevan rahaa. Rahaa myös annettiin parhaillaan samana päivänä. Nyt prosessi hänestä menee pitkälti niin, että ensimmäisenä vastassa on virkailija, joka antaa paperin täytettäväksi, minkä jälkeen paperi lähtee monivaiheiseen järjestelmään tutkittavaksi anonyymeille henkilöille, jotka eivät ole tietoisia edes rahoituksen tarpeen taustasta. Kiinteistösijoittaja oli samoilla linjoilla:

“Ennen sai päätöksen muutamassa päivässä, nyt menee viikkoja. Ja vaikka kaikki on kunnossa – hyvä kassavirta, vakuudet – niin silti joutuu odottamaan.”

Etenkin pieniä ja keskisuuria yrityksiä hitaus haittaa, koska yksi hukattu kuukausi saattaa tarkoittaa jonkin kehittävän hankkeen katoamista. Rakennuttaja:

“Isoissa firmoissa on aikaa ja resursseja odottaa, mutta pienillä toimijoilla yksikin kuukauden viive voi kaataa hankkeen.”

Tilintarkastaja mietti aihetta sääntelyn kulmasta:

“Sääntely on tiukentunut. Pankit suojelevat itseään entistä enemmän ja delegoivat päätöksiä järjestelmiin. Se tuo turvaa pankille, mutta epävarmuutta asiakkaille.”

Pankkien hidat rahoituspäätöksen saantiprosessi huonontaa dynaamisen yritysympäristön synty-
misen, koska aikataulut ja tulevaisuuden suunnittelu on mahdotonta. Haastatellut kokivat, ettei järjestelmä tunnista inhimillisiä tekijöitä, ja heistä etenkin tuoreena yrittäjänä saa heti huonon kuvan yrittäjyydestä, kun ensimmäisenä joutuu kohtaamaan anonyymien virkamiesjoukon, joka sanoo kaikkeen ei. Vaikka kaikki olisi firmassa taloudellisesti ja resurssien puolesta kunnossa ja yrittäjäläkin hyvät osviitat menestymiseen, niin kaikki into kaadetaan muodollisella arviolla.

Tämä kuvastaa laajempaa finanssisektoria, jossa EU pakottaa noudattamaan antamia riskienhallinta- ja sääntelyohjeita, ja unohtamaan asiakaskohtaisen harkinnan, jotta pankit pysyisivät vakaina. Riskinottohalukkuus hiipuu näin sekä ostajan että pankin osalta, mikä hidastaa rahanliikku- mista kiinteistösektorilla sekä kaikilla muillakin tuottavilla sektoreilla. Peruspalkansaaja saa kyllä kymmenessä minuutissa pelkkää arvonalenemaa tuottavaan autohankintaan satatuhatta euroa lainaa todella lyhyessä ajassa. Laajempaa pohdintaa vaatii se, että miten palkansaajalle saadaan velalla maksettava BMW, jos palkansaajan mahdollisesti työllistävät firmat eivät saa velkaa kehittymiseen.

Myös tiedonkulku on murroksessa. Haastateltavat tahtoisivat pankilta jonkin yksityishenkilön, joka kertoisivat, että onko rahoitus missään olosuhteessa mahdollista. Tällöin minimoitaisiin byrokratiaa ja voitaisiin ripeästi siirtyä vaihtoehtorahoituksen piiriin. Pankin hitaus vaikuttaa kiinteistöhan- keen suunnitteluun, sopimusneuvotteluihin ja myös hinnoitteluun.

Toimitilavälittäjä kiteytti toiveen hyvin:

“Jos siellä olisikin kassalla jo kaveri sanomassa, että tää ei tule todennäköisesti edis- tymään, niin ei hukattaisi viikkoja turhaan.”

Pankkien asiakasyymmärrystä ja etäisyyttä yrittäjien todellisuuteen kritisoitiin myös. Erityisesti van- himmat alan ammattilaiset halusivat käytännön kokemusta ja koulutusta yrittäjyydestä pankkei- hin. Tämä pankkien ja yrittäjien etäisyys näkyy esim. siinä, että monimutkaiset hankkeet jäävät ra- hoittamatta välittömästi. Myös kiinteistörahoituksessa pitäisi ottaa huomioon ostettavan kohteen riski ylipäätään esimerkiksi siten, että arvioidaan alueen toimitilatyyppejä sekä sen sijaintia. Esim. varastotila Varistossa kuuluisi nähdä pieniriskisempänä kuin varastotila Imatralla, koska vuokraus- mahdollisuudet ovat paljon paremmat.

