

Markkinatutkimus sijoitusasuntojen välityksen mahdollisuuksista

Case: OVV Asuntopalvelut

Riku T Sorsa

Opinnäytetyö

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala	
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma	
Työn tekijä(t) Riku Sorsa	
Työn nimi Markkinatutkimus sijoitusasuntojen välityksen mahdollisuuksista. Case: OVV Asuntopalvelut	
Päiväys	31.10.2013
Sivumäärä/Liitteet	41/6
Ohjaaja(t) Jari-Pekka Jääskeläinen ja Heikki Likitalo	
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) OVV Asuntopalvelut, Kuopio	
<p>Tiivistelmä</p> <p>Tämän opinnäytetyön toimeksiantaja on OVV Asuntopalveluiden Kuopion toimipiste. Opinnäytetyössä tutkitaan markkinatutkimuksen avulla Kuopion toimipisteen liiketoiminnan laajentumisen edellytyksiä, koskien uutta sijoitusasuntojen oston- ja myynnin välityspalvelua. Markkinatutkimuksen tavoitteena on myös selvittää kysyntää uudelle palvelulle sekä tutkia asuntosijoittamiseen liittyviä asenteita ja motiiveja.</p> <p>Opinnäytetyön käytännön osassa suoritetaan kvantitatiivinen markkinatutkimus olemassa olevalle vuokranantaja-asiakaskunnalle. Kysely tullaan suorittamaan kirjeitse ja kyselyn vastaukset analysoidaan SPSS-ohjelmalla. Kyselyn tulokset avataan tutkimustulokset osiossa. Nykytilanteen kartoittamiseksi haastatellaan myös Kuopion toimipisteen toimitusjohtajaa Pirjo Reinikaista.</p> <p>Teoriaosassa pääpainona on tarkastella erilaisia sijoitustoiminnan muotoja ja keskittyä erityisesti asuntosijoittamiseen. Asuntosijoittamista avataan sen vahvuuksien sekä riskien kautta. Asuntosijoittamisen tärkeimpiä pääpiirteitä nostetaan esille sekä pohditaan niiden vaikutusta asuntosijoittamisen houkuttelevuuteen. Teoriaosuudessa käydään myös läpi markkinatutkimukselle ominaisia piirteitä, vaatimuksia ja tavoitteita.</p> <p>Tutkimuksen tulokset osoittavat liiketoiminnan laajentamisessa olevan potentiaalia. Sijoitusasuntojen uudelle välityspalvelulle olisi kysyntää olemassa olevassa asiakaskunnassa. Uutta palvelua olisi tutkimuksen mukaan kiinnostunut käyttämään yli puolet vastaajista. Kyseinen palvelu toisi tärkeää lisäarvoa yritykselle, tukisi yrityksen ydinosaamista ja täydentäisi yrityksen palvelupakettia. Mahdollinen jatkotutkimus erikoistumisen vaikutuksista liiketoiminnan kasvulle antaisi yritykselle arvokasta tietoa sen asemasta kilpailukentällä.</p>	
Avainsanat Asuntosijoittaminen, sijoitustoiminta, markkinatutkimus, kvantitatiivinen tutkimus,	

Field of Study Social Sciences, Business and Administration			
Degree Programme Degree Programme in Business and Administration			
Author(s) Riku Sorsa			
Title of Thesis Market research on the potential offered by the housing services for apartment investments Case: OVV Housing services			
Date	31.10.2013	Pages/Appendices	41/6
Supervisor(s) Jari-Pekka Jääskeläinen ja Heikki Likitalo			
Client Organisation/Partners OVV Asuntopalvelut, Kuopio			
<p>Abstract</p> <p>The commissioner for this thesis project is OVV housing services Kuopio. This thesis examines what the potential for OVV Housing services would be to expand their business to a new kind of purchase and sale brokerage service. A further objective for this market research is to also examine the demand for the service and research what motives and attitudes are related to housing investments.</p> <p>In the empirical part of the thesis a quantitative market research is carried out among the existing landlord customers. The survey is implemented as a posted questionnaire research and the responses are analyzed using SPSS software. The results of the survey findings are discussed in the research results section. I also interview Pirjo Reinikainen the CEO of OVV Housing Services Kuopio to investigate the present situation.</p> <p>The main focus in the theoretical part of the study is to examine different kinds of investments and focus especially on apartment investments. The theory of investing in apartments will be viewed based on its strengths and risks. The most important aspects of investing in apartments are presented and their attractiveness is evaluated as well. The theoretical part also identifies the specific features of the market research, requirements and objectives.</p> <p>The results of the research indicate that there is potential for expanding the business to the new brokerage service. There would be demand among the existing customer base. Over half of the respondents would be interested in using this new service. The new service would also bring added value to the company and it would also support core competencies and reinforce the company's service package.</p>			
Keywords Housing investment, market research, investment activities, quantitative research,			



SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	7
1.1	Aiheen rajaus ja näkökulman valinta	7
1.2	Tutkimusongelma ja teoreettiset tutkimuskysymykset	8
2	SIJOITUSTOIMINTA	9
2.1	Välilliset sijoituskohteet	9
2.2	Suorat sijoituskohteet.....	12
3	ASUNTOSIJOITTAMINEN	14
3.1	Sijoituskohde, vaikuttavat tekijät, hankinta ja vuokraus	14
3.2	Verotus, tuotto-odotukset ja riskit	18
4	MARKKINATUTKIMUS JA OVV ASUNTOPALVELUT	22
4.1	Yleistä markkinatutkimuksesta, toteutustavat ja tutkimusmenetelmät	22
4.2	OVV Asuntopalvelut, markkinatutkimuksen tavoitteet ja toteutus	24
5	TUTKIMUSTULOKSET	28
5.1	Vastaajien taustatiedot	28
5.2	Nykytilanne asuntosijoittajina	31
5.3	Asuntosijoittajien tulevaisuuden suunnitelmat ja näkymät.....	33
5.4	Kuopion toimipisteen toiminta ja uusi osto- ja myyntipalvelu.....	36
6	POHDINTA.....	38
	LÄHTEET	41

LIITTEET

Liite 1 Kyselylomake

Liite 2 Saatekirje

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aihe on markkinatutkimus sijoitusasuntojen välityksen mahdollisuuksista. Aihe on syntynyt OVV Asuntopalvelut Kuopion toimipisteessä. OVV Asuntopalveluiden Kuopion toimipiste on laajentamassa omaa liiketoimintaansa, liittyen uuteen palveluun, jonka kautta asuntosijoittajat voisivat myydä ja ostaa sijoitusasuntoja. OVV Asuntopalveluiden Kuopion toimipiste halusi selvittää ja tehdä tutkimuksen, olisiko uudelle palvelulle kysyntää heidän jo olemassa olevasta asiakaskunnastaan.

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tarjota tietoa olemassa olevan asiakaskunnan sijoitusasuntojen määrästä, aktiivisuudesta sijoitusasuntojen suhteen ja heidän suhtautumisesta ja halukkuudesta asuntosijoittamista kohtaan. Asenteiden mittaaminen oli myös yksi markkinatutkimuksen tavoitteista. Asenteiden mittaaminen kohdistuu ennen kaikkea asuntosijoittamisen motiivien kartoittamiseen. Markkinatutkimuksen tulosten pohjalta voidaan osoittaa painoarvollisia asioita OVV Asuntopalvelun Kuopion toimipisteen uudessa toiminnassa ja millaisia asioita uudelta palvelulta odotetaan. Tulosten pohjalta pyritään tekemään johtopäätöksiä ostopäätökseen vaikuttavista negatiivisista asioista, mutta positiiviset vaikuttimet pyritään tuomaan esiin tutkimusta analysoitaessa.

