

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU

Rakennustekniikan koulutusohjelma

Janne Seppänen
Timo Hirvonen

VENÄLÄISET SUOMESSA RAKENNUTTAJINA

Opinnäytetyö
Joulukuu 2017



OPINNÄYTETYÖ
Joulukuu 2017
Rakennustekniikan koulutusohjelma
Tikkarinne 9
80200 JOENSUU
(013) 260 600

Tekijät

Timo Hirvonen ja- Janne Seppänen

Nimeke

Venäläiset Suomessa rakennuttajina

Toimeksiantaja

Tiivistelmä

Opinnäytetyön aiheena oli luoda rakentajille tietopaketti helpottamaan venäläisten kanssa asiointia rakentamisen ja kiinteistökauppojen yhteydessä. Opinnäytetyön innoittajana toimi yleinen epätietoisuus aihetta kohtaan. Tarkoituksena oli selvittää keskeisimmät asiat venäläisten kiinnostuksista ja vaatimuksista loma-asuntojen ja niiden ympäristön suhteen, sillä nämä asiat ovat myös rakentamisen kannalta olennaista tietoa. Opinnäytetyössä vertailtiin suomalaisten ja venäläisten rahankäyttöä, vaatimuksia ja toiveita loma-asuntojen profiloinnissa.

Opinnäytetyö sisältää haastatteluja, tutkimustuloksia ja omakohtaisia kokemuksia sekä niiden pohjalta tehtyjä tulkintoja.

Opinnäytetyön tulokseksi saatiin paljon keskeisiä toimintaohjeita venäläisten kanssa asioimiseen. Opinnäytetyö toimii hyvänä pohjana aiheesta kiinnostuneille, mutta ei ota huomioon kaikkia ulkoisia muuttujia, jotka voivat vaikuttaa kaupankäyntiin ja venäläisten kiinnostukseen ostaa ja rakennuttaa Suomeen kiinteistöjä.

Kieli

suomi

Sivuja 29

Liitteet 1

Asiasanat

venäläiset, rakennuttaminen, kiinteistökauppa



THESIS
December 2017
Degree Programme in Construction
Karjalankatu 3
80200 JOENSUU
FINLAND
(013) 260 6800

Authors

Timo Hirvonen, Janne Seppänen

Title

Russians as Property Developers in Finland

Commissioned by

Abstract

The purpose of this thesis was to create an information package for builders to facilitate doing business in building and real estate with Russian people. As the inspiration for this thesis was common uncertainty about this theme. The purpose was to investigate central things about the Russians' interests and claims concerning holiday homes and their environment because these things are also relevant information concerning building for the Russians. The differences between the Finns' and the Russians' use of money, their claims and wishes concerning holiday homes in Finland were also studied in this thesis.

The thesis comprises interviews, research results, the authors' own experiences and interpretations based on the aforementioned things. Many essential instructions on dealing with the Russians were obtained as the result of the thesis. The thesis works as a good directive for companies who are interested in this theme but it does not consider all external variables which may affect the Russians' interest to buy and build premises in Finland.

Language

Finnish

Pages 29

Appendices 1

Keywords

Russians, property developer, real estate business

Sisältö

1	Johdanto	6
2	Lähtötilanne	7
2.1	Taustaa	7
2.2	Kiinteistökauppojen alku	7
2.3	Aluevalintojen muutokset 2000-2012	8
3	Kiinteistökauppaa rajoittavat lait	9
4	Nykytilanne	12
5	Venäläisten loma-asuntojen profiili	13
5.1	Tontin ja mökin profiili	13
5.2	Hintataso	14
6	Venäläisasiakkaan profiili	16
7	Suomeen sijoittamisen syyt	17
8	Haastattelut	18
8.1	Kiinteistövälittäjät	19
8.1.1	Kiinteistövälittäjien merkitys	19
8.1.2	Kiinteistökauppojen määrä	19
8.1.3	Ennakkoluulot	19
8.1.4	Hintaluokka	19
8.1.5	Käyttäytymisetiketti	20
8.1.6	Byrokratia	20
8.1.7	Kiinteistön valinta	20
8.1.8	Ostajien profiili	20
8.2	Rakentajat	21
8.2.1	Rakentajien profiili	21
8.2.2	Yritysten profiili	21
8.2.3	Venäläisten valinta asiakkaiksi	21
8.2.4	Asiakassuhteiden merkitys	21
8.2.5	Kohdatut vaikeudet	22
8.2.6	Urakkatyyppi	22
8.2.7	Rakennuspaikan valinta	22
8.2.8	Asiakkuussuhteiden synty	22
8.2.9	Suomeen rakentamisen syyt	23
9	Tulevaisuuden uhkakuvat ja mahdollisuudet	23
9.1	Asiantuntijoiden mielipide	23
9.1.1	Asiantuntijoiden näkemykset venäläisten kiinteistöostojen vähenemiseen Suomessa	23
9.1.2	Asiantuntijoiden näkemykset venäläisten kiinteistöostojen lisääntymiseen Suomessa	25
9.2	Tiivistelmä asiantuntijoiden mielipiteistä	25
10	Tulevaisuuden näkymät	25
11	Johtopäätökset	26

Liitteet

Liite 1 Haastattelurunko rakennusurakoitsijoille/kiinteistövälittäjille

1 Johdanto

Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda rakentajille tietopaketti helpottamaan venäläisten kanssa asioimista rakentamisen ja kiinteistökauppojen yhteydessä. Tarkoituksena oli selvittää keskeisimmät asiat venäläisten kiinnostuksista ja vaatimuksesta loma-asuntojen ja niiden ympäristön suhteen, sillä tämä kertoo myös rakentamisen kannalta olennaista tietoa. Opinnäytetyössä vertailtiin myös suomalaisten ja venäläisten rahankäyttöä, vaatimuksia ja toiveita loma-asuntojen suhteen.

Opinnäytetyötä varten haastattelimme venäläisten kanssa toimineita rakennusyrittäjiä ja kiinteistövälittäjiä selvittääksemme yleisiä kysymyksiä, joita herää yrittäjille, jotka suunnittelevat markkinointia ja rakennusurakointia venäläisasiakkaille. Tämä tietopaketti toivottavasti auttaa yrittäjiä suuntaamaan markkinointiaan oikeille alueille ja kohderyhmille.

Opinnäytetyön aihe valikoitui omien kokemusiemme, kiinnostuksemme ja ajankohtaisuuden vuoksi. Yhtenä motivaationa toimi ns. kentältä kuultu epä tietoisuus ja uteliaisuus, kuinka rakennusyrittäjät ja kiinteistövälittäjät voisivat laajentaa liiketoimintaa kohdennetusti oikeille asiakkaille. Aihetta on uutisoitu paljon lehdissä ja mediassa yleensä.

Opinnäytetyön merkittävänä tietolähteenä käytimme Työ- ja elinkeinoministeriön teettämää tutkimusta venäläiset Suomessa vapaa-ajan asukkaina 2030 (2013). Työ- ja elinkeinoministeriö. Muina tietolähteinä käytimme rakennusurakoitsijoiden ja kiinteistövälittäjien haastatteluja, lehtiartikkeleita ja omia kokemuksia.

