
**ASUNNON OSTO JA RAHOITTAMINEN ESPANJASSA:
OPAS KOTIKARTION ASIAKKAILLE**



Ammattikorkeakoulun opinnäytetyö

Liiketalouden koulutusohjelma

Hämeenlinna, työn hyväksymispäivä

Oma Allekirjoituksesi

Heidi Clark

Hämeenlinna
Liiketalouden koulutusohjelma
Markkinointi

Tekijä	Heidi Clark	Vuosi 2012
Työn nimi	Asunnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille	

TIIVISTELMÄ

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia toimeksiantajan asiakkaita varten kokonaisvaltainen opas asunnon ostamisesta ja rahoittamisesta Espanjassa. Toimeksiantajana on Kotikartio S.L., joka on rekisteröitynyt kiinteistönvälitysyritys Espanjassa.

Opinnäytetyö on työelämälähtöinen ja muodoltaan toiminnallinen. Työn lopputuloksena on konkreettinen tuotos, eli Kotikartion asiakkaille laadittu asunnon osto-opas. Opinnäytetyöraportin teoreettiseen viitekehykseen on valittu lähteitä, jotka tukivat oppaan sisältöä ja ohjasivat oppaan laatimisessa. Teoreettinen viitekehys sisältää näin ollen tietoa kiinteistönvälityksestä Espanjassa, julkaisujen laatimisesta, visuaalisesta suunnittelusta, asunnon ostoprosessista Espanjassa ja asunnon rahoittamisesta. Teoreettisessa viitekehyksessä perustellaan myös mitä, miksi ja miten asunnon osto-opas on tehty.

Työn lopputuloksena valmistunut asunnon osto-opas on saavuttanut asetetut tavoitteet. Opas sisältää kaiken oleellisen tiedon asunnon ostosta Espanjassa ja asunnon rahoittamisvaihtoehdoista. Kotikartio on tyytyväinen tuotokseen ja uskoo asiakkaidensa saavan tarvittavaa tukea ja rohkaisua asunnon ostoon oppaan avulla.

Avainsanat Espanja, kiinteistönvälitys, opas, rahoitus

Sivut 38 s. + liitteet 16 s.

Hämeenlinna University of Applied Sciences
Degree Programme in Business and Administration
Marketing

Author	Heidi Clark Year 2012
Subject of Bachelor's thesis	The purchasing process of a home in Spain and the financing options: A guidebook for Kotikartio's customers

ABSTRACT

The purpose of this thesis was to create a comprehensive guidebook that describes the purchasing process of a home in Spain and the available financing options. The thesis was commissioned by Kotikartio S.L. which is a registered real estate agency in Spain.

This is a functional thesis. Its functionality is represented through a guidebook that was created for Kotikartio's customers. The theoretical framework consists of subjects that supported the contents of the guidebook and steered the creation of the guidebook. Therefore the theoretical framework consists of information on the Spanish brokerage, the composition of publications, graphic design, the home purchasing process in Spain and the available financing options. The what, why, and how in the creation of the guidebook is explained in the theoretical framework.

The completed guidebook has reached its set objectives and contains all relevant information about purchasing a home in Spain and the available financing options. Kotikartio is pleased with the product and they believe that their customers will get the needed support and encouragement to purchase a home with the help of the guidebook.

Keywords Spain, brokerage, guidebook, financing.


Pages 38 p. + appendices 16 p.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
1.1	Toiminnallinen opinnäytetyö	2
1.2	Työn rajaus, tavoitteet ja keskeiset käsitteet	3
1.3	Kiinteistönvälitys toimialana.....	3
1.4	Kotikartio S.L.....	4
2	OPPAAN LAATIMINEN	7
2.1	Prosessin kuvaus	8
2.2	Visuaalinen suunnittelu	9
2.2.1	Asettelumalli.....	10
2.2.2	Typografia	11
2.2.3	Tekstinasettelu	12
2.2.4	Kuvitus	13
2.2.5	Väritys	14
3	ASUNNON OSTO ESPANJASTA	15
3.1	Espanja asunnon ostajan kohteena	15
3.2	Kiinteistönvälitys Espanjassa	16
3.3	Asunnon oston suunnitteluvaihe	17
3.3.1	Asunnon valintakriteerit	17
3.3.2	Asuntotyypit	18
3.3.3	Kiinteistönvälittäjän valinta.....	19
3.4	Asunnon ostoon tarvittavat dokumentit	20
3.5	Asunnon ostoprosessi vaiheittain	21
3.6	Asunnon ostosta aiheutuvat kulut	23
3.7	Asunnon omistamiseen liittyvät kulut.....	24
4	ASUNNON RAHOITTAMINEN	25
4.1	Rahoituksen lyhennystavat.....	26
4.2	Rahoituksen korko.....	27
4.3	Asuntolaina Suomesta	28
4.4	Asuntolaina Espanjasta	29
5	POHDINTA JA OMA ARVIO	32
	LÄHTEET	35

LIITTEET

Liite 1 Asunnon osto turvallisesti Espanjasta -opas



1 JOHDANTO

Espanjan taloudellinen kriisi on vaikuttanut vahvasti maan asuntomarkkinoihin. Asuntojen hinnat nousivat maassa vakaasti vuodesta 1996 vuoteen 2007, jonka jälkeen asuntokupla puhkesi ja hinnat alkoivat hitaasti pudota. Vuoden 2008 maailmanlaajuinen finanssikriisi vaikutti Espanjan asuntomarkkinoihin huomattavasti, jonka jälkeen asuntojen hinnat suorastaan romahtivat. (Global property guide 2012.) Espanjalainen kiinteistöjen arviointiyritys Tilsa (2012) kertoo elokuun lehdistötiedotteessaan, että Välimeren rannikkoalueen asuntojen hinnat ovat laskeneet jo jopa 40 % vuoden 2007 huippuhinnoista. Asuntojen hintojen uskotaan laskevan vielä entisestään, sillä alhainen kysyntä, korkea työttömyysaste ja maan heikko taloudellinen tilanne estää asuntokaupan elpymisen vielä pitkän aikaa. Espanjan syvä lama on nostanut työttömyyden jopa lähes 25 prosenttiin (CBCNews 2012). Luottoluokittaja Standard & Poor's on pudottanut Espanjan valtion luottoluokituksen luokkaan BBB-, joka on jo lähellä roska-luokkaa. Luottoluokitus vaikuttaa varmasti myös maan asuntomarkkinoihin ja asuntojen hintojen jatkuvaan laskuun. (Kauppalehti 2012.)

Tilastokeskuksen (2012) mukaan suomalaiset matkustivat Espanjaan 380 000 kertaa vuonna 2010. Seuraavana vuonna matkoja oli jo 599 000. Espanjan suosio on siis kasvanut huomattavasti ja maa onkin suomalaisten matkailijoiden toiseksi suosituin kohde Viron jälkeen. Espanja on myös suomalaisten asunnonostajien suosikkikohde (Haapaniemi & Ferrando 2011, 22). Saartoala (sähköpostiviesti 26.3.2012) uskoo suomalaisten matkailun kasvavan vielä voimakkaasti seuraavien vuosien aikana, kun suuret ikäluokat siirtyvät eläkkeelle. Hänen näkemyksensä mukaan myös muuttaminen Espanjan aurinkoon tulee yleistymään lähivuosina. Haapaniemi (2008, 16) yhtyy Saartoalan mielipiteeseen väittämällä, että Espanjan asunnot tulevat olemaan erittäin suosittuja, kun Pohjois- ja Keski-Euroopan suuret ikäluokat jäävät eläkkeelle.

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on laatia toimeksiantajalle opas asunnon ostosta Espanjassa. Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii Kotikartio S.L., joka on rekisteröitynyt kiinteistönvälitysyriety Espanjassa. Kotikartion suomalaisille asiakkaille haluttiin koota kokonaisvaltainen opas, josta löytyy tietoa asunnon ostosta ja rahoittamisesta Espanjassa. Internetistä löytyy paljon tietoa asunnon ostosta Espanjassa, mutta tiedon löytämisen eteen joutuu tekemään paljon töitä, ja sivujen tiedot voivat olla vanhentuneita. Asunnon ostosivuilla on harvoin tietoa myös asunnon rahoittamisesta. Asunnon osto-oppaan avulla Kotikartion asiakkaat löytävät kaikki tiedot yhdestä paikasta. Kotikartiolla ei ole aikaisempaa asunnon osto-opasta, eikä tietoa asunnon ostoprosessista tai rahoittamisesta kotisivuillaan. Näin ollen työlle on ollut selkeä tarve.

Ajankohtaiseksi työn tekee Espanjan taloudellinen tilanne, josta on puhuttu paljon lähes koko tämän vuoden. Maan taloudellisen tilanteen heikkeneminen on vaikuttanut voimakkaasti kiinteistöalaan ja asuntojen hintojen laskuun. Espanjan taloudellinen kriisi on jo luonut erinomaisia myyntimahdollisuuksia usealle kiinteistönvälittäjälle Espanjassa, ja maassa on

vielä satoja tuhansia asuntoja myymättä. (Hanhinen 2012.) Voidaan siis sanoa, että Espanjassa on tällä hetkellä asunnonostajan markkinat. Vaikka Espanjan talous on ahdingossa, ovat Suomen lainojen korot pysyneet alhaisina ja valtion luottoluokitus korkealla, mikä edesauttaa suomalaisten lainan saantia. (Pehkonen sähköpostiviesti 11.6.2012). Nyt on siis suomalaisen asunnonostajan kannalta erinomainen ajankohta sijoittaa asuntoon Espanjassa.

Opinnäytetyöni on muodoltaan toiminnallinen. Siihen sisältyy itse tuotos, joka on laatimani asunnon osto-opas ja tämä opinnäytetyön raportti. Raportin teoreettinen viitekehys perustuu oppaaseen liittyvistä aiheista, eli kiinteistönvälityksestä, oppaan laatimisesta, visuaalisesta suunnittelusta, Espanjasta ja asunnon ostamisesta Espanjassa. Näiden lisäksi työn tietoperustaan sisältyy teoriaa asunnon rahoittamisesta suomalaisen ja espanjalaisen pankin kautta.

1.1 Toiminnallinen opinnäytetyö

Olen valinnut opinnäytetyön toteutustavaksi toiminnallisen opinnäytetyön, sillä työn lopputuloksena on konkreettinen tuote. Tuotoksena on opinnäytetyönä laadittu Asunnon osto turvallisesti Espanjasta -opas. Toiminnallisen opinnäytetyön tunnistaa siitä, että siinä on jokin konkreettinen produkti, eli esimerkiksi opas, ohjeistus, esite, tai tapahtuman järjestäminen.

Vilka (2010) mainitsee, että toiminnallisessa opinnäytetyössä yhdistyy toiminnallisuus, teoreettisuus, tutkimuksellisuus ja raportointi. Tärkeintä toiminnallisessa opinnäytetyössä on käytännön toteutus ja kirjallinen raportointi toteutuksesta. Tutkimusmenetelmiä ei välttämättä tarvitse käyttää toiminnallisessa opinnäytetyössä, eikä niitä ole käytettykään tässä opinnäytetyössä. Toiminnallisessa opinnäytetyössä ei ole tutkimuskysymyksiä tai -ongelmaa, vaan siinä perehdytään tietoperustaan ja teoreettiseen viitekehukseen. (Vilka & Airaksinen 2003, 9–10; 51.)

Laatimani asunnon osto-opas on tekstityyliltään ja ulkonäöltään aivan erilainen kuin opinnäytetyöraporttini. Se johtuu siitä, että opas on osa toimeksiantajani markkinointiviestintää ja näin ollen tyyliltään kohderyhmälähtöinen. Vilka ja Airaksinen (2003, 56–57) kertovatkin, että toiminnallisen opinnäytetyön laadinnassa on hyvä muistaa oppaan ja raportin tekstityylien eroavaisuudet koko projektin ajan. Toiminnallisessa osuudessa, eli oppaan laadinnassa, nähdään ammatillisen taidon, tiedon ja tutkivan tekemisen näyte. (Vilka 2010.)

Asunnon osto turvallisesti Espanjassa -oppaaseen olen kerännyt kirjallisuusteoriaa Espanjasta, kiinteistönvälityksestä, asunnon ostamisesta ja rahoittamisesta. Opinnäytetyöraporttiin olen valinnut niitä teoria-aiheita, jotka tukevat oppaan sisältöä ja ovat auttaneet minua oppaan laatimisessa. Työn teoreettisessa viitekehyksessä perustelen mitä, miksi ja miten asunnon osto-opas on tehty. Useat lehdet, kuten Espanjassa asuville suomalaisille tarkoitetut Olé -lehdet, ovat olleet oppaan laadinnassa erittäin hyödyllisiä. Olen käyttänyt osittain myös Internetin tietolähteitä. Opasta laatiesani olen perehtynyt julkaisun laatimisen ja visuaalisen suunnittelun teori-

aan. Näiden lisäksi olen osallistunut Koti Ulkomailla -messuille kahdesti. Messuilta olen saanut paljon hyödyllistä tietoa asiantuntijoiden luennoilta ja näytteilleasettajilta. Haastattelin myös kiinteistönvälitys- ja rahoitusalan ammattilaisia, jotta saisin mahdollisimman ajankohtaista tietoa. Muutamat suomalaiset henkilöt, jotka ovat jo käyneet läpi tämän asunnon ostoprosessin Espanjassa, ovat antaneet minulle vinkkejä siitä, mitä tietoa oppaassa pitää ehdottomasti olla. Vilkan (2010) mukaan tutkimustiedon kerääminen on tärkeä osa toiminnallista opinnäytetyötä, sillä opas on laadittava perustellusti.

Opinnäytetyöraportin alussa käyn lyhyesti läpi kiinteistönvälitysalaa ja toimeksiantajaani, jonka jälkeen esitän oppaan prosessikuvauksen. Siitä jatkan asunnon ostamiseen Espanjassa ja asunnon rahoittamiseen Suomessa ja Espanjassa. Lopuksi pohdin ja arvioin opinnäytetyön oppaan onnistumista ja omaa oppimistani.

1.2 Työn rajaus, tavoitteet ja keskeiset käsitteet

Vaikka toimeksiantajan liiketoimintaan kuuluu omistusasuntojen välittämisen lisäksi vuokra-asuntojen välittämistä, on tämä opinnäytetyö rajattu koskemaan ainoastaan asunnon ostoa Espanjassa ja asunnon rahoittamista. Asunnon vuokraukseen ei perehdytä tässä työssä lainkaan. Opinnäytetyöraportti sisältää myös asunnon osto-oppaan laatimiseen liittyvää tietoperustaa ja prosessin kuvausta.

Työn ensisijaisena tavoitteena on tuottaa toimeksiantajalleni sellainen opas, josta toimeksiantaja ja heidän asiakkaat hyötyvät. Toivon, että oppaan avulla saataisiin Kotikartion asiakkaiden mielenkiinto ja ostohalu herätettyä. Toivon tietenkin myös, että oppaan avulla toimeksiantajani saisi uusia asiakkaita ja lisämyyntiä. Opinnäytetyöprosessin tavoitteena on syventyä julkaisun laatimiseen, visuaaliseen suunnitteluun, asunnon ostamiseen ja asunnon rahoittamiseen työelämälähtöisen työn avulla. Toivon kehittyväni opinnäytetyöprosessin aikana ja saavani lisää tietoa ja taitoa alojen ammattilaisilta. Tämän toiminnallisen opinnäytetyöprosessin kautta pyrin myös yhdistämään oppaan laadinnan teoreettiseen raporttiin ja sen avulla perustelevaan ammatillisen osaamiseni markkinoinnin ja rahoituksen alalla. Perinteistä tutkimusongelmaa ei tässä työssä ole, mutta työn tarkoituksena on löytää vastauksia siihen, kuinka asunnon osto Espanjassa toimii ja mitä eri asunnon rahoitusvaihtoehtoja suomalaisilla asunnon ostajilla on. Työssä etsitään myös vastauksia siihen, kuinka julkaisu (opas) laaditaan ja mitä julkaisun visuaalinen suunnittelu pitää sisällään.

Tämän opinnäytetyön keskeisiä käsitteitä ovat Espanja, kiinteistönvälitys, julkaisujen laadinta, visuaalinen suunnittelu, asunnon ostaminen ja asunnon rahoittaminen.

1.3 Kiinteistönvälitys toimialana

Suomessa kiinteistönvälitysyrityksiä on suunnilleen 1 400. Ala työllistää yli 4 000 päätoimista työntekijää. Tämän lisäksi se työllistää myös suuren

joukon alihankkijoita ja yhteistyökumppaneita. (Malila 2011, 5.) Kiinteistönvälitys on yritystoimintaa, jossa saatetaan kaupan osapuolet yhteen tulon tai muun taloudellisen hyödyn saamiseksi. Kiinteistönvälittäjä voi olla elinkeinoharjoittaja, yritys tai muu henkilö, ja hän on asuntokaupan asiantuntija. Kaupan kohde on tässä tapauksessa kiinteistö, sen osa tai asunto-osake. Kiinteistö- ja asuntokaupan lisäksi kiinteistönvälittäjä harjoittaa vuokraustoimintaa. Suomessa kiinteistönvälitystä saa harjoittaa vain kiinteistönvälitysliikkeeksi rekisteröitynyt yksityinen elinkeinoharjoittaja, tai oikeushenkilö. (Kasso 2005, 571–572; Kasso 1999,12.) Espanjassa tilanne on hieman erilainen, sillä Espanjassa yksi kiinteistö voi olla useiden kiinteistönvälittäjien myytävänä. Se on Espanjassa täysin laillista. Kiinteistönvälittäjiltä ei vaadita laillistettua kiinteistönvälittäjän tutkintoa ja kuka tahansa voi toimia kiinteistönvälittäjänä Espanjassa. (Haapaniemi 2008, 23.)

Kiinteistönvälittäjän tulee aina toimia asianmukaisesti ja huomioida kiinteistönvälittäjän eettiset säännökset. Hän palvelee aina asiakkaita ystävällisesti, huolellisesti, ammattitaitoisesti ja kuluttajan etua ajatellen. Välitysvälityslaki edellyttää, että jokainen kiinteistönvälittäjä noudattaa hyvää välitystapaa. Laissa ei ole kuitenkaan erillistä mainintaa siitä, mitä hyvä välitystapa käytännössä tarkoittaa. Tämän takia Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto on laatinut oman ohjekirjan: Hyvä Välitystapa. Kirjasta löytyy ohjeita välitystoiminnan ammattimaiseen hoitamiseen. Ohjekirjasta löytyy tietoa sekä kuluttajille että kiinteistönvälittäjille. Hyvään välitystapaan sitoutunut kiinteistönvälittäjä tuntee kiinteistönvälityksen lainsäädännön ja voimassa olevat käytännöt. Osaavalla toiminnallaan hän varmistaa asuntokaupan turvallisen toteutumisen. Hän viihtyy ihmisten parissa ja haluaa työskennellä asiakaspalvelussa. Kiinteistönvälittäjän tulee myös hallita esimerkiksi kiinteistönvälityksen ydinsisällön, alan lainsäädännön ja markkinoiden toimintaympäristön. (Hyvä Välitystapa 2009; Katsaus kiinteistönvälitysalalle, 2008.)

Internetissä surffaillessa on helppo huomata, että suomalaisten omistamia kiinteistönvälitysyhtiöitä löytyy Espanjasta kymmenittäin ja kilpailu asiakkaista on kovaa. Tämän takia on tärkeää, että yritys pystyy erottautumaan kilpailijoistaan. Rekisteröitynyt kiinteistönvälitysyhtiö, jolla on vahva ammattitaito ja pitkä kokemus alalta, luo uskoa ja luottamusta kuluttajiin. Tärkeää on, että yritys pystyy luomaan kuluttajaan luottavaisen ja turvallisen olon. Yrityksen pitää myös tunnistaa oma kohderyhmä, jotta osataan suunnitella oikeanlaista markkinointia ja palvelua. (Wolff 2009, 44–45.) Kiinteistönvälitystoiminnassa henkilökohtainen myyntityö nousee ensiarvoisen tärkeäksi osa-alueeksi ja myyjän on ymmärrettävä kuluttajien ostokäyttäytymistä. Kiinteistönvälitysyhtiöiden kovan kilpailun takia on myös tärkeää, että yritys seuraa asuntomarkkinoiden kehitystä jatkuvasti ja tuntee kilpailijansa sekä heidän tuotteensa.

1.4 Kotikartio S.L.

Kotikartio S.L. on Espanjassa virallisesti rekisteröitynyt yritys, joka välittää asuntoja vuokralle ja omistukseen pääosin aurinkorannikolla. Yrityksen omistajat ja työntekijät ovat suomalaisia ja kiinteistönvälitys on ensisijaisesti suunnattu suomalaisille henkilöille. Asiakkaita palvelee suomen

lisäksi ruotsiksi, englanniksi ja tietenkin espanjaksi. Yrityksen ovat perustaneet nurmijärveläiset Hemmo Saartoala ja Lauri Eskola sekä suomalaisen keskuudessa hyvin tunnettu vuokra-asuntojen välittäjä Maarit Aro. (Saartoala sähköpostiviesti 26.3.2012.)

Yrityksen ammattitaitoinen ja asiakaslähtöinen henkilökunta välittää vuokra- ja omistusasuntoja suomalaisille yli 10 vuoden kokemuksella. Henkilökunnalla on erittäin vahva paikallistuntemus ja vankka kokemus maan tavoista. Kotikartion henkilökunnan tavoitteena on tarjota asiakkailleen luotettavaa, uskottavaa ja etenkin turvallista palvelua. Sipilän (2005, 24) mukaan yritys pystyy luomaan todellista luotettavuutta syvällä ja monipuolisella osaamisella, selkeillä sopimuksilla ja sopimusten noudattamisella. Palvelu on täsmällistä ja lupauksista pidetään kiinni. Näiden asioiden lisäksi luotettavuuteen kuuluvat myös toimintaprosessien ja aikataulujen hallinta, sekä yllättävien ongelmatilanteiden hallinta. Saartoala (sähköpostiviesti 26.3.2012) kertoo, että Kotikartiosta mahdolliset ongelmatilanteet pyritään selvittämään saman tien. Kotikartion toiminnan pääpaino on asiakkaalle annettussa palvelussa, jonka laadun tulisi aina olla erinomainen. Yrityksen tarkoituksena on tehdä välityksestä vaivatonta, mutta kuitenkin lain pykälät täyttävä prosessi.

Kiinteistönvälittäjien vuorovaikutustilanteissa on tärkeää, että kiinteistönvälittäjää saa voitettua asiakkaan luottamuksen. Kiinteistökaupoissahan on yleensä kyse suuresta kuluttajan ostopäätöksestä. Kotikartion palvelun tavoitteena on tarjota asiakkaalle turvallinen palveluprosessi, joka lähtee liikkeelle hyvästä luottamuksesta ja asiantuntevasta ja ammattimaisesta palvelusta. (Lahtinen & Isoviita 2004, 24.)

Myös asuntojen korkealuokkainen kunto on yritykselle ensiarvoisen tärkeä asia, sillä suomalaiset osaavat vaatia hyvää laatua. Kotikartio välittää vain sellaisia asuntoja, jotka täyttävät yrityksen asettamat kriteerit. Asuntojen varustetasoa kohotetaan säännöllisesti ja niiden kuntoa sekä laatua ylläpidetään. Kotikartio tarjoaa asiakkailleen myös muita oheispalveluja, jotka tekevät asumisen ja lomailun mukavaksi. Oheispalveluja ovat esimerkiksi lentokenttäkuljetukset, autonvuokraukset, muuttoavun, kaupassa käynnit ja käänös- sekä tulkkauspalvelut. (Saartoala sähköpostiviesti 26.3.2012.)

Kotikartion tilat sijaitsevat Espanjan aurinkorannikon Fuengirolassa ns. Junakadulla, lähellä Los Bolichesin asemaa. Liikepaikka on keskeinen ja hyvä sijainniltaan. Asiakkaita palvellaan toimistossa arkisin kello 10–16. Yrityksen verkkosivuilta, www.kotikartio.com, voi etsiä vapaita asuntoja omistus- ja vuokra- käyttöön sekä tutustua yrityksen tarjoamiin oheispalveluihin. Verkkosivuilta löytyvät myös yrityksen yhteystiedot. (Saartoala sähköpostiviesti 26.3.2012.)

Yrityksen kohderyhmät ovat eläkeläiset, etätyöläiset ja opiskelijat. Opiskelijat ovat pääosin kiinnostuneita vuokra-asunnoista. Etenkin eläkeläisiä ja etätyöläisiä kiinnostavat vuokra-asuntojen lisäksi omistus-asunnot. Yrityksen markkinointi on hyvin pientä, pääosin verkkomainontaa omien kotisivujen kautta. Kotikartio on hyödyntänyt lehti- ja radiomainontaa, mutta nämä markkinointiviestinnän keinot eivät ole olleet kovin tuloksellisia.

Lehtimainonta on melko kallista mainontaa, eikä välttämättä kannattavaa toimintaa, jos siitä ei seuraa hyvää tulosta (Lahtinen & Isoviita 2004, 135).