Teoriaosuudessa tarkastellaan asuntosijoittamista, muita sijoitustoimintoja sekä markkinatutkimusta. Teoriaosuudessa käydään myös läpi asuntosijoittamiselle ja markkinatutkimukselle ominaisia piirteitä, vaatimuksia ja tavoitteita. Käytännön osassa suoritetaan markkinatutkimus OVV Asuntopalvelut Kuopion toimipisteen olemassa olevalle asiakaskunnalle. Markkinatutkimus tullaan suorittamaan kvantitatiivisena otantatutkimuksena ja asia avataan tarkemmin opinnäytetyön osiossa 4.2 OVV Asuntopalvelut, markkinatutkimuksen tavoitteet ja toteutus.

1.1 Aiheen rajaus ja näkökulman valinta

Aihe on rajattu markkinatutkimuksena tarkastelemaan olemassa olevan asiakaskunnan halukkuutta asuntosijoittamista kohtaan. Opinnäytetyön ei ole tarkoitus olla markkinointisuunnitelma tai markkinointiviestintäsuunnitelma, näin ollen opinnäytetyö ei käsittele ollenkaan konkreettisia toimenpiteitä, kuinka viedä OVV Asuntopalveluiden toimintaa eteenpäin sijoitusasuntojen välityspalveluun. Opinnäytetyössä ei myöskään tehdä lähtökohta-analyysia Kuopion sijoitusasuntomarkkinoista, koska tavoitteena on

ainoastaan tarkastella potentiaalia olemassa olevassa asiakaskunnassa. Näkökulmana on myös tarkastella yrityksen ominaisuuksia, vahvuuksia, heikkouksia ja mahdollisuuksia mahdollisimman objektiivisesta näkökulmasta.

1.2 Tutkimusongelma ja teoreettiset tutkimuskysymykset

Markkinatutkimuksen kautta pyritään vastamaan tai antamaan suuntaa-antava vastaus seuraaviin teoreettisiin tutkimuskysymyksiin:

- 1.) Onko uudelle palvelulle, joka tarjoaa kanavan sijoitusasuntojen ostoon ja myyntiin, kysyntää olemassa olevassa asiakaskunnassa?
- 2.) Onko järkevää liiketaloudellisesti laajentaa liiketoimintaa vuokravälityksestä myös yleensä sijoitusasuntojen myynti- ja ostopalvelun tarjoamiseen?

2 SJOITUSTOIMINTA

Tässä luvussa käsitellään erilaisia sijoitustoiminnan muotoja ja avataan niille ominaisia piirteitä. Sijoituskohteet voidaan jakaa kahteen kategoriaan. Nämä kategoriat ovat suorat ja välilliset sijoituskohteet. Kun puhutaan suorista sijoituskohteista, tarkoitetaan tällä rahamarkkina-sijoitusta ja talletuksia, kiinteistöjä, osakkeita ja joukkolainoja. Välillisillä sijoituskohteilla tarkoitetaan sijoitusrahastoja ja vakuutussidonnaisia sijoituskohteita. Näiden kahden sijoituskohteen erona on, että suorissa sijoituskohteissa sijoittaja ostaa itselleen arvopapereita, joiden arvo määräytyy ainoastaan rahoitusmarkkinoiden kautta. Välillisissä sijoituskohteissa arvo määräytyy taustalla olevien arvopaperien arvojen perusteella. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 95–96.)

Vaihtoehtoiset sijoituskohteet eroavat asuntosijoittamisen kanssa ominaisuuksien, kulojen ja riskin sekä tuotto-odotusten kautta. Kun sijoittaja odottaa omalle sijoitukselleen suurta tuottoa, merkitsee se myös mahdollista suurta riskiä. Onkin oleellista sijoituskohtetta tarkastellessa arvioida kohteen riskiä ja odotettavissa olevaa tuottoa. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 95.)

2.1 Välilliset sijoituskohteet

Välillisillä sijoituskohteilla tarkoitetaan rahastoja, joiden avulla voidaan sijoittaa vakuutussidonnaisia kohteita kuten sijoitus- ja säästötuotteita. Nämä tuotteet voidaan jakaa karkeasti kahteen kategoriaan, jotka ovat säästö- ja sijoitusvakuutukset sekä eläkevakuutukset. Ero tapahtuu myös näiden kahden välillä, kun osa sijoittamiseen ja säästämiseen tarkoitetuista tuotteista on sijoitussidonnaisia ja osa luonteeltaan pankkitalletustyypisiä. Sijoitussidonnaisia vakuutustuotteita ja rahastosijoittamista voidaan verrata keskenään, koska niillä on yhteinen ominaisuus. Näiden kahden vertailussa molemmissa tuotto riippuu, kuinka sijoitusarvo kehittyy kun ne on liitetty vakuutuksiin. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 124.)