2 Lähtötilanne

2.1 Taustaa

Vuosina 2000–2012 venäläiset ovat ostaneet Suomesta noin 3600 kiinteistöä. Vuonna 2011 kaupparekisterissä oli kirjattu 535 venäläisten tekemää kiinteistökauppaa, näistä kaupoista 15 % osti suomessa kirjoilla oleva venäläinen. On arvoitu, että vuosina 2000-2012 venäläiset ostivat keskimäärin 300-600 kiinteistöä vuosittain Suomesta. Ennätysvuonna Venäläisille myytiin 800 kiinteistöä sadalla miljoonalla eurolla. Tilastoja vääristää Venäläisten keskenään tekemät kaupat, jotka luonnollisestikaan eivät lisää venäläisten omistuksessa olevien kiinteistöjen määrää Suomessa. Venäläisten keskenään tekemien kiinteistökauppojen osuus on ollut keskimäärin 12 %. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013), (YLE.2014)

Kiinteistökauppahintarekisterin mukaan vuonna 2013 venäläisten tekemistä kiinteistökaupoista 43 % on ollut asuinrakennuspaikkoja ja 54 % lomarakennuspaikkoja. Tämän perusteella voidaan arvioida, että venäläiset omistavat noin 3000 kesämökkiä tai rantatonttia Suomesta, joka on 0,6 % koko Suomen kesämökkikannasta. Vuonna 2014 tehdyn dokumentin mukaan Venäläisten omistamien kesämökkien osuus on jo 1% koko Suomen kesämökkikannasta (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013), (YLE.2014.)

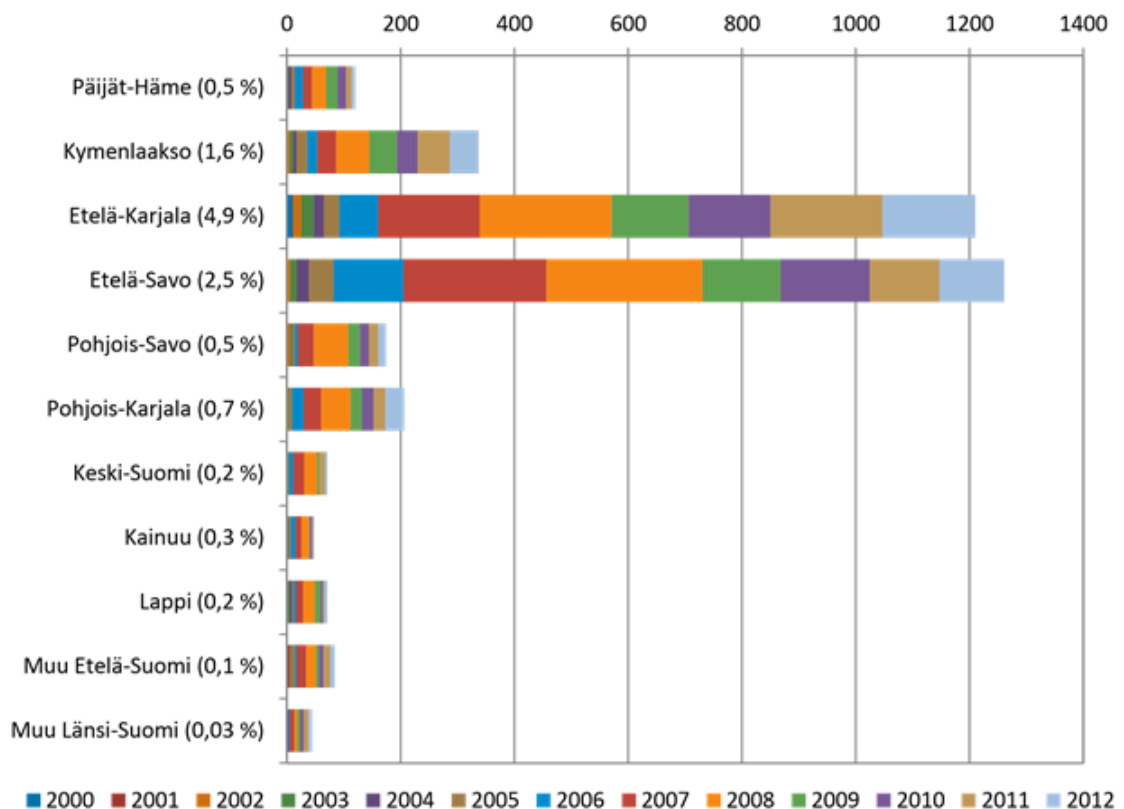
2.2 Kiinteistökauppojen alku

Euroopan sisämarkkinoiden avauduttua vuonna 1993 Suomi salli ulkomaalaisille kiinteistöjen oston. Siirtymävaiheessa epäiltiin saksalaisten ostoryntäyksen nostavan kiinteistöjen hintoja reilusti, mutta seitsemän vuoden jälkeen kuitenkin huomattiin, ettei näin käynyt. Kiinteistökauppa vapautui täysin vuonna 2000, jonka jälkeen ulkomaalaisten tekemien ostojen määrä pysyi tasaisena noin 300 kiinteistön vuositahdissa. Ostajina olivat ruotsalaiset, venäläiset, keskieuropalaiset ja sekalainen joukko ympäri maailmaa. Kaupan avaamisen jälkeen neljän vuoden ajan kiinteistökauppa oli hiljaista, kunnes uusrikkaat venäläiset kiin-

nostuivat ostamaan maata ja kiinteistöjä Imatran ympäristöstä. Tästä alkoi kii-vas rantamökkien kaupankäynti ja hintapyynnöt nousivat hetkessä satoihin tu-hansiin ja jopa yli miljoonan euron. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

2.3 Aluevalintojen muutokset 2000-2012

Venäläisten kiinteistöomistukset sijoittuvat pääasiassa Etelä-Karjalan ja Etelä-Savon alueille, mutta kaupungit ovat vähentyneet vuoden 2008 huipusta, kuten ku- vasta 1 voidaan todeta. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)



kuva 1. Venäläisten kiinteistökaupat alueittain 2000-luvulla. (Työ- ja elinkeino- ministeriö.2013.)

Maanmittauslaitoksen tilastojen mukaan venäläiset ostavat kiinteistöjä enim- mäkseen Etelä-Savosta, Etelä-Karjalasta, Kymenlaaksosta ja Pohjois-Savosta. Esimerkiksi vuonna 2015 69 % kaikista venäläisten tekemistä kiinteistökaupois- ta Suomessa kohdistui näille alueille. (Jarmo Huhtanen Helsingin Sano- mat.2016.)