Kotikartio osallistuu säännöllisesti alan messuille ja markkinoi yritystään siellä. Messut ovat yksi tärkeä myyninedistämiskeino. Messut voivat olla joko kuluttajille tai alan ammattilaisille tarkoitettuja. Messujen päätavoitteena on esitellä omaa yritystä ja sen tarjontaa. Messuilla luodaan myös uusia asiakaskontakteja. (Bergström & Leppänen 2007, 240.) Kotikartio osallistuu pari kertaa vuodessa Koti Ulkomailla -messuille Helsingissä. Koti Ulkomailla -messut ovat Suomen suurin ulkomaankohteiden kiinteistöväilytystapahtuma ja vierailijoita on paljon. Messutoiminta on tehokasta markkinointia, mutta siihen pitää valmistautua huolella. Yrityksellä pitää olla ammattimaiset esittelijät paikalla ja paljon erilaista materiaalia jaettava. (Lahtinen & Isoviita 2004, 147.) Asunnon osto-oppaastani laaditan mahdollisesti tulostettu esite, jota Kotikartio jakaa asiakkailleen messuilla.

Kotikartion verkkosivut toimivat yrityksen markkinointiviestinnän perustana. Sivuilta löytyvät asunnon myynti- ja vuokrauskohteet, yrityksen tarjoamat lisäpalvelut, ajankohtaiset uutiset ja yrityksen yhteystiedot. Myös linkki yrityksen Facebook -sivuille löytyy verkkosivuilta. Wulff (2009, 130) muistuttaa, että Facebook -sivut ja muut sosiaaliset mediat kaipaavat yritykseltä aktiivista osallistumista, päivittämistä ja vuorovaikuttamista, jotta niistä olisi oikeasti yritykselle hyötyä. Facebookissa ei pitäisi siis olla vain olemisen takia.

Sosiaalinen media, kuten Facebook, Twitter ja YouTube, käytetään markkinointiviestinnän keinona pääosin luomalla vuoropuhelua asiakkaiden kanssa ja rakentamalla yrityksen brändiä (Mainostajien liitto 2011). Myös Hall (2009, 126) korostaa vuoropuhelun tärkeyttä sosiaalisessa mediassa. Hän mainitsee Facebookin ja Twitterin lisäksi Google+- ja LinkedIn -sivustot mahdollisina sosiaalisen median kanavina. Verkkosivut ja sosiaalinen media ovat tänä päivänä tehokkaat yrityksen mainonnassa. Niiden avulla yritys pystyy tavoittamaan suuren määrän kävijöitä. Verkkosivut ja sosiaalinen media ovat yritykselle kustannustehokkaita markkinointiviestinnän keinoja, joita yrityksen kannattaa ehdottomasti kehittää ja päivittää säännöllisesti. Näiden kanavien avulla yritys pystyy myös keräämään hyödyllistä tietoa asiakkaistaan ja analysoimaan niitä. Analysoitujen tietojen perusteella yritys saa ensiarvoista tietoa markkinoinnin onnistumisesta ja pystyy kehittämään markkinointia entisestään. (Sheehan 2010, 51.)

2 OPPAAN LAATIMINEN

Opinnäytetyönä laadittu asunnon osto-opas on osa Kotikartion markkinointiviestintää ja olennainen osa tätä opinnäytetyötä. Markkinointiviestinnän tarkoituksena on tehdä yritys näkyväksi ja tiedottaa kuluttajia yrityksen tuotteista ja palveluista. Sen tavoitteena on myös luoda kuluttajille tietämyyppisiä mielikuvia yrityksestä ja sen tarjonnasta. Markkinointiviestinnällä pyritään vaikuttamaan kuluttajien asenteisiin ja herättämään heidän ostohalunsa. (Puustinen & Rouhiainen 2002, 224; Vuokko 2003, 27.) Tehokas markkinointiviestintä saadaan aikaan niin sanotun AIDA-periaatteen avulla. AIDA tulee englanninkielisistä sanoista attention, eli huomion herättäminen, interest, innostuksen aikaansaaminen, desire, ostohalun nostattaminen ja action, eli toiminnan aikaansaaminen. Yrityksen menestys riippuu siitä, kuinka hyvän vuorovaikutussuhteen se pystyy saavuttamaan markkinointiviestinnällään ja kuinka hyvin se onnistuu saavuttamaan yllä mainitun AIDA-mallin markkinointiviestinnällään. (Kotler, Armstrong, Wong & Saunders 2008.)

Puustisen ja Rouhiaisen (2002, 225) mielestä hyvään markkinointiviestintään kuuluvat luovuus, informatiivisuus, sanoman yksinkertaisuus ja selkeys. Markkinointiviestinnän on oltava myös mielenkiintoista ja kertoa, kuinka kuluttajien tarpeet saadaan yrityksen tuotteiden tai palveluiden avulla tyydytettyä. Informoivan viestinnän avulla yritys välittää kuluttajille tietoa esimerkiksi tuotteistaan, palveluistaan, hinnoistaan ja saatavuudesta. (Lahtinen & Isoviita 2004, 118.) Asunnon osto-opas on hyvä esimerkki Kotikartion informoivasta viestinnästä.

Markkinointiviestinnän ongelmaksi nousee nykypäivän jatkuva informaatiotulva. Viestejä tulee rajattomia määriä jokaisista kanavista. Yrityksen pitää selvittää, millä markkinointiviestinnän keinoin se pystyy erottautumaan muusta informaatiomassasta. Markkinointiviestinnän suurin haaste onkin erottautuminen muista. (Puustinen & Rouhiainen 2002, 225.) Yrityksen pitää saada markkinointiviestinnällään valittu kohderyhmä kiinnostumaan ja innostumaan palvelusta sekä herättämään kohderyhmän ostohalu.

Asunnon osto-oppaan pääasiallinen tavoite on lisätä kuluttajien tietoisuutta aiheesta, olemalla informatiivinen ja tarjoamalla hyödyllistä tietoa Kotikartion nykyisille ja tuleville asiakkaille. Tavoitteena on herättää kuluttajien kiinnostus asunnon ostosta Espanjassa. Oppaan avulla pyritään myös vaikuttamaan kuluttajien ostohaluun ja luomaan mielikuvia Espanjassa asumisesta aitojen espanjalaisten kuvien avulla. Opas on pyritty kirjoittamaan myynnilliseen viestintätyyliin. Markkinointiviestinnän kohderyhmiä ovat tämän oppaan laatimisessa ajateltu olevan jo eläkkeellä olevat kuluttajat, eläkkeelle siirtyvät kuluttajat ja etätyöläiset. Suurin osa ulkomaalaisista asunnon ostajista Espanjassa ovat yli 50-vuotiaita. (Andersson 2012.)

Toimeksiantaja on nimennyt oppaan. Opas sisältää yleistietoa Espanjasta ja aurinkorannikosta, tietoa asunnon ostamisesta ja siihen liittyvistä eri vaiheista. Opas sisältää myös tietoa asunnon rahoittamisesta sekä Suomessa että Espanjassa. Tässä luvussa käyn läpi oppaan laatimiseen liittyvää

prosessin- ja teorian kuvausta. Aluksi kerron lyhyesti, mitä vaiheita oppaan laatimisessa käydään läpi, jonka jälkeen siirryn oppaan visuaalisen suunnittelun pariin.

2.1 Prosessin kuvaus

Oppaan laatiminen on alkanut oppaan sisällön suunnittelulla yhdessä toimeksiantajan kanssa. Vaikka Kotikartion toimintaan kuuluukin asuntojen vuokrausvälitystä, sovimme, että opas sisältää ainoastaan asunnon ostoon ja rahoittamiseen liittyvää tietoa. Näin oppaasta ei tulisi liian laaja. Oppaan sisällön lisäksi mietimme oppaan visuaalista ilmettä ja mihin tarkoitukseen opasta laaditaan. Opas päätettiin laatia Microsoft Word -tekstinkäsittelyohjelmalla, sillä käytössä ei ollut kehittyneempiä grafiikka- tai taitto-ohjelmia.

Elisa Pesosen (2007, 3) mukaan oppaan laatijan on ensiarvoisen tärkeä tietää, mikä oppaan perusviesti on. Tämän takia minun oli selvitettävä, onko oppaan tarkoituksena Kotikartion markkinointi, imagon vahvistaminen tai tiedon välittäminen. Oppaan sisältöä suunniteltaessa tulin siihen lopputulokseen, että opas on ennen kaikkea tiedon välittämisen väline. Lisäksi oli selvitettävä kenelle opas laaditaan, eli mikä on oppaan kohderyhmä. Kirjoittamisen kaksi tärkeintä kysymystä tähän ovat kenelle ja miksi (Uimonen 2005, 209). Tiesin, että opas tulee yrityksen verkkosivuille luettavaksi ja että Kotikartion asunnon ostajiin kuuluu pääosin eläkeläiset, pian eläkkeelle siirtyvät ja etätyöläiset. Nyt minulle oli selvää kenelle ja miksi. Olin siis valmis aloittamaan.

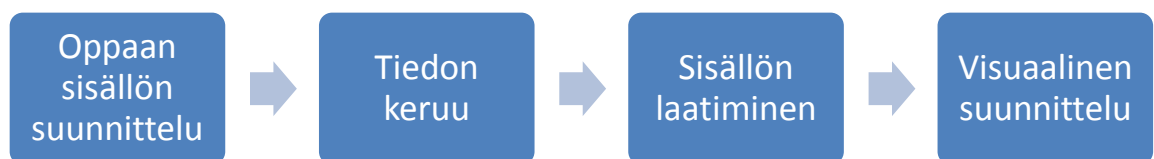
Sisällön suunnittelun jälkeen oli kerättävä teoriaa oppaan laadintaa varten. Kirjastosta löysin kirjoja Espanjasta, asunnon ostamisesta ja asunnon rahoittamisesta. Osallistuin Koti Ulkomailla -messuille, josta sain asiantuntijaluennoitsijoilta tietoa asunnon ostamisesta ja rahoittamisesta Espanjassa. Otin yhteyttä kotimaisiin ja espanjalaisiin pankkeihin selvittääkseni asunnon rahoittamiseen liittyviä asioita. Surffailin myös Internetissä ja tutustuin vastaavanlaisiin muihin oppaisiin, jotta saisin niistä jotain ideoita. Uimosen (2005, 220) mukaan kirjoittajan on hyvä hypätä lukijoiden housuihin ja miettiä, mitä kysymyksiä heidän päässään pyörii. Minä menin asetta pidemmälle ja haastattelin sähköpostitse muutamaa suomalaista henkilöä, jotka olivat ostaneet asunnon Espanjasta ja näin ollen jo läpikäyneet asunnon ostoprosessin. Halusin haastattelujen avulla selvittää, mitkä asiat olivat heille epäselviä, tai monimutkaisia, kun he olivat ostaneet asunnon Espanjasta. Kysyin heiltä myös, mitä vinkkejä he antaisivat asunnon ostajille. Näiden tietojen avulla pystyisin suunnittelemaan oppaan sisältöä entistä paremmin.

Kun teoriaa oli saatu kasaan miellyttävä määrä, siirryin kirjoittamisen pariin. Alasillan (2000, 141) mukaan kirjoittajan pitäisi ensisijaisesti keskittyä suunnitteluun ja perehtyä tekstin tuleviin lukijoihin. Opasta laatiessani huomasin, että minun oli ensin tutustuttava kirjoittamisen teoriaan, jotta tietäisin miten minun pitäisi kirjoittaa. Hain siis kirjastosta kirjoja julkaisujen laatimisesta. Teoriaan tutustumisen jälkeen olin oppinut, niin kuin

Alasiltakin (2000, 14) mainitsi, että minun pitää miettiä, mitä oppaan lukijat tekstistä odottavat. Mitkä asiat ovat heille tärkeitä ja mitä he haluavat oppia? Tähän kysymykseen sain hyviä vastauksia jo asunnon Espanjasta ostaneilta henkilöiltä.

Uimosen (2005, 213) mukaan on kiinnitettävä paljon huomiota tekstin silmäläilyyteen, rakenteellisuuteen ja kielelliseen helppouteen, kun laatii tietokoneen ruudulta luettavia tekstejä. Uimonen (2005, 215; 234) mainitsi myös sen, että tietoja kannattaa sijoittaa kuviin, graafisiin kuvioihin, tietoruutuihin tai laatikoihin. Niiden avulla tekstin visuaalinen mielenkiinto kasvaa, joten päätin, että haluan hyödyntää niitä oppaassa jos kuinkin mahdollista.

Kun olin saanut oppaan sisällön kasaan, oli oppaan haastavimman osuuden, eli visuaalisen suunnittelun aika. Pesonen (2007, 2) toteaa Julkaisijan käsikirjassaan, että visuaalinen suunnittelu antaa oppaan viestille sen ilmeet, eleet, äänensävyyn ja painotuksen. Hän lisää vielä, että visuaalinen suunnittelu tulee olemaan oppaan perusta. Sen avulla varmistetaan viestin perillemeno. Ymmärsin kuinka tärkeä osa oppaan onnistumista tämä visuaalinen suunnittelu oli. Parker (1998, xix) muistutti minua vielä siitä, että tänä päivänä tehokas visuaalinen suunnittelu on tärkeämpää kuin koskaan, sillä oppaallani tulee olemaan paljon kilpailijoita. Tämän lisäksi hän mainitsi, että ellei oppaani onnistu luomaan positiivista ensivaikutelmaa asiakkaan mielessä, tulee Kotikartion henkilökunnalla olemaan huomattavasti vaikeampaa tehdä asiakkaan kanssa kauppaa. Tunsin kuinka paineet kasvoivat ja halusin, että oppaasta tulee visuaalisesti onnistunut. Ongelmana oli kuitenkin se, ettei minulla ollut kokemusta eikä osaamista visuaalisesta suunnittelusta. Näin ollen menin takaisin kirjastoon ja etsin kirjoja visuaalisesta suunnittelusta ja julkaisujen laatimisesta. Oli aika oppia visuaalisen suunnittelun ja julkaisun laatimisen salat. Alla oleva kuvio osoittaa vielä oppaan laatimisen eri prosessivaiheet. Seuraavassa kappaleessa tutustumme syvemmin visuaaliseen suunnitteluun.



Kuvio 1. Oppaan laadinnan eri prosessivaiheet

2.2 Visuaalinen suunnittelu

Parker (1998, 1–5) toteaa Hyvältä näyttää -kirjassaan, että yksi visuaalisen suunnittelun haasteista on se, ettei sillä ole vakiosääntöjä. Hän uskoo kuitenkin, että hyvään visuaaliseen lopputulokseen päästään kokeilemalla erilaisia vaihtoehtoja, luottamalla omiin näkemyksiin, huomaamalla että hyvä suunnittelu on jatkuva prosessi ja omistautumisella yksityiskohtiin. Hän kannustaa kokeilemaan useita ideoita siksi, että onnistunut suunnittelu on

yleensä yrityksen ja erehdyksen lopputulos. Parker (1998, 5) kannustaa myös etsimään inspiraatiota muista julkaisusta ja pitämään leikekirjaa löydetyistä inspiraation lähteistä.

Parker (1998, 8) varoittaa siitä, että oppaan laatija ei saisi innostua liikaa grafiikkaohjelmien ominaisuuksista, sillä niiden liikakäyttö voi helposti tehdä oppaan ulkoasusta sotkuisen. Oppaan laadinnassa käytin Microsoft Word -tekstinkäsittelyohjelmaa, jossa ei ole läheskään yhtä paljon ominaisuuksia kuin monessa muussa grafiikkaohjelmassa, joten en uskonut tämän vaikuttavan laadittavaani oppaaseen. Ominaisuuksien käytön ei tulisi missään tapauksessa häiritä viestin selkeyttä, vaan visuaalisen suunnittelun ja tekniikan pitäisi vain tehostaa viestin perillemeno. Parkerin (1998, 18) mukaan tämän tyyppiseen itsehillintään kuuluu muun muassa se, että oppaassa pysytään vain muutamassa kirjasintyyppissä ja kirjasinkoossa.

2.2.1 Asettelumalli

Sekä Parker (1998, 11) että Pesonen (2007, 9) muistuttavat, että julkaisun ulkoasun johdonmukaisuus on erittäin tärkeää visuaalisessa suunnittelussa. Johdonmukaisella ulkoasulla saadaan oppaan sisäinen tasapaino säilymään. Jotta oppaan ulkoasusta saadaan johdonmukainen, on tärkeä suunnitella oppaalle asettelumalli. Tämä on Parkerin (2008, 51) mielestä visuaalisen suunnittelun ensimmäinen askel. Asettelumallilla suunnitellaan sivun ja pinnan jakamisen perusratkaisua, eli määritellään esimerkiksi sivujen marginaalit, palstojen määrä ja palstojen leveys. Marginaalit vaikuttavat suoraan sivun tunnelmaan. Esimerkiksi leveillä marginaaleilla saadaan aikaan vaaleampi, ilmavampi ja juhlavampi kokonaisuus. Leveätä marginaalia voi hyödyntää myös kuvien tai tietolaatikoiden sijoittelussa. (Pesonen 2007, 10–12.)

Oppaan sisältö voidaan jakaa yhteen tai useampaan palstaan. Parkerin (2008, 27) mukaan palstan leveydellä voidaan vaikuttaa oppaan luettavuuteen. Sopiva palstamäärä määräytyy oppaan sivukoon ja tekstin määrän mukaan. Palstan leveyteen vaikuttaa myös kirjainten koko. Parker muistuttaa, että kaikkien sivuilla olevien palstojen ei kuitenkaan tarvitse olla yhtä leveitä, vaan palstojen leveyksiä voidaan vaihdella. Sopivasta palstan leveydestä ja rivin pituudesta voidaan olla useita eri mieltä. Pesonen (2007, 34) suosittelee ihanteelliseksi rivipituudeksi 50–60 merkkiä. Hänen suosituksena perustuvat ihmisen tapaan hahmottaa tekstiä.

Näiden tietojen pohjalta päätin, että opas laaditaan A4 sivukoolle ja se sisältää vain yhden palstan. Oppaan oikea marginaali on 2,5 cm ja vasen 1,5 cm. Halusin, että oikea marginaali on melko leveä, jotta saisin aikaiseksi ilmavamman kokonaisuuden. Huovilan (2006) mukaan sivun ylämarginaaliin sijoitettu kohde tulee hyvin esiin sommittelutilasta. Näin ollen sivun ylämarginaaliksi valitsin 2,5 cm, johon lisäsin ylätunnisteeksi Kotikartion logon. Sivun alamarginaali on 1,2 cm. Alamarginaalin keskiosaan lisäsin sivunumerot, sisällysluettelon jälkeiseltä sivulta alkaen. Vaikka oikea marginaali onkin leveä, en halunnut lisätä siihen kuvia tai tekstilaatikoita, ettei sivu menetä ilmavuuttaan.

2.2.2 Typografia

Korpelan (2010, 11) mukaan typografian tarkoituksena on esittää teksti kiinnostavalla ja helppolukuisella tavalla. Typografian tarkoituksena on myös esittää teksti lukijan silmää miellyttävällä tavalla. Verkkojulkaisun typografian suhteen on tärkeää, että leipäteksti on helppolukuista ja miellyttävää. Miellyttävyydellä tarkoitetaan sitä, että typografian ulkonäkö ei ärsytä lukijaa.

Parker (2008, 51) väittää, että typografia, eli kirjasintyyppien valinta vaikuttaa oppaan ulkoasuun enemmän kuin mikään muu yksittäinen visuaalinen elementti. Se luo oppaaseen tunnelmaa ja kertoo laatijan asenteesta. Olen Parkerin kanssa pitkälti samaa mieltä, sillä epäonnistunut kirjasintyyppivalinta voi helposti estää lukijaa ymmärtämästä oppaan viestiä. Kirjasintyyppi voi jopa olla niin vaikealukuinen, että lukija ei viitsi edes yrittää.

Kirjaimet voidaan jakaa karkeasti kahteen ryhmään: antiikva- ja groteski-kirjaimiin. Antiikva- kirjaimissa on pienet päätteet viivojen päässä. Niitä käytetään usein leipätekstissä, sillä kirjainten päätteet ohjaavat lukijan katsetta kirjaimesta toiseen, ja helpottavat näin ollen sanojen ja lauseiden hahmottamista. Tässä raportissa käytettävä Times New Roman- kirjasintyyppi on hyvä esimerkki antiikva- kirjaimista. Sen sijaan groteski- kirjaimissa ei ole lainkaan päätteitä. Ne sopivat mainiosti muun muassa otsikoihin ja kuvateksteihin. Kirjainten päätteettömyyden takia teksti voi olla vaikealukuista, eikä groteskia sen takia käytetä pitkissä teksteissä. Tunnetuin groteski- kirjaintyyppi on Helvetica. (Parker 2008, 52–55.)

Eri kirjasintyyppinä kokeiltaessa oli mielenkiintoista huomata, kuinka suuri kokoero kirjasintyyppien välillä voi olla, vaikka kirjainten pistekoko onkin sama. Kokeilin paljon eri kirjasintyyppinä ja lopullinen valinta oli vaikea. Oppaan laadinnassa päädyin käyttämään leipätekstinä MV Boli-kirjasintyyppiä, kokoa 13. MV Boli on mielestäni erittäin selkeä kirjasintyyppi. Kirjainten välissä on enemmän tilaa. Kirjaimet erottuvat myös selkeästi toisistaan, joka Pesosen (2007, 31) mielestä parantaa tekstin luettavuutta. Tavoitteenani olikin, että oppaan luettavuus on erittäin hyvä.

Otsikoihin valitsin lihavoidun Copperplate Gothic Light- kirjasintyyppin, kokoa 14, jotta oppaan otsikot erottuisivat muusta tekstistä paremmin. Myös kansilehden otsikkoon on käytetty Copperplate Gothic Light- kirjasintyyppiä, mutta hieman suurempaa kirjasinkokoa. Käytetty kirjasinkoko on 20 ja otsikko on lihavoitu. Alla näkyvät esimerkit käytetyistä leipätekstin ja otsikoiden kirjasintyypeistä:

- Tämä on esimerkki oppaan leipätekstin MV Boli- kirjasintyyppistä, kokoa 13.
- **TÄMÄ ON ESIMERKKI OPPAAN OTSIKOIDEN COPPERPLATE GOTHIC LIGHT- KIRJASINTYYPPISTÄ, KOKOA 14, LIHAVOITUNA.**

Pesosen (2007, 29; 31) mukaan tekstin luettavuuteen ja selkeyteen pitää kiinnittää enemmän huomiota silloin, kun oppaassa on paljon tekstiä. Hyvään luettavuuteen vaikuttavat kirjasintyyppin lisäksi muun muassa kirjainkoko, sanavälit, rivin pituus, riviväli ja tekstin asettelu. Lukijan katse saadaan kiinnitettyä oppaan tekstiin parhaiten silloin, kun kirjainkoko on sopiva ja tekstin ympärillä on riittävästi tilaa.

Kun kirjasintyyppin x-korkeus on suuri, kannattaa Parkerin (2008, 67) mielestä rivinväliä lisätä. MV Boli- kirjasintyyppin x-korkeus on melko suuri, joten päätin valita oppaan riviväliksi 1,3. Tämä riviväli parantaa mielestäni tekstin luettavuutta entisestään. Myös Pesonen (2007, 35) yhtyy tähän mielipiteeseen kertomalla, että rivivälillä voidaan vaikuttaa tekstin luettavuuteen ja sivun yleisilmeeseen.

2.2.3 Tekstinasettelu

Opasta laatiessa minun piti valita myös kappaleiden tasaustapa. Tekstiä voidaan tasata joko vasensuoraan, tasapalstaan, oikeasuoraan tai keskittämällä. Yleisimmät tasaustavat ovat Pesosen (2007, 35) mukaan vasensuora ja tasapalsta.

Luettavuustutkimusten mukaan vasensuora tekstin asettelu on suositeltavaa. Vasensuorassa asettelussa teksti alkaa aina samasta pisteestä vasemmasta reunasta. Oikeasta reunasta tulee liehuva. Tässä asettelussa sanavälistys on tasainen, joten tekstiä on helppoa lukea. (Parker 2008, 67.) Liian suuret sanavälit voivat kuitenkin tehdä tekstistä reikäisen, jolloin lukeminen on usein raskasta. (Pesonen 2007, 34.)

Tasapalstassa kaikki rivit ovat yhtä pitkiä. Rivit ovat tasattu sekä vasemmasta että oikeasta laidasta. Tasapalsta on helppolukuinen ja ryhdikäs. Sen huomaa hyvin tätä raporttia lukiessa. Monet sanomalehdet, aikakauslehdet ja kirjat käyttävät tätä tasaustapaa, koska sanatiheys on korkeampi. Asian esittäminen vie siis vähemmän tilaa. Tasattu palstoja pidetään joskus vaikeampilukuisena, koska siinä voi olla runsaasti tavutettuja sanoja. Sanojen väliin voi muodostua pitkiäkin välejä. (Pesonen 2007, 35; Parker 2008, 68.)

Oikeasuorassa asettelussa lukija joutuu poimimaan jokaisen rivin alun erikseen, mikä hankaloittaa ja hidastaa tekstin lukemista. Oikea suora voi olla tehokas lyhyissä teksteissä tai kuvateksteissä, mutta pitkään tekstiin sitä ei suositella. (Pesonen 2007, 36.)