Vakuutussidonnaisten sijoitustuotteiden yksi keskeisimmistä erityispiirteistä, joka erottaa sen muista sijoituskohteista, on kuolemanvaraturva. Kuolemanvaraturvan erityispiirre on sen tuotteiden veroedussa. Tässä veroedussa pääomasta, joka maksetaan takaisin lähiomaisille, voidaan vapaasti siirtää perintövero. Kun tehdään kannattavuusvertailua eri sijoituskohteiden välillä, täytyy huomioida, että vakuutustuotteiden kulut ovat suhteellisen korkeat. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 125–127.)

Eläkevakuutus

Eläkevakuutuksella tarkoitetaan eläkesäästämistä, jonka tavoitteena on aikaistaa eläkkeelle siirtymistä tai vaihtoehtoisesti täydentää lakisääteistä eläketurvaa. Työeläke koostuu vuosiansioista sekä karttumisprosentista, joka on sidottu ikään. Karttumisprosentin mukaan ennen kuin henkilö on täyttänyt 53 vuotta, henkilö kartuttaa työeläkettä 1,5 prosenttia vuosiansiostaan. Tämän jälkeen ikävuoteen 63 asti hän kartuttaa 1,9 prosenttia. Ikävuodesta 63 lähtien henkilö kartuttaakin työeläkettä 4,5 prosentin suuruisella osuudella vuosiansioistaan. Henkilö voi halutessaan muodostaa oman eläkevakuutuksensa joko laskuperustekorona ja asiakashyvityksen kautta tai sijoitussidonnaiseen osaan kautta. Eläkevakuutuksen vahvuutena voidaan pitää sen verotusta, jossa henkilö on oikeutettu vähennyskelpoisuuteen eläkemaksuista. Juurikin tämä eläkemaksujen vähennysoikeus verotuksessa on sijoittajan näkökulmasta vahvin argumentti eläkevakuutusta harkittaessa. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 129–130.)

Sijoitus- ja säästörahastot

Sijoitus- ja säästörahastot ovat takuutuottoisia. Tämä tarkoittaa, että näiden tuotto määräytyy vakuutusyhtiön vuosittaisen vahvistaman asiakashyvityksen ja laskuperustekorona mukaan. Luonteeltaan säästö- ja sijoitusrahastot ovat määräaikaaisia. Niiden maksu tapahtuu kertaluontoisena tai jatkuvina säästöinä. Jos sijoittaja valitsee laskuperustekorona, niin tuotto-odotus vastaisi samaa kuin lyhyissä rahamarkkinasijoituksissa. Olennaista sijoittajan näkökulmasta on se, että säästövakuutuksissa tuoton määrä on suurempi kuin pankkitalletuksissa. Negatiivisena asiana kuitenkin sijoitus- ja säästörahastoissa ei ole pankkitalletuksille ominaista takaisinmaksusuoja. Tätä ei voida siis käyttää tilanteessa, jossa vakuutusyhtiö on maksukyvyttömyystilanteessa. On yleistä, että sijoittaja hankkii säästö- ja sijoitusrahastoonsa kuolemanvaraturvan. Tällä kuolemanvaraturvalla edesmennyt sijoittaja palauttaa täten vakuutussäästönsä henkilölle, jonka hän on merkinnyt edunsaajaksi. Sijoitus- ja säästörahastossa sijoittaja voi myös ottaa uuden sijoituksensa ja ohjata olemassa olevat varat näihin kohteisiin tai siirtää jo olemassa olevia säästöjä. Näitä säästöjä voi siirtää eri rahastojen välillä, mutta sopimuksen sisällä. (Kallunki & Minna Martikainen & Niemelä, 2007, 130–131.)