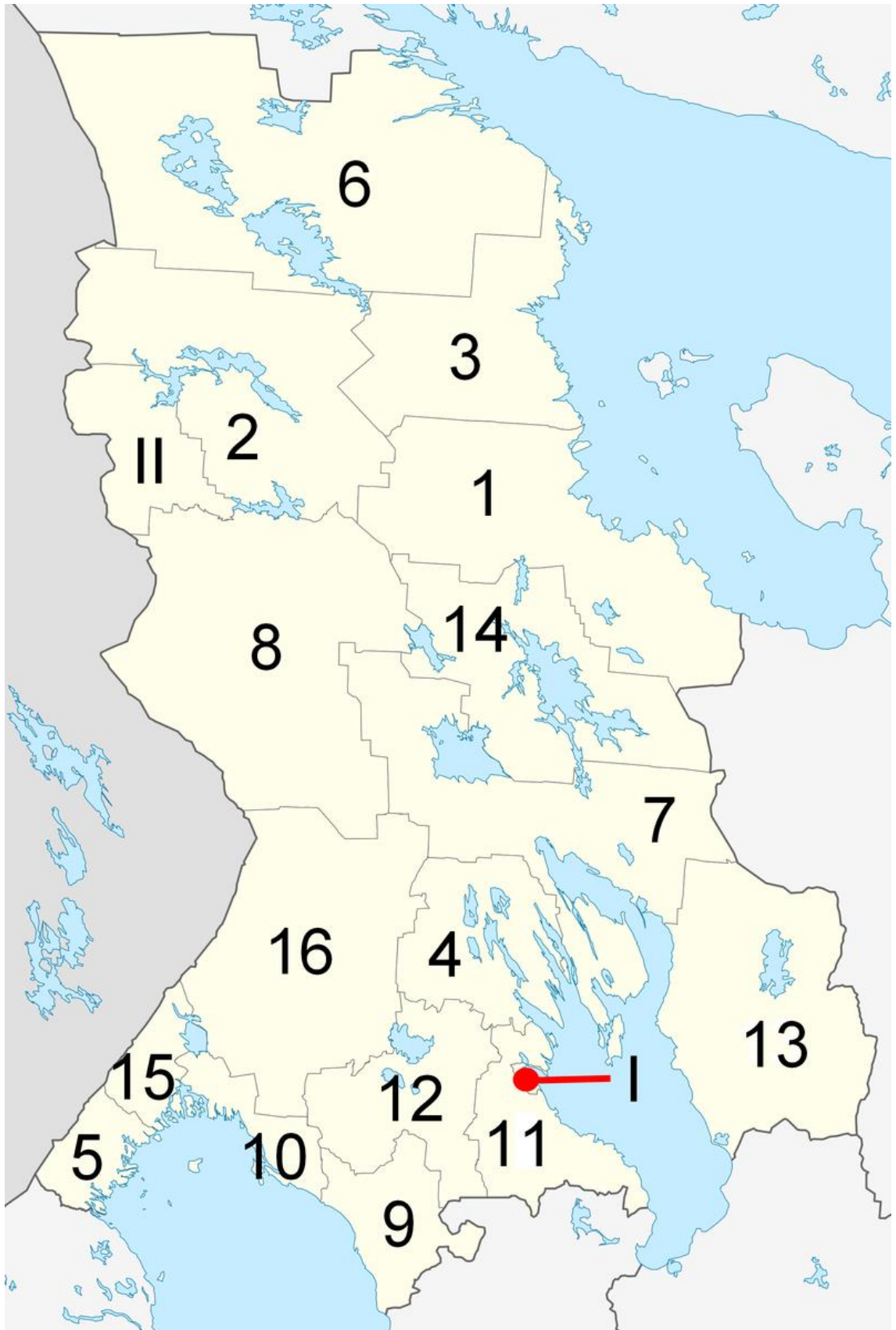
3 Kiinteistökauppaa rajoittavat lait

Suomen laki ei rajoita venäläisten maan tai kiinteistöjen ostoa Suomesta. Päinvastoin taas Venäjän maalaisin mukaan ulkomaiden kansalaiset eivät voi omistaa kiinteistöjä raja-alueilla eivätkä muilla Venäjän lainsäädännössä erikseen määritetyillä alueilla. Suomen ja Venäjän välisellä raja-alueilla rajoitus koskee seuraavia alueita. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

Suomen ja Venäjän välisellä raja-alueilla rajoitus koskee seuraavia alueita (Kuvat 1,2 ja 3).

KARJALAN TASAVALTA

1. Belomorskin piiri
2. Kalevalan piiri
3. Kemin piiri
- II. Kostamuksen kaupunki
5. Lahdenpohjan piiri
6. Louhen piiri
8. Mujejärven piiri (ven. Mujezerski rajon)
15. Sortavalan kaupunki
16. Suojärven piiri



Kuva 2. Karjalan tasavallan kartta (Wikipedia 2014.)

LENINGRADIN ALUE

29. Leningradin alueen Viipurin piiri

30. Leningradin alueen Kingiseppin piiri

31. Leningradin alueen Lomonosovin piiri

33. Leningradin alueen Slantsyn piiri

32. Leningradin alueen Sosnovyi Borin kaupunki



Kuva 3. Leningradin kartta (Wikipedia 2014.)

MURMANSKIN ALUE

A. Kantalahden piiri

9. Kouteron piiri (ven. Kovdorski rajon)

B. Murmanskin alueen Kuolan piiri

C. Luujärven piiri (ven. Lovozerski rajon)

D. Petsamon piiri (ven. Petšengski rajon)

E. Turjan piiri (ven. Terski rajon)

2. Murmanskin alueen suljettu alue Aleksandrovsk

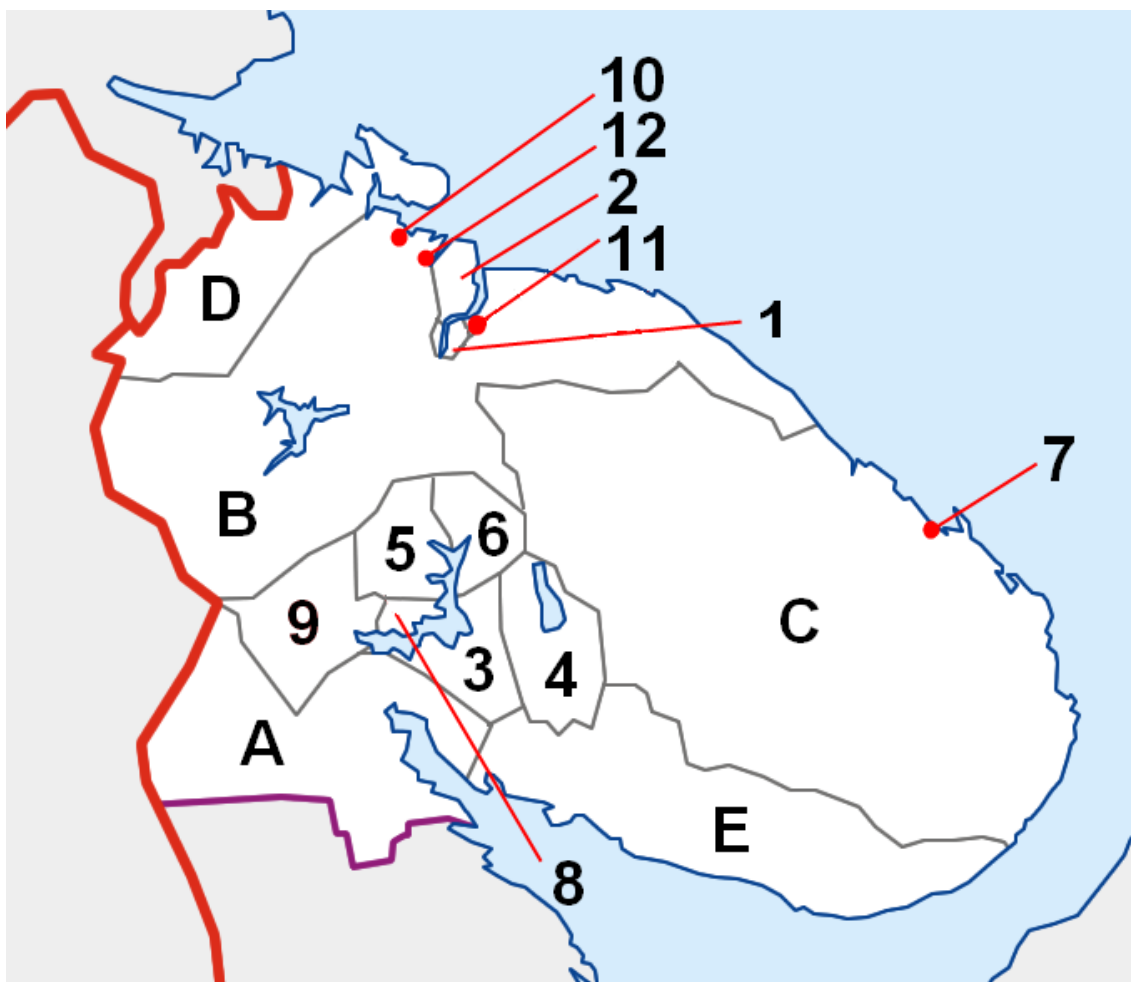
12. Vidjajevon taajama (suljettu alue)

10. Murmanskin alueen Zaozerskin kaupunki (suljettu alue)

7. Ostrovnoin kaupunki (suljettu alue)

11. Severomorskin kaupunki (suljettu alue)

1. Murmanskin kaupunki



Kuva 4. Murmanskin alueen kartta (Wikipedia 2014.)