Pankkien hitaus on rasite kaikille kiinteistöalalla toimiville, koska rakentaminen viivästyy ja kaupat menevät ohi. Haastattelujen tulos oli selkeä: halutaan nopea ja asiakaslähtöinen päätöksenteko ja yritysmaailmaan lisää ymmärrystä yritystoiminnasta. Nykyinen tilanne pakottaa tekemään vaihto- ehtorahoitusta tai lamauttamaan yrityksen kiinteistökehittämisen paikalleen. Tämä pidemmällä

aikavälillä vaikuttaa Suomen investointihalukkuutteen sekä toimitila-alan kehittymiseen.

Päätöksenteon nopeuttaminen ja vaiheistaminen	Asiakastuntemuksen ja kontekstin ymmärtämisen parantaminen	Päätöksenteon hajauttaminen	Läpinäkyvä ja rehellinen palaute	Tulevaisuuteen katsominen
<ul style="list-style-type: none"> Hankkeen alustava arvio realistinen/ei realistinen Vältetään turhaa odottelua antamalla arvio heti 	<ul style="list-style-type: none"> Henkilökuntaa, jolla tajua liiketoiminnasta sekä kiinteistöalasta Arvioidaan hankkeen sijaintia ja sen tulevaisuuden potentiaalia 	<ul style="list-style-type: none"> Enemmän valtaa tavalliselle pankkikonttorille, jotta lisää nopeutta ja vähemmän byrokratiaa 	<ul style="list-style-type: none"> asiakkaille tarkka syy kielteiselle päätökselle Mahdollisuus keskustella siitä, että miten voitaisiin saada positiivinen päätös 	<ul style="list-style-type: none"> Ei katsota pelkästään menneisyyttä, vaan mietitään myös tulevaisuutta Liiketoimintasuunnitelma, asiakaskunta ja yrittäjän kokemus korkeampaan arvoon

3.7 Rahoituksen vaikeutumisen vaikutukset kiinteistöalatoimintaan ja arkeen

Rahoituksen puute ei pitäisi enää olla kiinteistöalalla toimiville mikään yllätys vaan uusi normaali tilanne, joka vaikuttaa lopulta työntekijän, yrittäjän sekä sijoittajan arkeen. Epävarmuus heijastuu silmännähtävästi mm. kaupankäynnin hidastumisena, rahoitusta ei ole koeta oletusarvona, vaan epävarmuustekijänä, joka tuhoaa tällä hetkellä tavallisten yritysten kasvun.

Toimitilavälittäjän liiketoiminnassa arki on muuttunut erilaiseksi. Aikaisemmin ensimmäisissä keskusteluissa ei ole paljoa rahaa mietitty, vaan ainoastaan tilan sopivuutta. Nyt työ on hieman muuta kuin pelkkää sopimusneuvottelua ja markkinointia. Työhön on tullut uusi asia hoidettavaksi, nimittäin rahoituksen järjestäminen sekä sen vienti ajatustasolla mahdollisesti myyjälle.

”Itse etsin koko ajan ja ehdottelen myyntiin tulevien kiinteistöjen omistajille tämmöistä myyjän rahoitusmenettelyä, koska olen käytännössä todennut, että muuten kaupan teko tyssää helposti, jos asiakas pääsee pankille ja siellä todetaan, että ei tästä tule mitään.”

Lähtökohtaisesti siis välittäjän on hyvä pitää kaikki asiakkaat tietoisina hankkeista, jotka eivät ole onnistuneet, jotta herätettäisiin asiakkaat mahdollisesti itse rahoittamaan toimitilahankkeita.

Rakennusosalalla liiketoiminta perustuu siihen, että projekteja on säännöllisesti, jotta se ei sitoisi omaa ja korkokuluja. Myös isommassa kaavassa jokainen rahoituksen puutteeseen päättynyt projekti tarkoittaa, että on vähemmän töitä rakennusmiehille sekä materiaali valmistajille.

“On käynyt niin, että meillä on ollut valmis kohde, kiinnostunut ostaja ja jopa neuvoteltu hinta – mutta kun rahoitus ei järjesty, koko hanke pysähtyy.”

Sijoittajan näkökulmasta kauppoja yleisesti valmistellaan koko ajan, ja niihin tehdään taustatyötä siltä varalta, että kun rahoitus onnistuu pankista, niin ollaan välittömästi osto valmiudessa. Näin asiantuntijamme sanoo:

“Kauppoja tehdään nyt vähemmän, mutta valmistellaan enemmän. Pitää olla varasuunnitelmat – jopa kolme eri skenaariota rahoituksesta.”

Liiketoiminnan kehittäminen on ylipäätään useammalla jäissä kassavirran ja riskienhallinnan turvaamisen ollessa keskiössä. Yritykset ei siis kehity, vaan kahlaavat mudassa ja vain haaveilevat siitä, että saataisiin laajennettua.

“Yrityksissä huomaa, että investointipäätöksiä lykätään tai jäädytetään, koska ei tiedä, saadaanko rahoitusta.”