Sijoitusrahastot

Sijoitusrahasto pitää sisällään arvopapeista koostuvan rahaston. Tästä rahastosta sijoittajat ovat ostaneet rahasto-osuuksia, tehden näin heistä rahaston omistajia. Jos sijoittaja päättää valita sijoitusrahastojen käytön, hän voi sijoittaa osakkeisiin, joukkolainoihin, rahamarkkinainstrumentteihin, muihin arvopapereihin tai käteiseen rahaan. Sijoitusrahaston toiminta perustuu sijoittajien rahojen kanavoimiseen valittuihin sijoituskohteisiin. Sijoitusrahastossa sijoituskohteiden arvot muuttuvat ostojen ja myydyjen rahasto-osuuksien kautta, vaikuttaen näin rahastopääomaan. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 131-132.)

Vahvistettu sijoituspolitiikka sijoitusrahastoissa ohjaa merkitsijöiltä saatuja varoja rahasto-osuuksiin. Sijoituspolitiikan mukaisesti rahastot voidaan luokitella neljään erilaiseen kategoriaan. Nämä neljä rahastomallia ovat korkorahastot, yhdistelmärahastot, osakerahastot ja erikoisrahastot. Näitä neljää rahastomallia vertailtaessa on kiinnitettävä huomiota riskin suuruuteen, joka jokaiseen liittyy. Yhdistelmärahastojen riskiä voidaan pitää suurempana kuin korkorahastoissa, mutta pienempänä kuin osakerahastoissa. Kun korkorahastot sijoittavat joukkovelkakirjoihin, joita on laskettu liikkeelle yritysten ja julkisyhteisöjen johdosta, yhdistelmärahastot sijoittavat joukkolainoihin sekä osakkeisiin. Osakerahastoja sijoituksille pohdittaessa on huomioitava, että sijoitukset ovat puhtaasti osakkeita. Osakkeissa riski on aina suurempi, mutta osakerahastojen tarkoituksena onkin tuottaa suurempaa voittoa, kuin korko- tai yhdistelmärahastot. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 131-134.)

Sijoitusrahastojen luokittelu tiettyjen ominaisuuksien perusteella on osittain puutteellinen. Kun tarkastellaan samaan luokkaan kuuluvia rahastoja, voidaan niiden sijoituspolitiikassa huomata merkittäviä eroja. Oleellisinta ennen sijoittamista on tutustua tarkasti rahaston omaan sijoituspolitiikkaan. Ennen kuin tehdään varsinainen sijoituspäätös, on ymmärrettävä, että riski syntyy sijoituspolitiikan määräämällä tavalla. Juurikin rahastojen sijoituspolitiikka muodostaa eri rahastojen välille tuottoeron. Tämä havainnollistuu, kun tarkastellaan riskien eroja osana tuottoeroja. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 135.)

2.2 Suorat sijoituskohteet

Rahamarkkinasijoitukset ja talletukset

Rahamarkkinasijoitukset ja talletukset kuuluvat suoriin sijoituskohteisiin. Näiden riskiä voidaan pitää vähäisenä. Sijoittaja voi tehdä lyhyen koron sijoituksia joukkolainoihin. Näiden joukkolainojen maturiteetti eli juoksuaika on lyhyt. Juoksuajan pituus on yleensä kolme kuukautta tai jopa vähemmän. Sijoittaja tekee talletuksen käyttötilille tai määräaikaaiselle tilille, jolle hän saa pienimuotoisen koron ja näin tuototkin pysyvät matalina. Pankkitalletusten turvallisuuden tunnetta lisäävät talletusten osittainen takaisinmaksusuoja, eli valtio takaa talletukset tiettyyn rahalliseen summaan asti. Määräaikaistalletuksen voi useimmissa tapauksissa purkaa, vaikkakin tässä tapauksessa menettää koron, joka on talletukselle kertynyt. Talletuksen riski syntyy yleisen korkotason vaihteluun liittyvästä korkoriskistä, mikä yhdistetään liikkeellelaskijariskiin. Tämä on epätodennäköistä, koska valtio tai muut julkisyhteisöt, jota verotusoikeus koskee, ei käytä liikkeellelaskijariskiä. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 96-98.)

