

TAMPEREEN AMMATTIKORKEAKOULU
Metsätalouden koulutusohjelma

Tutkintotyö

Minna Kaura-aho

METSÄNHOITOYHDISTYSTEN, OP-KIINTEISTÖKESKUKSEN JA OSUUSPANKIN
YHTEISTYÖN KEHITTÄMINEN METSÄKIINTEISTÖNVÄLITYSTOIMINNASSA

Työn ohjaaja Lehtori Aura Loikkanen

Työn teettäjä Osuuspankkikeskus

Tampere 2005

Kaura-aho, Minna. 2005. Metsänhoitoyhdistysten, OP-Kiinteistökeskuksen ja Osuuspankin yhteistyön kehittäminen metsäkiinteistönvälitystoiminnassa. Tutkintotyö. Tampereen ammattikorkeakoulu, metsätalouden koulutusohjelma. 28 sivua + 11 liitesivua.

Työn teettäjä Osuuspankkikeskus
Työn valvoja Lehtori Aura Loikkanen

Asiasanat kiinteistönvälittäjä kiinteistönvälitys, metsänhoitoyhdistys, metsäkiinteistöt, pankki,

TIIVISTELMÄ

Tutkimuksen tavoitteena oli kartoittaa metsänhoitoyhdistyksen, OP-Kiinteistökeskuksen ja Osuuspankin yhteistyön mahdollisuuksia kasvavilla metsäkiinteistömarkkinoilla. Samalla haluttiin myös selvittää metsänhoitoyhdistysten tyytyväisyys jo tehtyyn yhteistyöhön.

Kysely toteutettiin Internet-kyselynä. Kaikille metsänhoitoyhdistyksille ja OP-Kiinteistökeskuksille lähetettiin linkki kyselyyn sähköpostitse. Molemmille organisaatioille oli oma kysely. Kyselyyn vastasi 43 metsänhoitoyhdistystä ja 25 OP-Kiinteistökeskusta. Vastausprosentti metsänhoitoyhdistyksillä oli 27,4 % ja OP-Kiinteistökeskuksilla 36,8 %.

Metsänhoitoyhdistykset ovat lähteneet mukaan kiinteistövälitykseen. Heillä on metsäalan erityisasiantuntemus, hyvät rekisterit asiakaskunnasta ja välitettävistä tiloista. Metsänhoitoyhdistykset haluavat keskittyä vain metsäkiinteistöjen välitykseen. OP-Kiinteistökeskus on kiinteistönvälityksen ammattilainen. Osuuspankista löytyy lisäksi rahoitus- ja sijoitusosaamista sekä lainopillista osaamista.

Tuloksista ilmeni, että molemmat osapuolet ovat olleet tyytyväisiä palveluihin ja jo tehtyyn yhteistyöhön. Yhteistyö on ollut asiakkaiden ohjaamista, palveluiden käyttämistä ja yhteisten tilaisuuksien järjestämistä. Käytettyjä palveluita ovat olleet esimerkiksi tila-arvion teettäminen, julkisen kaupan vahvistajan palvelut ja asiakirjojen laatiminen.

Tulevaisuudessa yhteistyötä voidaan tehdä ostamalla palveluita ja ohjaamalla asiakkaita. Metsänhoitoyhdistys tarjoaa mielellään OP-Kiinteistökeskukselle tila-arviopalvelun ja käyttäisi mielellään OP-Kiinteistökeskuksen tai Osuuspankin julkisen kaupanvahvistajan palveluita. OP-Kiinteistökeskus vastaavasti ostaa mielellään tila-arvion metsänhoitoyhdistykseltä. Muita metsänhoitoyhdistykseltä haluttavia palveluita ovat rajojen etsiminen ja tiedot metsäkiinteistöä ostavista tai myyvistä asiakkaista. Asiakkaan kannalta hedelmällistä yhteistyötä voitaisiin tehdä tarjoamalla katkeamaton palveluketju aina tila-arvion tekemisestä rahoittamiseen tai sijoittamiseen.

Kaura-aho, Minna. 2005. Research on the Possibility of Co-operation between Forest Management Association, OP-Kiinteistökeskus and Osuuspankki in Forest Real Estate Business. Final Thesis. Tampere Polytechnic, Degree Programme in Forestry. 28 pages + 11 appendices.

Commissioning Company Osuuspankkikeskus
Thesis Supervisor Aura Loikkanen

Keywords real estate agency, real estate business, Forest Management Association, forest real estate, bank,

ABSTRACT

The objective of the research was to find out the possibility of co-operation between Forest Management Associations, OP-Kiinteistökeskus and Osuuspankki in the growing forest real estate market. Another interest was the Forest Management Associations' level of satisfaction with the collaboration so far.

The inquiry was done via Internet and was sent to every Forest Management Association and OP-Kiinteistökeskus. Both organisations had their own questionnaires. 43 (27,4 %) Forest associations and 25 (36,8 %) OP-Kiinteistökeskus responded.

The Forest Management Associations have begun to take part in forest real estate business. They have expertise in forestry and thus want to concentrate in acting as an agency in the forest real estate business. OP-Kiinteistökeskus is a professional real estate agency. They also have financial, investment and legal expertise.

The research indicated that both parties have been satisfied with the co-operation already done. Co-operation so far has included organizing functions together, using each others services and directing clients to each other depending on the expertise needed. The services used e.g. are the evaluation of properties, compiling of documents and the legal confirmation of public transactions.

In future the co-operation can include taking use of each others services and the directing of clients to the services they might need from either party. The Forest Management Association is willing to use legal services of Osuuspankki and OP-Kiinteistökeskus in the confirmation of public transactions, and wants to offer service in forest real estate evaluation, which OP-Kiinteistökeskus is willing to use. Other services wanted from the Forest Management Association are the finding out the borderlines of the estates traded and information about the clients. From the client's point of view, the best possible scenario would be that the Forest Management Association and OP-Kiinteistökeskus are able, in co-operation, to offer full service from estate evaluation to finance and investment.

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

SISÄLLYS.....	4
1 JOHDANTO	5
2 METSÄKIINTEISTÖKAUPPA	6
2.1 Metsäkiinteistökauppojen määrä	6
2.2 Metsänhoitoyhdistykset ja kiinteistönvälitys	6
2.3 Kyselyssä esille tulleet metsäkiinteistönvälitystä tekevät organisaatiot	7
2.3.1 Family Timber Finland Oy LKV	7
2.3.2 ESPA Metsäkiinteistöt Oy LKV	7
2.3.3 Kaakkois-Suomen Metsätilat Oy LKV	8
2.3.4 Keski-Pohjanmaan Metsämarkkinointi Oy LKV.....	8
2.3.5 Lapin Metsämarkkinat Oy LKV	8
2.3.6 OP-Kiinteistökeskus.....	8
TKIMUSMENETELMÄT	9
4 TULOKSET.....	10
4.1 Kysely metsänhoitoyhdistyksille	10
4.1.1 Taustatiedot	10
4.1.2 Kiinteistönvälitys	12
4.1.3 Yhteistyö Osuuspankin tai OP-Kiinteistökeskuksen kanssa	14
4.1.4 Metsänhoitoyhdistyksen, Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen yhteistyön kehittäminen	16
4.2 Kysely OP-Kiinteistökeskuksille	19
4.2.1 Taustatiedot	19
4.2.2 Yhteistyö metsänhoitoyhdistysten kanssa	21
4.2.3 Palvelut.....	22
4.2.4 Kiinteistönvälitys	24
5 TULOSTEN TARKASTELU	26
5.1 Vastausten tarkastelua.....	26
5.2 Yhteistyön kehittäminen	26
LIITTEET	
1 Metsäkiinteistökaupat metsäkeskuksittain vuosina 1998–2004	
2 Kyselylomake metsänhoitoyhdistyksille	
3 Kyselylomake OP-Kiinteistökeskuksille	

1 JOHDANTO

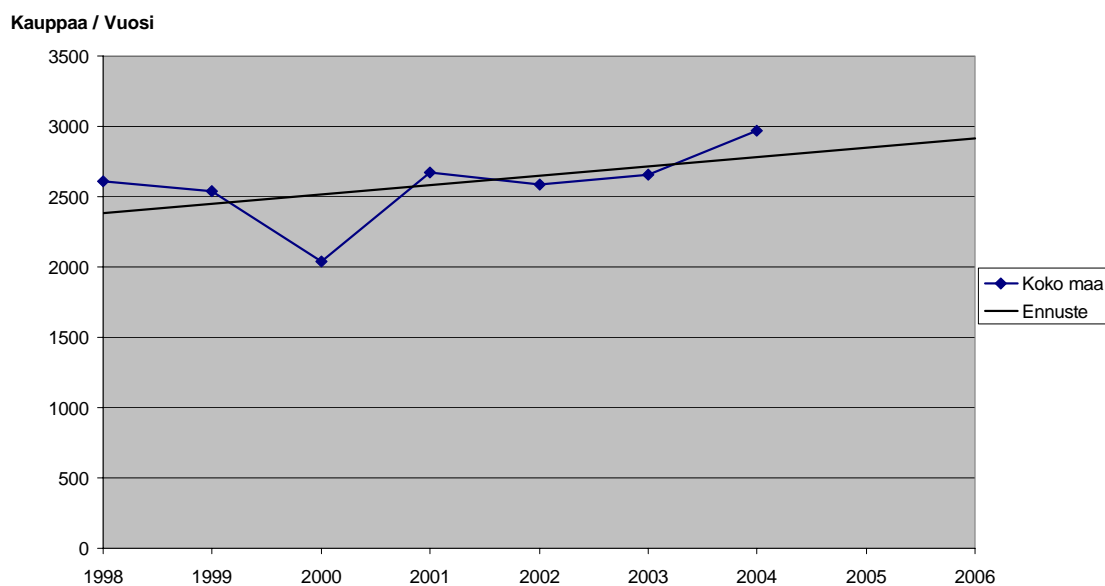
Metsänhoitoyhdistykset ovat lähteneet mukaan kiinteistönvälitykseen. Työn teettäjä, Osuuspankkikeskus, halusi tutkimuksella selvittää yhteistyön mahdollisuudet metsänhoitoyhdistyksen, OP-Kiinteistökeskuksen ja Osuuspankin välillä kasvavilla metsäkiinteistömarkkinoilla. Samalla haluttiin myös selvittää metsänhoitoyhdistysten tyytyväisyys jo tehtyyn yhteistyöhön.

Osuuspankkikeskus on Osuuspankkiryhmän lakisääteinen keskusyhteisö. Se on jäsenpankkiensa osaamis- ja palvelukeskus. Osuuspankkikeskuksen tehtäviin kuuluu Osuuspankkiryhmän yhteisten strategioiden laadinta. Lisäksi Osuuspankkikeskus ohjaa ja valvoo yksittäisten jäsenpankkien liiketoimintaa, valvoo ryhmän etuja ja ohjaa koko pankkiryhmän toimintaa. Se tukee jäsenpankkiensa liiketoimintaa ja tarjoaa tietoteknisiä ja muita pankkiliiketoiminnan palveluita jäsenpankeilleen. Paikalliset Osuuspankit omistavat OP-Kiinteistökeskukset.

2 METSÄKIINTEISTÖKAUPPA

2.1 Metsäkiinteistökauppojen määrä

Metsäkiinteistökauppojen määrä on ollut hienoisessa nousussa. Eniten kauppoja tehdään Pohjois- ja Etelä-Pohjanmaalla sekä Lounais-Suomessa. Suurin kasvu kauppamäärissä on Pohjois-Pohjanmaalla ja Lapissa. Vähiten metsäkiinteistökauppoja tehdään Ahvenanmaalla ja Kainuussa. Kauppamäärät ovat olleet laskussa Etelä-Savossa ja Kainuussa. (Liite 1.)



Kuva 1 Metsätilakauppojen määrän kehitys koko maassa vuosina 1998–2004 ja ennuste vuosille 2005–2006 (Metsäkiinteistöjen kauppahinnat)

Metsätilakauppojen määrä saattaa tulevaisuudessa jatkaa kasvua entisestään. Metsänomistajakunta ikääntyy (Karppinen, Hänninen & Ripatti 2002). Metsien siirtyessä yhä enenevässä määrin perikuntien omistukseen tulee myös metsäkiinteistökauppojen määrä todennäköisesti lisääntymään, kun jatkajaa metsäkiinteistölle ei perikunnasta löydy.

2.2 Metsänhoitoyhdistykset ja kiinteistönvälitys

Metsänhoitoyhdistykset ovat metsänomistajien itsensä rahoittamia ja hallinnoimia yhdistyksiä, joiden toimintaa säätelee laki metsänhoitoyhdistyksistä. Metsänhoitoyhdistyksen jäseniä ovat kaikki metsänhoitomaksua maksavat metsänomistajat. Metsänhoitoyhdistyksen ensisijaisena tarkoituksena on edistää metsänomistajien harjoittaman metsätalouden kannattavuutta ja heidän metsätaloudelleen asettamiensa muiden tavoitteiden toteutumista sekä edistää taloudellisesti, ekologisesti ja sosiaalisesti kestävä metsien hoitoa ja käyttöä. (Laki metsänhoitoyhdistyksistä.)

Tarkoituksensa toteuttamiseksi metsänhoitoyhdistyksellä on oikeus periä metsänomistajilta metsänhoitomaksua. Metsänhoitomaksuilla varmistetaan kaikkien metsänhoitomaksua maksavien metsänomistajien mahdollisuus saada metsien hoitoon ja käyttöön liittyviä palveluita. Suomessa toimii tällä hetkellä 155 metsänhoitoyhdistystä. (Metsänhoitoyhdistykset.)

Viime vuosina metsänhoitoyhdistykset ovat organisoineet omia kiinteistönvälitysorganisaatioita. Metsänhoitoyhdistyksillä on käytössään asiakasrekisteri, johon on rekisteröity lähes kaikki alueen metsänhoitomaksua maksavat metsänomistajat ja tilatiedot.