4 Nykytilanne

Venäläisten vapaa-ajan asukkaiden arvioidaan käyttäneen vuonna 2012 Suomessa kiinteistöjen hankintaan, rakentamiseen sekä tuotteiden ja palveluiden ostoon yhteensä noin 151 miljoonaa euroa. Alue, jonne ostot keskittyivät, olivat Etelä-Karjala ja Etelä-Savo. Näissä maakunnissa sijaitsee noin 68 % venäläisten Suomessa omistamista kiinteistöistä. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013)

Vuonna 2013 venäläiset omistivat Suomesta yhteensä 5350–6200 kiinteistöä, asuntoa, loma- tai viikko-osaketta. Kesämökkejä tai rantatontteja näistä arvioitiin olleen 3000, joka on noin 0,6 % Suomen koko kesämökkikannasta. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

Noin puolet venäläisten Suomessa omistamista vapaa-ajan asunnoista on kesämökkejä, kolmannes asunto-, loma- tai viikko-osakkeita ja kuudesosa omakotitaloja. Vuosina 2000-2012 Venäläiset käyttivät yhteensä 410 miljoonaa euroa kiinteistöjen hankintaan, josta vuoden 2012 osuus oli merkittävin, noin 46,7 miljoonaa euroa. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

Nykyisen 2017 vuoden taloustilanteen vuoksi venäläisten Suomessa rakentaminen samoin kuin kiinteistökaupat ovat vähentyneet jonkun verran. Rakentamista ja kauppaa käydään edelleen, mutta ns. huippuvuosista on rauhoitettu. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

Rakentaminen yleisesti suomessa vuonna 2017 on piristynyt merkittävästi, mutta venäläisten osuus ei ole noussut samassa suhteessa. Syitä lienee monia, mm. ruplan heikko kurssi, venäjän heikko taloustilanne ja venäläisten kasvanut kiinnostus muita maita kohtaan. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

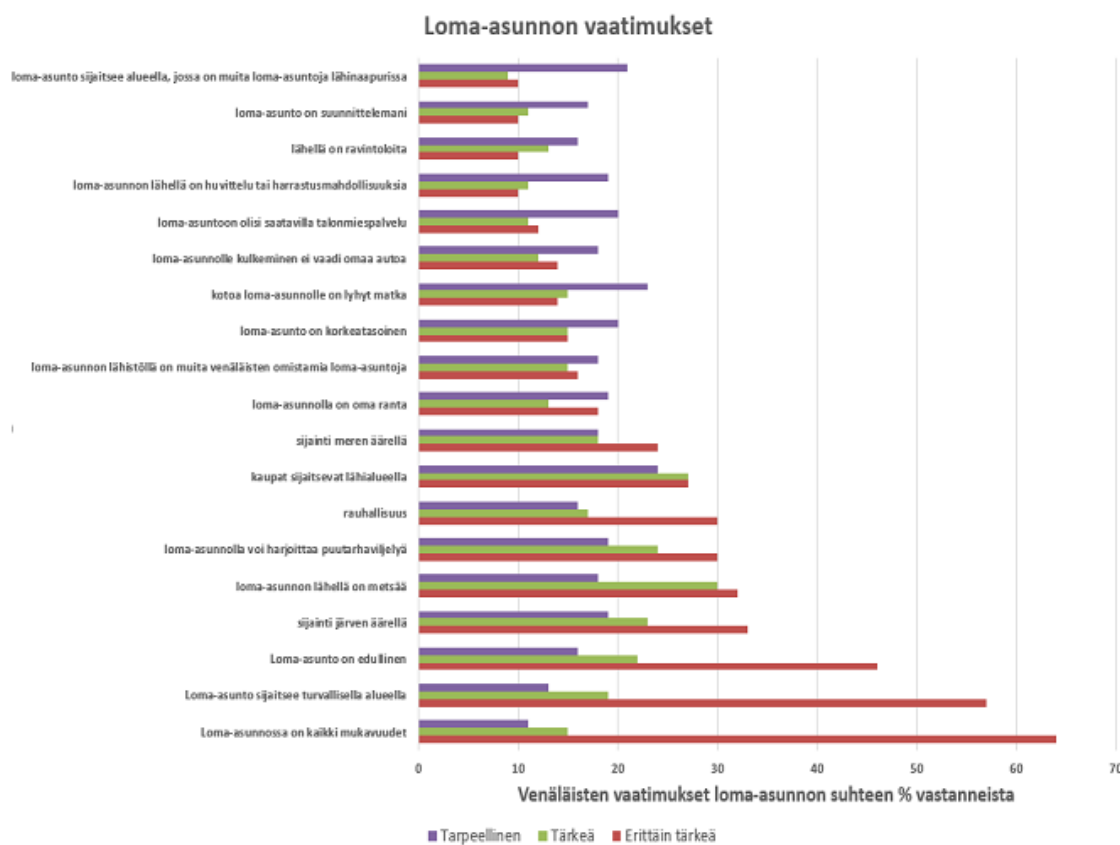
5 Venäläisten loma-asuntojen profiili

5.1 Tontin ja mökin profiili

Venäläiset arvostavat loma-asunnossaan mukavuuksia (lämmitys, lämmin vesi, sähköt). Myös loma-asunnon sijainti turvallisella alueella on venäläisille tärkeää. Järven läheisyys on venäläisille selvästi tärkeämpi kuin se, että loma-asunnolla on oma ranta. Järvi on yleisesti ottaen merta houkuttelevampi vaihtoehto vesistöksi kesäasunnon lähistöllä. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

Noin 40 % venäläisistä pitää tärkeänä sitä, että loma-asunto sijaitsee alueella, jossa on myös muita loma-asuntoja ja joka toinen arvostaa sitä, että alueella on muita venäläisiä. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

Suomessa jo asuvat venäläiset ovat kiinnostuneet samanlaisista kiinteistöistä kuin suomalaisetkin. Venäjältä tulevat ostajat sen sijaan haluavat korkeatasoisia huviloita, joissa tulee olla sähkö ja jotka sijaitsevat rauhallisella paikalla vesistön läheisyydessä. Tyypillisesti venäläisten Suomeen rakennuttamat kesäasunnot ovat pinta-alaltaan noin 150 m². Verrattuna suomalaisiin kesäasunnon ostajiin, venäläiset vaativat korkeampaa laatua ja enemmän palveluita lähialueelle, kuten kuvasta 5 voidaan todeta. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)



kuva 5. Venäläisten kiinteistökaupat alueittain 2000-luvulla. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