Tekstin keskittäminen on tehokasta varsinkin lyhyissä otsikoissa ja sen avulla oppaasta saadaan virallisen näköinen. Keskittämistä käytetäänkin paljon kutsuissa ja virallisissa tiedotuksissa. Keskitetty teksti voi olla myös vaikealukuista pidemmissä teksteissä, joten sitä suositellaan vain lyhyisiin teksteihin. (Parker 2008, 69.)

Oppaassa käytetty teksti on tasapalstainen, vaikka se joskus voikin olla vaikealukuinen tekstin reikäisyyden takia. Kokeilin myös vasensuoraa kappale asettelua, mutta totesin, että tasapalstalla saan enemmän ryhdik-

kyyttä oppaan ulkoasuun. Oppaassa muutama lause on kuitenkin keskitetty.

2.2.4 Kuvitus

75 prosenttia kaikesta viestinnästä kulkee ensin silmien kautta ihmisen ajatusmaailmaan (Nieminen 2004, 8). Tämän takia oppaan ulkonäkö on minulle ensiarvoisen tärkeää. Haluan, että asiakkaat saavat hyvän mielikuvan oppaasta, asunnon ostosta ja toimeksiantajastani. Niemenen (2004, 19) mukaan visuaalisella markkinoinnilla voidaan luoda yrityksestä ja sen palveluista positiivista mielikuvaa, vahvistaa yrityksen imagoa, luoda ostohalua ja rohkaista asiakkaiden ostotarvetta. Sehän on asunnon osto-oppaan tarkoitus, informatiivisen sisällön ohella.

Sekä Parker (2008, 89) että Pesonen (2007, 47) ovat sitä mieltä, että tyhjää tilaa pitää osata arvostaa. Tyhjää tilaa on hyvä hyödyntää esimerkiksi oppaan marginaaleissa, otsikoiden ympärillä, kappaleväleissä, riviväleissä ja kuvien ympärillä. Parker (2008, 90–91) on jopa sitä mieltä, että tyhjä tila on yksi graafisen suunnittelun aliarvostetuimmista työkaluista. Hän ehdottaa, että tekstin ja sivun yläreunan väliin jättäisi tyhjää tilaa, jotta oppaan ulkoasua saadaan piristettyä.

Tein niin kuin Parker (2008, 91) ehdotti. Jätin oppaan ylätunnisteen (Kotikartion logon) ja sivun yläreunan väliin tyhjää tilaa. Lisäsin ylätunnisteen ja leipätekstin väliin tyhjää tilaa. Varmistin myös, että otsikoiden ympärillä oli tyhjää. Nämä tyhjätilat olivat jokaisella sivulla yhtenäiset ja ne muuttivat oppaan ulkoasua huomattavasti ryhdikkäämmäksi.

Kerroin toimeksiantajalleni alusta lähtien, että haluan tehdä oppaasta visuaalisesti miellyttävän, käyttämällä paljon kuvia Espanjasta. Toimeksiantajallani ei kuitenkaan ollut valmiita kuvia, joita oppaassa olisi voinut käyttää. Ajattelin käyttää omia kuviani Espanjasta. Pesosen (2007, 49) mukaan oppaan kuvittaminen on ennen kaikkea valintoja. Siitä olen aivan samaa mieltä, sillä oikeiden kuvien valitseminen oppaaseen osoittautui odotettua vaikeammaksi. Väliseminaarissa opponenttini ehdotti minulle kuvapankkien hyödyntämistä. Niihin tutustuttuani tulin siihen lopputulokseen, että ammattilaisen ottama kuva tulee näyttämään oppaassa paremmalta kuin itse ottamani kuvat. Myös Pesonen (2007, 49) kehottaa käyttämään oppaassa laadultaan parasta kuvaa. Näin ollen päätin tutustua Microsoft Wordin ClipArt -valokuvien kokoelmiin. Sieltä löysinkin paljon hyviä kuvia, joita pystyin käyttämään oppaassa.

Pesonen (2007, 49) muistuttaa, että kuvien tulisi sopia mahdollisimman hyvin tekstin sisältöön, eikä kuvia tulisi käyttää vain pelkkinä koristuksina tai tilantäyttönä. Kuvan tulisi herättää lukijan mielenkiinto ja elävöittää opasta. Kuvat voivat tehostaa oppaan sisältöä erinomaisesti, tai ne voivat jopa pilata sen. Itsekuria on siis harjoitettava myös oppaan kuvituksen suhteen. On tärkeää, että johdonmukaisuus kuvien suhteen säilyy, sillä hyvin erityylisten kuvien käyttö voi saada oppaan näyttämään huonosti suunnitellulta. (Parker 2008, 108.)

2.2.5 Väritys

Myös väritys on oppaan suunnittelussa alue, jolla huolellinen suunnittelu ja liiallisuuden karsiminen kannattaa. Parkerin (2008, 156–158) mukaan markkinatutkimukset osoittavat, että värillisillä ilmoituksilla on korkeampi huomioarvo kuin värittömällä ilmoituksilla. Väreillä voidaan kiinnittää lukijan huomio, herättää hänen kiinnostuksensa, luoda tunnelmaa ja piristää oppaan ulkoasua. Värejä kannattaa siis käyttää harkiten ja niiden käytön tulisi seurata johdonmukaista suunnitelmaa.

Väreillä on usein tunneperäisiä tai psykologisia vaikutuksia, jotka voivat joko helpottaa tai vaikeuttaa viestin perillemenoa. Eri ihmiset voivat reagoida eri tavoin eri väreihin, mutta on tiettyjä vaikutelmia, jotka liittyvät tiettyihin väreihin. Esimerkiksi punainen väri symboloi huomioita, kuumuutta, kiihkeyttä ja kiireellisyyttä. Vihreä symboloi luontoa, terveyttä, iloisuutta ja ystävällisyyttä. (Parker 2008, 160–161.)

En halunnut käyttää montaa eri väriä oppaassa, sillä käytetyt valokuvat tuovat jo väriä oppaaseen. Kotikartion logossa, joka näkyy lähes jokaisella oppaan sivulla, kuvastuu mustan lisäksi Suomen ja Espanjan värit. Logossa näkyy siis mustaa, valkoista, sinistä, keltaista ja punaista. Päätin että käyttäisin yhtä väriä, joka on jo käytössä Kotikartion logossa ja päädyin siniseen. Vaikka Parkerin (2008, 160) mukaan sininen väri symboloi viileyttä ja etäisyyttä, en nähnyt sitä ongelmana oppaassa. Koskinen (2001, 87) nimittäin kertoo, että sininen väri rauhoittaa ja inspiroi. Siihen liittyy myös viisaus, vilpittömyys, lojaalisuus, rehellisyys ja luotettavuus. Nämä olivat mielestäni erinomaisia symboleja. Rehellisyys, lojaalisuus ja luotettavuus ovat tärkeitä asioita Kotikartion asiakassuhteissa ja kiinteistöväli-tystoiminnassa. Huovila (2006, 45) lisää, että sininen antaa järjestyksen tunnetta (ja poliisille virka-asun värin). Lisäksi sininen väri alentaa verenpainettamme. Mielestäni sininen symboloi myös Suomea. Kotimaisuus ja suomalaisuus voivat olla tärkeitä asioita joillekin asunnon ostajille. Näin ollen uskon, että sinisen värin käyttö asunnon osto-oppaassa on perusteltua.

Työn lopputulos on nähtävillä tämän raportin liitteessä 1. Seuraavassa luvussa perehdymme asunnon ostoon Espanjassa. Useimmille asunnon hankinta on todella suuri taloudellinen ratkaisu. Sen takia onkin tärkeää tietää, kuinka asunnon ostoprosessi Espanjassa toimii ja mitä eri vaiheita se pitää sisällään. (Linnainmaa & Palo 2007, 5.)

3 ASUNNON OSTO ESPANJASTA

Niin kuin johdannossa tuli esille, Espanja on suomalaisten asunnonostajien suosikkikohteita (Haapaniemi & Ferrando 2011, 22). Vertailun vuoksi voidaan mainita, että ruotsalaisetkin suosivat Espanjaa asunnon ostossa. (Andersson 2012.) Haapaniemi (2008, 16) uskoo, että välimeren rannalla sijaitsevat asunnot tulevat olemaan todella kysytyjä lähitulevaisuudessa, kun Pohjois- ja Keski-Euroopan suuret ikäluokat siirtyvät eläkkeelle. Hän uskoo, että suuri osa heistä tulee etsimään kotia auringon ja meren ääreltä. Haapaniemen (2008, 16) mukaan muut Välimeren maat eivät pysty kilpailemaan Espanjan kanssa. Hän muistuttaa, että Espanja tarjoaa asukkailleen täydellisen ilmaston, paljon auringonpaistetta ja upeita rantoja. Maan ruokakulttuuriin ja edullisiin elinkustannuksiin on helppo tottua ja terveystalvet ovat ensiluokkaisia. Näiden lisäksi Espanjaan on helppo matkustaa.

Vieras byrokraatia ja kauhutarinat pieleen menneistä asuntokaupoista ulkomailla, voivat vaikuttaa monen suomalaisen haaveeseen omasta asunnosta Espanjassa. Pelko huijatuksi tulemisesta, onkin suurin syy siihen, että ulkomaalaiset eivät uskalla ostaa asuntoa Espanjasta. (Billqvist 2012). Venejärvi (2010, 31) kuitenkin rauhoittelee lukijoita ja väittää, että liiallinen pelko Espanjan asuntomarkkinoilla on nykyään aivan turhaa. Tietenkin on hyvä olla tarkkana ja selvittää kiinteistönvälittäjän taustoja. Kontrolli kiinteistökaupoissa paranee kaiken aikaa ja hyvällä maalaisjärjellä pääsee jo pitkälle. Asunnon ostoprosessiin on hyvä tutustua ennen asunnon ostoa, jotta maan käytännöt kiinteistökaupassa ei tulisi yllätyksenä.

3.1 Espanja asunnon ostajan kohteena

Monen suomalaisen unelma on asua Espanjassa. Aurinko, lämpimät talvet, rauhallinen elämänrytmi ja edullisemmat elinkustannukset houkuttelevat suomalaisia Espanjaan joka vuosi. Useat suomalaiset ovat toteuttaneet unelmansa ja viettävät Espanjassa eläkepäiviään, lomiaan tai vakituista työelämää. Espanjassa asui vuonna 2010 virallisten tietojen mukaan pysyvästi jo reilu 12 000 suomalaista (Siirtolaisinstituutti 2010). Useiden eri arvioiden mukaan Espanjassa asuu kuitenkin osan aikaa vuodesta jopa 20 000–30 000 suomalaista. (Asunto Espanjasta 2002, 13.)

Espanja on pinta-alaltaan Euroopan toiseksi suurin maa. Sen kokonaispinta-ala on 504 782 km². Espanjan rajanaapureina ovat Portugali, Andorra, Marokko ja Ranska. Ihmisiä maassa asuu yli 46 miljoonaa (The World Bank 2012). Maan virallinen kieli on espanja, jonka lisäksi tietyillä alueilla puhutaan myös baskia, katalaania ja galitsian kieltä. Espanja on jaettu 17 itsehallintoalueeseen ja maan suurimpiin kaupunkeihin lukeutuvat suuruusjärjestyksessä maan pääkaupunki Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla ja Bilbao. Myös suomalaisten suosima Málaga on yksi Espanjan suurimmista kaupunkeista. (Näe ja koe Espanja 2009, 6–7.)

Maantieteellisesti Espanja on hyvin vaihtelevainen maa. Espanjasta löytyy Galician vihreä ja rehevä luonto vuonoineen, Kastilian tasangot, Pyreneitten laajat vuorijonot ja Andalusian autiomaat. Maan suuren koon takia maassa on monia ilmastotyyppisiä. Maan pohjoisosassa on usein kosteaa,

talvisin lumista ja kylmää. Maan keskiosassa on hyvin kuumat kesät ja kirpeät talvet, mutta pääosin kuitenkin kuivaa. Mitä etelämmäksi siirrytään, sitä lämpimämpi ja kuivempi ilmasto on. Joillain alueilla etelä-espanjassa on jopa niin kuivaa, että pelko aavikoitumisesta on todellinen. Matkailu, maanviljelys ja teollisuustuotanto ovat tänä päivänä maan tärkeimmät elinkeinot. (Näe ja koe Espanja 2009, 6–7.) Maan työttömyysprosentti on noussut tasaisesti viime vuosien ajan ja on tällä hetkellä (8/2012) jopa yli 25 % (Eurostat 2012).

Espanja on selkeästi Länsi-Euroopan johtava lomamatkakohde. Espanjan rikas kulttuuri on ehdottomasti maan henkinen pääoma ja yksi Espanjan matkailun menestystekijöistä. Vaikka Espanja nousikin 60-luvulla matkailun suurkohteeksi sol y playa-konseptillaan, kuuluu maan turismin vetonauloihin myös paljon muuta. Tänä päivänä harrastus- ja elämysmatkailu ovat nousseet kovaan suosioon Espanjassa aurinkorantaelämän rinnalle. (Asunto Espanjassa 2002, 12.).

3.2 Kiinteistönvälitys Espanjassa

On hyvä tietää, että asunnon myynti toimii Espanjassa hieman eri tavalla kuin Suomessa. Espanjassa myytävä asunto voi olla useiden kiinteistönvälittäjien myytävänä, eikä kiinteistönvälittäjiltä vaadita minkäänlaista laillistettua kiinteistönvälittäjän tutkintoa. (Haapaniemi & Ferrando 2011, 23.) Näin ollen kuka tahansa voi toimia kiinteistönvälittäjänä, eikä välittäjän taustalla ole välttämättä edes kiinteistönvälitysyriytystä. Suomessa lähes jokaisen kiinteistönvälittäjän taustalta löytyy vakaa ja kokenut kiinteistönvälitysyriitys. Joskus Espanjassa asuntoa välittävä henkilö voi toimia pelkästään omiin nimiin, jopa pimeästi ja maksamatta veroja lainkaan.

Suomessa kiinteistönvälitysyriykset tulee aina olla laillistettuja, eikä kiinteistönvälittäjän nimikettä voi käyttää kuka vain. Espanjassa kiinteistönvälittäjäksi ryhtymiseen ei vaadita minkäänlaista kielitaitoa tai lainopillista osaamista. (Venejärvi 2010, 31.) Kiinteistönvälittäjä Espanjassa ei välttämättä tunne aluetta, maan kulttuuria eikä kieltäkään. Hänellä ei välttämättä ole osaamista kiinteistönvälitysalaltaan. (Talsi 2010.) Tämä on johtanut siihen, että Espanjan kiinteistömarkkinat ovat saaneet melko kyseenalaisen ja jopa huonon maineen. Useita ulkomaalaisia asunnon ostajia on huijattu vuosien varrella ylihinnoitetuilla ja huonolaatuisilla asunnoilla. On voinut käydä niin, että asuntokaupan jälkeen on selvinnyt, että asunnon myyjä ei ollutkaan myytävän asunnon omistaja. (King 2002, 53.) Tämän vuoksi on hyvä turvautua alan ammattilaisiin. Heillä on usein monen vuoden kokemus kiinteistönvälitysalalta. Maan kulttuuri ja kieli ovat heille myös tuttuja. Kuusisen (luento 17.4.2012) mukaan Suomen kiinteistönvälityksessä on myös huomattavasti tiukempi lainsäädäntö kuin Espanjan kiinteistönvälityksessä.

Espanjassa asuntokauppa on aina kiinteistökauppa. Näin ollen asunnot ovat suoria kiinteistöomistuksia. Tämä tarkoittaa sitä, että kerrostalohuoneiston ostaja joutuu omakotitalon ostajan tavoin lainhuudattamaan kaupan. Lainhuuto tarkoittaa kiinteistön omistusoikeuden kirjaamista lainhuuto- ja kiinnitysrekisteriin (Maanmittauslaitos n.d.). Espanjassa ei ole siis

lainkaan arvopapereihin perustuvaa omistamista, niin kuin asunto-osakkeet Suomessa ovat. Espanjassa kerrostalohuoneiston omistaja omistaa asunnon lisäksi myös osuutensa tonttiin kuuluvasta maasta. (Asunto Espanjassa 2002, 76.)

3.3 Asunnon oston suunnitteluvaihe

Espanjassa myytävien asuntojen ilmoituksia voi katsella muun muassa Internetistä, sanomalehdistä ja kiinteistönvälitysyrietysten ikkunoista. Varsinkin sunnuntaisin kannattaa tutustua sanomalehtien asuntojen myynti-ilmoituksiin, sillä se on kiinteistönvälittäjien suosituin päivä asuntojen myynti-ilmoittelulle. (King 2002, 47–48.) Myös Olé -lehti sisältää asuntopörssi-osion, asuntojen vuokra- ja myynti-ilmoituksineen. Jos on kiinnostunut asunnon ostosta Espanjasta, kannattaa myös osallistua alan messuille, josta saa paljon hyödyllistä tietoa asunnon ostosta Espanjasta.

Koti Ulkomailla -messut on suosittu ulkomailla asumisen teematapahtuma Suomessa. Seuraava Koti Ulkomailla -tapahtuma järjestetään Helsingin Wanhassa Satamassa 10.–11.11.2012. Tapahtuman tarkoitus on tarjota tietoa asuntojen ostosta ja vuokrauksesta ulkomailla. Tämän ilmaisen tapahtuman yhteydessä kävijät voivat kuunnella alan ammattilaisten luentoja eri maista ja aiheista sekä tutustua näytteilleasettajiin. Näytteilleasettajiin kuuluvat esimerkiksi kiinteistönvälitysyrietykset, rakentajat, tonttien omistajat, rahoittajatahot ja muut yritykset, jotka liittyvät asunnon ostamiseen ulkomailla. (Fairmedia 2002.)

3.3.1 Asunnon valintakriteerit

Kun päätetään asunnon ostosta Espanjassa, olisi hyvä miettiä muutamia kriteereitä, jotka ovat olennaisia asunnon valintaprosessissa. Asunto Espanjassa (2002, 40) kirjan mukaan kolme tärkeintä kriteeriä asuntoa valittaessa ovat sijainti, sijainti ja sijainti. Tämä periaate on varmasti melko kärsijetty, mutta uskon sen kuitenkin pitävän paikkansa Espanjassa. Asunnon sijainnin lisäksi asunnon käyttötarkoitus ja asuntotyyppi ovat tärkeitä kriteerejä. Useimmalle meistä asunnon ostaminen on merkittävä taloudellinen päätös, joten sijainnin ja asunnon valinnassa on syytä olla tarkkana. Kannattaakin ehkä ensin hankkia vuokra-asunto toivotulta alueelta. Sen jälkeen voi rauhassa tutustua asuinalueeseen, asuntotarjontaan ja espanjalaiseen kulttuuriin sekä tapoihin.

Olé -lehden päätoimittaja, Katia Westerdahl (2012, 20) mainitsee, että vuokralla asuminen on monelle suomalaiselle ensimmäinen vaihtoehto Espanjaan muuttaessa. Toinen vaihtoehto, joka on lähiaikoina noussut Espanjassa yhä suosituimmaksi, on asunnon vuokraaminen osto-oikeudella (alquiler con opción de compra). Asunnon ostaja asuu tietyn ajan vuokralla, maksaa asunnosta vuokraa ja tutustuu asuinalueeseen. Kun vuokra-aika menee umpeen, sovitaan asunnosta kauppahinta ja tehdään kaupat. Maksettu vuokra voidaan mahdollisesti jopa vähentää lopullisesta kauppahinnasta. (Espanja.com, 2012.)

Asuntoa hankittaessa sijainti on siis ensiarvoisen tärkeä. Kannattaa harkita huolellisesti, mille alueelle Espanjassa rahansa sijoittaa. Jokainen painottaa asuinalueen valinnassa omia mieltymyksiään, joten asuntoa valittaessa on tärkeä selvittää itselleen, mitä asuinalueeltaan haluaa. Onko tärkeää että asunnon läheltä löytyy kauppoja, liikenneyhteyksiä, kouluja, lääkärinpalveluja, ulkoilumahdollisuuksia, rantaelämää tai golfkenttiä? Hyvien palvelujen läheisyydessä on usein helppo asua. Asunnon hyvä sijainti vaikuttaa monesti myös asunnon hintakehitykseen tulevaisuudessa. Ennen asunnon valintaa pitää myös päättää, mikä asunnon käyttötarkoitus tulee olemaan. Eli ostetaanko asunto Espanjasta loma-asunnoksi, omaksi kodiksi vai sijoitusasunnoksi. On hyvä miettiä, minkä tyyppinen asunto on ratkaisultaan kaikkein toimivin. Kun mieluisa asuinalue on valittu, on aika päättää minkä asuntotyypin haluaa ostaa. Espanjassa on tarjolla runsaasti eri vaihtoehtoja kerrostaloasunnoista harvinaisiin luola-asumuksiin, joista varmasti löytyy jokaisella jotakin. (Asunto Espanjassa 2002, 40–41.) Seuraavaksi tutustumme lyhyesti asuntotyyppeihin.

3.3.2 Asuntotyypit

Laurimon (2010, 47) mukaan espanjalainen henkilö asuu keskimäärin 90 neliömetrin asunnossa. Se on 15 neliometriä enemmän kuin Suomessa. Espanjalaiset asuvat siis suhteellisen tilavasti. Uudet ja nykyaikaiset asunnot ovat kuitenkin usein pienempiä kuin vanhat asunnot.

Kerrostaloasuminen on ulkomaalaisten suosituin asumisvaihtoehto Espanjassa, sillä se koetaan helpoksi, edulliseksi ja turvalliseksi. Kerrostaloasunto on myös helppo laittaa vuokralle, jos Espanjassa tulee vietettyä esimerkiksi vain talvikuukaudet. (Asunto Espanjasta 2002, 49.) Kerrostaloasuntoilmoituksia katsoessa on hyvä muistaa, että Espanjassa huonemääräksi ilmoitetaan makuuhuoneiden määrää. Olohuonetta ei siis lasketa huoneiden määrään. Kahden huoneen asunto (apartamento de dos dormitorios) tarkoittaa kahden makuuhuoneen asuntoa, eli kolmiota, meille suomalaisille. Kerrostaloista löytyy erikokoisia asuntoja: yksiöitä (estudio), kaksioita, kolmioita (apartamento) ja suurempia asuntoja kuin kolmiot (piso). Kerrostaloista löytyy myös asuntoja kahdessa kerroksessa (duplex). (Asunto Espanjasta 2002, 49.) Kerrostaloihin kuuluu usein uima-allas, piha-alue ja parkkipaikka. Useimmassa kerrostaloasunnossa on myös parveke tai kattoterassi (King 2002, 59). Asuntoilmoituksia katsoessa on hyvä huomioida, että asuinkerrosten laskeminen aloitetaan Espanjassa aina nollasta (Asunto Espanjasta 2002, 49).

Rivitaloasunnot (adossado) ovat kahdessa tai kolmessa kerroksessa ja omaa tilaa on usein runsaasti. Rivitaloasuntoon kuuluu yleensä oma pieni piha (patio) ja autopaikka. Rivitaloasuminen on hyvä vaihtoehto perheille, jossa ei ole pieniä lapsia, sillä asunnoissa on usein hyvin jyrkkiä portaita. Paritalot (pareados) toimivat kahden perheen asuntona ja rakennuksessa on kaksi identtistä osaa. Paritalot ovat hyvin yleisiä Espanjassa. Ne voivat olla osa isompaa taloyhtiötä tai yksittäisiä paritaloja. Omakotitalon (casa, villa) ostaa yleensä sellainen henkilö, joka asettuu Espanjaan pysyvästi. Omakotitalon etuna on sen tilavuus ja oma piha-alue. Maapohjan hinta voi kuitenkin olla hyvin korkea, jopa 30–40 % omakotitalon kokonaishinnasta.

Pienet maatilat (finca) ovat kasvattaneet suosiotaan, varsinkin niiden kesken, jotka hakevat sitä aitoa espanjalaista tunnelmaa, poissa ruuhkautuneelta rannikolta. Maatilaa ostaessa on kuitenkin oltava erittäin tarkkana talojen asianmukaisista luvista. On hyvä vaatia myyjältä, että kiinteistön lainhuudatus ja hyväksytyt rakennuslupapaperit ovat kunnossa. (Asunto Espanjassa 2002, 48–52.)

Erilaisia asumismuotoja löytyy Espanjasta varmasti enemmän kuin Suomesta. Eeva-Maria Hooli (2012, 30) kirjoittaa Olé -lehdessä, että normaali talo on vain yksi asumisvaihtoehto muiden lomassa ja asuntoa etsiessä mielikuvituksen käyttö on sallittua. Hooli mainitsee yhtenä asumisvaihtoehtona harvinaista maan sisään kaivettua luola-asumusta (cuevas). Tämä vuosituhansia vanha asumismuoto on selvässä nousussa Espanjassa, pääosin sen ekologisuuden takia. Maan sisällä olevissa tiloissa säilyy vuoden ympäri 18 asteen lämpötila, joten luola-asumukset ovat hyvin käytännöllisiä. Niistä löytyy kaikki perusmukavuudet ikkunoineen, ovineen ja huonekaluineen. Niiden tasot voivat vaihdella aivan alkeellisista luolista luksusluoliin. Luola-asumuksia löytyy varsinkin Granadan ja Almerían maakunnista. Guadixin kylä Granadassa on tunnettu luola-asumuksistaan.