Metsäkiinteistökauppaa tehdessä yleensä teetetään tila-arvio. Tila-arvioita tekevät metsänhoitoyhdistykset, metsäkeskukset ja yksityiset palveluntarjoajat. Myyjällä saattaa olla jo entuudestaan hyvät suhteet metsänhoitoyhdistykseen, joten on luontevaa kääntyä metsänhoitoyhdistyksen puoleen myös metsäkiinteistöä myydessä. Myös ostajat osaavat kysyä myytäviä tiloja metsänhoitoyhdistyksiltä. Usein metsänhoitoyhdistykset pitävätkin rekisteriä ostavista ja myyvistä asiakkaista (Pirttiniemi 2003).

Metsänhoitoyhdistykset ovat organisoineet kiinteistönvälitystoimintaansa sekä metsänhoitoyhdistyksittäin että metsänomistajaliitoittain. Metsänomistajien liitot ovat metsänhoitoyhdistysten perustamia alueellisia metsänomistajien edunvalvonta-organisaatioita. Metsänomistajien liittoja on kolmesta. Seuraavassa esitellään kyselyssä esille tulleet metsänhoitoyhdistysten kiinteistönvälitysorganisaatiot ja OP-Kiinteistökeskus.

2.3 Kyselyssä esille tulleet metsäkiinteistönvälitystä tekevät organisaatiot

2.3.1 Family Timber Finland Oy LKV

Family Timber Finland Oy on Etelä-Suomen metsänomistajien liiton, MTK - Uusimaan ja MTK - Etelä-Hämeen omistama yhtiö, joka on erikoistunut puukauppaan, metsä- ja maatalouskiinteistöjen välittämiseen sekä konsulttipalveluihin. Yritys on perustettu vuonna 1993. Yrityksen toimialueena ovat Uusimaa, Kanta- ja Päijät-Häme, Kymenlaakso sekä Kuhmoinen Keski-Suomesta. Family Timber Finland Oy tekee yhteistyötä alueensa metsänhoitoyhdistysten kanssa. Yritys käyttää myös aputoiminimeä Etelä-Suomen metsätilat LKV. (Family Timber Finland Oy LKV.)

2.3.2 ESPA Metsäkiinteistöt Oy LKV

ESPA Metsäkiinteistöt Oy on Metsänomistajien liitto Järvi-Suomen omistama yhtiö, joka on erikoistunut metsäkiinteistöjen, tonttien ja maatilakiinteistöjen välitykseen. Toimialueena on Järvi-Suomi. ESPA Metsäkiinteistöt Oy toimii yhteistyössä alueensa metsänhoitoyhdistysten kanssa. Yritys ja yhteisötietojärjestelmän mukaan yhtiö on perustettu 1997 ja toiminimi 2004. (ESPA Metsäkiinteistöt OY LKV).

2.3.3 Kaakkois-Suomen Metsätilat Oy LKV

Kaakkois-Suomen Metsätilat Oy LKV on syntynyt vuonna 2005. Aiemmin yhtiö toimi Saimaan metsätilat Oy –nimellä, mutta toimialueen laajennuttua käsittämään koko Kaakkois-Suomen yhtiön nimi vaihtui Kaakkois-Suomen Metsätiloiksi. Saimaan Metsätilat Oy LKV on perustettu vuonna 2001.

Tällä hetkellä yhtiön osakkaina ovat kaikki Kaakkois-Suomen metsänomistajaliiton alueen metsänhoitoyhdistykset. Yhtiön tavoitteena ei ole mahdollisimman suuren liiketaloudellisen hyödyn tavoittelu vaan tukea toiminnallaan metsänomistajaorganisaation tavoitteita ja toimia metsänhoitoyhdistysten periaatteita noudattaen

Kaakkois-Suomen Metsätilat Oy LKV keskittyy metsäkiinteistöjen välittämiseen sekä niihin liittyviin rakentamattomiin ranta- ym. tontteihin, peltoihin sekä metsätiloilla sijaitseviin huonokuntoisiin maalaistaloihin. Omakotitaloja, asunto-osakkeita, taajamatontteja tai kesämökkejä yritys ei välitä. Kaakkois-Suomen Metsätiloilla on oman ilmoituksensa mukaan yli 50 % markkinaosuus toiminta-alueensa metsätilakaupoissa. (Kaakkois-Suomen Metsätilat Oy LKV.)

2.3.4 Keski-Pohjanmaan Metsämarkkinointi Oy LKV

Keski-Pohjanmaan Metsämarkkinointi Oy on Pohjanmaalla toimiva metsäkiinteistöjen, energiapuun, raakapuun ja puutuotteiden verkostovälittäjä. Yhtiö on perustettu 1993. Metsäkiinteistöjen välitys on aloitettu vuonna 2002. Yhtiön omistaa Keski-Pohjanmaan Metsänomistajien liitto. Yhtiö välittää toimialueellaan metsäkiinteistöjä, määräaloja ja tontteja. (Keski-Pohjanmaan Metsämarkkinointi Oy LKV.)

2.3.5 Lapin Metsämarkkinat Oy LKV

Lapin Metsämarkkinat Oy on Pohjois-Suomen metsänomistajien liiton omistama yhtiö, jonka päätoimialueena on yksityismetsien puun markkinointi. Yritys ja yhteisötietojärjestelmän mukaan yhtiö on perustettu 1993. Syyskuussa 2002 Lapin Metsämarkkinat Oy aloitti metsäkiinteistöjen ja tonttien välityksen Lapin läänissä. Vuonna 2003 toimialue laajeni Pohjois-Pohjanmaalle. Yhtiö toimii yhteistyössä alueensa metsänhoitoyhdistysten kanssa. (Lapin Metsämarkkinat Oy LKV.)

2.3.6 OP-Kiinteistökeskus

OP-Kiinteistökeskukset ovat paikallisten Osuuspankkien omistamia kiinteistönvälitysorganisaatioita. Osuuspankit ovat itsenäisiä, paikallisesti toimivia ja jäsentensä omistamia pankkeja. Osuuspankkeja on 239 ja OP-Kiinteistökeskuksella on yli 150 toimipaikkaa. Työntekijöitä OP-Kiinteistökeskuksen palveluksessa on yli 400. OP-Kiinteistökeskus on Suomen suurin välitysketju kauppojen määrällä mitattuna. OP-Kiinteistökeskus välittää myös metsäkiinteistöjä. (OP-Kiinteistökeskus.)

3 TUTKIMUSMENETELMÄT

Tutkimus toteutettiin internetkyselynä. Kyselylomake tehtiin E-lomake.net –ohjelmistolla. Metsänhoitoyhdistyksille ja OP-Kiinteistökeskuksille oli molemmille oma kyselylomake.

Linkki kyselylomakkeisiin lähetettiin saatekirjeen kera sähköpostilla kaikille OP-Kiinteistökeskuksille heinäkuussa 2004 ja lähes kaikille metsänhoitoyhdistyksille elokuussa 2004. Kyselyä ei lähetetty Kihniö-Parkanon metsänhoitoyhdistykselle eikä Ålands Skogsvårdsföreningiin, koska ne eivät kuulu mihinkään metsänomistajien liittoon. Metsänhoitoyhdistysten kyselyt lähtivät MTK:n kautta ja OP-Kiinteistökeskuksille Osuuspankkikeskuksen kautta.

Kyselylomakkeella metsänhoitoyhdistyksiltä kerättiin taustatietoja, tietoja kiinteistönvälityksestä, OP-Kiinteistökeskuksen ja Osuuspankin kanssa tehdystä yhteistyöstä ja tyytyväisyydestä siihen, sekä kiinnostuksesta yhteistyön kehittämiseen metsäkiinteistönvälityksessä. OP-Kiinteistökeskuksilta kerättiin taustatietoja, tietoja tehdystä yhteistyöstä metsänhoitoyhdistyksen kanssa, käytetyistä ja tarjotuista palveluista, kiinnostuksesta yhteistyön kehittämiseen tulevaisuudessa, sekä kilpailutilanteesta metsänhoitoyhdistyksen kanssa.

Kyselyyn vastasi 43 metsänhoitoyhdistystä ja 25 OP-Kiinteistökeskusta. Vastausprosentti metsänhoitoyhdistyksillä oli 27,4 % ja OP-Kiinteistökeskuksilla 36,8 %. Kyselylomake metsänhoitoyhdistyksille on liitteessä 2 ja OP-Kiinteistökeskuksille liitteessä 3.

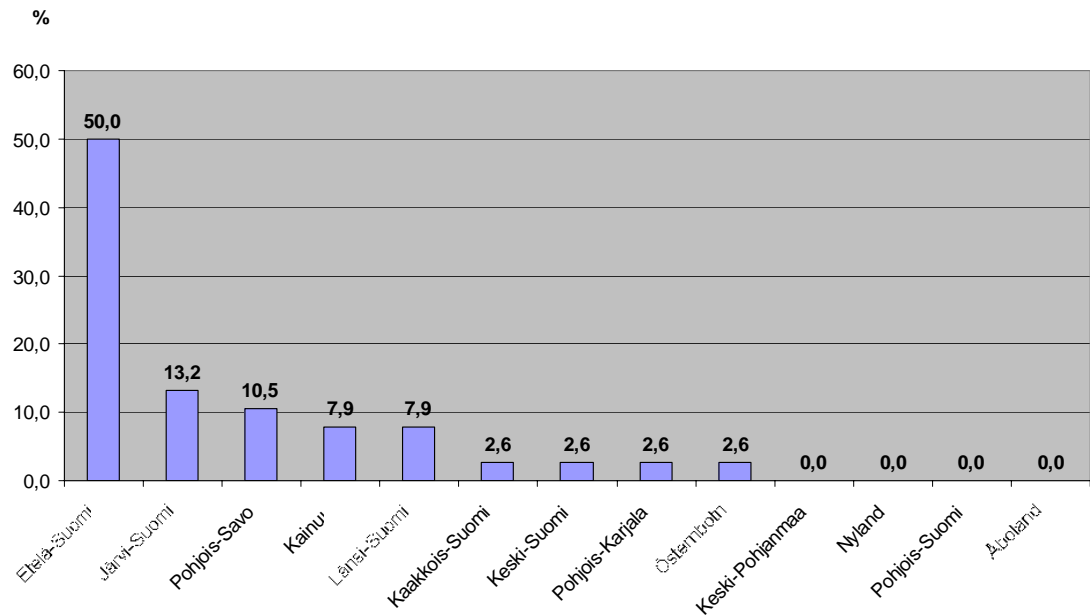
Aineiston käsittelin SPSS for Windows –tilasto-ohjelmistolla. Avoimet vastaukset on käsitelty manuaalisesti. Mahdollisuuksien mukaan vastaukset on luokiteltu ja esitetty graafisessa muodossa.

4 TULOKSET

4.1 Kysely metsänhoitoyhdistyksille

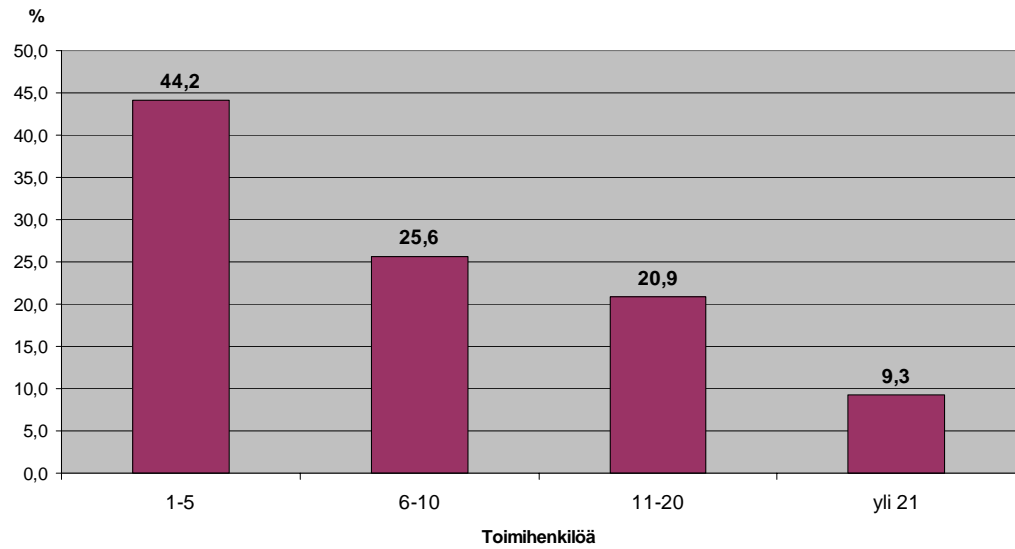
4.1.1 Taustatiedot

Vastanneista metsänhoitoyhdistyksistä puolet sijaitsi Etelä-Suomen metsänomistajaliiton alueella. Keski-Pohjanmaan, Pohjois-Suomen, Nylandin ja Åbolandin metsänomistajien liittojen alueilta ei tullut ainuttakaan vastausta.