Rahoittamisen vaikeus tuottavalla alalla, kuten kiinteistöalalla lamauttaa koko liiketoiminnan dynamiikan. Ennen rahoituksella saatiin työpaikkoja ja kapasiteettia tehdä isompia projekteja. Nyt se on yrittäjää lannistava epävarmuuden lähde. Kiinteistöiden kanssa kamppailevien tällä hetkellä miettii uusia keinoja luoda kasvua. Tarvitaan rahoitusta myyjältä, esikauppasopimuksia, sopimuksia yhteisomistuksesta sijoittajien kanssa sekä leasing -sopimuksia ratkaisemaan kaupanteko. Yksityishenkilöt ja pienyritykset eivät kykene sopeutumaan kiinteistömarkkinoiden muutokseen samalla tavalla kuin isommat pelurit, joilla on verkostot rahoitukseen kunnossa. Tämä luo epätasapainon, joka vinouttaa markkinarakennetta siten, että sijoittajat ostavat tiloja ja yrittävät saada parempaa hintaa tilasta jälkeensä. Pienemmät tekijät jäävät taka-alalle, koska he eivät ole päässeet kehittämään yrityksen tiloja parhaaseen aikaan ja täten laajentamaan toimintaansa. He aloittavat siis yrityksen nousukauden myöhemmin, jolloin kun pääomaa on saatu kerättyä, niin silloin sijoittajat ovat myymässä tilojaan paljon korkeampaan hintaan, jolloin luonnollisesti kauppahinnat ovat muuttuneet oleellisesti kalliimmiksi. Ilman vakaampaa ja ennakoitavampaa rahoitusta laajempi taloudellinen kasvu hidastuu.

4 Opinnäytetyön laadinta

4.1 Suunnittelu

Opinnäytetyön tekemisen suunnittelu alkoi jo yli vuosi ennen lopullisen opinnäytetyö suunnitelman tekoa. Aihe oli jo silloin selkeä, koska olin aloittanut työskentelyn kiinteistönvälitystä harjoittavassa firmassa, jossa selkeimpänä arkisena ongelmana oli asiakasyritysten rahoituksen järjestäminen. Suunnitteluvaiheessa päätin, että haluan kuulla nimenomaa kokeneilta toimitilojen kanssa liiketoimintaa harjoittavilta henkilöiltä heidän käsityksiään rahoitusmarkkinoista, siitä, että vaikuttaako heihin rahoituksen puute ja miten sekä miten se muihin vaikuttaa.

Tutkimusmenetelmäksi valitsin teemahaastattelun, joka mahdollisti syvällisen näkemyksen alan asiantuntijoilta. Valitsin haastateltavat heidän pitkän kokemuksensa ja laajan näkemyksensä perusteella alan eri näkökulmista. Mukana oli rakennuttaja, sijoittaja, toimitilavälittäjä sekä tilintarkastaja.

4.2 Sisältö

Sisällön rakenteeksi tuli teemalähtöinen analyysi, joiden pääteemoja oli: rahoituksen esteet, vaihtoehtoiset rahoitusmenetelmät, 1990-luvun laman vertailu, pankkien päätöksenteon hitaus, käytännön vaikutukset arjessa. Kappaleet on rakennettu siten, että niissä on analysoitu haastateltujen launauksia ja tulkittu niitä. Erityisesti huomiota kiinnitettiin esimerkkeihin ja konkreettisiin tilanteisiin, joissa rahoituksen esteet nousivat esiin. Näiden saatujen tietojen pohjalta pyrittiin opinnäytetyöhön tuomaan esiin ongelmaa muillekin kuin toimitila-alalla työskenteleville.

4.3 Toteutus

Haastattelut tehtiin haastateltavien toimistoilla kasvotusten ja ne äänitettiin sekä litteroitiin Wordiin dictate ominaisuuden avulla, jonka jälkeen tekoälyllä etsittiin tekstistä yhtenäisiä toistuvia teemoja ja sillä myös jäseneltiin tekstiä. Lopullinen muotoilu tehtiin kuitenkin manuaalisesti, jotta opinnäytetyö pysyi oikeassa aiheessa. Työssä ei käsitelty teoriaa, vaan nojaututtiin pelkästään ammattilaisten käytännön kokemuksiin.

4.4 Lopputulos

Opinnäytetyössä kiinteistöalan rahoituksen ongelmista, sen puutteesta ja sen syistä saatiin realistinen ja kokemukseen perustuva lyhyt ja ytimekäs katsaus. Omasta mielestä työhön ei saatu riittävästi vaihtoehtoisia rahoitusmenetelmiä, koska haastateltavat eivät olleet joutuneet ennen haastateluani asiaa kummemmin pohtimaan. Toisaalta lopputulos ei ehkä anna täydellisiä ratkaisuja

rahoituksen saantiin, mutta tarjoaa lähtökohdan uudelle keskustelulle ja rahoituskehitykselle pankkien, sijoittajien ja kiinteistöalan toimijoiden välillä.