King (2002, 58–59) osaa kertoa, että monet asuintalot Espanjassa ovat tehty pääosin betonista ja tiilestä, joiden läpi äänet kantautuvat erittäin hyvin. Vesiputket ovat rakennettu asuntojen seiniin, eli niistäkin kantautuu paljon ääntä. Näin ollen kerrostaloasunnot voivat olla hyvinkin meluisia, ottaen huomioon myös sen, että espanjalaiset ovat äänekkäitä ja elävät eri rytmiä kuin me suomalaiset. Espanjalaiset nukkuvat usein myöhään ja syövät illallista vasta klo 21 jälkeen, jolloin monet suomalaiset ovat jo menossa nukkumaan. Espanjassa talojen rakenne on kevyempi kuin meillä Suomessa. Myös asunnon eristys on vähäisempi kuin meillä Suomessa, sillä ovet ja seinät ovat totuttua ohuempia. (Laurimo 2010, 47.)

Laurimo (2010, 48) kertoo, että espanjalaisten asuntojen pohjarakenteet ovat erilaisia kuin suomalaisten asuntojen, sillä niissä on paljon käytäviä ja erillisiä huoneita. Espanjalaiset asunnot eroavat suomalaisista myös sillä, että niissä ei useimmiten ole keskuslämmitystä. Keskuslämmitys puuttuu yli puolesta kaikista asunnoista. Luonnollisesti Espanjan pohjoisosissa keskuslämmitys on yleisempää kuin etelässä. Esimerkiksi Andalusiassa keskuslämmitystä on vain joka neljännessä asunnossa. Myös asuntojen varustuksen suhteen löytyy eroavaisuuksia, sillä espanjalaisissa asunnoissa on valmiit rullaverhot ikkunoissa. Niitä käytetään asuntojen pimentämiseen öisin ja ne estävät myös kuumaa auringonpaisteen kesällä.

3.3.3 Kiinteistönvälittäjän valinta

Kun sijainnista, käyttötarkoituksesta ja asuntotyypistä on päätetty, on syytä valita kiinteistönvälittäjä, joka auttaa sopivan asunnon löytämisessä. Kiinteistönvälitysalan ammattilaisen, Eeva-Kaarina Aurilan (haastattelu 4.9.2012), mielestä kiinteistönvälittäjää olisi aina hyvä käyttää asunnon ostossa, myös Espanjassa. Hän ehdottaa, että oikeaa kiinteistönvälittäjää valittaessa välittäjän toimintaa tulisi seurata noin kuuden kuukauden ajan. On hyvä pitää silmällä uusien myyntiasuntojen määrää ja kuinka paljon

kauppaa välittäjä saa tehtyä. Myös King (2002, 53) suosittelee kiinteistönvälittäjän käyttöä, painottamalla erityisesti rekisteröidyn kiinteistönvälittäjän käyttöä. Rekisteröity kiinteistönvälittäjä kuuluu Agente de Propiedad Inmobiliariaan ja omaa rekisteröintitodistuksen ja tunnistenumeron. Vaikka kuluttajat nykyään etsivätkin paljon tietoa asunnon ostosta itsenäisesti, on kiinteistönvälittäjän käyttö yhä suosittua. Kiinteistönvälittäjää arvostetaan ja häneen luotetaan. Kiinteistönvälittäjä tekee myös asunnon ostosta helpompaa ja turvallisempaa. (Aurila haastattelu 4.9.2012)

Hyvä kiinteistönvälittäjä on asunnon ostajan tukena ja apuna koko asunnon ostoprosessin ajan. Hän toimii yhdyshenkilönä asunnon myyjän ja ostajan välillä ja hänen tavoitteensa on saada molempia osapuolia tyydyttävä sopimus aikaiseksi. Kiinteistönvälittäjän on annettava ostajalle kaikki asuntokauppaan vaikuttavat tiedot, ja hänen on todistettava ostajalle, että myyjällä on omistus- ja hallintaoikeus myytävään asuntoon. Kiinteistönvälittäjän pitää myös kertoa ostajalle asuntoa mahdollisesti rasittavista panttauksista tai muista rasitteista. Nämä tiedot löytyvät kiinteistörekisteriotteesta (nota simple), jonka kiinteistönvälittäjän tulee hankkia. Kiinteistönvälittäjällä on myös selonottovelvollisuus, jos hän epäilee myyjän antaneen virheellistä tietoa myytävästä asunnosta. Hänen tehtäviinsä kuuluu luonnollisesti myös kaupan jälkihoidot. (Asunto Espanjasta 2002, 70.)

Asuntoa ei kannata ostaa sitä ensin näkemättä. Suomalaisille tuttuja sunnuntainäyttöjä ei Espanjassa järjestetä, vaan asuntojen näytöt on aina sovittava erikseen kiinteistönvälittäjän kanssa (Venejärvi 2010, 31). Aurila (haastattelu 4.9.2012) kertoo, että asunnon osto on 90 prosenttisesti tunneperäistä ja vain 10 prosenttisesti järkipäistä. Vaikka kiinteistönvälittäjään luotetaankin, kannatta asuntoja ehdottomasti mennä paikan päälle katsomaan. Näin ostaja saa asunnosta oikean kuvan ja tunteen. Valitettavan usein asuntoilmoitusten kuvat tai kertomukset eivät kerro asunnon koko totuutta. Varsinkin keittiön varustus saattaa olla kovin erilainen kuin mihin suomalainen asunnon ostaja on totunut. (Haikkola, sähköpostiviesti 13.6.2012.) On hyvä tutustua useampaan asuntoesittelyyn ja tehdä vertailuja, sillä asunnon osto on suuri päätös. Espanjaan voi matkustaa varta vasten asunnon näyttöön. Useiden asuntojen näytön voi järjestää myös lomanviettonsa yhteyteen. (King 2002, 50).

3.4 Asunnon ostoon tarvittavat dokumentit

Ennen kuin voidaan aloittaa asunnon ostoprosessi Espanjassa, on muutama käytännön asia hoidettava kuntoon. Asunnon ostajan on muun muassa päätettävä, aikooko hän muuttaa Espanjaan pysyvästi (residente), vai aikooko hän oleskella Espanjassa vain osan aikaa vuodesta (no residente). Tämän voi toki päättää myös myöhemmässä vaiheessa. Päätös vaikuttaa etujen saamiseen ja asunnon verotukseen. (Asunto Espanjasta 2002, 57; 101.)

Jos asunnon ostaja oleskelee Espanjassa vuosittain yli kuusi kuukautta, tulee hänen lain mukaan hakea oleskelulupaa. Oleskelulupa myönnetään yleensä viideksi vuodeksi kerrallaan ja oleskeluluvan haltijalla on samat oikeudet ja velvollisuudet kuin Espanjan kansalaisellakin (paitsi ettei hän

saa äänestää tai olla ehdolla parlamentti- ja maakuntavaaleissa). Oleskeluluvan avulla voi saada useita etuja, esimerkiksi paikkakunnan julkisista palvelumaksuista. Oleskeluluvan haltijalla on oikeus yhtäläiseen terveydenhoitoon Suomessa, Espanjassa ja muissa Euroopan unionin maissa. On hyvä huomioida, että Espanjassa terveydenhoito on maksutonta ja eläkeläisten lääkkeet ilmaisia. (Asunto Espanjasta 2002, 57.)

Ennen asunnon ostoprosessia suomalaisen asunnon ostajan on hankittava itselleen N.I.E.- numero (Número de Identificación de Extranjeros), sillä numeron anominen on pakollista kaikille niille ulkomaalaisille, joilla on jokin taloudellinen kytkös Espanjaan. Numero pitää olla, vaikka maassa ei edes oleskelisi pitkän aikaa. (Westerdahl 2008, 18.) N.I.E.- numero on ulkomaalaisen henkilötunnus ja sitä käytetään ulkomaalaisten veronumerona. N.I.E.- numeroa haetaan paikalliselta poliisiasemalta Espanjassa, tai Espanjan suurlähetystöstä Suomessa. N.I.E.- numeron voi hakea myös valtakirjalla, joten se hoituu tarvittaessa myös kiinteistönvälittäjän toimesta. (Asunto Espanjasta 2002, 56.)

Suomalaisen asunnon ostajan pitää lisäksi avata itselleen espanjalainen pankkitili. Kun valitaan pankkia, kannattaa selvittää mitä palveluja heillä on tarjolla, mitä kuluja pankkipalveluista muodostuu ja varmistaa että pankki on vakavarainen. On hyvä tarkistaa, että pankilla on englanninkielinen verkkopankki. Sen avulla on helpompaa hoitaa pankkiasiat sekä Espanjassa että Suomessa.

N.I.E.- numeroa tarvitaan myös pankkitilin avaamisen. (Asunto Espanjasta 2002, 56.) N.I.E.- numeroa (ja passia) ja pankkitilinumeroa saatetaan tarvita myös monessa muussa tilanteessa, kun asioidaan Espanjassa, varsinkin viranomaisten kanssa. Esimerkiksi puhelinliittymän avaaminen tai auton osto voi olla hyvinkin hankalaa ilman näitä dokumentteja. (Haikkola sähköpostiviesti 13.6.2012.)

3.5 Asunnon ostoprosessi vaiheittain

Kun sopiva asunto on löydetty ja kiinteistönvälittäjä valittu, on kiinteistönvälittäjän selvitettävä asunnon rasitteet. Kiinteistönvälittäjä pyytää asunnosta ajan tasalla olevan kiinteistörekisteriotteen (nota simple). Rekisteriotteesta selviää asunnon velkarasitteet ja kiinteistön omistaja. Jos myyjä itse ei ole kiinteistön omistaja, ei hänellä ole lupaa myydä sitä. On tärkeää tutkia myös asuntoon liittyvät muut velkarasitteet, kuten kiinteistövero- rojen maksut, taloyhtiömaksut ja asunnon asumislupa. (Haapaniemi & Ferrando 2011, 23–24.) Jos rasitteita löytyy, on myyjän maksettava ne ennen kaupantekoa, tai vähennettävä summa asunnon hinnasta, jolloin ostaja hoitaa maksut itse (Asunto Espanjassa 2002, 77).

Ennen asunnon ostoa on hyvä varmistaa, että ostettavan asunnon kunto on lupauksen mukainen. Risto Pehkonen (luento 2.10.2011) mainitsee kunnostustarkistuksen tekemisen yhtä tärkeänä asiana kuin kiinteistörekisteriotteen tarkistaminen. Asunnon kunnan tarkistamisen voi teettää virallisella arviointiyrityksellä, jolloin saadaan oikea kuva asunnon hinnasta, sen kunnosta ja rakentamisen tasosta. Asunnon kunnostaa laaditaan virallinen

asiakirja, jota asunnon ostaja tarvitsee, jos hän aikoo rahoittaa asunnon espanjalaisen pankin kautta. (Asunto Espanjassa 2002, 76.) Kuntotarkastus voi tulla melko kalliiksi, sillä se maksaa parista sadasta eurosta yli tuhatteen euroon, riippuen asunnon arvosta (Spanish mortgage costs explained, 2012).

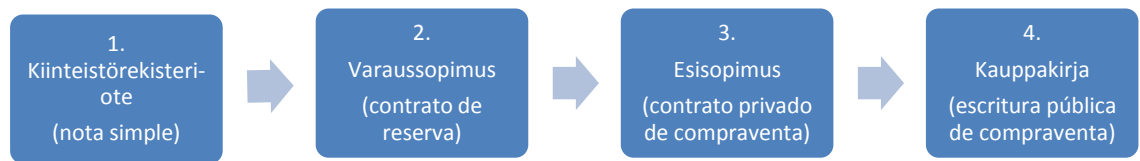
Kiinteistönvälittäjältä kannattaa kysyä, onko myyjän tekemä hinnoittelu pitävä. Uudisrakennusten hinnat ovat pääsääntöisesti listahintoja, mutta vanhojen asuntojen myyjien hintapyynnöt saattavat vaihdella hyvinkin radikaalisti. Kun rasitteet ovat selvitetty ja asunnon ostoa harkitaan vakavasti, voidaan asunnosta antaa tarjous. Parasta on arvioida kiinteistönvälittäjän kanssa sopivalta tuntuva hinta. Jo tässä vaiheessa olisi hyvä, jos asunnon rahoitus olisi kunnossa. Tällöin kiinteistön myyjä näkee, että kiinteistön ostosta ollaan vakavissaan. Tarjoukseen sisällytetään normaalisti muun muassa hinta, maksutapa, käsirahan suuruus ja kuka maksaa mitään kuluja. Kun laaditaan tarjousta, on hyvä muistaa, että mitään ei kannata olettaa, vaan kaikki mahdollinen sisällytetään tarjoukseen. Jos asuntoa ollaan ostamassa täysin kalustettuna, on siitä mainittava tarjouksessa mahdollisimman yksilöidysti. (Asunto Espanjasta 2002, 82.)

Kun tarjous on hyväksytty, varsinainen asunnon ostoprosessi alkaa allekirjoittamalla varaussopimus (contrato de reserva). Varaussopimuksen tarkoitus on poistaa asunto markkinoilta, varata asunto tietylle aikavälille ja jäädyttää asunnosta tarjottu hinta. (Cantarero 2010, 24.) Varausmaksu on yleensä 3000–5000 euroa (Mäklarringen n.d.). Varausmaksua ei missään nimessä tule maksaa ennen kuin asunnon välittäjä on toimittanut kiinteistörekisteriotteen ja mahdolliset rasitteet ovat selvitetty (Haapaniemi & Ferrando 2011, 23).

Varaussopimus on voimassa sopimuksen mukaisen ajan, joka yleensä on 15–30 päivää (Torcal Estates 2012). Varaussopimuksen solmimisen jälkeen allekirjoitetaan esisopimus (contrato privado de compraventa). Esisopimuksessa on jo tarkoin määriteltynä kauppaehdot ja sen yhteydessä maksetaan käsiraha. Käsiraha on useimmiten 10 prosenttia kauppasummasta (Kuusinen luento 17.4.2012). Käsiraha suojaa sekä myyjää että ostajaa, jos toinen osapuoli tulee katumanpäälle. Jos ostaja peruu kaupan yksipuolisesti, hän ei saa maksettua käsirahaa takaisin. Jos myyjä yksipuolisesti peruu kaupan, hän joutuu maksamaan ostajalle käsirahan tuplana. Jos ostaja haluaa sitoa kiinteistökaupan mahdollisimman pitkälle, kannattaisi hänen maksaa mahdollisimman iso käsiraha, jotta myyjän ei enää kannattaisi perua sopimusta. (Cantarero 2010, 24; Asunto Espanjasta 2002, 82.)

Esisopimuksen jälkeen kiinteistökauppa vahvistetaan julkisella notaarilla, allekirjoittamalla varsinainen kauppakirja (escritura pública de compraventa). Notaari on itsenäinen ammatinharjoittaja, joka neuvoo sekä myyjää että ostajaa ja selvittää heille asunnonostoon liittyvää lainsäädäntöä. Notaarin laatima kauppakirja on myös yleisin peruste asuntokaupan merkitsemiseksi kiinteistörekisteriin (Registro de la Propiedad). (Opas asunnon ostoa Espanjasta suunnittelevalle n.d., 6.)

Notaarin luokse tulevat sekä ostaja että myyjä, tai heidän valtuuttamansa edustaja. Notaari todistaa kauppakirjat oikeiksi ja toimii todistajana kauppakirjan allekirjoitustilanteessa. Notaari myös varmistaa, että molemmat osapuolet ymmärtävät asiakirjan sisällön. Alkuperäinen asiakirja jää notaarille, mutta kauppakirjasta annetaan kopiot sekä ostajalle että myyjälle. Omalla allekirjoituksellaan notaari vahvistaa kiinteistökaupan laillisuuden. (Asunto Espanjasta 2002, 88). Samalla maksetaan loppu kiinteistön kauppahinnasta ja asunnon omistusoikeus siirtyy uudelle omistajalle. Allekirjoitetut kauppakirjat toimitetaan kiinteistörekisteriin kirjattavaksi, eli lainhuudatettavaksi. Tämän jälkeen kiinteistö näkyy kiinteistörekisterissä uuden omistajan nimissä. Notaarin kulut maksaa yleensä ostaja. (Cantarero 2010, 25.) Alla oleva kuvio osoittaa vielä pelkistetysti asunnon ostoprosessin eri vaiheet.



Kuvio 2. Asunnon ostoprosessin vaiheet

3.6 Asunnon ostosta aiheutuvat kulut

Asunnon ostoon ei riitä pelkästään asunnon kauppahinnan maksu, vaan asuntokauppaan liittyviä muita kuluja varten tulee varata rahaa noin 7–11 prosenttia asunnon kauppahinnasta. Maksettaviin muihin kuluihin kuuluvat kaksi veroa ja kaupan valvontaan liittyvät palkkiot. (Cantarero 2010, 25.)

Käytetyistä asunnoista maksetaan varainsiirtoveroa (ITP), joka on 7 prosenttia kauppakirjassa ilmoitetusta kauppahinnasta. (Cantarero 2010, 25.) Uusista asunnoista maksetaan arvonlisäveroa (IVA). Tämän hetkinen arvonlisävero uusista asunnoista on 4 prosenttia asunnon kauppahinnasta. 1.1.2013 alkaen vero nousee kymmeneen prosenttiin. (Westerdahl 2012, 14.) Uusista asunnoista maksetaan myös leimaveroa (IAJD), joka on 1 prosentti asunnon kauppahinnasta. (Cantarero 2010, 25.)

Jommankumman veron lisäksi asunnon ostaja joutuu maksamaan notaarin palkkion. Kuusisen (luento 17.8.2012) mukaan notaarin palkkio on noin 3–4 % asunnon kauppahinnasta. Myös kiinteistön lainhuudatus maksaa. Lainhuudatusmaksu on prosentuaalinen ja se on yleensä lähes samansuuruisen kuin notaarin palkkio. (Torcal Estatesin 2012.)

Niin kutsuttu Plusvalía-vero maksetaan maapohjan arvon nousemisesta. Kunta laskee veron määrän maapohjan pinta-alan ja asunnon oston ja myynnin välisen ajan perusteella. Lain mukaan asunnon myyjä maksaa tämän veron, ellei kauppasopimuksessa sanota toisin. (Cantarero 2010, 25; Asunto Espanjasta 2002, 89.)

Ajankohtaiset kulut kannattaa aina selvittää suoraan kiinteistönvälittäjiltä, sillä kuluihin tulee välillä muutoksia ja Espanjan talouden heilahtelut voivat vaikuttaa myös niihin.

3.7 Asunnon omistamiseen liittyvät kulut

Asunnon ostamisen jälkeen asunnon omistajalle muodostuu kuluja myös asunnon omistamisesta, niin kuin Suomessakin. Verottaja on mukana jokaisessa kiinteistökaupassa. Asunnon omistaja joutuu maksamaan sekä kiinteistövero (IBI) että omaisuusvero (Impuesto sobre el Patrimonio). Molemmat verot lasketaan asunnon verotusarvosta. Kiinteistövero määräytyy paikallisesti. Asunnon omistaja, joka asuu Espanjassa alle kuusi kuukautta vuodessa (no residente), joutuu maksamaan myös asuntotuloveroa. Oleskeluluvan omaava asunnon omistaja ei joudu tätä vero maksamaan vakituisesta asunnostaan. (Asunto Espanjassa 2002, 100–103.)

Taloyhteisöjen yhtiövastike (comunidad) sisältää yhteisten alueiden hoidon juoksevat kulut, muun muassa teiden kunnossapidon, valaistuksen, puutarhanhoidon ja uima-altaan. Kuusinen (luento 17.8.2012) kertoo, että yhtiövästikkeen suuruus riippuu taloyhtiön eri palveluiden määrästä. Esimerkiksi golf-kohteissa västikkeet voivat olla melko suuria golfyhteisön palveluista johtuen. Omakotitalot, jotka eivät kuulu mihinkään taloyhteisöön, eivät maksa yhtiövästikettä. Maksu suoritetaan yleensä neljännesvuosittain. (Asunto Espanjassa 2002, 105.)

Muita kiinteitä kuluja asunnon omistamisesta ovat esimerkiksi sähkö-, kaasu-, vesi- ja puhelinlaskut. Ne pitää muistaa siirtää omiin nimiin ja tarkistaa, ettei edelliseltä asukkaalta ole jäänyt laskuja maksamatta. Jättemaksut veloitetaan suoraan asukkailta, joten niitä ei saa myöskään unohtaa. Kuten Suomessakin, asunnossa on oltava voimassaolevat kotivakuutukset. (King 2002, 108; Asunto Espanjassa 2002, 105.)

Kaikki asunnon omistamiseen liittyvät kulut on hyvä laittaa suoraveloitukseen. Pankkitilillä pitäisi aina olla riittävästi rahaa näihin kuluihin, sillä pankit yrittävät laskun eräpäivänä suoraveloitusta vain yhden kerran. Jos tilillä ei ole tarpeeksi rahaa, on mahdollista, että asunnosta katkaistaan sähköt tai vedet ilman erillistä ilmoitusta. Espanjan lain mukaan veden tai sähkön katkaisemisesta on ilmoitettava asiakkaalle, joskin näin ei käytännössä välttämättä toimita. Näin ollen, on hyvä pysyä ajan tasalla tulevien maksujen ja tilin varojen kanssa. (Asunto Espanjassa 2002, 60.)

4 ASUNNON RAHOITTAMINEN

Espanjan kiinteistökuplan puhkeamisen jälkeen kiinteistöjen hinnat ovat laskeneet huomasti, mutta maassa on vieläkin erittäin suuri määrä myymättä jääneitä asuntoja, tonttimaita, liiketiloja ja toimistotaloja. Hanna Hanhinen (2012) kirjoittaa Ylen uutisissa, että Espanjassa on vielä uusia myymättömiä asuntoja 700 000 ja vanhoja asuntoja noin 500 000. Nämä myymättä jääneet kiinteistöt ovat pankkien taseissa ja niiden arvot putoavat hitaasti mutta varmasti. Tämä on aiheuttanut sen, että tällä hetkellä espanjalaiset pankit ovat maan suurimpia kiinteistönvälittäjiä. Pankkien kautta voi löytää erinomaisia tarjouskauppoja. (Palo 2012, 8.) Hanhisen (2012) mukaan asuntojen hinnat jatkavat vielä laskuaan ja rohkeimmissa arvioissa asuntojen hinnat voisivat laskea vielä jopa 20 %.

Rahoitusta asunnon ostoa varten on mahdollista hakea joko Suomesta tai Espanjasta. Jos asunnon ostajalla on vapaata vakuutta Suomessa, kannattaa hänen ottaa rahoitus Suomesta. Yleisesti ottaen suomalainen pankki on monessa suhteessa sopivampi vaihtoehto suomalaiselle asunnon ostajalle. Suomalaisten pankkien lainaehdot ovat erittäin asiakasystävällisiä ja joustavia, mikä tarkoittaa sitä, että niihin on helppo tehdä muutoksia mahdollisen elämäntilanteen muuttuessa. Suomalaiset pankit ovat muutenkin hyvässä kunnossa ja kestävät tiukan kansainvälisen vertailun. (Pehkonen sähköpostiviesti 11.6.2012). Rahoituksen ottaminen suomalaisen pankin kautta voi myös osoittautua edullisemmaksi vaihtoehdoksi, eikä yhtä monimutkaiseksi kuin rahoituksen hakeminen Espanjasta (Haastateltava 1 10.4.2012). Sen lisäksi rahoitusta voi olla vaikeampi saada Espanjasta ja rahoituksen hakuprosessi voi kestää todella kauan (Haastateltava 2 sähköpostiviesti 8.4.2012). Kuusisen (luento 17.4.2012) mukaan lainaprosessi voi kestää jopa yhdestä kolmeen kuukauteen.

Jos asunnon ostajalla ei kuitenkaan ole vapaata vakuutta käytettävänä Suomessa ja hän haluaa käyttää ostettavaa asuntoa lainan vakuutena, on hänen haettava rahoitusta Espanjasta. Tällä hetkellä espanjalaisten pankkien tilasta kuulee paljon eri näkemyksiä. Jokaisen olisi syytä olla varovainen, sillä Espanjan pankkikriisin yksityiskohdat ovat vielä täsmentymättä, eikä kukaan osaa arvioida, kuinka se tulee vaikuttamaan maan pankkeihin. Espanjan tämän hetkisen pankkikriisin alkutaipaleilla kuitenkin ennustetaan, että lainojen korot tulevat nousemaan voimakkaasti. Se kannattaa ainakin pitää mielessä, jos asuntoa lähdetään rahoittamaan espanjalaisen pankin kautta. (Pehkonen sähköpostiviesti 11.6.2012)

Asunnon rahoittaminen on useille asunnon ostajille pitkäaikainen velkasitoumus. Asunnon rahoittamiseen tarvittavaan lainaan kannattaa siis suhtautua aktiivisesti, etsimällä tietoa eri rahoitusvaihtoehdoista ja kilpailuttamalla niitä (Rekonen 2002, 5). On hyvä tiedostaa, että rahoituksen kustannukset vaihtelevat melko paljon eri pankkien välillä, joten on hyvä pyytää rahoitustarjousta monesta eri pankista. Eri tarjousten vertaaminen keskenään saattaa tuntua hankalalta, kun eri pankeilla on käytössään muun muassa eri viitekorkoja, asiakasmarginaaleja, lainan nostokuluja ja kuuksittaisia lainan maksukuluja. Kannattaakin pyytää kaikkiin rahoitustar-

jouksiin esimerkiksi 12 kuukauden euribor viitekoroksi, jotta rahoitustarjousten keskinäinen vertailu helpottuu. Lainojen todellisia vuosikorkoja olisi hyvä myös verrata keskenään, jotta löytää edullisimman tarjouksen. (Rekonen 2002, 23.) Linnainmaa ja Palo (2007, 84) muistuttavat, että lainan hakijan on hyvä tutustua kaikkiin laina-asiakirjoihin erittäin huolellisesti ennen niiden allekirjoittamista.