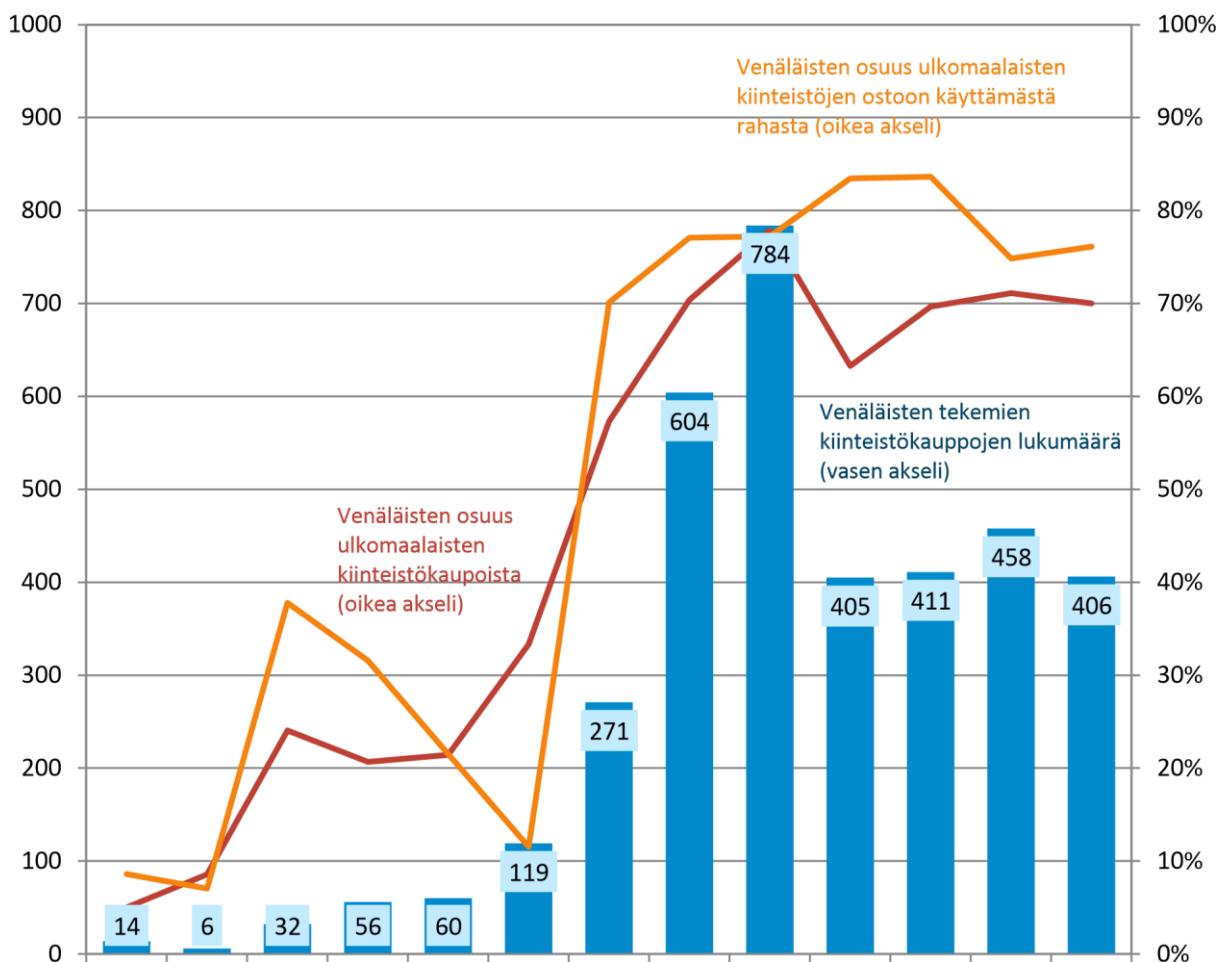
5.2 Hintataso

Venäläiset käyttivät vuonna 2012 kiinteistökaupoissa keskimäärin 115000 euroa ja 2000-luvulla keskimäärin 113000 euroa, mikä on huomattavasti enemmän kuin muiden pohjoismaalaisten tekemät kiinteistökaupat Suomessa joiden

kauppahinnan keskiarvon oli noin 48000 euroa. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

	Suomalaiset	Venäläiset
rakentamaton rantatontti		
kauppojen lukumäärä	1361	75
hintakeskiarvo (suluissa mediaani)	50 997 € (35 000 €)	74 892 € (57 000 €)
pinta-alan keskiarvo	5616 m ²	7777 m ²
neliöhinta keskiarvo	9,08 €	9,63 €
rakennettu rantatontti		
kauppojen lukumäärä	2453	44
hintakeskiarvo (suluissa mediaani)	123 049 € (105 000 €)	254 777 € (205 000 €)
pinta-alan keskiarvo	5163 m ²	6243 m ²
neliöhinta keskiarvo	23,83 €	40,81 €

Kuva 6. Vertailu suomalaisten ja venäläisten rantatonttikaupoista.



Kuva 7. Venäläisten tekemät kiinteistökaupat ja niihin käyttämät rahat.

6 Venäläisasiakkaan profiili

Kesäasuntojen ostajat ovat tyypillisesti keski- ja parempituloisia venäläisiä, keski- tai ylempään johtoon kuuluvia, insinöörejä, yliopistoprofessoreita sekä pk-yrittäjiä. Valtaosa ostajista tulee Pietarista (84%) mutta myös Moskovasta tulee rikkaita kiinteistönostajia. Venäläisten Suomesta ostamien kiinteistöjen määrä on todennäköisesti suurempi kuin mitä tilastot kertovat, sillä usein niitä ostetaan myös Suomeen tai muihin maihin perustettujen yritysten nimiin. Eräässä mökkikylässä venäläisten omistuksessa on noin 50 % huoneistoista. Yli puolet näistä tosin on Suomeen perustetun yhtiön omistuksessa. Yhtiöt omistavat usein rivitai paritaloja tai usean mökin kiinteistöjä. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

7 Suomeen sijoittamisen syyt

Suomesta halutaan ostaa vapaa-ajan asunto sen vuoksi, että Suomi koetaan viihtyisäksi lomakohteeksi. Myös sijoituksen turvallisuus on tärkeä motiivi vapaa-ajan asunnon hankinnassa. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

Tutkija Olga Hannonen väitteli Itä-Suomen yliopistossa venäläisestä kiinteistönomistuksesta Suomessa. Hannosen mukaan venäläisten syyt sijoittamiseen varsinkin Itä-Suomeen johtuu hyvistä liikenneyhteyksistä, rajan läheisyydestä, palveluista ja järvimaisemista, tämän lisäksi he arvostavat sijoituskohteensa fyysistä ja kiinteistöinvestoinnin turvallisuutta. (Jarmo Huhtanen Helsingin Sanomat.2016.)

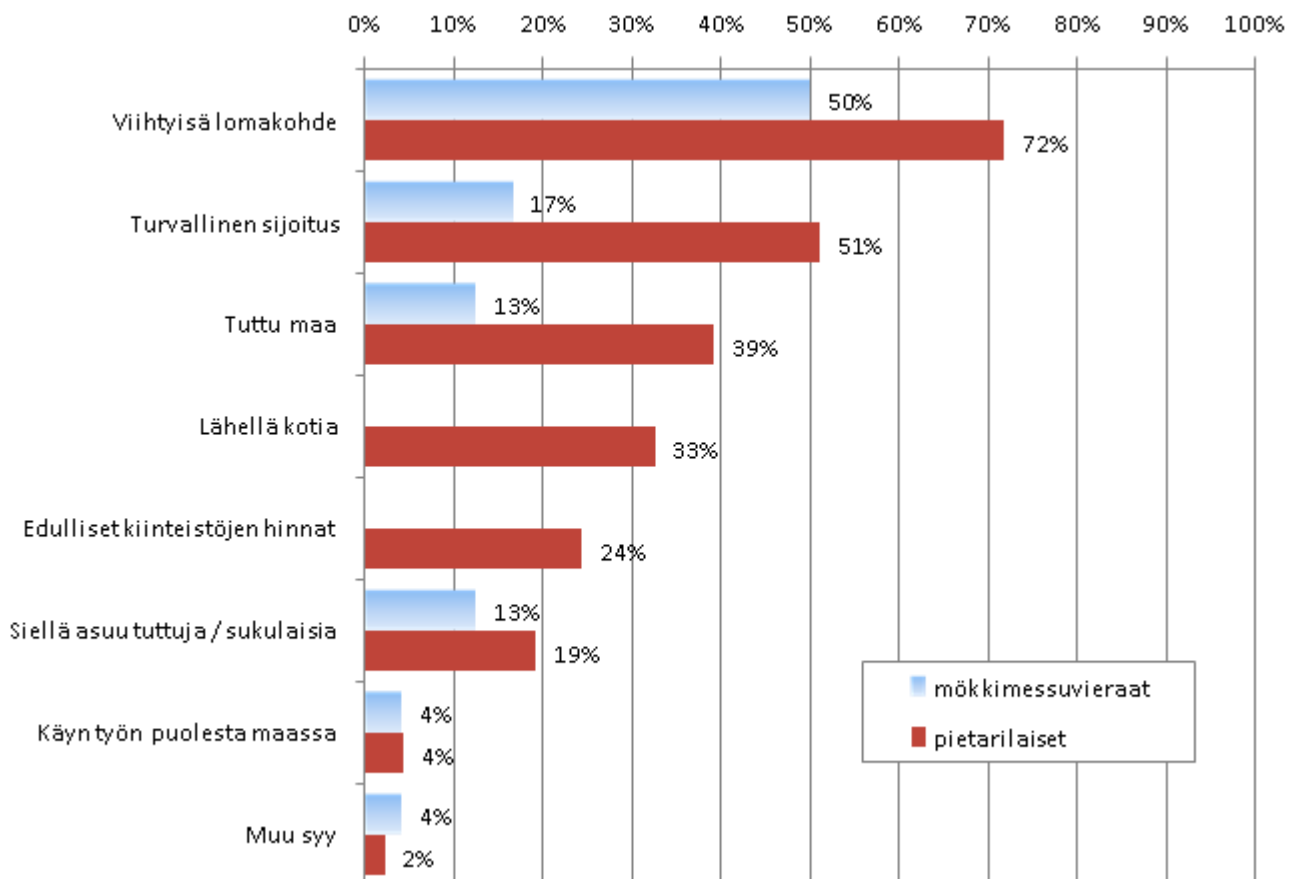
Turvallisen sijoituskohteen merkitystä korostaa se, että venäläiset antavat isojenkin kokonaisuuksien seisoa käyttämättöminä, ennemmin kuin luopuisivat sijoituksistaan. Pääasia on, että raha on turvassa kiinteistössä. (YLE.2014.)