5 Pohdinta

Tämä opinnäytetyö onnistui tuomaan mielestäni kiinteistöalan ongelmia esiin käytännönläheisesti. Haastatteluaineistossa oli todella tarkkaa näkemystä alan ongelmista, joita kuulen omassa arjesani haastateltujen henkilöiden lisäksi. Havaintona voidaan todeta nyt, että rahoitusmarkkinat ovat riskialttiiden toimijoiden lisäksi haastavat jopa vakavaraisilla toimijoilla, joilla on hyvät tunnusluvut ja edellytykset tulevaisuuden toiminnalle. Myös se jäi mieleen, että nykyhetkessä uudet tekijät saavat rahaa paljon huonommin kuin 90-luvulla, joka tarkoittaa sitä, että uusia kiinteistösijoittajia ei saada samaa määrää, vaan ns. hyvät ostopaikat jää pankin suosikki asiakkaille.

5.1 Arviointi

Kaikki ei työssä minusta mennyt aivan täysin suunnitellusti. Esimerkiksi vaihtoehtorahoitusmenetelmiä ei saatu niin paljoa kuin olisin itse toivonut. Tämä johtunee mahdollisesti siitä, ettei haastateltavat ole olleet rahoituksen kanssa niin pahassa pulassa, jonka takia heidän ei ole tarvinneet niin tarkkaa miettiä uusia keinoja selviämiseen. Olisin voinut parantaa vaihtoehtoismenetelmien määrää antamalla jo aikaisemmin haastateltaville kysymykset, jolloin he olisivat ehkä jo miettineet mahdollisia vaihtoehtoja pankin rahoitukselle. Toinen vaihtoehto olisi ollut haastatella myös käyttäjäasiakkaita, joille kiinteistöt ovat edellytys liiketoiminnan harjoittamiseen, eikä yksin liiketoiminta. Aiheessa on siis reilusti vielä tutkittavaa, ja jatkotutkimukselle olisi tarvetta erityisesti siinä, että miten yksityisiä sijoittajia saadaan innostettua ottamaan enemmän riskejä kiinteistöalalla.

5.2 Prosessin arviointi

Opinnäytetyön prosessi alkoi omalta osaltani jo tammikuussa 2024, kun ilmoitin opinnäytetyön aiheen. Tämän jälkeen työelämä vei mukanaan, minkä takia suunniteltu valmistuminen 2024 elokuussa ei toteutunut. Sainkin vihdoon maaliskuussa 2025 suunnitelman tehtyä, kun motivoitin valmistumaan koulusta ennen opinto-oikeuden loppumista. Tiesin, että opinnäytetyön tekeminen tulee olemaan itselleni haastavaa oman hektisen elämäntilanteeni myötä sekä hieman kehnon kirjoitustaitoni takia. Työ meni kuitenkin lopulta omasta mielestäni ihan hyvin.

Lähteet

CBRE (2023). *Market Outlook Finland 2023*. CBRE Finland. Luettu: 24.4.2024

Eskola, J., & Suoranta, J. (2008). *Johdatus laadulliseen tutkimukseen*. Vastapaino. Luettu: 24.4.2025

EU (2020). *Regulation (EU) 2020/852 on the establishment of a framework to facilitate sustainable investment (EU taxonomy)*. Luettavissa: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FI/TXT/?uri=CELEX%3A32020R0852>. Luettu 24.4.2025

Granlund (2022). *Toimitilajohtaminen – asiantuntijuutta kiinteistökehityksessä*. Granlund Oy. Luettu: 24.4.2025

Hirsjärvi, S., Remes, P., & Sajavaara, P. (2009). *Tutki ja kirjoita*. Tammi. Luettu 24.4.2025

KTI Kiinteistötieto (2023). *Suomen kiinteistömarkkinat – Katsaus 2023*. Luettavissa: <https://view.taiqa.com/kti/kti-markkinakatsaus-kevat-2023%20#/page=3> . Luettu 24.4.2025

Newsec (2023). *Nordic Office Insight – Spring 2023*. Luettavissa: <https://www.newsec.fi/insights/reports/newsec-property-outlook-spring-2023>. Luettu 24.4.2025

Rakli (2020). *Sukupuolten tasa-arvo ja monimuotoisuus toimitila-alalla*. Rakli ry. Luettu 24.4.2025

Tuomi, J., & Sarajärvi, A. (2018). *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi*. Tammi. Luettavissa: <https://www.ellibrary.com/book/9789520400118>. Luettu: 24.4.2025