Finanssivalvonnan (2011) mukaan rahoitusta hakiessa kuluttajan on mietittävä, kuinka paljon lainaa hän tarvitsee, kuinka paljon omarahoitusta hänellä on, millä aikavälillä laina pystytään maksamaan pois, kuinka usein lainaa pystytään lyhentämään, mikä lyhennystapa on hänelle sopivin ja mihin viitekorkoon laina sidotaan.

4.1 Rahoituksen lyhennystavat

Ennen rahoitusneuvotteluja on asunnon ostajan arvioitava, kuinka paljon hän pystyy lyhentämään lainaa kuukausittain. Hänen on otettava huomioon omat tulonsa, menonsa, tämänhetkisen elämäntilanteensa ja tulevaisuuden suunnitelmansa, sillä ne kaikki vaikuttavat hänen maksukykyynsä. Maksukyky vaikuttaa myös myönnettävän lainan suuruuteen, takaisinmaksuaikaan ja rahoituksen saantiin. Jos ei maksukyky ole kunnossa, ei rahoitusta voi saada. (Rekonen 2002, 21.)

Rahoituksen lyhennystavaksi voi valita joko tasaerän, annuiteetin tai tasa-lyhennyksen. Myös kerralla maksettava bullet-laina on mahdollinen, mutta sitä käytetään melko harvoin. Rahoituksen lyhennystapa vaikuttaa korkokustannuksiin ja rahoituksen takaisinmaksuaikaan. Rahoituksen ottajan saattaa olla mahdollista saada rahoituksen alkuun lyhennysvapaata. Tämä tarkoittaa sitä, että rahoituksen ottaja maksaa sen ajan pelkästään korkoja. Velan pääoma ei siis lyhene sinä aikana lainkaan. Tämä voi tuoda tarvittavaa helpotusta rahoituksen ottajan talouteen, mutta lyhennysvapaata ei kuitenkaan kannata anoa kovinkaan pitkiksi ajoiksi. Lyhennysvapaata voi anoa pankista myös myöhemmin, jos taloudelliseen tilanteeseen tulee yllättäviä muutoksia, eikä lainaa pystytä lyhentämään. (Linnainmaa & Palo 2007, 87.)

Tasaerä on yleisin lainan lyhennystapa Suomessa. Tasaerässä kuukausierät ovat aina samansuuruiset. Kun lainaan sidottu korko muuttuu, se joko muuttaa rahoituksen takaisinmaksuaikaa tai viimeisen kuukausierän suuruutta. Koron nousu saattaa pidentää takaisinmaksuaikaa melko tuntuvasti, joten asiakkaan kannattaa seurata lainan tilannetta säännöllisesti ja tehdä muutoksia tarvittaessa. (Rekonen 2002, 21.)

Annuiteetti on myös paljon käytetty lainan lyhennystapa Suomessa. Annuiteettilyhennystapaan vaikuttaa lainaan sidottu korko ja koron mahdolliset muutokset. (Linnainmaa & Palo 2007, 86.) Annuiteettilyhennys toimii niin, että kuukausierä suurenee, kun korko nousee ja puolestaan pienenee, kun korko laskee. Lainan takaisinmaksuaika pysyy koko ajan samana. Lainan alussa pääoman lyhennyksen osuus on erittäin pieni ja suurin osa lainan maksusta menee korkojen maksuihin. Takaisinmaksuajan kuluessa pääoman osuus kuukausierästä kuitenkin nousee ja koron osuus pienenee.

Annuiteetti on hyvä lyhennystapa sellaiselle lainan ottajalle, jonka talous kestää mahdollisen koron nousun. (Rekonen 2002, 21.)

Tasalyhennys on lyhennystapa, jossa pääoman lyhennyksen osuus on kuukausierässä aina samansuuruinen. Kuukausierän suuruus koostuu siis lyhennysosuudesta ja koron osuudesta, joka on riippuvainen pääoman suuruudesta. Näin ollen kuukausierät ovat lainan takaisinmaksuajan alussa korkeat, mutta pääoman pienentyessä myös kuukausierät pienenevät. Koron osuus kuukausierästä siis pienenee, kun lainan pääoma pienenee. Koron osuus vaihtelee myös silloin, kun lainaan sidottu korko muuttuu. Tasaerä on rahoituksen kokonaiskuluiltaan edullisin lyhennystapa, mutta myös rankin maksaa. (Rekonen 2002, 21.)

4.2 Rahoituksen korko

Viitekorko on se korko, johon rahoittaja sitoo haetun lainan koron. Viitekorko saadaan yleensä itse valita ja vaihtoehtoina ovat pankkien oma prime-korko, euribor-korot ja kiinteä korko. Viitekorkoon lisätään vielä asiakaskohtainen marginaali, jotka yhdessä muodostavat asiakkaan kokonaiskoron. On hyvä tietää, että vaikka viitekorko muuttuukin, pysyy asiakkaan marginaali samana. Asiakkaan marginaali perustuu pankin hinnoittelukäytäntöön, pankkien väliseen kilpailutilanteeseen, asiakassuhteeseen ja lainan vakuuteen. Asiakkailla on toki aina mahdollisuus neuvotella marginaalia pienemmäksi. (Finanssialan keskusliitto 2007, 5.) Suomalaisten keskuudessa euribor-korot ovat huomattavasti suositumpia kuin pankkien omat prime-korot, selviää Suomen Pankin (2012) kuukausitiedotteesta. Yllättäen myös kiinteiden korkojen suosio on kasvanut prime-korkojen ohitse. Finanssialan keskusliitto (2007, 5) on kuitenkin sitä mieltä, että asiakkaan valitsemaan viitekorkoon vaikuttaa oleellisesti se, mikä viitekorko on lainan nostohetkellä alhaisin.

Laina voidaan siis sitoa pankkien omiin prime-korkoihin, joiden tasosta jokainen pankki vastaa itse. Prime-koron tasoon vaikuttaa yleinen korkotaso, inflaatiotekijät ja yleiset talouden näkymät. Prime-korko muuttuu melko harvoin ja Pietarisen (2012) mukaan se on euribor-korkoa kalliimpi.

Euribor (Euro Interbank offered rate) on euroalueen rahamarkkinoiden viitekorko ja se noteerataan jokaisena pankkipäivänä. Kuluttaja voi valita 3, 6 ja 12 kuukauden euribor-koron lainan viitekoroksi. Joillain pankeilla on myös käytössä 1 kuukauden euribor. (Pehkonen sähköpostiviesti 11.6.2012.) Linnainmaan ja Palon (2007, 85) mukaan asuntolainoissa käytetään eniten 12 kuukauden euribor-korkoa. 12 kuukauden euribor-korkoon sidotun lainan korko pysyy samana 12 kuukauden ajan. Sen jälkeen korko tarkistetaan uudestaan ja lainan uudeksi koroksi muodostuu viimeiseksi noteerattu 12 kuukauden euribor-korko, lisätynä asiakkaan omalla marginaalilla. Tämä korko on voimassa taas 12 kuukautta eteenpäin. (Handelsbanken n.d.) Harri Pietarinen (2012) kirjoittaa Taloussanomissa, että edullisin korko viimeisen kolmen vuoden aikana on ollut 3 kuukauden euribor. Tämä tieto perustuu Suomen Rahatiedon teettämään tutkimukseen huhtikuussa 2012.

Kuluttaja voi myös sopia pankin kanssa kiinteäkorkoisesta lainasta, jolloin lainan korko pysyy samana yhdessä sovitun ajan. Kiinteän koron voi saada kolmeksi, viideksi tai jopa kymmeneksi vuodeksi kerrallaan. Tällä sovitulla ajalla markkinakorkojen muutokset, eivät vaikuta lainan takaisinmaksuun tai kuukausieriin millään tavalla. Kiinteän korkojakson jälkeen laina sidotaan ennalta sovittuun viitekorkoon, johon lisätään asiakaskohtainen marginaali tai kuluttaja voi neuvotella pankin kanssa uudesta kiinteän koron jaksosta. (Handelsbanken n.d.) Pehkonen (luento 2.10.2011) suosittelee kiinteää korkoa oivana valintana asunnon rahoittamisessa.

Kun lainatarjouksia vertailee keskenään, on hyvä käyttää todellista vuosikorkoa vertailun mittarina. Pelkästään lainan kokonaiskorko (viitekorko + asiakasmarginaali) ei kerro rahoituksen oikeaa hintaa, sillä pienissä tai lyhytaikaisissa lainoissa voi olla suuria kuluja, jotka nostavat todellista vuosikorkoa (Finanssialan keskusliitto 2007, 16). Todellinen vuosikorko lasketaan monimutkaisten kaavojen avulla, johon vaikuttaa velan koron lisäksi, kaikki lainasta perittävät toimituskulut ja -palkkiot. Todellinen vuosikorko auttaa halvimman lainatarjouksen löytämisessä, koska ilman sitä, kaikkien pankkien toimituskulujen ja -palkkioiden vertaaminen keskenään voi olla haastavaa. Kaikissa rahoitustarjouksissa on oltava todellinen vuosikorko, jotta lainat ovat keskenään verrattavissa.

4.3 Asuntolaina Suomesta

Pankki vaatii yleensä lainaan vakuuden, jolla turvataan velan maksu (Linnainmaa & Palo 2007, 88). Jos asunnon ostajalla on vapaata vakuutta Suomessa, voi espanjalaisen asunnon rahoittamisen hoitaa siis oman, suomalaisen pankin kautta. Tämä voi tuntua monen asunnonostajan mielestä turvallisemmalta vaihtoehdolta, kun on mahdollisuus asioida tutun pankin kanssa. Kun on kyse ulkomailla sijaitsevasta asunnon ostosta, ei ostettavaa asuntoa voi käyttää lainan vakuutena. Pehkosen (sähköpostiviesti 11.6.2012) mukaan vakuutena voi sen sijaan käyttää omaa tai toisen (esimerkiksi vanhempien) omaisuutta, kuten asuntoa tai muuta kiinteää omaisuutta. Myös erilaisia arvopapereita, talletuksia ja mahdollisesti jopa takauksia voidaan käyttää lainan vakuutena. (Finanssialan keskusliitto 2007, 14; Linnainmaa & Palo 2007, 88) Vakuudeksi kelpaavia omaisuuseriä on lukuisia ja ne ovat usein pankkikohtaisia, joten ne on hyvä selvittää suoraan pankista.

Yleisesti ottaen vakuusarvon pitää olla 100 prosenttia haetun lainan määrästä. Suomesta haettava laina ei ole asuntolaina, vaan niin sanottu kertalaina, jonka käyttötarkoitus on vapaampi kuin asuntolainan tai sijoitusasuntolainan. Lainasta ei näin ollen saa veroetua. Tämän tyyppisen lainan korkotaso on myös perinteistä asuntolainaa korkeampi, mutta marginaali on aina asiakas- ja pankkikohtainen, joka siis päätetään lainaneuvottelun yhteydessä. (Pehkonen sähköpostiviesti 11.6.2012.)

Pehkosen (sähköpostiviesti 11.6.2012) mukaan lainan voi sitoa pankin omaan prime-korkoon, tai 1, 3, 6 ja 12 kuukauden euribor-korkoon. Pidempiaikainen kiinteä korko, joka antaa vakautta ja turvaa, jos korot lähenevät nousuun, on myös yksi vaihtoehto. Niin kuin edellisessä kappaleessa

tuli ilmi, lainan korkoon lisättävä marginaali on asiakaskohtainen. Suomalaisen pankin valtteja asunnon rahoittamisessa ovat alhaiset marginaalit ja joustavuus. Finanssialan keskusliiton (2007, 1) asuntorahoitus selvityksessä tulee ilmi, että asuntolainojen takaisinmaksuajat ovat pidentyneet. Lainan takaisinmaksuaika on neuvoteltavissa pankin kanssa, mutta normaalisti maksimi takaisinmaksuaika on 25–30 vuotta. (Pehkonen luento 2.10.2011). Pankista voi pyytää tietoja kuukausittaisten lainanlyhennyksen suuruudesta eripituisissa lainoissa, jotta osaa valita itselleen sopivan pituisen takaisinmaksuajan. (Linnainmaa & Palo 2007, 84). Lyhennystavaksi voi valita joko annuiteetin, tasaerän tai tasalyhennyksen. Finanssialan keskusliitto (2007, 1) mainitsee, että lainojen takaisinmaksuissa joustetaan tänä päivänä entistä enemmän, esimerkiksi työttömyyden ja perheen elämäntilanteen muuttuessa.

Lainaan liittyviä muita kuluja ovat pankkikohtaiset lainan avauskulut (järjestelypalkkio) ja mahdolliset kuukausittaiset laskutuslisät ja suoraveloituskulut. Ennen lainan myöntämistä pankki pyytää lainan hakijalta yksityiskohtaisia tietoja hänen tuloistaan, menoistaan, veloistaan ja varallisuudesta. Pankki tarkistaa myös hakijan luottotiedot. Julkinen maksuhäiriömerkintä voi luonnollisesti estää luoton saamisen. Näiden tietojen pohjalta pankki arvioi hakijan luottokelpoisuuden ja maksukyvyn. Hakijan tulojen on riitettävä lainanhoitokulujen lisäksi myös elämiseen. (Linnainmaa & Palo 2007, 88.) Lainapäätöksen saa suomalaisen pankin kautta melko nopeasti, pankista riippuen. Usein päätöksen saa päivässä tai parissa, joidenkin pankkien kautta jopa tunnissa. Yleisinä lainan saannin ehtoina ovat maksuhäiriöttömyys, riittävä maksuvara ja riittävät vakuudet. (Paakkanen sähköpostiviesti 11.5.2012).

4.4 Asuntolaina Espanjasta

Jos ostettavaa asuntoa halutaan käyttää lainan vakuutena, pitäisi laina hakea espanjalaisesta pankista. Asunto Espanjassa -kirjan (2002, 61) mukaan suomalaiset asunnonostajat ottavat pääsääntöisesti asuntolainan espanjalaisesta pankista. Uskon kuitenkin, että suomalaiset suosivat lainan ottamista omasta, kotimaisesta pankistaan varsinkin, jos lainaan tarvittavia vakuuksia on tarpeeksi. Jos asiakas haluaa hakea asunnon rahoituksen espanjalaisesta pankista, olisi rahoittajaksi hyvä valita suuri ja vakavarainen pankki. Jos asiakkaan espanjan kielitaito ei vielä ole kunnossa, on hyvä varmistaa, että pankilla on ainakin englanninkielinen verkkopankki käytössä. (Asunto Espanjassa 2002, 64.) Muutamissa pankeissa Aurinkorannikolla voi saada palvelua jopa suomeksi. Esimerkiksi Cajamar on Aurinkorannikon suomalaisten suosima pankki, jossa on suomalaisia työntekijöitä. Collinsonin ja Papworthin (2012) mukaan kaikki suurimmat espanjalaiset pankit ovat perustaneet englanninkieliset kiinteistönvälityksen verkkosivut, jotka ovat suunnattu pääosin ulkomaisille asunnon ostajille. Näillä sivuilla pankit myyvät tyhjillään olevia uudisrakennuksia ja asiakkaidensa realisoitavia asuntoja.

Jotta suomalainen henkilö voi hakea asuntolainaa espanjalaisesta pankista, pitää hänellä olla seuraavat asiakirjat pankkia varten mukana:

- Passi
- N.I.E.-numero
- Veroilmoitus
- Työsopimus tai eläkepääätös
- Kolme viimeisintä palkkanauhaa
- Pankkitiliotteet kuudelta kuukaudelta

Jotkut pankit vaativat myös suomalaisen pankin myöntämän suosituskirjeen asiakkaan luottokelpoisuudesta. (Asunto Espanjassa 2002, 64.) Kuusinen (luento 17.8.2012) huomauttaa, että asiakirjat pitää olla espanjaksi käännetty.

Espanjassa sekä residentit että ei-residentit voivat saada asuntolainaa. Niin kuin edellisessä luvussa tuli esille, residentti on ulkomaalainen, joka asuu Espanjassa yli kuusi kuukautta vuodessa ja omaa siis oleskeluluvan. Ei-residentti sen sijaan asuu Espanjassa alle kuusi kuukautta vuodessa. Oleskelustatus vaikuttaa lähinnä lainan prosentuaaliseen määrään. Käsirahaa asuntolainaa varten pitää ei-residentillä olla vähintään 30 % ja residentillä 20 % asunnon virallisesta kauppahinnasta. (Asunto Espanjassa 2002, 63–65.) Asunnon ostajat, jotka ovat residenttejä Espanjassa ja tekevät veroilmoituksen Espanjaan, saavat asuntolainasta veroetua, kun on kyse ensiasunnon ostosta. (Jääskeläinen sähköpostiviesti 31.5.2012.)

Espanjassa yleisin rahoitustapa on kiinne- eli hypoteekkilaina. Lainan saamisen edellytyksenä on, että asunnosta tehdään virallinen hinta-arvio pankin suosittelemalla arviointiyrityksellä. (Asunto Espanjassa 2002, 62.) Hinta-arvio voi tulla melko kalliiksi, sillä se voi maksaa parista sadasta eurosta yli tuhanteen euroon, riippuen asunnon arvosta (Spanish mortgage costs explained, 2012). Arvioijan kulut maksaa lainanhakija.

Yleisesti ottaen asuntolainojen korkotasoa Espanjassa on Suomea hieman korkeampi, johtuen pääosin korkeimmista asiakasmarginaaleista. Asunnon ostosta Espanjassa syntyy muutenkin paljon ylimääräisiä kuluja, jotka voivat yllättää suomalaisen asunnon ostajan. (Pehkonen luento 2.10.2011.) Pehkonen (luento 2.10.2011) mainitseekin, että asuntolainan hakeminen espanjalaisesta pankista on kulujen suhteen kalliimpaa kuin suomalaisessa pankissa. Lainan perustamiskulut voivat vaihdella puolesta prosentista kahteen prosenttiin lainan määrästä. Eli jos lainan määrä on 100 000 €, voi lainan perustamismaksu olla 500–2000 €. (Spanish mortgage costs explained 2012.) On hyvä muistaa, että myös eri pankkien välillä voi olla suuria eroja. Näin ollen pankkien lainatarjouksia kannattaa kilpailuttaa, niin kuin Suomessakin. (Jääskeläinen sähköpostiviesti 31.5.2012.)

Espanjassa asuntolaina voidaan sitoa eripituisiin euribor-korkoihin ja myös kiinteä korko on mahdollinen. Yleisin viitekorko on Espanjassa 12 kuukauden euribor. Lainan suositeltava takaisinmaksuaika on 20–25 vuotta. (Jääskeläinen sähköpostiviesti 31.5.2012.) Pehkonen (luento 2.10.2011) mukaan myös pidemmät, jopa 30–40 vuoden takaisinmaksuajat, ovat joissain pankeissa mahdollisia. Hän mainitsee juuri tämän mahdollisen pitkän lainan takaisinmaksuajan, selkeänä valttina espanjalaiselle pankille. Asuntolainaa lyhennetään yleensä annuiteettimenetelmällä.

Lainan saannin ehtona ovat puhtaat luottotiedot, riittävä lainanmaksukyky, vakaa työsuhde, palkka ja tarpeeksi suuri käsiraha. Lainanhakijan on pystyttävä todistamaan pankille, että hänellä on säännölliset tulot, jotka riittävät lainan lyhennykseen ja muihin elinkustannuksiin. Perheen nettotuloista saa normaalisti mennä korkeintaan 35–40 % lainan lyhentämiseen. Useimmat pankit edellyttävät myös voimassaolevaa koti- ja henkivakuutusta. (Asunto Espanjasta 2002, 64.) Suurin ero asuntolainan haussa Suomessa ja Espanjassa on lainapäätöksen kesto. Kun Suomessa asuntolainapäätöksen voi saada jopa tunnissa, saa Espanjassa odottaa normaalisti noin 3–4 viikkoa. (Jääskeläinen sähköpostiviesti 31.5.2012.)

5 POHDINTA JA OMA ARVIO

Opinnäytetyön aihe tuli minulle ajankohtaiseksi, kun asuin Espanjassa lukuvuoden 2010–2011. Ihastuin maahan ja sen kulttuuriin. Vähitellen minua alkoi kiinnostaa asunnon osto Espanjasta. Tein yksityishenkilön investointilaskelmia selvittääkseni, olisiko perheelleni edullisempaa ostaa asunto Suomen pääkaupunkiseudulta vai Espanjasta. Nämä laskelmat olivat osa Investointien suunnittelu ja rahoitus -kurssiani. Tein laskelmistani kurssin lopputehtävän ja esittelin sen opettajalleni, joka ehdotti siitä opinnäytetyötä. Ajatus oli mielestäni hyvä, mutta halusin muuttaa sitä markkinointiaiheiseksi, sillä markkinointi on pääaineeni. Näin ollen idea asunnon osto-oppaan laatimisesta rupesi vähitellen muodostumaan päässäni.

Joulukuussa 2011 tapasin toimeksiantajani kanssa ensimmäistä kertaa ja sovimme yhteistyöstä. Tarkoituksena oli laatia kokonaisvaltainen opas toimeksiantajani nykyisille ja tuleville asiakkaille, asunnon ostoprosessista ja asunnon rahoittamismahdollisuuksista. Olin todella tyytyväinen aiheeseen, sillä siinä sain käsitellä sekä markkinointia että rahoitusta. Rahoitus on sivuaineeni ja tämänhetkinen työni. Korhonen ja Leinonen (1995, 9) painottavat sitä, että opinnäytetyötä valittaessa on tärkeää, että työ liittyy työelämään. Tämän aiheen työelämälähtöisyyttä ei voi kiistää. Kaiken lisäksi aihe on lähellä sydäntäni ja erittäin mielenkiintoinen. Olin tyytyväinen siihen, että toimeksiantajallani ei ollut vastaavaa opasta ennestään ja heillä oli todella tarve saada sellainen. Halusin, että toimeksiantajani hyötyy opinnäytetyöstäni.

Aloitin opinnäytetyön laatimisen huhtikuussa 2012, kun olin saanut kaikki koulutusohjelmani kurssit suoritettua, jotta pystyisin keskittymään pelkästään opinnäytetyöhöni. Toimeksiantajani valitsi oppaan nimen ”Asunnon osto turvallisesti Espanjasta. Kotikartio S.L.”. Sain melko vapaat kädet oppaan laatimiseen. Toimeksiantajani toivoi vain, että kirjoittaisin oppaan myynnilliseen sävyyn.

Opinnäytetyöhöni kuului kaksi eri osaa: opas ja tämä raporttiosuus. Ensin laadin opinnäytetyösuunnitelman ja hahmotelman oppaan sisällysluettelosta. Olin jatkuvasti yhteydessä toimeksiantajaani sähköpostitse ja esittelin hänelle uusia ideoitani ja ajatuksiani. Pyysin häneltä myös mielipiteitä ja ehdotuksia oppaaseen liittyen. Pidin muistikirjaa koko projektin ajan, johon kirjasin omia ajatuksiani ja uusia ideoita. Se auttoi minua muistamaan mitä olin aikaisemmin miettinyt ja helpotti työn laatimista.

Parkerin (1998, 1–5) kommentti siitä, että yksi visuaalisen suunnittelun haasteista on se, ettei sillä ole vakiosääntöjä, on totta. Se oli ainakin minulle todella haasteellista. Jouduin tekemään erittäin paljon töitä sen eteen, että sain oppaasta minua miellyttävän. Työmäärää lisäsi etenkin se, että minulla ei ollut aikaisempaa osaamista oppaan laadinnasta eikä visuaalisesta suunnittelusta. Emme olleet koulussakaan käyneet läpi markkinointiin liittyvää visuaalista suunnittelua. Jouduin opiskelemaan nämä osa-alueet itsenäisesti ja laatimaan asunnon osto- oppaan oppimani perusteella.

Olen itse tyytyväinen tuotoksen lopputulokseen, ottaen huomioon, että minulla ei ollut grafiikka- tai taitto-ohjelmaa käytössäni. Tein parhaani, mitä tekstinkäsittelyohjelmalla pystyin. Tällä hetkellä tuntuu siltä, että olen oppinut enemmän tämän opinnäytetyöprosessin aikana, kuin koko opiskeluaikana. Tästä työstä on tullut minulle tärkeä ja olen tehnyt erittäin paljon työtä sen eteen. Toivon, että osaamiseni näkyy tämän työn avulla myös muille, eikä pelkästään itselleni.

Mielestäni aiheen rajausta on onnistunut. Oppaassa käsitelen Espanjaa, aurinkorannikkoa, asunnon ostoprosessia ja asunnon rahoittamista. Näiden aiheiden pohjalta perustelen valintaani opinnäytetyöraportin teoreettiseen viitekehykseen kuuluvista aihe-alueista. Työn teoreettiseen viitekehykseen sisältyy myös oppaan laadintaan ja visuaaliseen suunnitteluun liittyvää analysointia. Opinnäytetyöni on ollut pääosin selvitystyö, johon olen saanut laadullista muotoa asiantuntijoiden ja jo asunnon ostaneiden henkilöiden haastattelujen myötä. Erityyppiset konsultaatiot ovat tuoneet työhön teoreettista syvyyttä.