Suomen tuttuuden mainitsi motiiviksi runsas kolmannes ja läheisyyden noin kolmannes niistä hyvätuloisista pietarilaisista, joita kiinnostaisi ostaa loma-asunto Suomesta. Muina syinä mainittiin mm: Suomen elintaso, erinomainen ruoka, halu siirtyä Suomeen asumaan, hiljaisuus, hyvä lomanviettopaikka, hyvä ympäristö, ilmasto, turvallisuus, vakaa poliittinen ympäristö ja kehittynyt yhteiskunta. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

Usein Suomessa vierailevat venäläiset voivat todeta, että on kannattavampaa ostaa Suomesta asunto kuin maksaa joka kerta kallis hinta hotelliyöpymisestä. Asuntoa voi haluttaessa vuokrata, vaikka tuttaville. Suomi kiinnostaa asunnonostajia samoilla perusteilla kuin kiinteistönostajakin: maa on turvallinen sijoituskohte, yhteiskuntajärjestelmä toimii ja ympäristö on puhdas. Myös pankkilainojen korot Suomessa ovat alhaiset verrattuna Venäjään. Usein venäläinen ostaja saattaa ottaa lainan, kun mahdollisuutta siihen tarjotaan, mutta maksaa lainan nopeasti pois. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

Uuden kerrostaloasunnon myyntihinta suhteessa asunnon velattomaan hintaan saattaa olla hyvin alhainen. Tällaisen asunnon ostaessaan ostajan ei tarvitse hakea pankista lainaa, vaan laina on taloyhtiön, jota osakkaat maksavat pikkuhiljaa takaisin. Tämän uskotaan myös toimivan houkuttimena joillekin venäläisille asunnonostajille. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

Alla havainnollistava kuva Venäläisten Suomeen sijoittamisen syistä.



Kuva 8. Suomeen sijoittamisen syyt.

8 Haastattelut

Tutkimusta varten haastattelimme kahta eri kiinteistövälittäjää ja neljän eri rakennusfirman toimitusjohtajaa. Kiinteistövälittäjät valikoituivat haastateltaviksi siten, että soitimme muutamaa eri kiinteistövälitystoimistoon ja valikoimme haastateltavaksi ne kaksi kiinteistövälittäjää, jotka olivat selvästi muita enemmän toimineet Venäläisten kanssa. Rakennusfirmat valikoituivat siten, että tie-

simme kyseisten firmojen tehneen Venäläisille useita kohteita. Haastattelut suoritettiin 01.08.2017-31.11.2017 välisenä aikana Joensuun ja Savonlinnan seudun alueilla. Haastattelut tapahtuivat kasvotusten jo ennakkoon luodun kysymyslistan mukaisesti. Tulokset kirjassimme ylös muistiinpanoin haastattelun edessä. (Kysymyslista liite 1.)

8.1 Kiinteistövälittäjät

8.1.1 Kiinteistövälittäjien merkitys

Kiinteistövälittäjien merkitys kaupankäynnissä on vähentynyt merkittävästi vuodesta 2008. Internetistä on tullut tärkeä tietolähde venäläisten etsiessä kiinteistöjä Suomesta. Myös Suomessa asuvia venäläisiä käytetään paljon esimerkiksi sopivien tonttien etsimisessä. Venäläiset ostavat aiempaa useammin valmiiden mökkien sijaan tontteja ja rakennuttavat tontille huvilan. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

Seuraavana tiivistelmä kahden eri kiinteistövälittäjän kanssa käymistämme keskusteluista.

8.1.2 Kiinteistökauppojen määrä

Huippuvuosina 2011-2012, haastattelemamme kiinteistövälittäjät tekivät 20-30 kauppaa vuodessa. Nykyisin 3-5 kauppaa vuodessa. Venäläisten kiinnostus Suomeen on siis merkittävästi vähentynyt. Syyksi tähän kiinteistövälittäjät epäilivät Venäjän epävakaa taloustilanteen.

8.1.3 Ennakkoluulot

Ennakkoluuloja kiinteistövälittäjillä venäläisiä kohtaan ei ole, mutta vaikeana asiana mainitsevat sen, että venäläiset puhuvat todella huonoa englantia ja olettavat, että välittäjien tulisi puhua venäjää kaupankäynnin yhteydessä.

8.1.4 Hintaluokka

Ennen kaupat olivat yli 200000 euron kohteita, huviloita ja omakotitaloja. Nykyisin kaupat ovat useimmiten alle 100000 euron kohteita, niin sanottuja tavallisia omakotitaloja sekä osakehuoneistoja. Halvimman kohteen hinnan oltua, jopa al-

le 20000 euroa. Venäläiset eivät ole tinkineet kiinteistöjen hinnoista. Jokaisessa kaupanteossa tulee painottaa, ettei irtaimisto kuulu kauppaan, joka heillä on oletuksena.

8.1.5 Käyttäytymisetiketti

Eroavaisuuksia suomalaisasiakkaisiin on. Venäläiset haluavat asioida aina mieskiinteistövälittäjän kanssa. Naisvälittäjää ei oteta vakavasti, vaikka ostaja olisi venäläinen nainen. Venäläisasiakkaiden kanssa ei myöskään heitetä ”small talkia” niin kuin suomalaisten vaan kaupat hoidetaan asiat asioina periaatteella. Ennen venäläisillä oli omat tulkit mukana tai agentit hoitivat kaupan. Nykyään venäläiset tulevat itse hoitamaan kauppansa. Useimmissa kaupoissa kiinteistövälittäjä käyttää tulkkia viimeistään kauppakirjojen kirjoitusvaiheessa, että asiat tulevat varmasti ymmärretyksi oikein.

8.1.6 Byrokratia

Suomen valtion byrokratiasta venäläiset ovat hyvin tietoisia. He ymmärtävät, että heidän tulee ilmoittaa kiinteistön ostoon käytettävien rahojen alkuperä ja tämä asia onkin aina hoidettu etukäteen. Venäläiset ymmärtävät myös muut velvollisuutensa esimerkiksi lainhuudatuksen pakollisuuden kiinteistökaupoissa.

8.1.7 Kiinteistön valinta

Harjut ja rinnetontit ovat suuressa arvossa venäläisten tontin valinnassa. Järven läheisyys on tärkeä, mutta vesistön koolla ei ole suurta merkitystä. Sen sijaan puhtaalle luonnolle ja paikan rauhallisuudelle annetaan suurta arvoa. On ilmenyt myös, että venäläiset ovat valmiita, vaikka ostamaan viereiset tontit välttyäkseen lähinaapureilta.