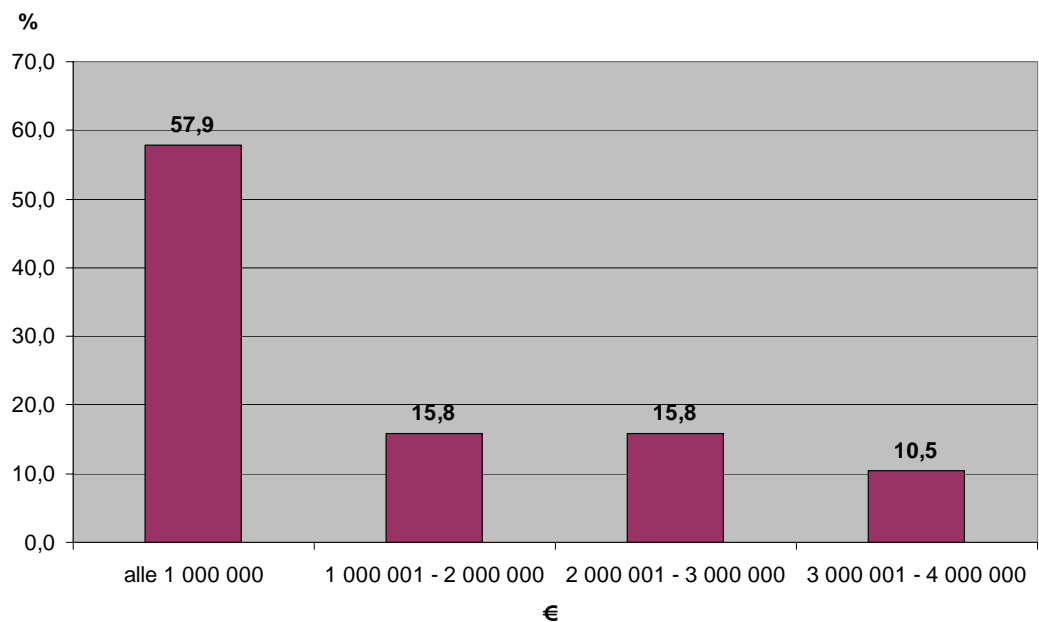
Kuva 2 Vastanneet metsänhoitoyhdistykset metsänomistajaliitoittain

Suurin osa vastanneista metsänhoitoyhdistyksistä on toimihenkilöiden lukumäärällä mitattuna pieniä yhdistyksiä. Vastanneista yhdistyksistä 44,2 %:lla oli toimihenkilöitä yhdestä viiteen. Yli 21 toimihenkilön yhdistyksiä kyselyyn vastanneista oli 4 kappaletta, eli 9,3 %.



Kuva 3 Metsänhoitoyhdistykset toimihenkilömäärän mukaan luokiteltuna

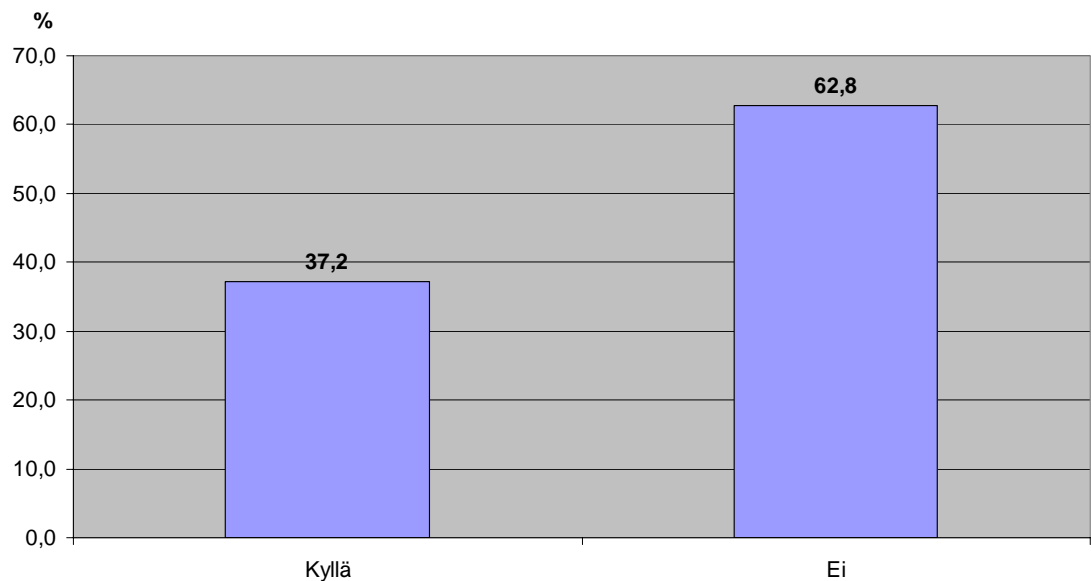
Myös liikevaihdollisesti mitattuna suurin osa vastanneista metsänhoitoyhdistyksistä on pieniä. Vastanneiden metsänhoitoyhdistysten liikevaihdon keskiarvo metsänhoitomaksuineen on 140 000 €. Kysymys oli avoin ja vastaukset on esitetty luokiteltuna.



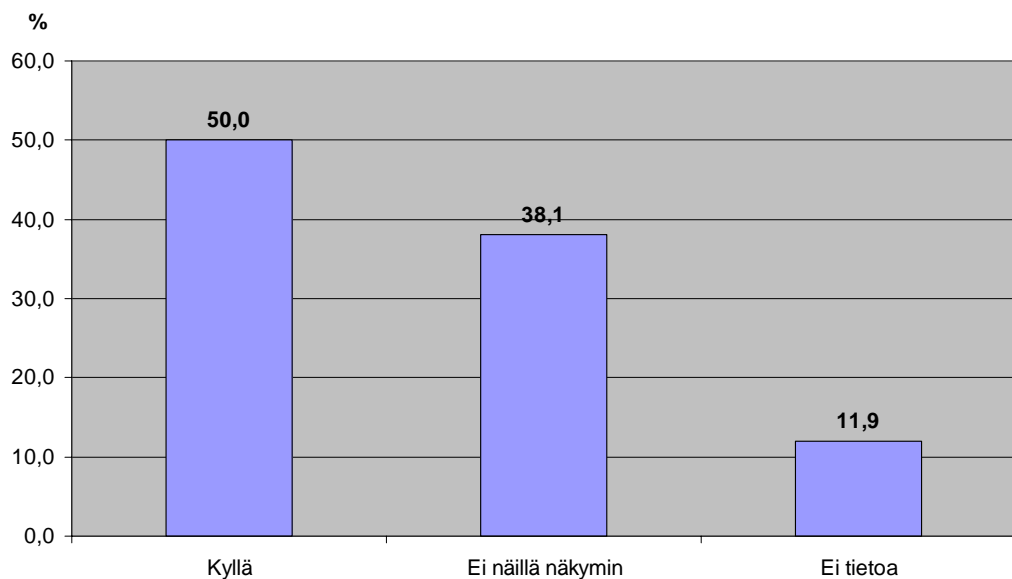
Kuva 4 Vastanneet metsänhoitoyhdistykset metsänhoitomaksut sisältävän liikevaihdon mukaan luokiteltuna

4.1.2 Kiinteistönvälitys

Vastanneista metsänhoitoyhdistyksistä 16 eli 37,2 % ilmoitti tekevänsä jo tällä hetkellä kiinteistönvälitystä. Yhdistyksistä, jotka tällä hetkellä eivät vielä tee kiinteistönvälitystä, 25,9 % ilmoitti tulevaisuudessa tarjoavansa myös kiinteistönvälityspalveluita. Kiinteistönvälitystä ei tarjoa 27 yhdistystä.

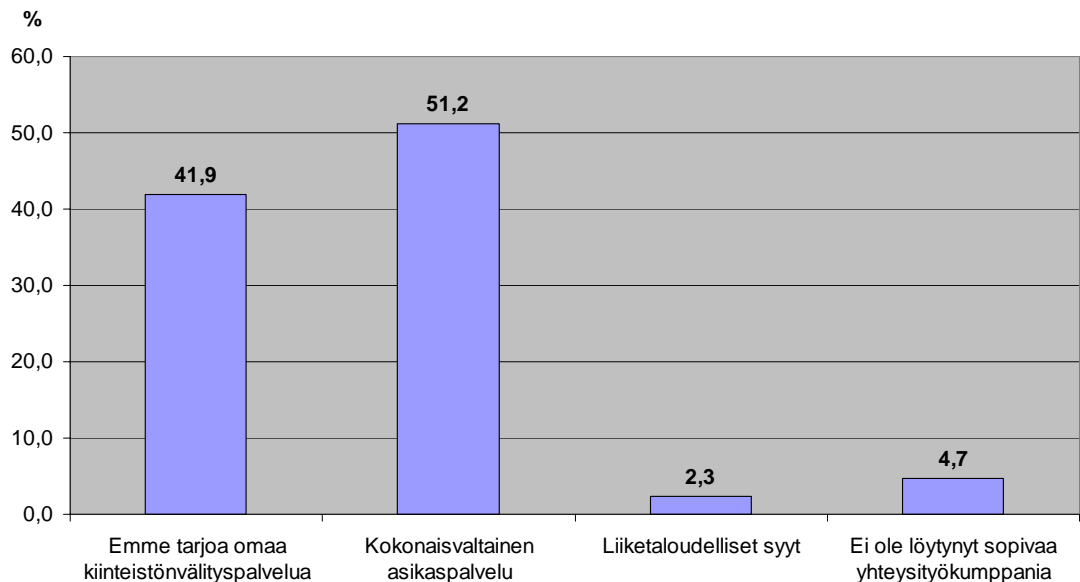


Kuva 5 Omaa metsäkiinteistöjen välityspalvelua asiakkailleen tarjoavien metsänhoitoyhdistysten osuus



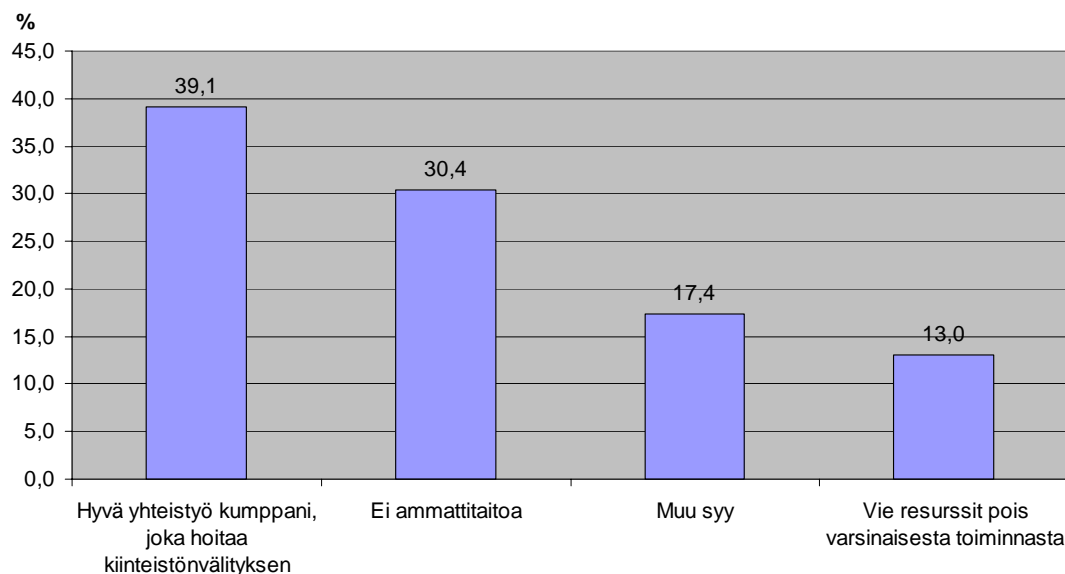
Kuva 6 Metsänhoitoyhdistysten aikomus tarjota tulevaisuudessa omaa metsäkiinteistönvälityspalvelua

Päällimmäiseksi syyksi metsänhoitoyhdistysten innokkuuteen tarjota asiakkailleen myös kiinteistönvälityspalveluja nousi kokonaisvaltainen asiakaspalvelu. Vastanneista 51,2 % piti tätä tärkeimpänä syynä. Kysymykseen vastasivat kaikki yhdistykset, riippumatta siitä, tarjoavatko he tällä hetkellä kiinteistönvälitystä.



Kuva 7 Vastanneiden metsänhoitoyhdistysten syyt tarjota asiakkailleen omaa metsäkiinteistönvälityspalvelua

Suurin syy, miksi metsänhoitoyhdistykset eivät tarjoa kiinteistönvälityspalvelua asiakkailleen oli hyvä yhteistyökumppani, joka hoitaa kiinteistönvälityksen. Toiseksi suurin syy oli ammattitaidon puute. Kuvaan on poimittu mukaan vain ne metsänhoitoyhdistykset, jotka eivät tarjoa asiakkailleen metsäkiinteistönvälitystä.



Kuva 8 Syyt miksi metsänhoitoyhdistykset eivät tarjoa omaa metsäkiinteistönvälityspalvelua

Kiinteistönvälityksen hoitavaksi yhteistyökumppaniksi mainittiin Family Timber Oy, Espa Oy, Kaakkois-Suomen Metsätilat Oy LKV (kyselyä tehdessä Saimaan Metsätilat Oy LKV), Keski-Pohjanmaan Metsämarkkinointi Oy LKV, ja Lapin Metsämarkkinat. Myös Osuuspankki ja OP-Kiinteistökeskus mainittiin.

4.1.3 Yhteistyö Osuuspankin tai OP-Kiinteistökeskuksen kanssa

Suurin osa vastanneista metsänhoitoyhdistyksistä (88,4 %) on jo aiemmin tehnyt yhteistyötä Osuuspankin tai OP-Kiinteistökeskuksen kanssa. Yhteistyön muotoja ovat olleet mm. yhteiset asiakastilaisuudet, tila-arvion teettäminen, metsäkiinteistön välittäminen, lainopillinen neuvonta, henkilöstön koulutus ja kaupanvahvistajan palvelut. Metsänhoitoyhdistyksistä asiakkaita on ohjattu kääntymään Osuuspankin tai OP-Kiinteistökeskuksen puoleen mm. metsätilakauppaan ja sukupolvenvaihdokseen liittyvissä asioissa.