Björklund ja Paulsson (2003, 59–60) muistuttavat, että validiteetilla, reliabiliteetilla ja objektiivisuudella luodaan uskottavuutta opinnäytetyöraporttiin. Helakorven (1999, 73) mukaan opinnäytetyön keskeinen tavoite on totuudellisuus. Siihen olenkin pyrkinyt tätä raporttia laatiessani, tuomalla omaa kriittisyyttäni raporttiin. Olen raporttia laatiessani myös jatkuvasti tavoitellut objektiivista kirjoittamista. Objektiivisuutta saadaan lisättyä raporttiin, muun muassa perustelemalla opinnäytetyöprosessissa tehtyjä valintoja (Björklund & Paulsson 2003, 61). Tehtyjä valintoja olen perustellut etenkin oppaan laadinnan luvussa. Olen pyrkinyt vuoropuheluun tietoperustan, lähteiden ja omien näkemysten välillä, jota Vilka (2010) korostaa toiminnallista opinnäytetyötä laatiessa. Uskon, että raportin luotettavuutta lisää ajantasaisten, monipuolisten ja relevanttien lähteiden käyttö.

Vilkan (2010) mukaan toiminnallisessa opinnäytetyössä on tärkeää käyttää asianmukaisia ja laadukkaita lähteitä. Kirjallisuusteoriaa olen käyttänyt monipuolisesti, suomeksi, ruotsiksi ja englanniksi. Olen seurannut alan uutisia ja haastatellut alan ammattilaisia. Osallistuin myös Koti Ulkomaille -messuille. Olen tutustunut muihin vastaavanlaisiin asunnon ostoppaisiin, jotta näkisin mitä toimeksiantajani kilpailijat ovat laatineet heidän asiakkailleen. Niiden kautta uskoin löytäväni uusia ideoita. Olen oppaassa ja raportin teoriaosuudessa yrittänyt huomioida työn otsikon Asunnon osto turvallisesti Espanjasta ja pyrkinyt luomaan luotettavaa kuvaa toimeksiantajastani ja heidän toiminnastaan.

Motivaationi on ollut korkea koko opinnäytetyöprosessin ajan. Uskon valmistuvani aikatauluni mukaisesti joulukuussa 2012. Oppaan laatiminen oli mielekästä, innostavaa, kiinnostavaa sekä ennen kaikkea opettavaista. Olen oppinut tämän projektin aikana etenkin oppaan laadinnasta ja visuaalisesta suunnittelusta. Ajatus, että markkinointi on se ala, jolla haluan tulevaisuudessa työskennellä, on vahvistunut opinnäytetyöprojektin aikana. Korhonen ja Leinonen (1995, 1) kirjoittavat, että opinnäytetyön tehtävä on osoittaa, että opiskelijalla on valmiudet soveltaa omia tietojaan ja taitojaan

ammattillisten ongelmien ratkaisemisessa. Uskon, että tällä työllä pystyn osoittamaan tätä ammatillista osaamistani ja olen valmis kohtaamaan markkinoinnin haasteita tulevaisuudessa. Opinnäytetyötä laatiessani olen huomannut, että ajankäyttö ja ajanhallinta ovat vahvuuksiani, enkä pelkää itsenäistä, vaativaa työtä. Korhosen ja Leinosen (1995, 9) mukaan on tärkeää, että opiskelija on itsenäisesti aktiivinen, tavoitteisiinsa pyrkivä ja itseohjautuva. Tiedän, että olen ollut niitä kaikkia tämän opinnäytetyöprosessin aikana.

Vilkan (2004, 129) mukaan palautteen saaminen tehdystä työstä on tärkeää. Olen hänen kanssaan samaa mieltä, joten pyysin toimeksiantajaltani palautetta laatimastani asunnon osto-oppaasta. Saartoala (sähköpostiviesti 8.10.2012) Kotikartiosta on tyytyväinen työn lopputulokseen. Hän uskoo, että opas antaa tarvittavaa tukea ja rohkaisua asunnon ostosta kiinnostuneille henkilöille. Hänen mielestään opas on tyyliltään yrityksen kohderyhmille sopiva ja se on saavuttanut sille asetetut tavoitteet. Opas on riittävän myynnillinen, mutta ei kuitenkaan yliampuva. Saartoala uskoo myös, että yritys voi hyödyntää asunnon osto-opasta muun muassa luotettavuuden lisäämisessä. Saartoala ei näe, että oppaasta olisi jäänyt puuttumaan mitään oleellista. Hän on ollut tyytyväinen meidän keskinäiseen yhteistyöhön ja kommunikaatioon. Hän myöntää lopuksi, että lopullinen palaute tullaan kuitenkin saamaan asiakkailta. Vilka (2004, 129) on Saartoalan kanssa samaa mieltä siitä, että palautteen saaminen kohderyhmältä on tärkeää. Luetin opasta muutaman kerran perheessäni, jotta saisin maallikon kommentteja ja kehitysideoita. Lopullisesta oppaasta sain hyvää palautetta.

Yhteistyö toimeksiantajani kanssa on sujunut hyvin. Välillä olisin kuitenkin kaivannut enemmän kritiikkiä tai jonkin näköistä palautetta. Myös selkeämmät toiveet oppaan sisällöstä, olisivat olleet tervetulleita. Asetetut tavoitteet ovat kuitenkin saavutettu oppaan laadinnan osalta ja toivon, että toimeksiantajani saa siitä paljon hyötyä. Vaikka asunnon osto-opas onkin laadittu Kotikartion asiakkaita varten, uskon, että yritys voisi hyödyntää opasta myös uusien työntekijöiden perehdyttämisessä. Oppaasta saa paljon hyödyllistä perustietoa asunnon ostamisesta ja sen rahoittamisesta. Se tieto on varmasti monelle uudelle työntekijälle ensiarvoisen tärkeää.

LÄHTEET

- Alasilta, A. 2000. Verkkoajan viestintä. Helsinki: Kauppakaari Oyj.
- Andersson, K. 2012. Länderna dit svensken helst vill flytta. SVD Näringsliv 23.5.2012. Viitattu 3.10.2012. http://www.svd.se/naringsliv/livsstil/landerna-dit-svensken-helst-vill-flytta_7222695.svd
- Asunto Espanjassa – opas mukavaan asumiseen & vuokralaisen opas, 2002. Enetti.com ja Espanjan Sanomat. Fuengirola (Málaga): Enetti.com ja Espanjan Sanomat.
- Bergström, S. & Leppänen, A. 2007. Markkinoinnin maailma. Helsinki: Edita Prima.
- Billqvist, A. 2012. Rätt tid köpa hus om man gör rätt. Sydkusten 3.9.2012. Viitattu 3.10.2012. <http://www.sydkusten.es/engine.php?articleId=16887>
- Björklund, M. & Paulsson, U. 2003. Seminarieboken - att skriva, presentera och opponera. Lund: Studentlitteratur.
- Cantarero, B. 2010. Asunnon ostajan aakkoset. Olé -lehti. 4/10.
- CBCNews. Spain's economy shrinks further. Viitattu 11.10.2012. <http://www.cbc.ca/news/business/story/2012/09/26/spain-recession.html>
- Collinson, P & Papworth, J. 2012. Is it time to buy a holiday home on Spain's 'Costa Catastrophe'? Viitattu 12.9.2012. <http://www.guardian.co.uk/money/2012/jun/08/buy-holiday-home-spain>
- Espanja.com. 2012. Zapaterolle asunto osto-oikeudella. Viitattu 9.10.2012. http://espanja.com/index.php?option=com_content&view=article&id=138:zapaterolle-asunto-osto-oikeudella&catid=19:artikkelit&Itemid=33
- Eurostat. 2012. Unemployment rate, monthly average, by sex and age groups. Viitattu 10.10.2012. http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une_rt_m&lang=en
- Fairmedia. 2002. Fastighetsmässa i Helsingfors. Viitattu 30.9.2012. http://www.fairmedia.se/index.php?option=com_content&view=article&id=55&Itemid=59
- Finanssialan Keskusliitto. 2007. Asuntorahoituspalvelus. Viitattu 4.10.2012. http://www.fkl.fi/materiaalipankki/julkaisut/Julkaisut/Asuntorahoituspalvelus_06092007.pdf
- Finanssivalvonta. 2011. Asuntolainat. Viitattu 2.9.2012.

<http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Tuotteita/Lainat/Asuntolainat/Pages/Default.aspx>

Global property guide. 2012. Spanish house prices in freefall, amidst struggling economy. Viitattu 12.9.2012. <http://www.globalpropertyguide.com/Europe/Spain/Price-History>

Haapaniemi, T. 2008. Kiinteistösijoittaminen Espanjassa. Olé lehti. 11/08.

Haapaniemi, T. & Ferrando, J. 2011. Turvallisesti asuntomarkkinoilla. Olé lehti. 10/11

Haikkola, R. 13.6.2012. Espanjan asunnon ostajan opas. Vastaanottaja Heidi Clark. Sähköpostiviesti. Viitattu 30.9.2012.

Hall, R. 2009. Brilliant marketing. What the best marketers know, do and say. Harlow: Pearson Education Limited.

Handelsbanken. N.d. Lainan korko. Viitattu 1.9.2012. http://handelsbanken.fi/shb/inet/IStartfi.nsf/Frameset?OpenView&id=Shbf&i&navid=X_Henkiloasiakkaat&sa=/shb/inet/icentfi.nsf/default/qE1ADE3F79DAFFE70C22570F800469269?opendocument&iddef=Henkiloasiakkaat

Hanhinen, H. 2012. Espanjan kiinteistökauppa vaikeuksissa - samalla köyhtyminen kasvaa. Viitattu 1.9.2012. http://yle.fi/uutiset/espanjan_kiinteistokauppa_vaikeuksissa_-_samalla_koyhtyminen_kasvaa/3270747

Helakorpi, S. 1999. Opinnäytetyö ja tutkimustoiminta ammattikorkeakouluissa. Hämeenlinna: Hämeen ammattikorkeakoulu

Hooli, E-M. 2012. Koti ei ole aina talo. Olé lehti. 10/12.

Huovila, T. 2006. ”look” Visuaalista viestisi. Helsinki: Inforviestintä Oy.

Hyvä Välitystapa. 2009. Viitattu 28.8.2012. http://www.hyvavalitystapa.fi/hyva_valitystapa.html

Jääskeläinen, A. 31.5.2012. Kysymyksiä espanjalaisen asunnon rahoittamisesta. Vastaanottaja Heidi Clark. Sähköpostiviesti. Viitattu 2.9.2012.

Kasso, M. 1999. Asuntokaupan opas. Kauppakaari Oyj: Helsinki

Kasso, M. 2005. Asunto- ja kiinteistökauppa. Gummerus Kirjapaino Oy: Jyväskylä

Katsaus kiinteistönvälitysalalle. 2008. Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto. Viitattu 28.8.2012. http://www.kvkl.fi/kiinteistonvalitys_1.html

- Kauppalehti. 2012. S&P pudotti Espanjan luottoluokituksen lähes roska-
luokkaan. Viitattu 11.10.2012.
http://www.kauppalehti.fi/5/i/talous/uutiset/pika/uutinen.jsp?selected=uuti_uutiset&oid=20121001/13499309378100&
- King, H. 2002. Buying a Property in Spain. An insider guide to finding a home in Spain. Oxford: How To Books Ltd.
- Korhonen, M. & Leinonen, R. 1995. Opinnäytetyö ammattikorkeakoulussa. Kajaanin ammattikorkeakoulu.
- Korpela, J. 2010. Verkkojulkaisun typografia. Helsinki: RPS-yhtiöt.
- Koskinen, P. 2001. Hyvä painotuote. Helsinki: Infor.
- Kotler, P., Armstrong, G., Wong, V. & Saunders, J. 2008. Principles of Marketing. Fifth European Edition. Essex: Pearson Education Limited.
- Kuusinen, J. 2012. Espanja. Koti Ulkomailla - messut. Helsinki. 17.4.2011. Fairmedia. Luennon muistiinpanot. 2
- Lahtinen, J. & Isoviita, A. 2004. Markkinoinnin perusteet. Tampere: A5 Repropalvelu Oy.
- Laurimo, J. 2010. Tällainen on espanjalainen koti. Olé lehti. 4/10.
- Linnainmaa, L. & Palo, M. 2007. Asumnonhankintaopas. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Lämsä, A - M. & Uusitalo, O. 2002. Palvelujen markkinointi esimiestyön haasteena. Edita Prima Oy: Helsinki
- Maanmittauslaitos. n.d. Viitattu 30.9.2012.
<http://www.maanmittauslaitos.fi/kiinteistot/kiinteistokauppa-kirjaamisasiat/lainhuuto>
- Mainostajien liitto. 2011. Sosiaalinen media on mainostajille ensisijaisesti vuoropuhelua asiakkaiden kanssa.
<http://www.mainostajat.fi/mlitto/index.asp>
- Malila, J. 2011. Kiinteistöväilyksen ammattilaiset 2011. Viitattu 28.8.2012.
http://www.kvkl.fi/files/kiinteistovalityksen_ammattilaiset_2011.pdf
- Mäklarringen. n.d. Att köpa bostad i Spanien. Viitattu 2.10.2012.
<http://www.maklarringen.es/external/maklarringen/att-kopa>
- Nieminen, T. 2004. Visuaalinen markkinointi. Porvoo: WS Bookwell oy.
- Näe ja koe Espanja. 2009. Suom. Ruth Jakobson & Heikki Kaskimies. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi

Opas asunnon ostoa Espanjasta suunnittelevalle. n.d. Viitattu 1.9.2012.
http://www.ecc.fi/File/db73d520-fb8e-4ef6-ae52-00eff08b3b86/asunto_espanjasta_opas.pdf

Paakkanen, S. 11.5.2012. Kysymyksiä espanjalaisen asunnon rahoittamisesta. Vastaanottaja Heidi Clark. Sähköpostiviesti. Viitattu 1.9.2012.

Palo, J. 2012. Espanjan pankit. Olé -lehti. 6-7/12.

Parker, R. 1998. Hyvältä näyttää. Suom. Eeva-Maria Antinluoma. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Pehkonen, R. 2011. Espanja; asunnon ostoprosessi ja rahoitus. Koti Ulkomailla - messut. Helsinki. 2.10.2011. Fairmedia. Luennon muistiinpanot.

Pehkonen, R. 11.6.2012. Kysymyksiä espanjalaisen asunnon rahoittamisesta. Vastaanottaja Heidi Clark. Sähköpostiviesti. Viitattu 1.9.2012.

Pesonen, E. 2007. Julkaisijan käsikirja. Porvoo: WS Bookwell.

Pietarinen, H. 2012. Säästä 5000 euroa ja valitse korkokuningas. Viitattu 1.9.2012.

<http://www.taloussanomat.fi/asuminen/2012/04/26/saasta-5000-euroa-ja-valitse-korkokuningas/201228123/310>

Puustinen, A. & Rouhiainen, U-M. 2002. Matkailumarkkinoinnin teorioita ja työkaluja. Helsinki: Edita.

Rekonen, S. 2002. Hyödyllinen asuntolaina - kirja. Suomen Rahatieto SRT Oy.

Saartoala, H. 26.3.2012. Kotikartiosta. Vastaanottaja Heidi Clark. Sähköpostiviesti. Viitattu 28.8.2012.

Saartoala, H. 8.10.2012. Asunnon osto turvallisesti Espanjasta. Vastaanottaja Heidi Clark. Sähköpostiviesti. Viitattu 9.10.2012.

Shehaan, B. 2010. Online marketing. Lausanne: AVA Publishing SA.

Siirtolaisinstituutti. 2010. Euroopansuomalaiset 2012. Viitattu 8.8.2012.
http://www.migrationinstitute.fi/stat/Euroopansuomalaiset_2010.jpg

Sipiliä, J. 2005. Asiantuntija myy ja markkinoi. Teoksessa Karhu, M., Salo- Lee, L., Sipilä, J., Selänne, M., Söderlund, L., Uimonen, T. & Yli-Kokko, P. Asiantuntija viestii. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy. 13 - 61.

Spanish mortgage costs explained. 2012. Spanish - Living. Viitattu 4.10.2012. <http://www.spanish-living.com/mortgages/costs-explained>

Suomen Pankki. 2012. Euriborkorot kasvattaneet suosiotaan asuntolainojen viitekorkoina. Viitattu 1.9.2012. http://www.suomenpankki.fi/fi/tilastot/tase_ja_korko/pages/index_2012_04_30.aspx

Talsi, S. 2010. Miten kiinteistönvälittäminen eroaa Espanjan ja Suomen välillä? Viitattu 30.9.2012. <http://www.valkea-marina.com/article/5404/>

The World Bank. 2012. Health, nutrition and population statistics. Viitattu 8.8.2012. <http://datatopics.worldbank.org/hnp/country/spain>

Tilastokeskus. 2012. Suomalaisten ulkomaanmatkailu kasvoi vuonna 2011. Viitattu 12.9.2012. http://www.stat.fi/til/smat/2011/smat_2011_2012-05-30_tie_001_fi.html

Tilsa. 2012. House prices continued to fall in August. Viitattu 12.9.2012. <http://www.tinsa.es/en/4860/press-area/press-releases/press-release-year-2012/imie-august-2012.html>

Torcal Estates. 2012. The process to buying Spanish property. Viitattu 2.10.2012. <http://www.torcalestates.com/buying-process.asp>

Uimonen, T. 2005. Asiantuntija kirjoittaa. Teoksessa Karhu, M., Salo-Lee, L., Sipilä, J., Selänne, M., Söderlund, L., Uimonen, T. & Yli-Kokko, P. Asiantuntija viestii. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy. 208 - 270.

Venejärvi, A. 2012. Asuntoviidakon valtiat. Olé lehti. 4/10.

Vilkka, H. 2010. Toiminnallinen opinnäytetyö. Viitattu 10.10.2012. http://vilkka.fi/hanna/Toiminnallinen_ont.pdf

Vilkka, H. & Airaksinen, T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsinki: Tammi

Vuokko, P. 2003. Markkinointiviestintä. Porvoo: WSOY.

Westerdahl, K. 2008. Oleskeluluvat - Onko niitä?. Olé lehti. 11/08.

Westerdahl, K. 2012. Uusien asuntojen alv nousee vuonna 2013. Olé lehti. 10/12.

Westerdahl, K. 2012. Vuokrasopimus on kahden kauppa. Olé lehti. 10/12.

Wolff, J. 2009. Marketing for entrepreneurs. Gosport: Ashford Colour Press.

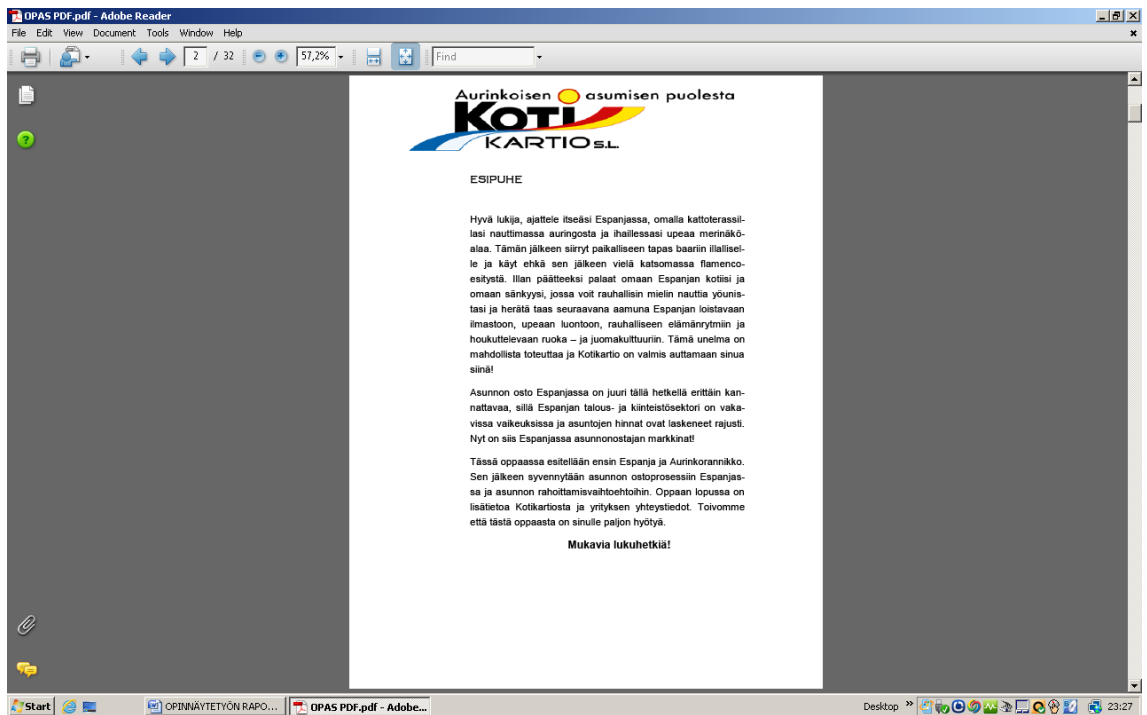
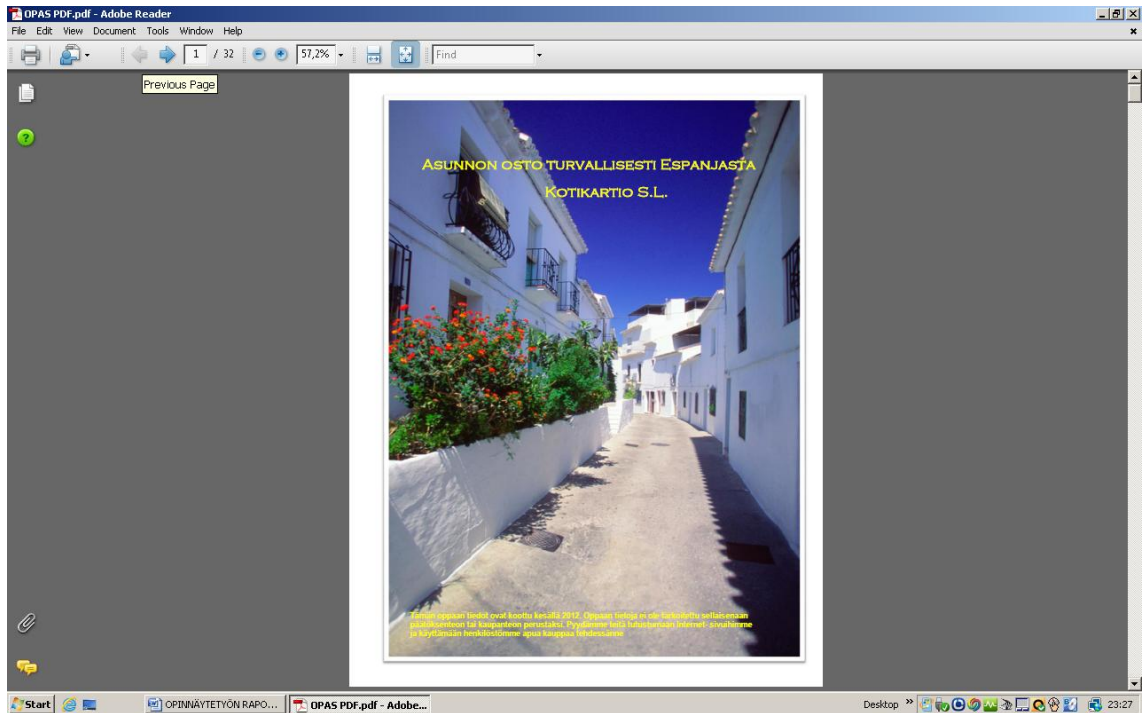
HAASTATTELUT:

Aurila, E-K. 2012. Kehittämispäällikkö, KTM, LKV, KiAT. Markkinointi- Instituutti. Haastattelu 4.9.2012.