8.1.8 Ostajien profiili

Huippuvuosina tyypilliset asiakkaat olivat venäjän oligarkkeja. Nykyisin asiakaina on myös niin sanottuja tavallisia keskiluokkaisia kansalaisia, joiden osto-voima on kasvanut merkittävästi viime vuosikymmenen aikana.

8.2 Rakentajat

8.2.1 Rakentajien profiili

Haastattelujen perusteella venäläisille rakentavat pääosin pienet ja keskisuuret rakennusliikkeet, joiden vuosittainen määrä rajoittuu kahdesta kolmeen venäläiskohteeseen. Kohteet sisältävät yleensä asuinrakennuksen, autotallin ja rantasaunan, jotka ovat isoja kokonaisuuksia tämän kokoisille yrityksille. Seuraavana tiivistelmä rakentajien kanssa käymistämme keskusteluista, jotka ovat toimineet venäläisten asiakkaiden kanssa.

8.2.2 Yritysten profiili

Rakentamista venäläisille on kestänyt 8-16 vuotta, yhteistyön alkaessa pääpiirteittäin vuosina 2000-2002. Työntekijöitä yrityksissä on ollut 3-30 ympäri vuoden ja yritysten liikevaihdot ovat olleet 0,5-2 miljoonaa. Venäläisten osuus kokonaisliikevaihdosta on ollut 30-75 % luokkaa, joka on merkittävä osuus liikevaihdosta. Venäläisasiakkaat ovat siis olleet merkittävä alueellinen työllistäjä Itä-Suomessa kyseisissä yrityksissä.

8.2.3 Venäläisten valinta asiakkaiksi

Haastattelujemme mukaan venäläisten valintaan asiakkaiksi vaikuttavat kohteiden huomattava laajuus verraten suomalaisiin tilaajiin, jotka rakennuttavat vain yhden rakennuksen tai osan siitä.

Haastatteluissa ilmeni myös, että venäläiset ovat tyyppillisesti suomalaisia vaativampia, mutta myös samalla huomattavasti valmiimpia maksamaan laadusta. Venäläisasiakkaissa on huomattu myös se, että hyvin luodut asiakassuhteet poikivat uusia asiakkaita ja lisää urakoita.

8.2.4 Asiakassuhteiden merkitys

Suhteiden tärkeyden merkitystä kuvaa hyvin se, että venäläiset eivät useinkaan kilpailuta firmoja, kun yksi on todettu hyväksi ja luotettavaksi kumppaniksi. Tämä näkyy myös siinä, että sama tilaaja rakennuttaa useita kohteita samalla rakentajalla.

Hyvinä puolina mainittakoon juurikin se, että venäläiset rakennuttavat pääsääntöisesti suuria kokonaisuuksia eikä hankkeen hinnalla ole niin suurta merkitystä kuin suomalaisille, kunhan vain saavat haluamansa kokonaisuuden.

8.2.5 Kohdatut vaikeudet

Huonoksi puoleksi on mainittu kielimuuri ja luotettavuus maksunsaamisesta ajallaan tai ollenkaan. Ongelmana on ollut myös osapuolten välinen ymmärtämättömyys, joka on korostunut varsinkin niin sanottua agenttia käyttäessä. Tarkemmin sanottuna asiakkaan toive ei täyty tai se voi muuttua merkittävästi käytettäessä kolmatta henkilöä hankkeen aikana.

8.2.6 Urakkatyyppi

Venäläiset haluavat rakennuksensa niin sanottuna avaimet käteen periaatteella täysin valmiina eli kokonaisurakkana sisältäen varsinaisten rakennustöiden lisäksi sähkö, LVI ja pihatyöt. Tämä johtuu pitkälti siitä, ettei venäläisillä ole omaa tietotaitoa ja ymmärrystä rakentamisesta. Rakentajan vastuulle jää siis hankkia ja kilpailuttaa tarvittavat aliurakoitsijat hankkeelle.

8.2.7 Rakennuspaikan valinta

Rakennuspaikan tulee olla yleensä mäki tai harju vesistön rannalla ja mieluummin maisemaltaan karu, muilta osin venäläisasiakkaiden toiveet eivät juuri eroa suomalaisten toiveista.

8.2.8 Asiakkuussuhteiden synty

Rakentajat ovat löytäneet venäläisasiakkaat aluksi venäläisten asiamiesten kautta, tähän väliin muodostui uusi ammattikunta toimimaan yhteyshenkilönä niin Suomen kuin Venäjänkin puolella. Kolmannen osapuolen merkitys on myöhemmin vähentynyt tai poistunut kokonaan. Venäläiset hoitavat nykyään neuvottelut, tarvittavat luvat ja muun byrokratian itse.

Venäläiset löysivät rakentajat yhdyshenkilöiden kautta, jotka selvittivät suomalaiset kontaktit. Suoraa yhteyden ottoa harvemmin muodostettiin lähinnä kielimuurin takia. Nykyään venäläiset uskaltavat ottaa yhteyttä rakentajiin itse omien kokemusten kautta tai muiden venäläisten suosittelimina.

8.2.9 Suomeen rakentamisen syyt

Rakentajat kertoivat, että olivat itse kyselleet vuosien saatossa venäläisiltä syitä miksi haluavat sijoittaa Suomeen. Suurimpana syynä on Suomen turvallisuus sijoituskohteena sekä suomalaisen rakentamisen hyvä laatu.

Suuressa arvossa venäläiset pitivät myös Suomen puhdasta luontoa ja turvallista elinympäristöä. Nämä seikat ilmenivät poikkeuksetta haastattelemiemme rakentajien kanssa ja juurikin nämä syyt sijoittaa Suomeen ovat pysyneet samoina koko kanssakäymisen ajan.

9 Tulevaisuuden uhkakuvat ja mahdollisuudet

9.1 Asiantuntijoiden mielipide

Työ- ja elinkeinoministeriön teettämässä tutkimuksesta löytyy kansanedustajille suunnattu kysely, jossa tiedusteltiin heidän näkemyksiään venäläisten kiinteistöjen omistukseen Suomessa. Kyselyyn vastasi 41 kansanedustajaa (21%) kansanedustajista. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

Helsingin Sanomien toimittaja Jarmo Huhtanen haastatteli artikkelissaan ”Venäläiset myyvät jo Suomesta hankkimiaan kiinteistöjä” maanmittauslaitoksen rekisteripäällikkö Taisto Toppista Venäläisten intoon ostaa kiinteistöjä Suomesta. (Jarmo Huhtanen Helsingin Sanomat.2016.)

9.1.1 Asiantuntijoiden näkemykset venäläisten kiinteistöostojen vähentämiseen Suomessa

Syitä venäläisten kiinteistön ostojen mahdolliseen vähenemiseen, joita Kansanedustajat toivat ilmi kyselyssä. Koko ajan vähenevä tontti tarjonta varsinkin raja-

alueilla jonne ostot ovat pääasiassa keskittyneet. Alkuinnostuksen epäiltiin myös olevan ohi ja venäläisten kiinnostuksen kohteet epäiltiin olevan nykyään manner Euroopassa, jossa on takuu aurinko eikä huolia pakkasesta. Lisäksi Eurooppaan on hyvät ja nopeat lentoyhteydet, sekä matkakohteen Suomea edullisempi hintataso. Maailman epävakaan taloustilanteen epäiltiin heijastuvan myös venäläisten ostovoimaan, joka vaikuttaa myös kiinteistökauppaan Suomessa. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

Maanmittauslaitoksen rekisteripäällikkö Taisto Toppisen mukaan venäläisten kiinteistöostojen huippuvuosi oli 2008. Vuonna (2015) Venäläiset ostivat noin 127 kiinteistöä, kun taas vuonna 2014 ostoja oli kaksinkertainen määrä, kuten kuvasta 6 voidaan todeta. Toppinen on sitä mieltä, että osto halu hyytyy edelleen. Syynä on Venäjän heikko taloustilanne ja ruplan selvästi heikentynyt kurssi. (Jarmo Huhtanen Helsingin Sanomat.2016.)