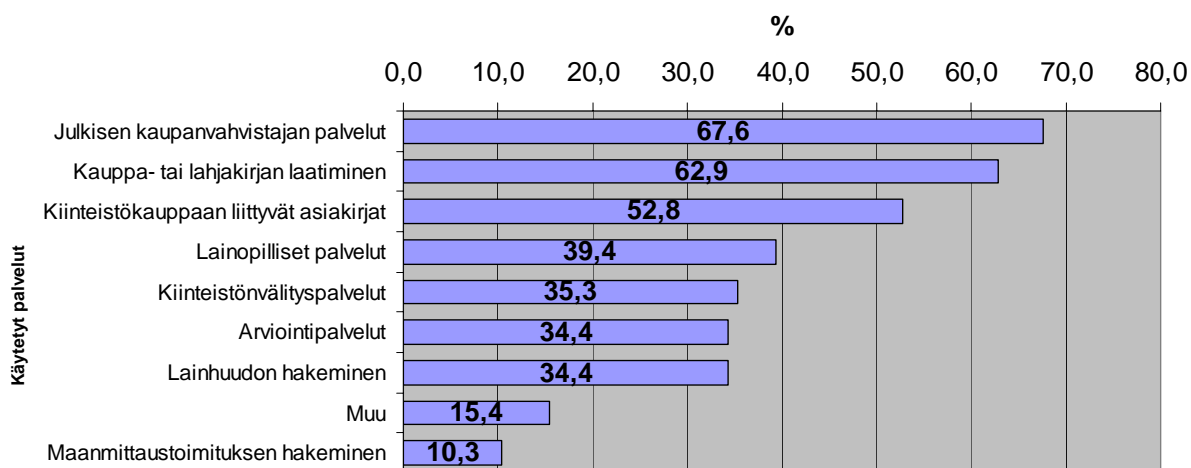
Vain viisi yhdistystä ilmoitti, ettei ole tehnyt aiemmin yhteistyötä. Avoimista vastauksista suurimmaksi syyksi yhteistyön puuttumiseen nousi yksinkertaisesti se, ettei sitä ole Osuuspankin puolelta tarjottu.

Metsänhoitoyhdistykset ovat erittäin tyytyväisiä yhteistyöhön Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen kanssa. Vastanneista 83 % oli erittäin tyytyväisiä tai melko tyytyväisiä. Täysin tyytymättömiä ei ollut kuin yksi vastanneista yhdistyksistä.

Metsänhoitoyhdistyksillä oli myös mahdollisuus vapaasti kommentoida yhteistyötä. Pääosa palautteesta oli myönteistä. Yhteistyö koettiin avoimena ja molempia osapuolia hyödyttävänä. Osuuspankki ja OP-Kiinteistökeskus koettiin luotettavaksi yhteistyökumppaniksi. Jonkin verran tuli kritiikkiä

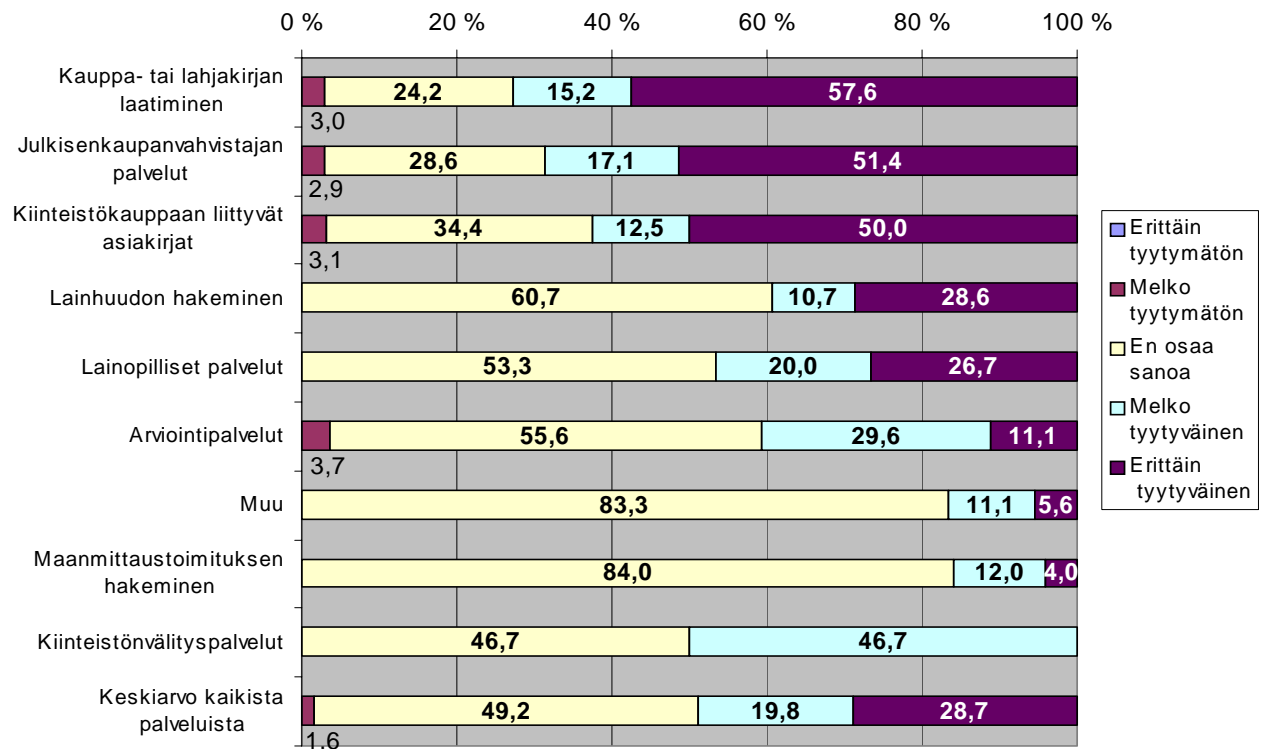
palvelujen hintavuudesta. Kahdessa vastauksessa pidettiin epäoikeudenmukaisena kiinteistönvälityspalkkion jakamista. Metsänhoitoyhdistys on saanut vain tila-arvion hinnan, vaikka työtä on jouduttu tekemään enemmänkin. Asiakkaat ovat itse ottaneet yhteyttä metsänhoitoyhdistykseen, koska tietävät metsätoimihenkilöt ja heidän asiantuntemuksensa. Yhdessä vastauksessa metsänhoitoyhdistys koki Osuuspankin suhtautuvan kielteisesti heidän avustamiseensa kiinteistönvälityksessä.

Osuuspankin tai OP-Kiinteistökeskuksen tarjoamista palveluista metsänhoitoyhdistykset ovat eniten käyttäneet julkisen kaupanvahvistajan palveluita (67,6 %), kiinteistökaupan asiakirjojen laatimista (62,9 %) sekä kauppa- ja lahjakirjan laatimista (52,8 %). Vähiten Osuuspankin tai OP-Kiinteistökeskuksen palveluja on käytetty maanmittaustoimituksen hakemisessa (10,3 %). Muita metsänhoitoyhdistyksen käyttämiä palveluja olivat pankkipalvelut.



Kuva 9 Metsänhoitoyhdistysten käyttämät OP-Kiinteistökeskuksen tai Osuuspankin palvelut

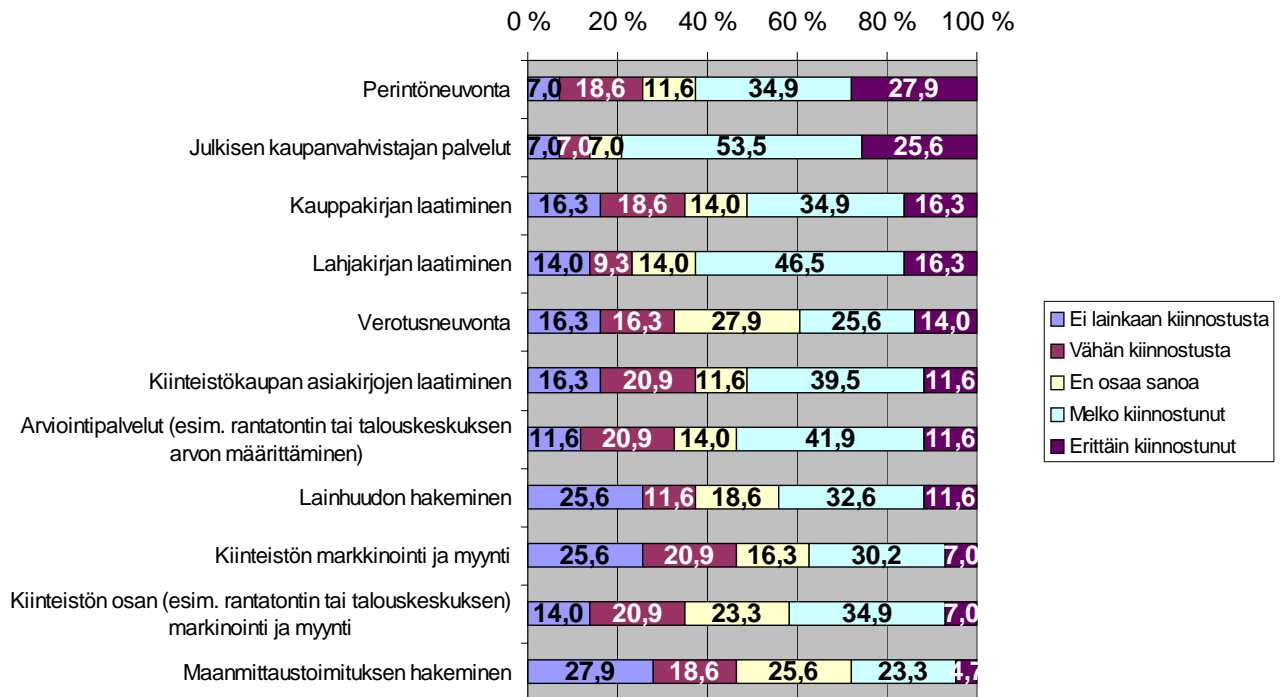
Metsänhoitoyhdistykset ovat olleet tyytyväisiä käyttämiinsä Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen palveluihin. Yksikään vastanneista metsänhoitoyhdistyksistä ei ollut täysin tyytymätön Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen palveluihin. Melko tyytymättömienkin osuus on erittäin pieni (1,6 %). Tyytyväisimpiä metsänhoitoyhdistykset ovat olleet eniten käyttämiinsä palveluihin, eli julkisen kaupanvahvistajan palveluihin, kauppa- tai lahjakirjan laatimiseen sekä kiinteistökauppaan liittyvien asiakirjojen laadintaan.



Kuva 10 Metsänhoitoyhdistysten tyytyväisyys Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen palveluihin

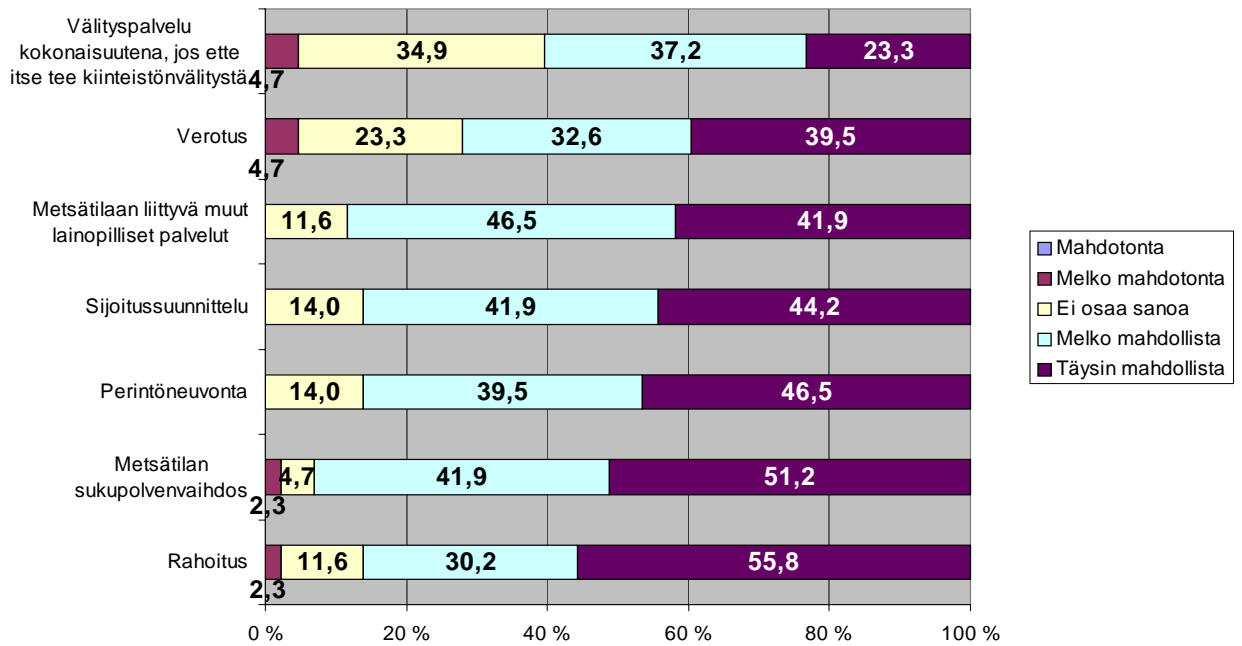
4.1.4 Metsänhoitoyhdistyksen, Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen yhteistyön kehittäminen

Metsänhoitoyhdistykset ovat kiinnostuneita käyttämään omassa toiminnassaan Osuuspankin tai OP-Kiinteistökeskuksen palveluja. Eniten kiinnostusta herättivät julkisen kaupanvahvistajan palvelut, lahja- ja kauppakirjan teettäminen sekä perintöneuvonta. Vähiten kiinnostavaksi palveluiksi koettiin maanmittaustoimituksen ja lainhuudon hakeminen sekä verotusneuvonta.