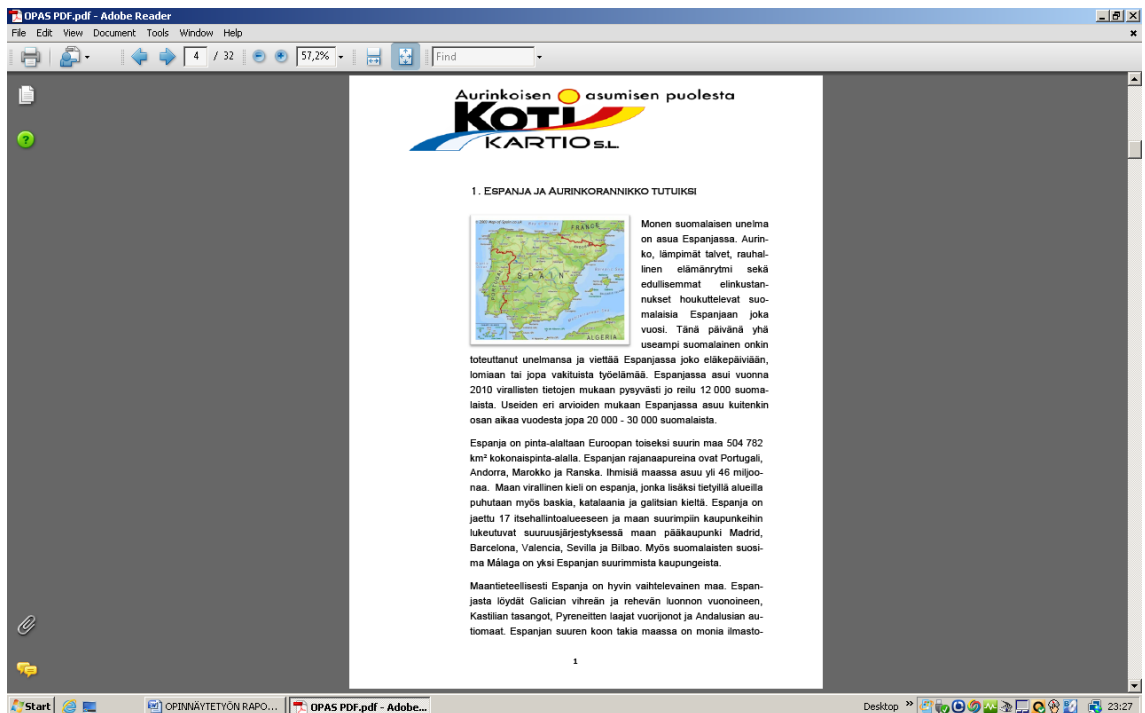
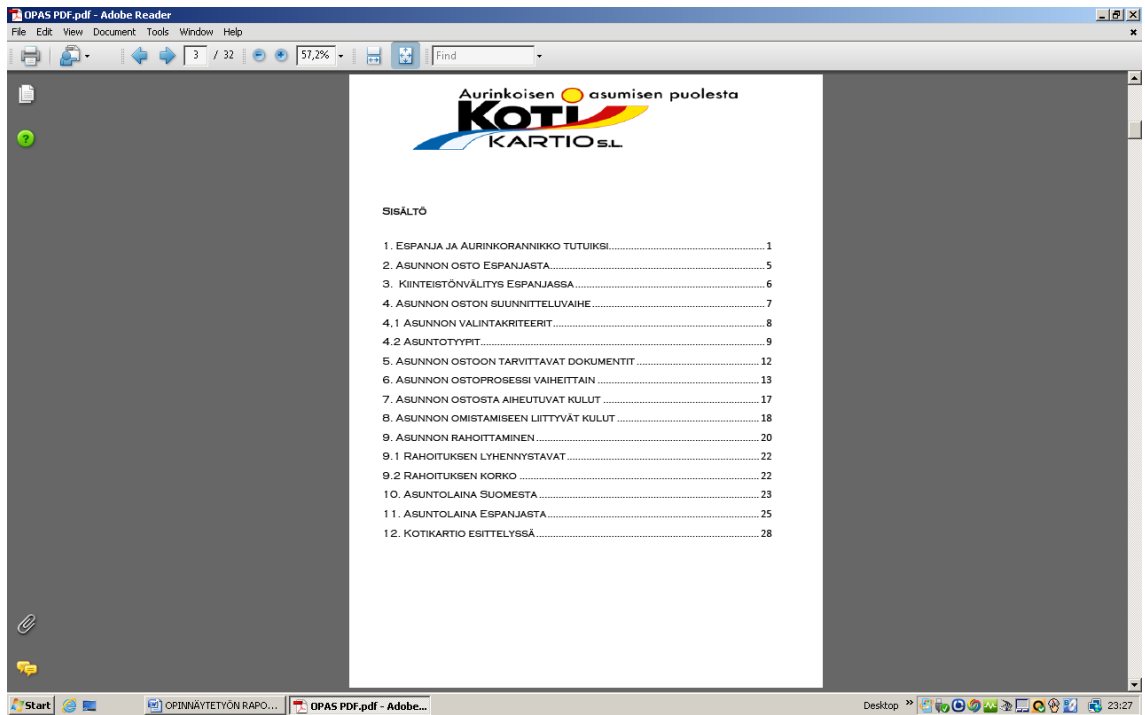
Haastateltava 1. 10.4.2012. Kysymyksiä asunnon ostosta Espanjassa. Vastanottaja Heidi Clark. Sähköpostiviesti. Viitattu 1.9.2012.

Haastateltava 2. 8.4.2012. Kysymyksiä asunnon ostosta Espanjassa. Vastanottaja Heidi Clark. Sähköpostiviesti. Viitattu 1.9.2012.

Asunnon osto turvallisesti Espanjasta - opas



Asunnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille



Asumunnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille

OPAS PDF.pdf - Adobe Reader

File Edit View Document Tools Window Help

5 / 32 57,2%

Find

Aurinkoisen asumisen puolesta
KOTI KARTIO SL

tyyppisiä. Maan pohjoisosassa on usein kosteaa ja talvisin lumista ja kylmää. Maan keskiosassa on sen sijaan hyvin kuumat kesät ja kirkkaat talvet, mutta pääosin kuitenkin kuivia. Mitä etelämmäksi siirryään, sitä lämpimämpi ja kuivempi ilmasto on. Joitain alueita etelä-espanjassa on jopa niin kuivia, että pelko asukkaistensa on todellinen.

Matkailu, maanviljely ja teollisuustuotanto ovat tänä päivänä maan tärkeimmät elinkeinot. Työttömyys on kuitenkin Espanjan talouden Akilleen kantapää, sillä maan työttömyysprosentti on noussut tasaisesti viime vuosien ajan ja on tällä hetkellä jopa yli 25 %.

Espanja on selkeästi Länsi-Euroopan johtava lomamatkakohte. Espanjan rikas kulttuuri on ehdottomasti maan henkinen pääoma ja yksi Espanjan matkailun menestystekijöistä. Espanja on ollut yksi suosituimmista lomakohteista myös suomalaisten keskuudessa. Erityisesti maan eteläosassa sijaitseva Aurinkorannikko Costa del Sol) on jo vuosien ajan ollut suomalaisten kestopaikkak-
ki.

Costa del Sol tarkoittaa siis suomeksi Aurinkorannikkoa ja se on Andalusiin maakunnassa sijaitseva 160 km mittainen rantaviiva. Andalusiin maakunta on Espanjan suurin ja sen osuus on reilu 17 % Espanjan pinta-
alasta. Andalusiin hallintokeskus on Sevilla mutta Aurinkorannikon keskuspaikkana pidetään Málagaa.



2

Start OPINNÄYTETYÖN RAPO... OPAS PDF.pdf - Adobe... Desktop 23:28

OPAS PDF.pdf - Adobe Reader

File Edit View Document Tools Window Help

6 / 32 57,2%

Find

Click to go to the next page in the document

Aurinkoisen asumisen puolesta
KOTI KARTIO SL

Aurinkorannikon maantieteellinen sijainti takaa alueelle yli 300 aurinkoista päivää vuodessa ja alueen vuoret suojaavat Aurinkorannikkoa pohjoisen kylmistä tuulilta. Ilmasto on siis aurinkoa ja lämpöä etsiville täydellinen.

Seuraavasta taulukosta näemme Malagan alueen lämpötilaa, veden lämpötilaa ja auringonpaisteen tuntimäärää päivässä eri vuoden aikoina.

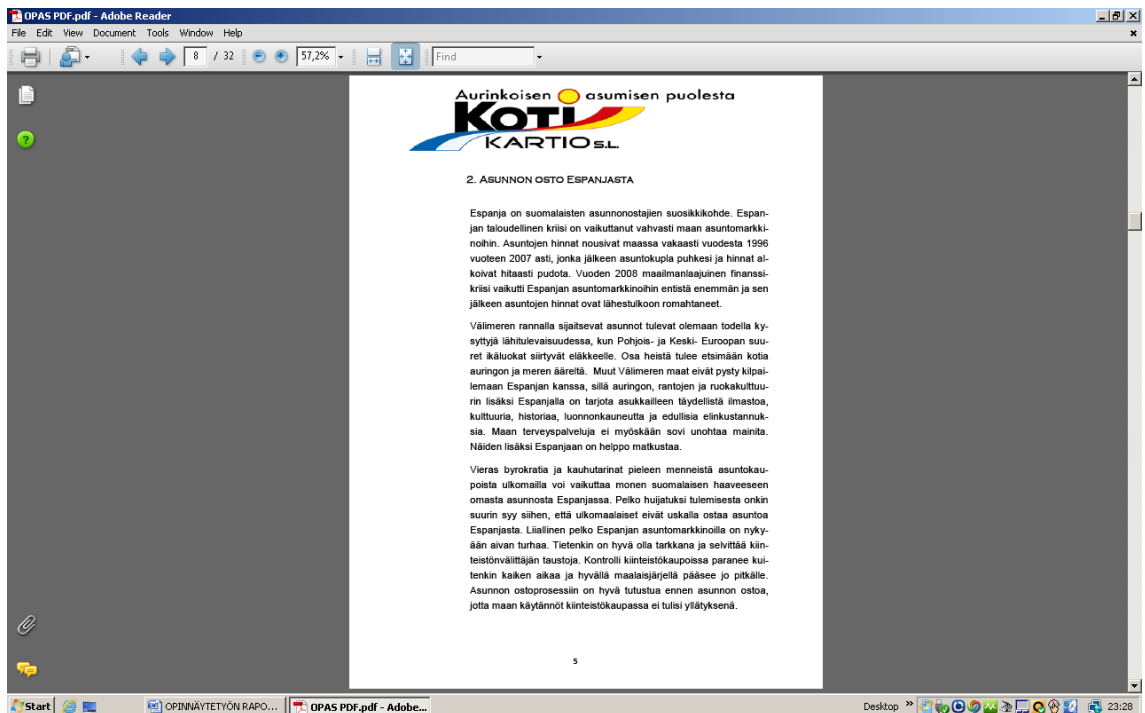
	Alin lämpötila	Ylin lämpötila	Veden lämpötila	Tuettu auringonpaistetta per päivä
Tammikuu	8°C	17°C	15°C	6
Helmi	9°C	18 °C	14°C	7
Maaliskuu	11°C	20°C	16°C	9
Huhtikuu	12°C	22°C	18°C	9
Toukokuu	15°C	25°C	18°C	9
Kesäkuu	19°C	29°C	19°C	12
Heinäkuu	21°C	31°C	20°C	13
Elokuu	23°C	31°C	22°C	11
Syyskuu	19°C	28°C	22°C	8
Lokakuu	16°C	24°C	20°C	7
Marraskuu	12°C	20°C	16°C	6
Joulukuu	10°C	17°C	15°C	5

Kun vertaamme taulukkoa Suomen lämpötiloihin, ymmärrämme paremmin Espanjan ilmaston vetovoimaisuuden. Esimerkiksi tammikuussa on Suomen ylin lämpötila -3 °C, kun Aurinkorannikon ylin lämpötila on 17 °C. Heinäkuussa sen sijaan Suomen ylin lämpötila on 22 °C ja Aurinkorannikolla 31 °C. Maan ilmastojen suurin ero syntyy kuitenkin talvikausien valoisuudessa. Jouluja tammikuussa eteläisessä Suomessa on valoisaa pelkästään kuuden tunnin ajan kun taas Aurinkorannikolla nähdään valoa jopa 11 tunnin ajan.

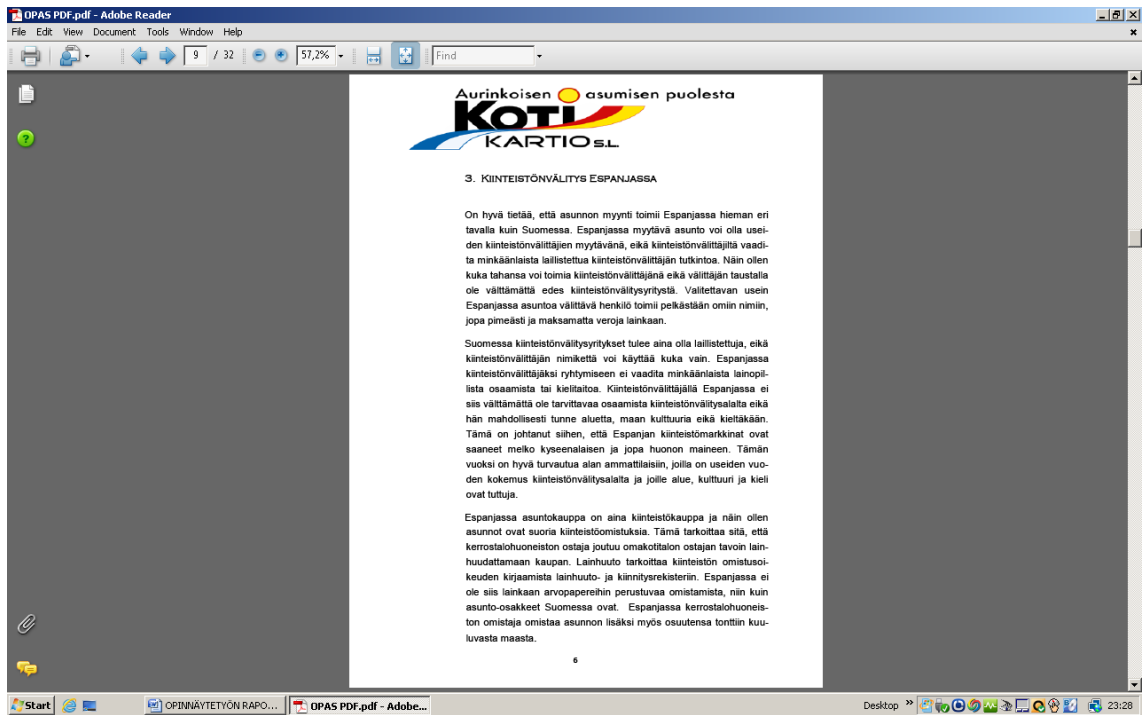
3

Start OPINNÄYTETYÖN RAPO... OPAS PDF.pdf - Adobe... Desktop 23:28

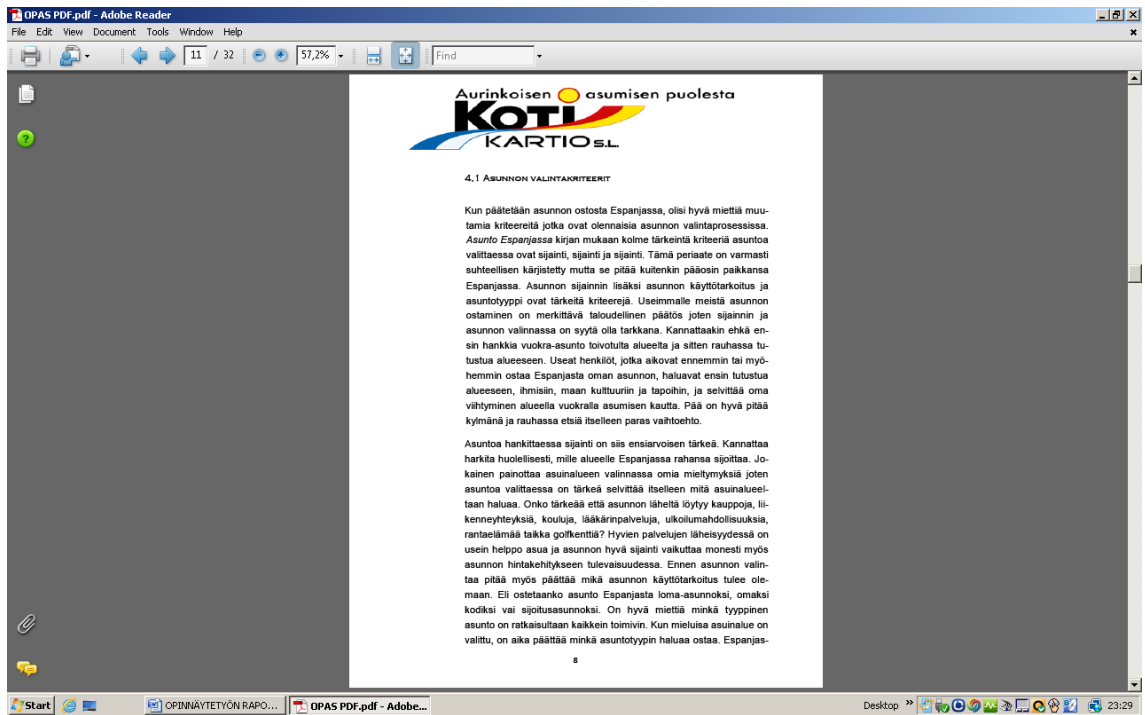
Asunnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille



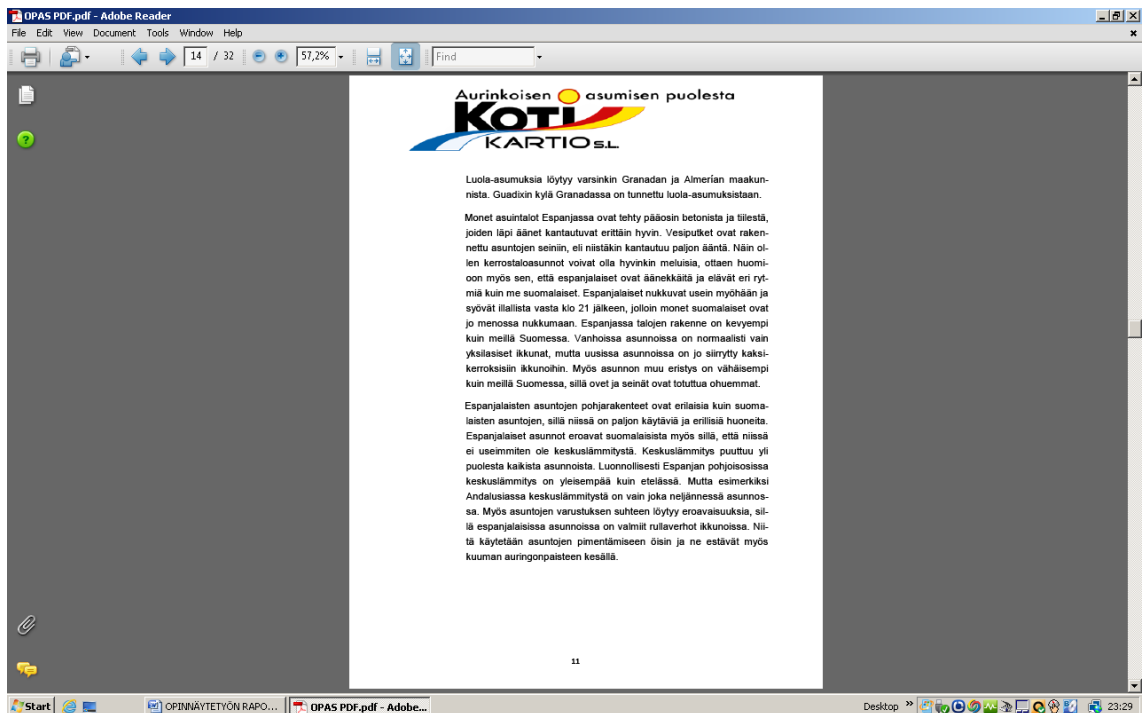
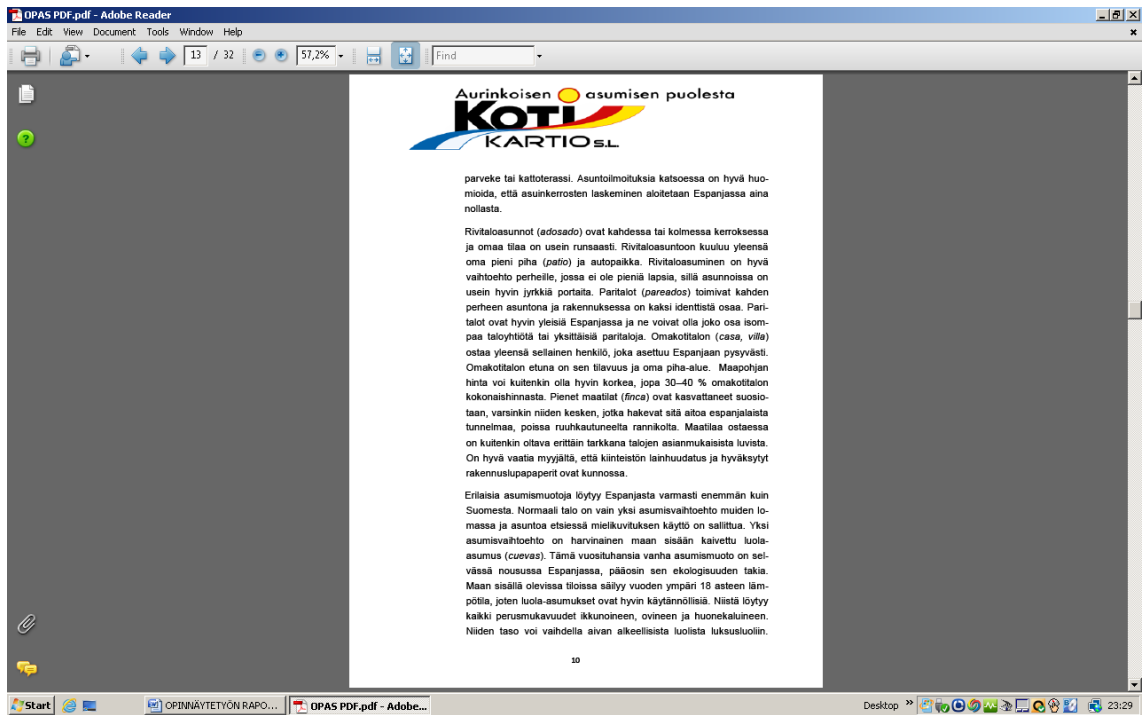
Asumun osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille



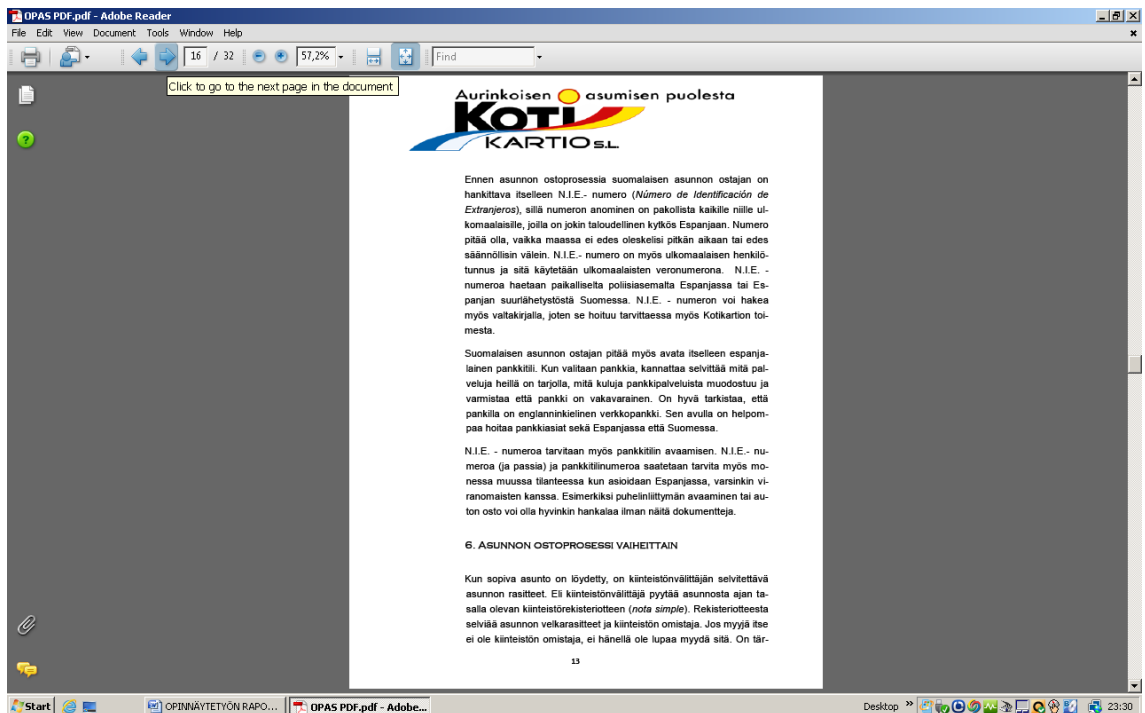
Asunnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille



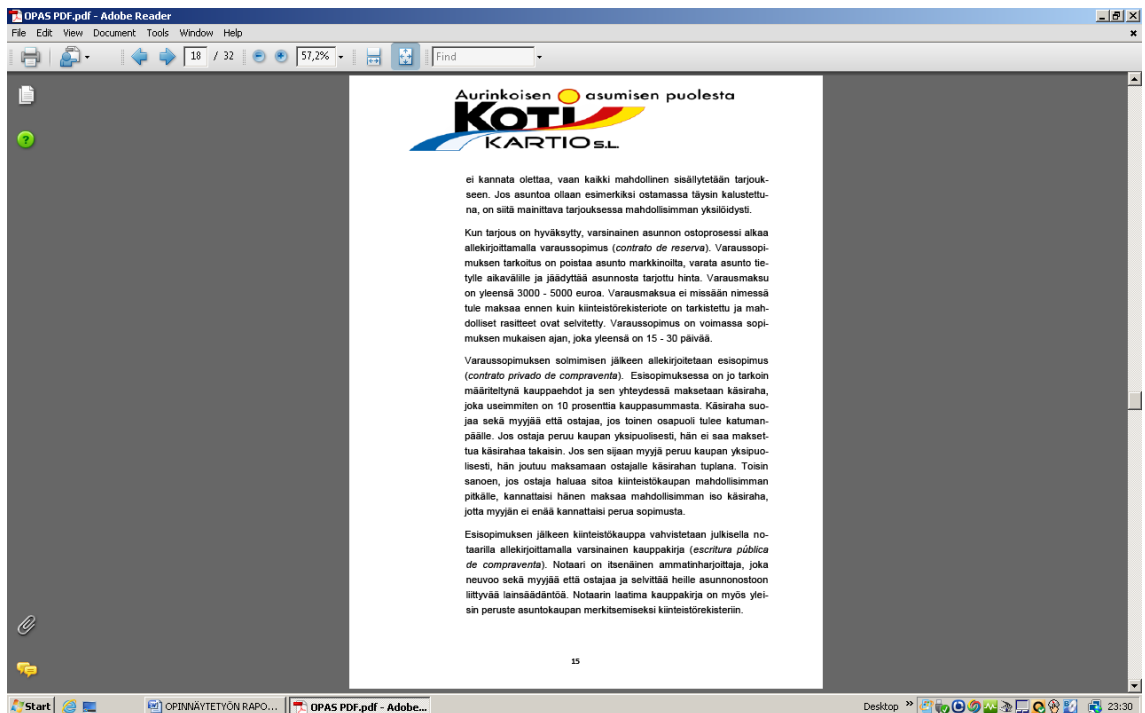
Asumnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille



Asumnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille



Asumun osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille



Asumunnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille

Aurinkoisen asumisen puolesta
KOTIKARTIO S.L.