Kuva 9. Venäläiset myyvät jo Suomesta hankkimiaan kiinteistöjä (Jarmo Huhtanen Helsingin Sanomat.2016.)

Venäläisten kiinteistöjen osto innon väheneminen on maanmittauslaitoksen rekisteripäällikkö Taisto Toppisen mukaan huomattu siitä, että parin viimevuoden aikana venäläiset ovat alkaneet myydä omistamiaan kiinteistöjä ostamisen si-

jaan. Osa näistä kiinteistöistä myydään toisille venäläisille, mutta nykyisin myös iso osa suomalaisille. Toppinen arvioi, että venäläisten kasvanut halu myydä omistamiaan kiinteistöjä johtuu Venäjän taloudellisesta ja poliittisesta tilanteesta, tämä on synnyttänyt epävarmuutta varsinkin keskiluokkaan kuuluvissa kiinteistönomistajissa. (Jarmo Huhtanen Helsingin Sanomat.2016.)

9.1.2 Asiantuntijoiden näkemykset venäläisten kiinteistöostojen lisääntymiseen Suomessa

Syitä venäläisten kiinteistön ostojen mahdolliseen lisääntymiseen, joita Kansanedustajat toivat ilmi kyselyssä. Suomi koetaan yhä turvalliseksi maaksi sijoittaa sekä hyvänä ja rauhallisena maana viettää vapaa-aikaa.

Venäjällä varsinkin keskiluokan varakkuus ja ostovoima tulee lisääntymään lähivuosina, joka tuo uutta volyymia markkinoille. Todennäköisesti kiinteistöjen keskihinta halpenee määrän lisääntyessä.

Kulkuyhteyksien ja maiden suhteiden parantuminen, sekä vapaamman liikkumisen yli rajojen uskottiin lisäävän kauppaa. (Työ- ja elinkeinoministeriö.2013.)

9.2 Tiivistelmä asiantuntijoiden mielipiteistä

Kansanedustajien mielipiteissä korostuu Suomen arvostus turvallisenä sijoituskohteena, jossa on puhdas luonto, joka on hyvien kulkuyhteyksien päässä. Turvallisen sijoituskohteen Suomesta tekee se, että täällä kiinteistöjen arvo kestää tasaisena.

10 Tulevaisuuden näkymät

Tulevaisuutena näemme, että venäläiset muodostavat yhä merkittävän tulonlähteen pien- ja keskisuurille yrittäjille Itä-Suomen alueella. Kuitenkaan räjähdysmäistä kiinnostusta tuskin ainakaan lähivuosina on tulossa. Analyysi perustuu

omiin näkemyksiimme, asiantuntijoiden artikkeleihin ja haastattelujen kautta saatuihin mielipiteisiin.

Mahdollisuuksia on paljon, kunhan ne osataan hyödyntää ja opitaan toimimaan venäläisten kanssa toimivalla tavalla. Mahdollisuutena näemme myös muodostaa kestävätkä kauppasuhteet ja näin ollen päästä olemaan yhtenä venäläisten arvostamana sijoituskohteena.

Uhkakuvia muodostaa nykyinen epävakaa maailmantilanne ja Suomalaisten kasvanut epäluuloisuus itäistä naapuriamme kohtaan koska he ovat ostaneet kiinteistöjä, tontteja ja rakennuttaneet kiinteistöjä sotilaallisesti strategisesti tärkeille alueille. Tämä on osaltaan luonut negatiivisia asenteita myös suomalaisia yrityksiä kohtaan jotka rakentavat venäläisille tilaajille.

Mielestämme suurin syy uhkakuvien muodostumiselle on ollut median vahvasti provosoiva uutisointi.

11 Johtopäätökset

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää keskeisimmät asiat venäläisten kiinnostuksista ja vaatimuksesta loma-asuntojen ja niiden ympäristön suhteen, sillä tämä kertoo myös rakentamisen kannalta olennaista tietoa. Haastattelujemme, ulkopuolisten tutkimusten sekä omien näkemystemme perusteella Suomen näkeminen hyvänä sijoituskohteena johtuu puhtaasta luonnosta laadukkaasta rakentamisesta sekä turvallisuudesta. Nämä arvot jokaisen venäläisten kanssa asioivan tulisi ottaa huomioon, mikäli aikoo luoda kestäviä kauppasuhteita heidän kanssaan. Venäläinen yritysmaailma poikkeaa suuriltaosin suomalaisesta yritysmaailmasta. Heille tärkeitä on ihmissuhteet ja tietty etiketti, jota heidän kanssaan tulee noudattaa. Jos yritys tai henkilö onnistuu rakentamaan heidän kanssaan luottamuksen, on venäläisasiakas valmis maksamaan hyvin ja valmis tekemään kaikkensa, että hyvät asiakkuussuhteet säilyvät.

Liite 1.

Kysymyksiä rakentajille/kiinteistövälittäjille

Liikevaihto (venäläisten osuus %),

Henkilöstömäärä?

Milloin aloittanut?

Milloin/miten venäiset valikoituneet asiakkaaksi?

Oliko itselläsi ennakkoluuloja venäläisiä kohtaan?

Onko mitään syytä jättää valitsematta venäläisiä asiakkaiksi?

Onko ongelmia?

Mitä erikoisia toiveita?

Millä tavalla muuttunut vuosien varrella?

Minkälainen tyypillinen asiakas?

Arvostavatko laatua/laatusertifikaatteja?

Budjetti?

Rakennuspaikka/tontin tai ostettavan kiinteistö, mikä vaikuttaa valintaan?

Valmis paketti vai arkkitehdin suunnittelema?

Mitä syytä välttää asioidessa?

Onko asiantuntevuutta vai käyttävätkö asiantuntijoita/rakennuttajaa?

Onko ilmennyt syytä miksi haluavat rakentaa tai ostaa Suomesta ja käyttää suomalaisia rakentajia?

Millä tavalla asiointi eroaa suomalaisten ja venäläisten välillä? Onko käyttäytymisetiketti samanlainen?

Onko hierarkia selvillä?

Luottamus ja verkostoituminen? Ovatko ratkaisevassa roolissa?

Ottavatko huomioon rakentajan asiantuntemuksen ja näkemyksen vai sanelevatko ehdottomat säännöt hankkeen kulusta?

Onko heillä omaa tietotaitoa rakentamisesta?

Mikä on heidän mielipiteensä suomen rakentamisen tai kiinteistön hankinnan byrokratiasta? Hoitavatko itse rakennusluvut/lainhuudatukset ja tarvittavat muut asiakirjat vai hoitaako joku muu?

Lähteet

Huhtanen, J. Venäläiset myyvät jo Suomesta hankkimiaan kiinteistöjä.

<https://www.hs.fi/kotimaa/art-2000002914299.html> Helsingin Sanomat.
5.8.2016.[Verkkolehti] Luettu 2.12.2017

Tutkimus- ja Analysointikeskus TAK Oy. Venäläiset vapaa-ajan asukkaina Suomessa 2030.https://uvy2012.files.wordpress.com/2015/02/temrap_20_2013_web_22052013.pdf Työ- ja elinkeinoministeriö. 20/2013 Luettu 5.1.2017

Dumell, M. Silminnäkiä Ruplakeitto. YLE. 18.9.2014. Katsottu 1.12.2017

Leningradin kartta. https://fi.wikipedia.org/wiki/Leningradin_alue Luettu 10.11.2017

Muurmanskin kartta. https://fi.wikipedia.org/wiki/Murmanskin_alue. Luettu 11.11.2017

Karjalan kartta <https://fi.wikipedia.org/wiki/Karjala>. Luettu 10.11.2017