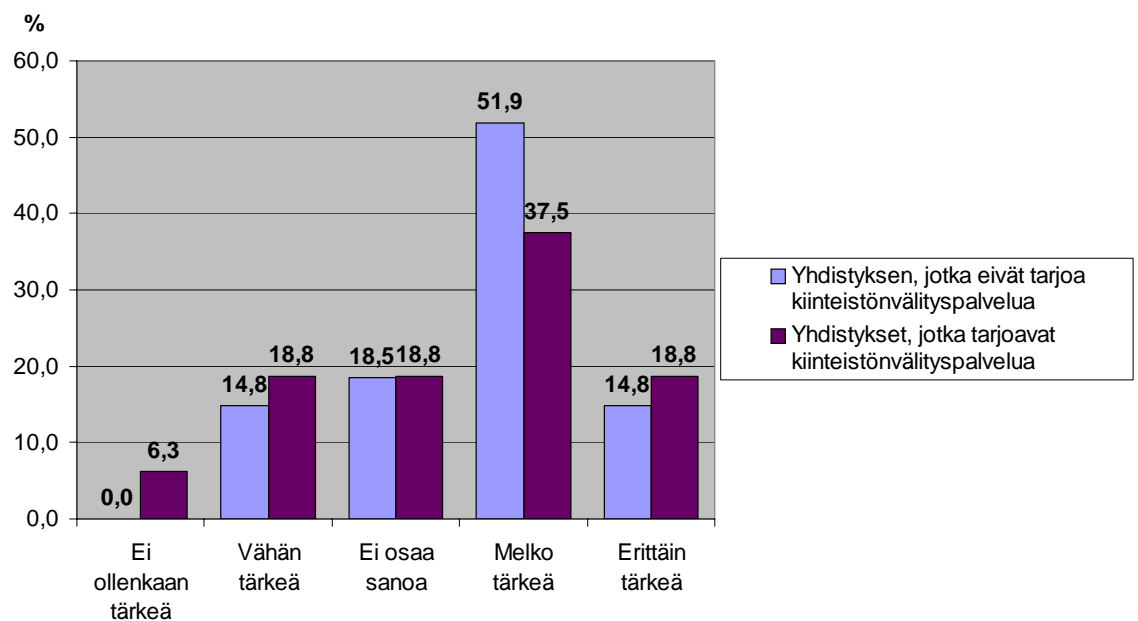
Kuva 11 Metsänhoitoyhdistysten kiinnostus käyttää OP-Kiinteistökeskuksen ja Osuuspankin palveluja

Kyselyllä haluttiin myös kartoittaa mahdollisuutta metsänhoitoyhdistyksen, Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen väliseen yhteistyöhön, jonka tavoitteena olisi tarjota asiakkaille katkeamaton palveluketju. Metsänhoitoyhdistykset pitivät tällaisen yhteistyön kehittämistä täysin mahdollisena. Mahdollisimpina vaihtoehtoina tällaisen yhteistyön kehittämiseen koettiin rahoitus, metsätilan sukupolvenvaihdos ja perintöneuvonta. Vähiten kiinnostusta herätti kiinteistönvälitys kokonaisuutena.



Kuva 12 Metsänhoitoyhdistysten kiinnostus tarjota asiakkailleen katkeamaton palveluketju yhteistyössä Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen kanssa eri osa-alueilla

Metsänhoitoyhdistykset pitävät yhteistyön kehittämistä Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen kanssa tärkeänä. Metsänhoitoyhdistykset, jotka tarjoavat kiinteistönvälitystä, pitävät yhteistyön kehittämistä tärkeämpänä, kuin ne yhdistykset, jotka eivät tarjoa kiinteistönvälitystä.



Kuva 13 Yhteistyön kehittämisen tärkeys OP-Kiinteistökeskuksen ja Osuuspankin kanssa metsänhoitoyhdistysten näkökulmasta

Metsänhoitoyhdistyksiltä kysyttiin, kuinka tätä yhteistyötä tulisi jatkossa kehittää. Monissa vastauksissa tuli esille työnjako. Metsänhoitoyhdistykset haluavat hoitaa metsäkiinteistöjen välityksen ja jättää rakennetut kiinteistöt Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen välitettäväksi. Toiveena oli, että Osuuspankki ja OP-Kiinteistökeskus jättäisivät metsäkiinteistöjen välittämisen metsänhoitoyhdistyksille. Näin saataisiin jokaiseen välityskohteeseen paras asiantuntemus. Kiinteistönvälityksessä voitaisiin myös kehittää yhteistä markkinointia.

Monissa vastauksissa tuli myös esille vastavuoroinen toisen osapuolen asiantuntemuksen hyväksikäyttäminen. Osuuspankki ja OP-Kiinteistökeskus keskittävät metsäarvioinnit metsänhoitoyhdistyksille käypää korvausta vastaan ja vastavuoroisesti metsänhoitoyhdistykset käyttävät Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen lainopillista asiantuntemusta ja palveluja esimerkiksi kauppakirjojen laadinnassa ja kaupanvahvistamisessa.

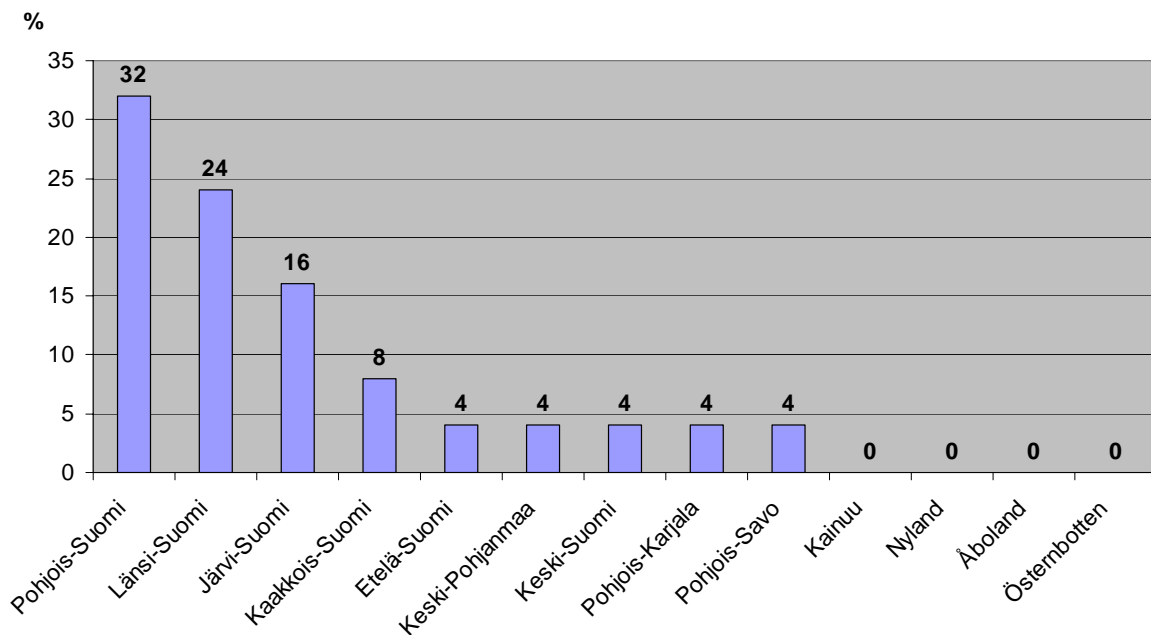
Myös koulutuksellista yhteistyötä toivottiin. Osuuspankista ja OP-Kiinteistökeskuksesta toivottiin lainopillista koulutusta metsänhoitoyhdistyksille ja metsänhoitoyhdistyksistä metsäasioiden koulutusta Osuuspankille ja OP-Kiinteistökeskukselle. Myös yhteisten tilaisuuksien järjestäminen asiakkaille koettiin tulevaisuudessakin tärkeäksi.

Yhdessä vastauksessa ehdotettiin, että metsänhoitoyhdistys voisi antaa asiakkailleen perustietoa Osuuspankin tarjoamista sijoitusmahdollisuuksista. Toteutuvista talletuksista ja vakuutuksista maksettaisiin palkkio metsänhoitoyhdistykselle. Yhdessä vastauksessa toivottiin koko palveluketjun toteuttamista yhteisille asiakkaille metsäneuvonnasta rahoituksen kautta verotusasioihin.

4.2 Kysely OP-Kiinteistökeskuksille

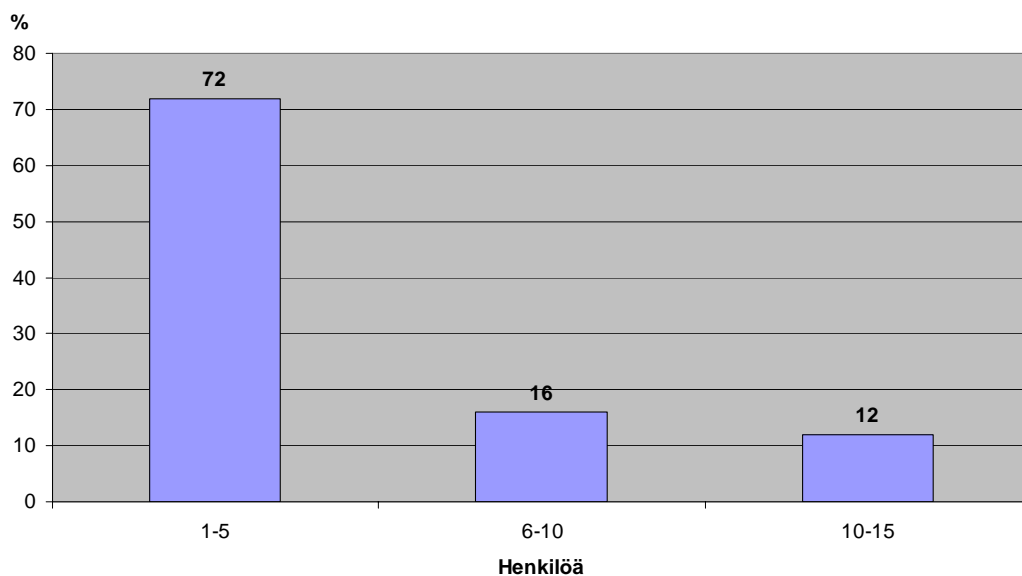
4.2.1 Taustatiedot

Vastauksia kyselyyn tuli 25. Vastanneista OP-Kiinteistökeskuksista suurin osa sijaitsee Pohjois-Suomen metsänomistajien liiton alueella. Kainuun, Nylandin, Österbottenin ja Åbolandin metsänomistajien liittojen alueilta ei tullut vastauksia ollenkaan.



Kuva 14 OP-Kiinteistökeskukset metsänomistajaliitoittain

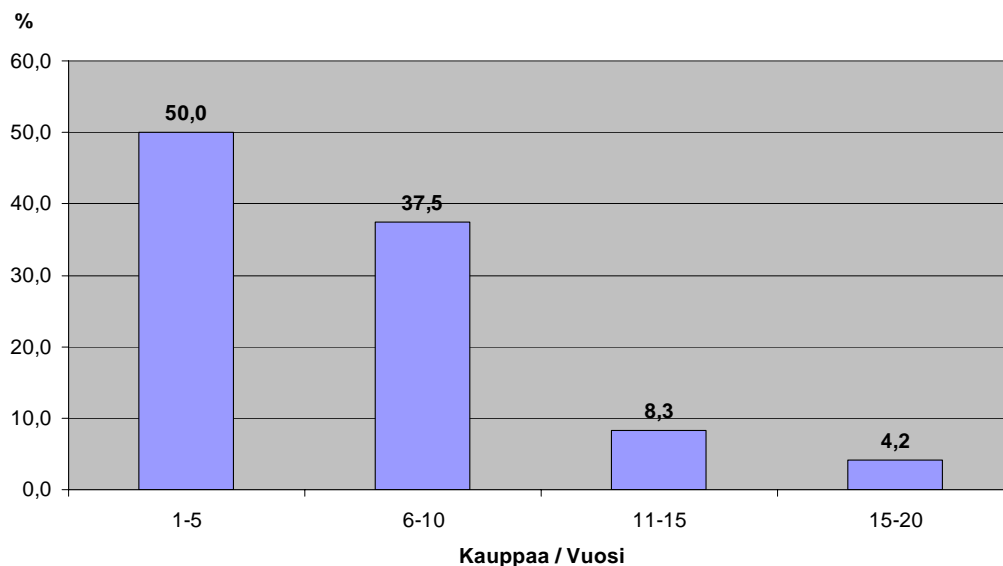
Suurin osa vastanneista OP-Kiinteistökeskuksista oli pieniä mitattuna työntekijöiden lukumäärällä. Työntekijämäärän keskiarvo oli 4,72 henkilöä.



Kuva 15 Vastanneet OP-Kiinteistökeskukset työntekijämäärän mukaan luokiteltuna

Vastanneista OP-Kiinteistökeskuksista suurin osa välitti vain muutaman metsätilakaupan vuodessa. Puolet vastanneista välitti 1–5 kauppaa vuodessa. Suurin ilmoitettu kauppamäärä vuodessa oli 20 metsätilakauppaa. Keskiarvo

oli 6,18 kauppaa vuodessa. Yksi vastanneista OP-Kiinteistökeskuksista ilmoitti tekevänsä metsätilakauppoja satunnaisesti.