Notariin luokse tulevat sekä ostaja että myyjä, tai heidän valtuuttamat edustajat. Notariin todistaa kauppakirjat oikeiksi ja toimii todistajana kaupparikien allekirjustajina. Notariin myös varmistaa, että molemmat osapuolet ymmärtävät asiakirjan sisällön. Alkuperäinen asiakirja jää notaarille mutta kauppakirjasta annetaan kopiot sekä ostajalle että myyjälle. Omalla allekirjoituksellaan notaari vahvistaa kiinteistökaupan laillisuuden. Samalla maksetaan loppu kiinteistön kauppahinnasta ja asunnon omistusoikeus siirtyy uudelle omistajalle. Allekirjoitetut kauppakirjat toimitetaan kiinteistörekisteriin kirjattavaksi, ei lainhuudatettavaksi. Tämän jälkeen kiinteistö näkyy kiinteistörekisterissä uuden omistajan nimissä. Notariin kulut maksaa yleensä ostaja. Alla oleva kuvio osoittaa vielä pelkistetyt asunnon ostoprosessin eri vaiheet.

1. Kiinteistörekisteriote (nota simple)
2. Varausopimus (contrato de reserva)
3. Esteopimus (contrato privado de compraventa)
4. Kauppakirja (escritura pública de compraventa)

KOTIKARTIO ON APUNANNE JA TUENANNE KOKO ASUNNON OSTOPROSESSIN AJAN!

16

Aurinkoisen asumisen puolesta
KOTIKARTIO S.L.

7. ASUNNON OSTOSTA AIHEUTUVAT KULUT

Asunnon ostoon ei riitä pelkästään asunnon kauppahinnan maksu, vaan asuntokauppaan liittyy muita kuluja varten tulee varata rahaa noin 7-11 prosenttia asunnon kauppahinnasta. Maksettaviin muihin kuluihin kuuluu kaksi eri veroa ja kaupan valvontaan liittyviä palkkioita.

Käytetyistä asunnoista maksetaan varainsiirtoveroa (ITP) joka on 7 prosenttia kaupparikjassa ilmoitetusta kauppahinnasta. Uusista asunnoista maksetaan arvonlisäveroa (IVA). Tämän hetkinen arvonlisävero uusista asunnoista on 4 prosenttia asunnon kauppahinnasta, mutta 1.1.2013 alkaen vero nousee kymmeneen prosenttiin. Uusista asunnoista maksetaan myös leimaveroa (IAJD), joka on 1 prosentti asunnon kauppahinnasta.

Jonmankumman veron lisäksi asunnon ostaja joutuu maksamaan notaarin palkkion. Notariin palkkio vaihtelee 300 - 1200 euron välillä, riippuen asunnon kauppahinnasta. Myös kiinteistön lainhuudatus maksaa. Lainhuudatusmaksu on prosentuaalinen ja se on yleensä lähes samansuuruisen kuin notaarin palkkio.

Niin kutsuttu Plusvalia- vero maksetaan maapohjan arvon nousemisesta. Kunta laskee veron määrän maapohjan pinta-alan ja asunnon oston ja myynnin välisen ajan perusteella. Lain mukaan asunnon myyjä maksaa tämän veron, ellei kauppasopimuksessa toisin sanota.

Ajankohtaiset kulut kannattaa aina selvittää suoraan Kotikartiolta, sillä kuluihin tulee väliä muutoksia ja Espanjan talouden heilahtelut voivat vaikuttaa myös niihin.

17

Asunnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille

OPAS PDF.pdf - Adobe Reader

File Edit View Document Tools Window Help

21 / 32 57,2%

Aurinkoisen asumisen puolesta
KOTI KARTIO SL

B. ASUNNON OMISTAMISEEN LIITYVÄT KULLUT

Asunnon omistajalle muodostuu kuluja myös asunnon omistamisesta, niin kuin Suomessaakin. Asunnon omistaja joutuu maksamaan sekä kiinteistövero (IBI) että omaisuusvero (*Impuesto sobre el Patrimonio*). Molemmat verot lasketaan asunnon verotusarvosta. Kiinteistövero määräytyy paikallisesti. Asunnon omistaja, joka asuu Espanjassa alle kuusi kuukautta vuodessa (*no residente*), joutuu myös maksamaan asuntoloveroa. Oleskeluvuon omaava asunnon omistaja ei joudu tätä veroa maksamaan.

Taloyhtiöiden yhtiövastike (*comunidad*) sisältää yhteisten alueiden hoidon juoksevat kulut, kuten teiden kunnossapidon, valaistuksen, puutarhanhoidon, uima-allasin jne. Golf-kohteissa vastikkeet voivat olla melko suuria golfyhtiöiden palveluista johtuen. Omakotiaito, jotka eivät kuulu mihinkään taloyhtiöön, eivät maksa yhtiövastiketta. Maksu suoritetaan yleensä neljännesvuosittain.

Muita kiinteitä kuluja asunnon omistamisesta ovat muun muassa sähkö-, kaasu-, vesi- ja puhelinlaskut. Ne pitää muistaa siirtää omin nimiin ja tarkistaa ettei edelliseltä asukkaalta ole jäänyt laskuja maksamatta. Jättemaksut veloitetaan suoraan asukkailta, joten niitä ei saa myöskään unohtaa. Näin kuin Suomessaakin, asunnossa on oltava voimassaolevat kotivakuutukset.

Kaikki asunnon omistamiseen liittyvät kulut on hyvä laittaa suoraanveloitukseen. Pankkiliillä pitäisi aina olla riittävästi rahaa näihin kuluihin, sillä pankit yrittävät laskun eräpäivänä suoraanveloitusta vain yhden kerran. Jos tiliä ei ole tarpeeksi raha, on mahdollista että asunnosta katkaistaan sähköt tai vedet ilman erillistä ilmoitusta. Espanjan lain mukaan veden tai sähkön katkaisemisesta on ilmoitettava asiakkaille, mutta näin ei käytännössä välttämättä toimita.

18

OPAS PDF.pdf - Adobe...

23:30

OPAS PDF.pdf - Adobe Reader

File Edit View Document Tools Window Help

22 / 32 57,2%

Aurinkoisen asumisen puolesta
KOTI KARTIO SL

Elinkustannukset ovat Espanjassa huomattavasti edullisempia kuin Suomessa. Seuraava kulutustavaroiden hintavertailu osoittaa Espanjan ja Suomen hintaeroja. On hyvä huomioida, että hintavertailussa käytetyt hinnat ovat vain suuntaa-antavia ja voivat vaihdella melko paljonkin alueittain. Hintavertailun avulla saa hyvän yleiskäsitksen Espanjan ja Suomen hintaeroista.

HINTAVERTAILU	
Ravintolat	
Aamia kahdella lautasella ravintolasta (kolme ruokailijaa)	40,50 € 50,80 €
Zona pikaruokamittarit (mm. McDonald)	6,50 € 7,50 €
Palkkainen olut (0,5 litraa)	2,16 € 5,10 €
Coca Cola/ Pepsi (0,25 litraa)	1,87 € 2,19 €
Ruokakaupat	
Maito (litrainen, 1 litra)	0,76 € 0,93 €
Tuore leipä/muusi	0,98 € 1,93 €
Kanamunat (12 kpl)	1,40 € 1,74 €
Kanariina (tuoton, nahaton) (1 kg)	0,34 € 0,34 €
Apriinini (1 kg)	1,70 € 1,34 €
Punnetti (1 kg)	0,76 € 0,68 €
Vinssi (litrainen)	4,85 € 10,02 €
Perustyövälineet (vuoksumaksu)	
80hD, kaasu, vesi, lämmitys	88,60 € 110,05 €
Prusaal - lämmityslämmitys muuttomaksu	0,22 € 0,08 €
Internet (4 Mbps, kappeli/ADSL)	32,68 € 33,85 €
Vuokra-asuminen hinta per kuukausi	
Asunto keskiarvosta (1 makuuhuone)	559,91 € 745,93 €
Asunto ulkona keskiarvosta (1 makuuhuone)	365,78 € 505,91 €
Asunto keskiarvosta (2 makuuhuonetta)	621,03 € 798,87 €
Asunto ulkona keskiarvosta (2 makuuhuonetta)	657,44 € 898,38 €
Asuntolain hinnat per neljännes	
Keskustan alueella	3842,41 € 4814,78 €
Ei-keskustan alueella	2082,54 € 3090,67 €
Päivät	
Keskivälillä (matkapaikka, verot ym.)	1478,22 € 2074,45 €

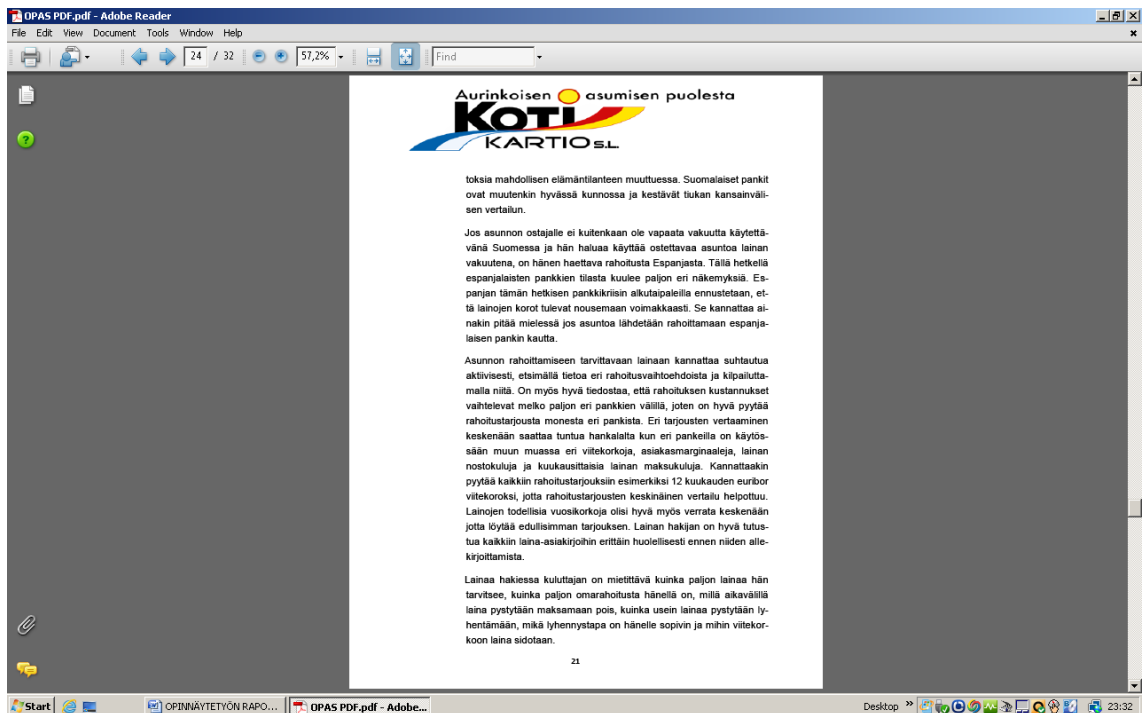
Hinta jatkettu keskiarvosta 2011 Lähde: <http://www.numbeo.com/cost-of-living>

19

OPAS PDF.pdf - Adobe Reader

23:31

Asumnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille



Asunnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille

OPAS PDF.pdf - Adobe Reader

File Edit View Document Tools Window Help

25 / 32 57,2%

Find

Aurinkoisen asumisen puolesta
KOTI KARTIO SL

9.1 RAHOITUKSEN LYHENNISTÄVÄT

Ennen rahoitusneuvottelua on asiakkaan arvioitava kuinka paljon hän pystyy lyhentämään lainaa kuukausittain. Hänen on oletettava huomioon omat tulonsa, menonsa, läsnäolevien elämäntilanteen ja tulevaisuuden suunnitelmat, sillä ne kaikki vaikuttavat hänen maksukykyyn. Maksukyky vaikuttaa myös myönnettävän lainan suuruuteen, takaisinmaksuaikaan ja myös rahoituksen saantiin. Jos ei maksukyky ole kunnossa, ei rahoitusta voi saada.

Rahoituksen lyhennystavaksi voi useimmiten valita joko tasaeran, annuitehtin tai tasalyhennyksen. Myös kerralla maksettava bullet -laina on mahdollinen, mutta sitä käytetään melko harvoin.

9.2 RAHOITUKSEN KORKO

Vitekkorko on se korko johon rahoittaja sitoo haetun lainan koron. Vitekkorko saadaan yleensä itse valita ja vaihtoehtoina ovat pankkien oma primekkorko, euriborkorko tai kiinteä korko. Vitekkorkoon lisätään vielä asiakaskohtainen marginaali joka yhdessä muodostavat asiakkaan kokonaiskoron. On hyvä tietää, että vaikka vitekkorko muuttuukin, pysyy asiakkaan marginaali samana. Asiakkaan marginaali perustuu pankin hinnoittelukäytäntöön, pankkien väliseen kilpailutilanteeseen, asiakassuhteeseen ja lainan vakuuteen. Asiakkailta on toki aina mahdollisuus neuvotella marginaalia pienemmäksi. Suomalaisen keskuudessa euriborkorot ovat huomattavasti suositumpia kuin pankkien omat primekorot. Ylätään myös kiinteiden korkojen suosio on kasvanut primekorkojen ohitse. Asiakkaan valitsemaan vitekkorkoon vaikuttaa oleellisesti se, mikä vitekkorko on lainan nostohetkellä alhaisin.

22

Start OPINNÄYTETYÖN RAPO... OPAS PDF.pdf - Adobe... Desktop 23:32

OPAS PDF.pdf - Adobe Reader

File Edit View Document Tools Window Help

26 / 32 57,2%

Find

Aurinkoisen asumisen puolesta
KOTI KARTIO SL

Kun lainatarjouksia vertailee keskenään, on hyvä käyttää todellista vuosikorkoa vertailun mittarina. Peikästään lainan kokonaiskorko (vitekkorko + asiakasmarginaali) ei kerro rahoituksen oikeaa hintaa, sillä pienissä tai lyhytaikaisissa lainoissa voi olla suuria kuluja jotka nostavat todellista vuosikorkoa. Todellinen vuosikorko lasketaan monimutkaisten kaavojen avulla, johon vaikuttaa velan koron lisäksi kaikki lainasta perittävät toimituskulut ja -palkkiot. Todellinen vuosikorko auttaa halvimman lainatarjouksen löytämisessä, koska lainan saa kaikkien pankkien toimituskulujen ja -palkkioiden vertaaminen keskenään voi olla haastavaa. Kaikissa rahoitustarjouksissa on oltava todellinen vuosikorko jotta lainat ovat keskenään verrattavissa.

10. ASUNTOLAINA SUOMESTA

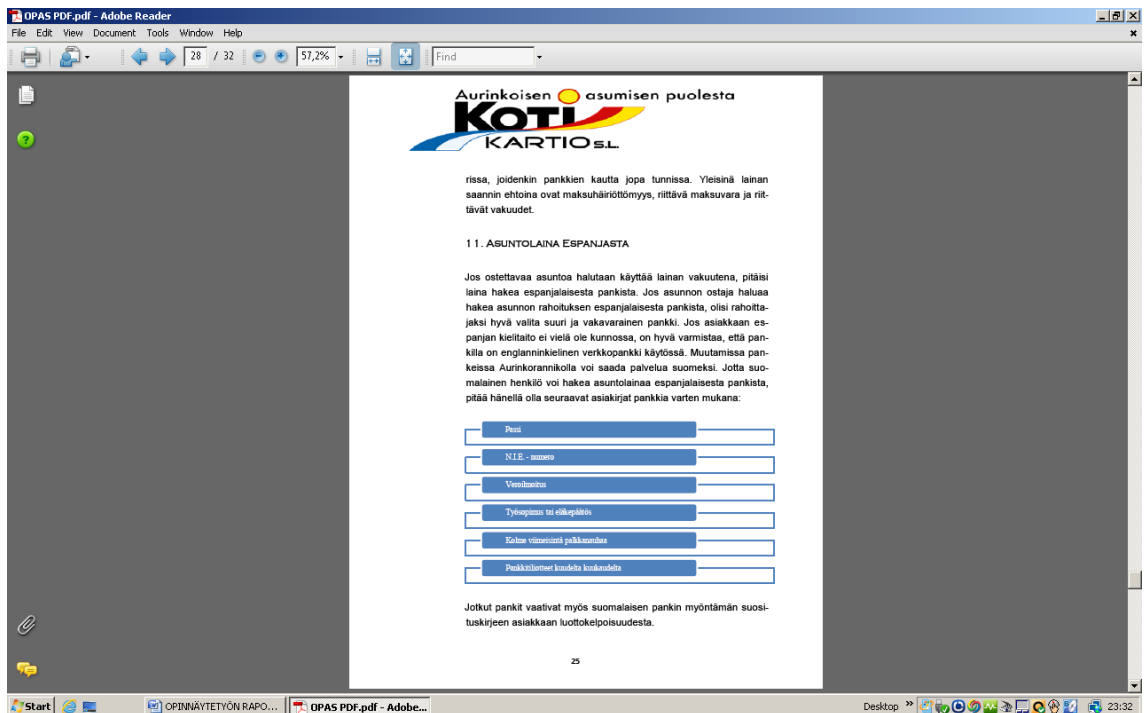
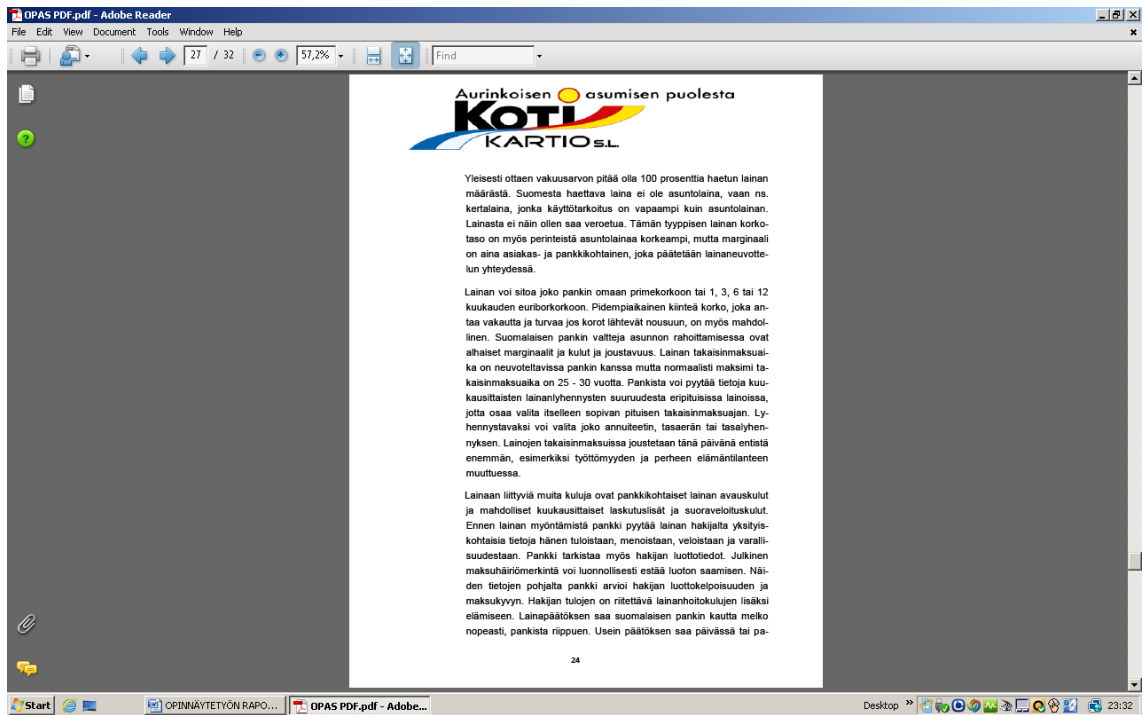


Jos asunnon ostajalla on vapaata vakuuttua Suomessa, voi asunnon rahoittamisen hoitaa suomalaisen pankin kautta. Tämä voi tuntua monen asunnonostajan mielestä turvallisemmalla vaihtoehdolla, kun on mahdollisuus asioida tutun pankin kanssa. Kun on kyse ulkomallia sijaitseva asunnon ostosta, ei ostettavaa asuntoa voi käyttää lainan vakuutena. Vakuutena voi sen sijaan käyttää omaa tai toisen (esimerkiksi vanhempien) omaisuutta, kuten asuntoa tai muuta kiinteää omaisuutta. Myös erilaisia arvopapereita, talletuksia ja mahdollisesti jopa takauksia voidaan käyttää lainan vakuutena. Vakuudeksi kelpaavia omaisuuksia on lukuisia ja ne ovat usein pankkikohtaisia, joten ne on hyvä selvittää suoraan pankista.

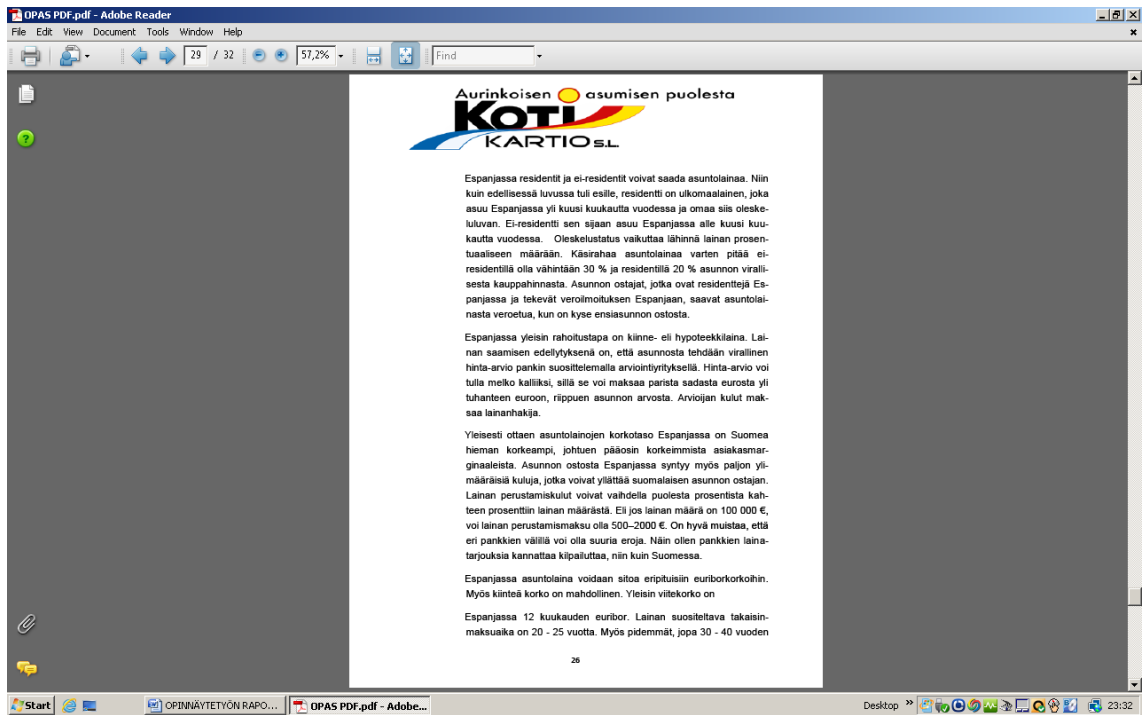
23

Start OPINNÄYTETYÖN RAPO... OPAS PDF.pdf - Adobe... Desktop 23:32

Asumunnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille



Asumunnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille



Asumnon osto ja rahoittaminen Espanjassa: Opas Kotikartion asiakkaille