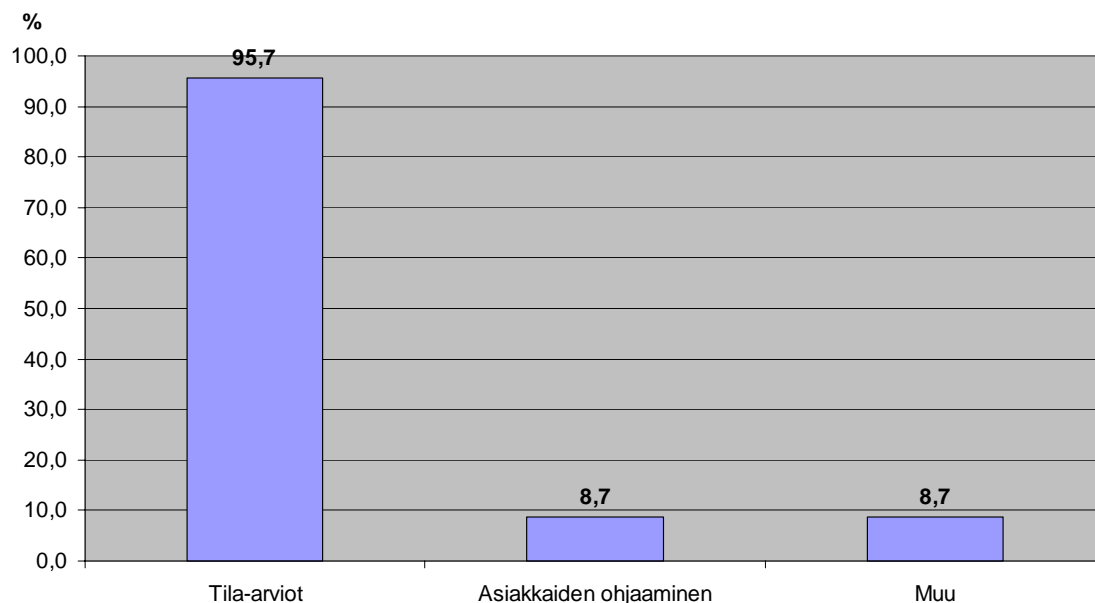


Kuva 16 OP-Kiinteistökeskusten metsätilakauppojen määrä vuosittain luokiteltuna

4.2.2 Yhteistyö metsänhoitoyhdistysten kanssa

Suurin osa vastanneista OP-Kiinteistökeskuksista (92 %) ilmoitti tekevänsä yhteistyötä paikallisen metsänhoitoyhdistyksen kanssa. Ainoastaan kaksi OP-Kiinteistökeskusta ilmoitti, ettei tee yhteistyötä paikallisen metsänhoitoyhdistyksen kanssa. Toinen OP-Kiinteistökeskuksista mainitsi syyksi, ettei tällaiselle yhteistyölle ole ollut tarvetta. Toinen OP-Kiinteistökeskus ohjaa asiakkaansa tilaamaan metsänhoitoyhdistykseltä tila-arvion.

Suurin osa tästä yhteistyöstä oli tila-arvion teettämistä metsänhoitoyhdistyksellä. Osa OP-Kiinteistökeskuksista ilmoitti teettävänsä tila-arvion itse metsänhoitoyhdistyksellä ja osa ilmoitti ohjaavansa asiakkaan tilaamaan tila-arvion metsänhoitoyhdistykseltä. Kaksi OP-Kiinteistökeskusta ilmoitti, että metsänhoitoyhdistys on ohjannut heille metsätilaa myyviä tai ostavia asiakkaita. Muita yhteistyön muotoja olivat rajojen näyttö ja tilojen vuokraaminen. Kysymys oli avoin.

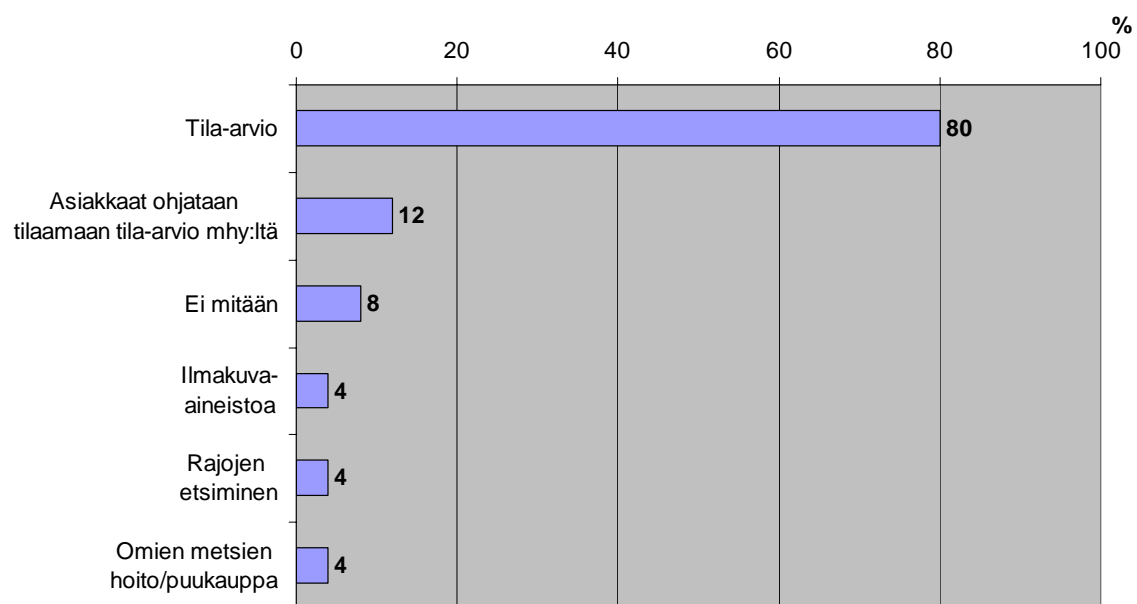


Kuva 17 OP-Kiinteistökeskuksen ja metsänhoitoyhdistysten yhteistyö

Kysyttäessä kuinka tätä yhteistyötä voitaisiin kehittää, nousi selkeästi esille toivomus, että metsänhoitoyhdistykset välittäisivät tietoa myyvistä tai ostavista asiakkaista. Tällaisesta ohjauksesta voitaisiin maksaa metsänhoitoyhdistykselle palkkio. Muita esille tulleita kehittämissideoita olivat metsätilojen rajojen etsiminen ja merkintä, metsähintatiedon ja muun ajankohtaisen metsätiedon välittäminen OP-Kiinteistökeskukselle. OP-Kiinteistökeskus voisi ohjata kaikki tila-arviot metsänhoitoyhdistyksille. Metsänhoitoyhdistys voisi myöntää alennusta OP-Kiinteistökeskuksen teettämistä tai sen kautta tehdyistä tila-arvioista.

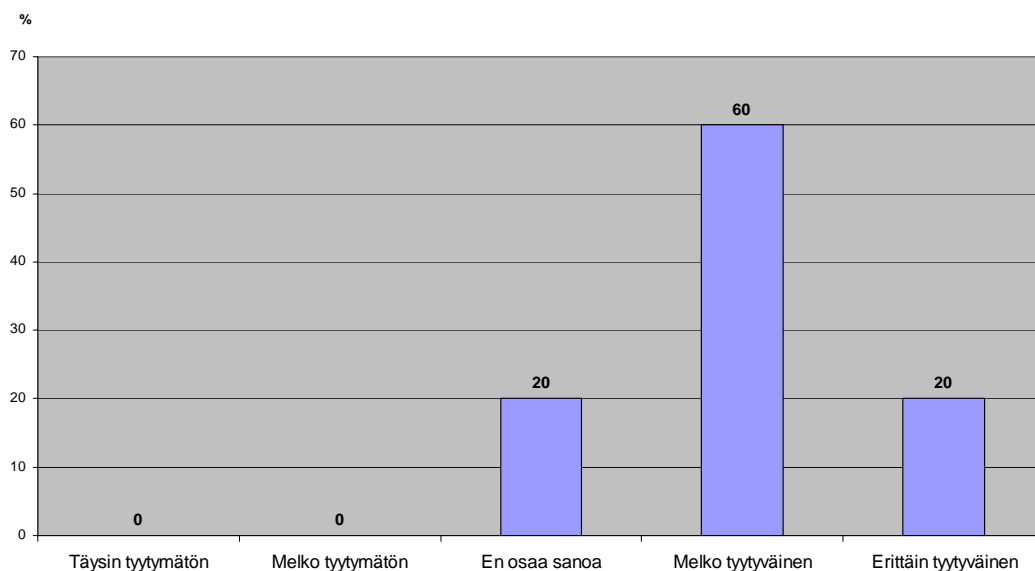
4.2.3 Palvelut

Vastanneista OP-Kiinteistökeskuksista 80 % ostaa tila-arvion metsänhoitoyhdistyksiltä. Kolme vastanneista ilmoitti, että ohjaa asiakkaansa suoraan metsänhoitoyhdistykselle. Muita esille tulleita ostettuja palveluja olivat rajojen käynti ja ilmakeu-aineiston hankkiminen.



Kuva 18 OP-Kiinteistökeskuksen metsänhoitoyhdistyksiltä ostamat palvelut

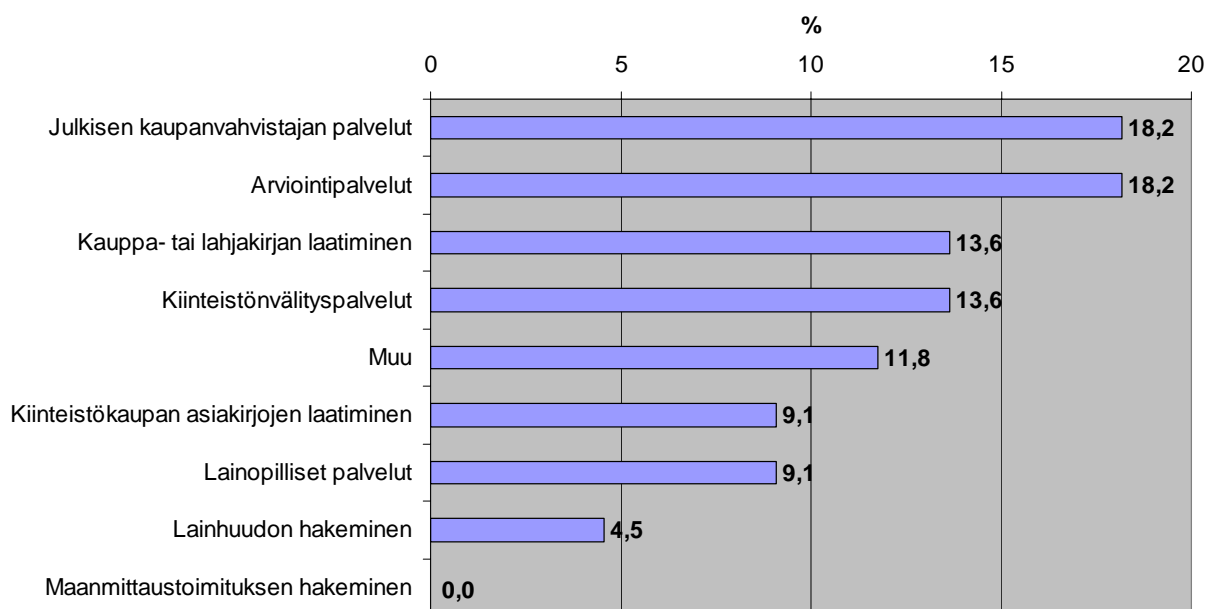
OP-Kiinteistökeskukset ovat olleet tyytyväisiä ostamiinsa palvelua. Yksikään vastannut OP-Kiinteistökeskus ei ollut tyytymätön metsänhoitoyhdistyksen palveluihin. Kyselyssä oli myös mahdollista kertoa, mihin on ollut tyytymätön. Vastaukseksi saatiin yksi ainoa kommentti ”Kilpailutilanne metsänhoitoyhdistysten kanssa”.



Kuva 19 OP-Kiinteistökeskusten tyytyväisyys metsänhoitoyhdistyksiltä ostamiin palveluihin

OP-Kiinteistökeskuksilta kysyttiin, millaisia palveluja he tulevaisuudessa haluisivat ostaa metsänhoitoyhdistyksiltä. Esille tulivat tila-arviot, rajojen etsiminen ja tiedot metsätiloja ostavista ja myyvistä asiakkaista.

OP-Kiinteistökeskuksilta kysyttiin myös, mitä heidän tai heidän emo- tai sisarusuuspankin tarjoamia palveluja metsänhoitoyhdistykset ovat käyttäneet. Metsänhoitoyhdistykset eivät ole kovin ahkerasti käyttäneet tarjottuja palveluita. Vastanneista OP-Kiinteistökeskuksista 28 % ilmoitti metsänhoitoyhdistyksen käyttäneen heidän palvelujaan. Eniten käytetyt palvelut olivat julkisen kaupan vahvistajan palvelut ja arviointipalvelut. Maanmittaustoimituksen hakemisessa ei yksikään vastannut OP-Kiinteistökeskus ollut avustanut metsänhoitoyhdistystä. Muut käytetyt palvelut olivat metsänhoitoyhdistyksen omistamien kiinteistöjen ja osakkeiden myynti tai vuokraus.



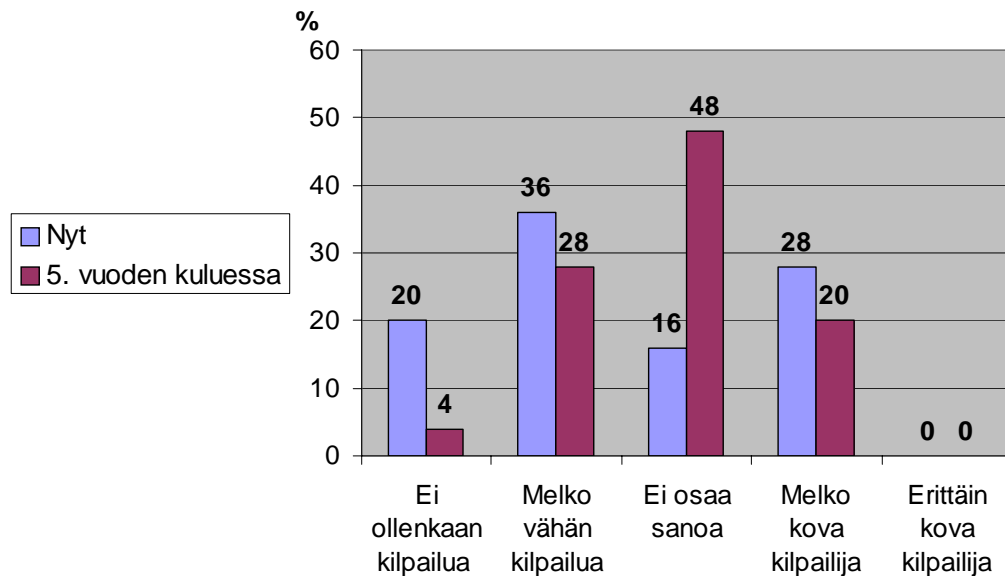
Kuva 20 Metsänhoitoyhdistysten OP-Kiinteistökeskuksilta ja Osuuspankeilta ostamat palvelut

OP-Kiinteistökeskuksilta kysyttiin, mitä palveluja he haluaisivat itse tarjota metsänhoitoyhdistyksille tulevaisuudessa. Mitään uusia ideoita ei tähän avoimeen kysymykseen saatu vastaukseksi. Vastauksista korostui kuitenkin OP-Kiinteistökeskusten halukkuus tarjota mainittuja palveluja metsänhoitoyhdistyksille.

4.2.4 Kiinteistönvälitys

OP-Kiinteistökeskukset eivät koe metsänhoitoyhdistyksiä erittäin kovaksi kilpailijaksi tällä hetkellä, eivätkä usko tilanteen kehittyvän tällaiseksi 5 vuoden kuluessa. Tulevaisuuden osalta epävarmuus lisääntyy. ”En osaa sanoa” –

vastausten osuus yli kaksinkertaistuu. Huomattavaa on myös, että ”Ei ollenkaan kilpailua” – vastausten osuus romahtaa.



Kuva 21 Metsänhoitoyhdistysten ja OP-Kiinteistökeskuksen välinen kilpailu nyt ja viiden vuoden kuluessa

OP-Kiinteistökeskukset näkevät metsänhoitoyhdistysten olevan etuasemassa metsäkiinteistöjen välitysmarkkinoilla, koska he tuntevat metsänomistajat ja tilat. Avoimissa vastauksissa tuli esille myös huoli, käytetäänkö tätä tuntemusta väärin. Vastauksista tuli ilmi myös epäily, käytetäänkö lakisääteistä metsänhoitomaksua kiinteistönvälityskulujen kattamiseen. Toisaalta taas nähtiin metsänhoitoyhdistysten laajentavan toimintaansa metsäkiinteistöjen välitykseen juuri liiketaloudellisista syistä. Terve kilpailu nähtiin hyvänä, kaikkia osapuolia hyödyttävänä asiana. Osassa vastauksissa tilanteen nähtiin säilyvän ennallaan markkinoiden pienuuden vuoksi.

5 TULOSTEN TARKASTELU

5.1 Vastausten tarkastelua

Metsänhoitoyhdistysten kyselyn vastausprosentti 27,4 % oli ja OP-Kiinteistökeskusten 36,8 %. Vastausprosenttiin vaikutti kyselyn ajankohta. Kysely tehtiin kesälomakuukausina. Metsänhoitoyhdistyksille kysely lähetettiin elokuussa 2004 ja OP-Kiinteistökeskuksille heinäkuussa 2004. Vastausten tarkkuuden parantamiseksi kyselylomakkeessa olisi ollut hyödyllistä määritellä tarkemmin mitä tarkoitetaan yhteistyöllä, palveluilla sekä omalla kiinteistönvälityspalvelulla.

Nylandin ja Åbolandin metsänomistajien liittojen alueilta ei tullut vastauksia lainkaan, mikä johtunee suomenkielisestä kyselylomakkeesta. Lisäksi metsäkiinteistökauppojen määrä näillä alueilla on pieni.

Huomattavaa on myös, että Pohjois-Suomesta tuli paljon vastauksia OP-Kiinteistökeskuksilta mutta metsänhoitoyhdistyksiltä ei lainkaan. Lapin metsänomistajien liiton alueella metsäkiinteistökauppojen määrä on ollut nousussa (liite1).

Etelä-Suomen metsänomistajien liiton alueella tilanne oli päinvastainen. OP-Kiinteistökeskuksilta vastauksia tuli vain yksi. Tämän lisäksi yksi alueen OP-Kiinteistökeskus otti yhteyttä ja ilmoitti, ettei tee metsäkiinteistön välitystä lainkaan, eikä siksi vastaa kyselyyn. Alueen metsänhoitoyhdistyksiltä vastauksia tuli 19. Näistä yhdistyksistä vain kaksi ilmoitti tarjoavansa asiakkailleen omaa kiinteistönvälityspalvelua. Alueella toimii Etelä-Suomen metsänomistajaliiton, MTK – Uusimaan ja MTK – Etelä-Hämeen omistama Family Timber Finland Oy LKV, joka tekee kiinteistönvälitystä yhteistyössä metsänhoitoyhdistysten kanssa. Metsäkiinteistökauppoja alueella tehdään vuosittain noin 150 (liite1).

Metsänhoitoyhdistyksiltä (kuva 9) ja OP-Kiinteistökeskuksilta (kuva 20) tuli hyvin erilaiset vastukset kysyttäessä mitä OP-Kiinteistökeskuksen tai Osuuspankin palveluita metsänhoitoyhdistykset ovat käyttäneet. Osaltaan tämä voi selittyä sillä, että kyselyyn vastasivat vain OP-Kiinteistökeskukset, eivätkä Osuuspankit. Lisäksi metsänhoitoyhdistysten ja OP-Kiinteistökeskusten vastausten alueellinen jakautuminen on vaikuttanut tähän.

5.2 Yhteistyön kehittäminen

Metsänhoitoyhdistykset haluavat keskittyä välitystoiminnassaan vain metsäkiinteistöihin. Heillä on valmiit asiakassuhteet ja monissa tapauksissa tuntemus kaupan kohteena olevasta tilasta. Lisäksi heillä on luonnollisesti metsäalan erityisasantuntemus ja yhä enenevässä määrin myös kiinteistönvälityksen ammattitaito. Kaikki vastanneista metsänhoitoyhdistyksistä eivät kuitenkaan ole lähdössä mukaan kiinteistönvälitystoimintaan.

OP-Kiinteistökeskus on kiinteistönvälityksen ammattilainen mutta metsäalan erityisasiantuntemus puuttuu. Osuuspankista löytyy rahoittamisen ja sijoittamisen erityisosaaminen sekä lainopillinen osaaminen. Vaikka organisaatiot ovat kilpailijoita metsäkiinteistönvälitysmarkkinoilla, on molemmilla halu yhteistyöhön. Sekä metsänhoitoyhdistykset että OP-Kiinteistökeskukset ja Osuuspankit ovat olleet tyytyväisiä tehtyyn yhteistyöhön.

OP-Kiinteistökeskus tarvitsee metsäasiantuntemusta ja metsänhoitoyhdistyksillä on halukkuutta palveluitaan tarjota. Hyvänä esimerkkinä on tila-arvion teettäminen metsänhoitoyhdistyksillä. OP-Kiinteistökeskus voisi teettää tila-arvion suoraan metsänhoitoyhdistyksellä, eikä ohjata asiakasta teettämään. OP-Kiinteistökeskus on myös kiinnostunut metsänhoitoyhdistyksen tiedoista ostavista ja myyvistä asiakkaista. Yhdessä vastauksessa tulikin esille, että OP-Kiinteistökeskus tai Osuuspankki voisi maksaa palkkion metsänhoitoyhdistyksille heidän kauttaan tulleesta kiinteistökaupasta. Tällainen yhteistyö lienee mahdollista siinä tapauksessa, kun metsänhoitoyhdistys ei itse tee kiinteistökauppaa.

Kiinteistökauppaa tekevät metsänhoitoyhdistykset ottaisivat mielellään metsäkiinteistökauppojen välittämisen kokonaan itselleen. Metsähoitoyhdistykset tekevät mielellään tila-arvio OP-Kiinteistökeskukselle. Vastaavasti metsänhoitoyhdistykset ovat kiinnostuneita OP-Kiinteistökeskuksen ja Osuuspankin lainopillisesta osaamisesta, esimerkiksi julkisen kaupanvahvistajan palveluista ja perintöneuvonnasta. Yhteistyöhön on mahdollisuus myös silloin, kun metsänhoitoyhdistys hoitaa metsäkiinteistökaupan. Metsänhoitoyhdistys voi ohjata asiakkaan Osuuspankkiin, joka voi tarjota asiakkaalle sijoitus- tai rahoituspalvelut. Asiakkaan kannalta yhteistyö on hedelmällisintä, jos organisaatiot pystyvät yhteistyössä tarjoamaan katkeamattoman palveluketjun aina tilakaupan suunnittelusta kaupan vahvistamiseen.

Yhteistyö on mahdollista myös metsätiloilla, joilla on myös muuta arvoa, esimerkiksi omakotitalo tai rantatontti. Näissä tapauksissa yhteiselle asiakkaalle tarjottaisiin paras mahdollinen palvelu, jos välitys hoidettaisiin yhteistyössä kummankin organisaation keskittyessä omaan erikoisosaamiseensa.

Metsänhoitoyhdistykset ovat ketjuttamassa toimintaansa ja luomassa yhtenäistä palveluvalikoimaa. Tämä vaikuttanee tarjottaviin kiinteistönvälityspalveluihin ja OP-Kiinteistökeskuksen ja Osuuspankin kanssa tehtävään yhteistyöhön. Tutkimus osoitti, että myös metsäkiinteistön välitystä tekevät metsänhoitoyhdistykset pitävät yhteistyön kehittämistä kuitenkin tärkeänä. Koska metsäkiinteistökauppojen määrä on kasvussa ja molemmilla osapuolilla on sekä halukkuutta että tarvetta tarjota ja käyttää toistensa palveluita, on yhteistyön kehittäminen molempien organisaatioiden sekä asiakkaan kannalta järkevää keskinäisestä kilpailutilanteesta huolimatta.

LÄHTEET

ESPA Metsäkiinteistöt OY LKV. [yrityksen verkkosivut] [viitattu 18.5.2005].
Saatavissa: www.espametsa.fi

Family Timber Finland Oy LKV. [yrityksen verkkosivut] [viitattu 22.5.2005].
Saatavissa: www.familytimber.com

Kaakkois-Suomen metsätilat. [yrityksen verkkosivut] Metsänomistajien Liitto
Järvi Suomi ry. [viitattu 25.5.2005]. Saatavissa:
http://www.mhy.fi/ksmt/yritysesittely/fi_FI/index/

Karppinen, Heimo, Hänninen, Harri & Ripatti, Pekka. 2002. Suomalainen
metsänomistaja 2000. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 852. 83 s.

Keski-Pohjanmaan Metsämarkkinointi OY LKV. [yrityksen verkkosivut].
Metsänomistajien liitto Keski-Pohjanmaa ry. [viitattu 25.5.2005]. Saatavissa:
http://www.mhy.fi/keskipohjanmaa/metsamarkkinointi/fi_FI/metsamarkkinointi/

Laki metsänhoitoyhdistyksistä 10.7.1998/534

Lapin metsämarkkinat [yrityksen verkkosivut] Metsänomistajien liitto Pohjois-
Suomi ry. [viitattu 25.5.2005]. Saatavissa:
http://www.mhy.fi/pohjoissuomi/lapinmetsamarkkinatoy/fi_FI/yhteystiedot/

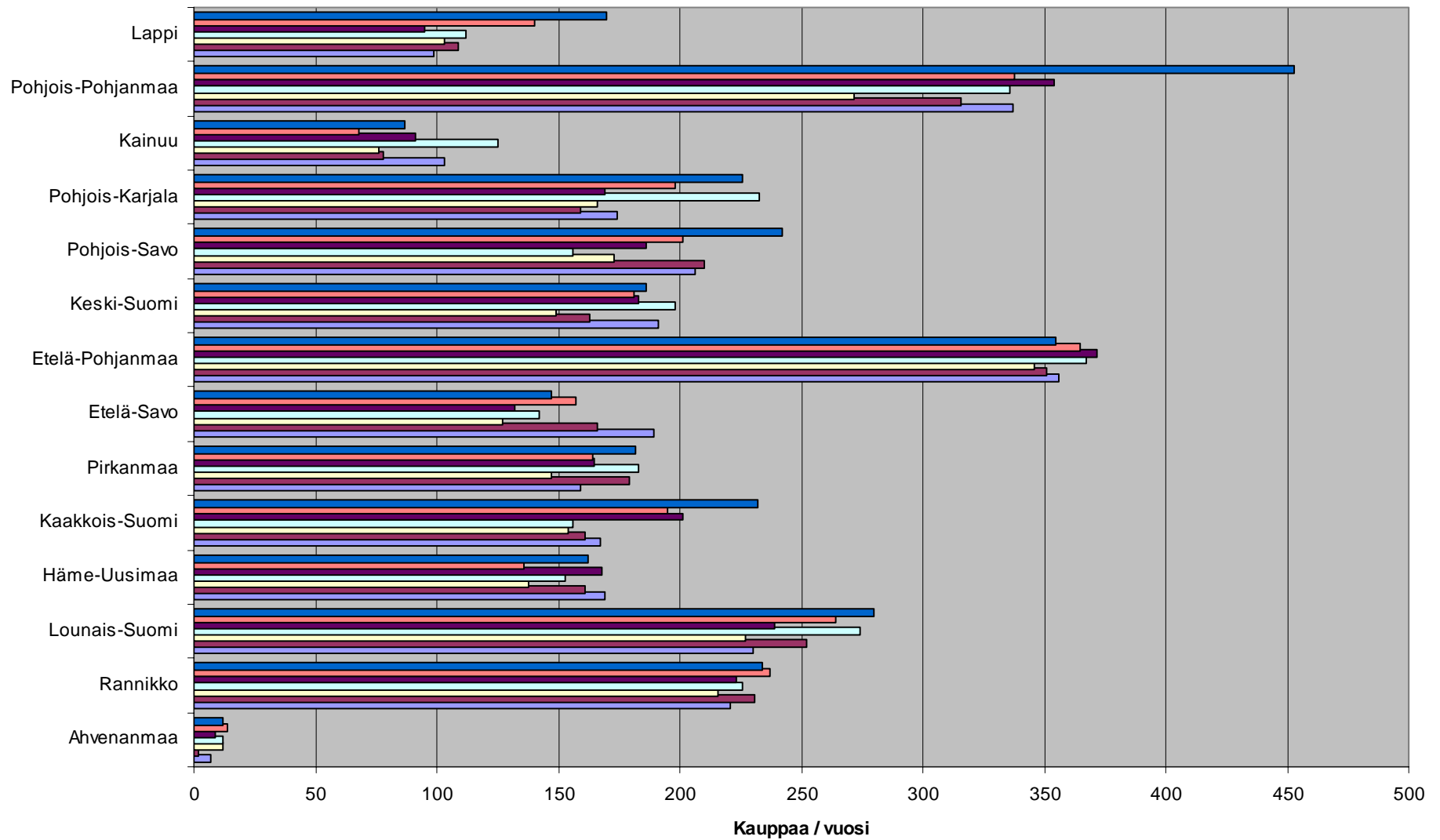
Metsänhoitoyhdistykset. [yrityksen verkkosivut] MTK Metsäryhmä ja
Metsänhoitoyhdistykset. [viitattu 21.5.2005]. Saatavissa: www.mhy.fi

Metsäkiinteistöjen kauppahinnat. [verkkosivut] Metsäntutkimuslaitos. [viitattu
22.5.2005]. Saatavissa: <http://www.metla.fi/metinfo/mo/rek/metsatila.htm>

OP-Kiinteistökeskus. [yrityksen verkkosivut] [viitattu 18.5.2005]. Saatavissa
www.opkk.fi

Pirttiniemi Minna. 2003. Ammattivälittäjän avun käyttö
metsäkiinteistökaupassa Pirkanmaalla. Opinnäytetyö. Tampereen
ammattikorkeakoulu.

Yritys ja yhteisötietojärjestelmä.[yritystietorekisteri] [viitattu 25.5.2005].
Saatavissa: www.ytj.fi



Metsäkiinteistökaupat metsäkeskuksittain vuosina 1998–2004 (Metsäntutkimuslaitos).

Arvoisa vastaanottaja

OP-Kiinteistökeskusten toiminnan kehittäminen on yksi OP-ryhmän painopistealueista. Osana tätä on panostaminen entistä enemmän mm. metsätilakauppoihin. Metsätilakauppojen osalta haluaisimme tiivistää yhteistyötä metsänhoitoyhdistysten kanssa.

Yhteistyön tarpeen ja mahdollisuuksien selvittämiseksi olemme tekemässä oheisena opinnäytetyönä kyselyä metsänhoitoyhdistyksille. Kyselyn tarkoituksena on yrittää löytää konkreettisia yhteistyömuotoja metsänhoitoyhdistysten kanssa.

Toivomme, että suhtautuisit kyselyymme myönteisesti ja kiireistäsi huolimatta ehdisit vastaamaan kyselyymme. Uskomme, että kysely hyödyttää molempia osapuolia. Tulemme luonnollisesti informoimaan metsänhoitoyhdistyksiä kyselystä sen tulosten valmistuttua. Kyselyn tulokset ovat vapaasti metsänhoitoyhdistysten käytettävissä ja hyödynnettävissä.

Metsänhoitoyhdistyksille;

https://lomake.tpu.fi/asiakkaat/a.php?org=1&lomake_id=1782

Asiasta antaa tietoja Minna Kaura-aho, puh. 050 571 5511 tai minna.kaura-aho@tech.tpu.fi. Vastauksianne odotetaan 26.8.2004 mennessä.

Vaivannäöstäsi jo etukäteen kiittäen

OPK

OPKK

Martti Tynkkynen

Tuija Häkämies

Tiedoksi:

Metsäjohtaja Antti Sahi, MTK

Kysely metsänhoitoyhdistyksille yhteistyöstä Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen kanssa

Taustatiedot

1. Minkä metsänomistajaliiton alueella metsänhoitoyhdistyksenne sijaitsee?

2. Paljonko metsänhoitoyhdistyksessänne on toimihenkilöitä?

3. Mikä on metsänhoitoyhdistyksenne vuotuinen liikevaihto metsänhoitomaksuineen?

Kiinteistönvälitys

4. Tarjoatteko tällä hetkellä asiakkaillenne omaa metsäkiinteistöjen välityspalvelua?

5. Aiotteko tulevaisuudessa tarjota asiakkaillenne omaa metsäkiinteistöjen välityspalvelua?

Kuinka monen vuoden kuluessa?

Emme tarjoa omaa
kiinteistönvälityspalvelua

Kokonaisvaltainen
asiakaspalvelu

Liiketaloudelliset
syyt

Ei ole löytynyt
sopivaa
yhteistyökumppania

Muu
syy

6. Miksi koette tärkeäksi
tarjota asiakkaillenne
omaa
kiinteistönvälityspalvelua?

Mikä muu syy?

Ei ammattitaitoa

Vie resurssit pois
varsinaisesta
toiminnasta

Hyvä yhteistyö kumppani, joka
hoitaa kiinteistönvälityksen

Muu syy

7. Jos ette tarjoa asiakkaille
metsäkiinteistöjen
välityspalveluja, niin miksi?

Jos teillä on hyvä yhteistyökumppani, niin kuka?

Mikä muu syy?

Yhteistyö Osuuspankin tai OP-Kiinteistökeskuksen kanssa

8. Oletteko aiemmin tehneet yhteistyötä Osuuspankin tai OP-Kiinteistökeskuksen kanssa?

Kyllä Ei



Jos olette tehneet yhteistyötä niin millaista?

Jos ette ole tehneet yhteistyötä, niin miksi?

9. Kuinka tyytyväinen metsänhoitoyhdistyksenne on ollut yhteistyöhän Osuuspankin tai OP-Kiinteistökeskuksen kanssa?

Täysin tyytymätön Melko tyytymätön Ei osaa sanoa Melko tyytyväinen Erittäin tyytyväinen



Mikä on ollut hyvää ja mikä huonoa?

10. Mitä Osuuspankin tai OP-Kiinteistökeskuksen palveluja olette käyttäneet?

	Kyllä	Ei
Kiinteistönvälityspalvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lainopilliset palvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arviointipalvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Julkisen kaupanvahvistajan palvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kauppa- tai lahjakirjan laatiminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiinteistökauppaan liittyvät asiakirjat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lainhuudon hakeminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Maanmittaustoimituksen hakeminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muu, mikä?	<input type="text"/>	

11. Kuinka tyytyväisiä olette olleet Osuuspankin tai OP-Kiinteistökeskuksen palveluihin?

	erittäin tyytymätön	melko tyytymätön	en osaa sanoa	melko tyytyväinen	erittäin tyytyväinen
Kiinteistönvälityspalvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lainopilliset palvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arviointipalvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Julkisen kaupanvahvistajan palvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kauppa- tai lahjakirjan laatiminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiinteistökauppaan liittyvät asiakirjat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lainhuudon hakeminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Maanmittaustoimituksen hakeminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muu, mikä?	<input type="text"/>				

Vapaat kommentit palveluiden toimivuudesta

Metsänhoitoyhdistyksen, Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen yhteistyön kehittäminen

12. Olisitko kiinnostuneita käyttämään omassa toiminnassanne seuraavia Osuuspankin tai OP-Kiinteistökeskuksen tarjoamia palveluita?

	ei lainkaan kiinnostusta	vähän kiinnostusta	en osaa sanoa	melko kiinnostunut	erittäin kiinnostunut
Kiinteistökaupan asiakirjojen laatiminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiinteistön markkinointi ja myynti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiinteistön osan (esim. rantatontin tai talouskeskuksen) markkinointi ja myynti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arviointipalvelut (esim. kiinteistön talouskeskuksen tai rantatontin arvon määrittäminen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kauppakirjan laatiminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lahjakirjan laatiminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Julkisen kaupanvahvistajan palvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lainhuudon hakeminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Maanmittaustoimituksen hakeminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verotusneuvonta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Perintöneuvonta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13. Uskotteko, että seuraavilla osa-alueilla metsänhoitoyhdistys, Osuuspankki ja OP-Kiinteistökeskus voisivat tehdä yhteistyötä katkeamattoman palveluketjun tarjoamiseksi asiakkaalle?

	mahdotonta	melko mahdotonta	ei osaa sanoa	melko mahdollista	täysin mahdollista
Välityspalvelukokonaisuutena, jos ette itse tee kiinteistönvälitystä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Metsätilan sukupolvenvaihdos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rahoitus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sijoitussuunnittelu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Veroneuvonta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Perintöneuvonta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Metsätilaan liittyvät muut lainopilliset palvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

14. Jos yhdistyksenne ei itse tee kiinteistönvälitystä, kuinka tärkeäksi koette yhteistyön kehittämisen Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen kanssa?

Ei ollenkaan tärkeä Vähän tärkeä Ei osaa sanoa Melko tärkeä Erittäin tärkeä

15. Jos yhdistyksenne tekee kiinteistönvälitystä, kuinka tarpeellisenä näette oman toimintanne kannalta yhteistyön kehittämisen Osuuspankin ja OP-Kiinteistökeskuksen kanssa?

Ei ollenkaan tärkeä Vähän tärkeä Ei osaa sanoa Melko tärkeä Erittäin tärkeä

16. Onko teillä omia toiveita tai tarpeita, kuinka tätä yhteistyötä voitaisiin jatkossa kehittää?

17. Onko teillä itsellänne kiinnostusta tai ideoita kehittää omia palvelujanne Osuuspankille tai OP-Kiinteistökeskukselle? Mitä?

Hei,

olemme sopineet Tampereen ammattikorkeakoulussa metsätalousinsinööriksi opiskelevan Minna Kaura-ahon kanssa, että hän tekee opinnäytetyönsä OPKK:n (+op:n) ja metsänhoitoyhdistysten yhteistyöstä ja sen kehittämismahdollisuuksista. Joillakin alueilla tehdään runsaastikin metsätilakauppoja ja yhä enenevässä määrin metsänhoitoyhdistykset ovat itse hoitaneet kaupanteon. Tutkimuksella pyritään pureutumaan siihen, millä keinoin saataisiin yhteistyö metsänhoitoyhdistysten kanssa toimimaan entistä paremmin ja mitä ne yhteistyökumppaniltaan odottavat.

Toivomme teidän vastaamaan alla olevasta linkistä löytyviin kysymyksiin 30.7.2004 mennessä. Mikäli teillä on asiasta kysyttävää, tavoittaa Minnan sähköpostilla osoitteesta minna.kaura-aho@tech.tpu.fi tai numerosta 040 5715511.

OP-Kiinteistökeskuksille:

https://lomake.tpu.fi/asiakkaat/a.php?org=1&lomake_id=1785

Metsänhoitoyhdistyksille on laadittu oma kyselylomakkeensa, jolla selvitetään niiden näkemyksiä.

Jollette tiedä, minkä metsänomistajaliiton alueeseen OPKK:nne toimialue kuuluu, löytyvät alueet osoitteesta <http://www.liitto.mhy.fi/>.

Toivottavasti Minna saa runsaasti vastauksianne, jotta tutkimuksesta saadaan kattava ja sitä voidaan käyttää jatkossa hyödyksi.

Hyvää kesänjatkoa!

Tuija

Kysely OP-Kiinteistökeskuksille

Taustatiedot

1. Minkä metsänomistajaliiton alueella toimistonne sijaitsee?
2. Montako henkilöä OP-Kiinteistökeskuksessanne työskentelee?
3. Kuinka monta metsätilakauppaa välitätte vuodessa?

Yhteistyö metsänhoitoyhdistyksen kanssa

Kyllä Ei

4. Teettekö yhteistyötä paikallisen metsänhoitoyhdistyksen kanssa?

Jos vastasitte kyllä, niin millaista yhteistyötä?

Jos vastasitte ei, niin miksi ette tee yhteistyötä?

Ei ollenkaan
tärkeää

Vähän
tärkeää

Ei osaa
sanoa

Melko
tärkeää

Erittäin
tärkeää

5. Kuinka tärkeäksi koette yhteistyön kehittämisen jatkossa?

6. Kuinka yhteistyötä voitaisiin jatkossa kehittää?

Palvelut

7. Mitä palveluja (esim. tila-arvio) ostate tällä hetkellä metsänhoitoyhdistykseltä?

	Täysin tyytymätön	Melko tyytymätön	Ei osaa sanoa	Melko tyytyväinen	Erittäin tyytyväinen
8. Kuinka tyytyväisiä olette olleet ostamiinne palveluihin?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Jos ette ole olleet tyytyväisiä ostamiinne palveluihin, niin mikä on ollut ongelmana?

9. Minkälaisia palveluja haluaisitte ostaa metsänhoitoyhdistykseltä?

10. Mitä palveluja metsänhoitoyhdistys ostaa teiltä tai mahdollisesti emo- tai yhteistyöosuuspankiltanne?

	Kyllä	Ei
Julkisen kaupanvahvistajan palvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kauppa- tai lahjakirjan laatiminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiinteistökaupan asiakirjojen laatiminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lainhuudon hakeminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Maanmittaustoimituksen hakeminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiinteistönvälityspalvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lainopilliset palvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arviointipalvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Muu, mikä?

11. Minkälaisia palveluja voisitte tulevaisuudessa tarjota metsänhoitoyhdistykselle?

Kiinteistönvälitys

	Ei ollenkaan kilpailua	Melko vähän kilpailua	Ei osaa sanoa	Melko kova kilpailija	Erittäin kova kilpailija
12. Koetteko metsänhoitoyhdistyksen tällä hetkellä kovaksi kilpailijaksi kiinteistönvälitysmarkkinoilla?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Uskotteko, että tilanne on samankaltainen viiden vuoden kuluttua?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

14. Miksi uskotte tilanteen muuttuvan tai pysyvän ennallaan?