Joukkolainat

Joukkovelkakirjalainat eli joukkolainat ovat velkakirjoja, jotka on laskettu liikkeelle yritysten tai yhteisöjen toimesta. Näiden velkakirjojen juoksuaikana on vuosi tai enemmän. Sijoituksen riski syntyy lainan takaisinmaksussa liikkeellelaskijan kautta, mikä määrittää aikataulun sovituille pääomalle ja korkomaksulle. Jako voidaan tehdä karkeasti kahteen kategoriaan. Ensimmäisenä valtion joukkolainoja pidetään usein täysin riskittömänä, koska takaisinmaksussa valtio voi hoitaa maksuvelvoitteeseensa verotusoikeudessa kaikissa olosuhteissa. Toisessa kategoriassa liikkeellelaskijoina toimivat useimmissa tapauksissa kunnat ja kuntayhteisöt, pankit ja yritykset. Näissä tapauksissa sijoittajat vaativat valtion joukkolainoihin verrattuna korkeampaa tuottoa. Syy tähän on, että takaisinmaksua ei voida taata kaikissa olosuhteissa täysin varmaksi samalla tavalla, kuin valtion liikkeelle laskemissa joukkolainoissa. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 98–99.)

Osake

Osakkeella tarkoitetaan, että sijoittaja omistaa tietyn suuruisen osuuden osakeyhtiöstä. Sijoittaja omistaa siis näin yhtiöstä osuuden, joka on suuruudeltaan yhtä suuri kuin hänen yhteenlaskettu osakkeiden osuus koko yrityksen osakepääomasta. Tämä osakepääoma muodostuu osakkeista, jotka on laskettu liikkeelle yhtiön osakeannissa. Osakesijoittamisesta houkuttelevan vaihtoehdon tekee sijoittajalle sen korkeampi

tuotto-odotus verrattuna talletuksiin ja joukkolainoihin. Toisin kuin talletuksissa ja joukkolainoissa, sijoittaja ei varmasti voi tietää osakesijoittamisen korkotuottoa ostohetkellä. Osakemarkkinat kuitenkin hinnoittelevat niin, että riskin suuruus kompensoituisi saatavilla korkotuotoilla. Suhdannevaihtelut kuuluvat myös olennaisena osana osakesijoittamiseen. Kysyntä ja tarjonta perustuvat osakkeiden sen hetkiseen hintaan eli kurssiin. Lyhyen aikavälin epäonnistumiset ovat mahdollisia yhtiön arvostellessa osakemarkkinoita. Toisaalta sijoittajat voivat käydä keskenään kauppaa pörssissä listautuneiden yritysten osakkeilla. Tämän on mahdollistanut osakemarkkinoiden luonne sijoituksen likviditeetillä. Likviditeetillä tarkoitetaan tilannetta, jossa myymällä omia osakkeitaan toisille sijoittajille, voi sijoittaja muuttaa osakesijoituksensa takaisin rahaksi. (Kallunki & Martikainen & Jaakko Niemelä, 2007, 101–103.)

Kiinteistösijoittaminen

Asuntosijoittaminen kuuluu yhtenä osana kiinteistösijoittamiseen. Kiinteistösijoittaminen tarkoittaa, että sijoittaja hankkii osakkeita, jotka koskevat kiinteää omaisuutta. Asuntojen, teollisuus- tai toimistotilojen tai metsämaan ostaminen ja vuokraaminen luokitellaan kiinteistösijoittamiseksi. Kun arvioidaan kiinteistösijoittamiseen liittyvää kokonaistuottoa, täytyy kiinteistöjen arvonnousun ja vuokratuottojen huomioonottamisen lisäksi kiinnittää huomiota tiettyihin erityispiirteisiin. Nämä erityispiirteet vaikuttavat kiinteistösijoittamisen riskeihin ja siihen kuinka houkuttelevia sijoituskohteita kiinteistöt ovat. Kiinteistösijoittamisen ongelmakohtana on sen huono likviditeetti. Kun kiinteistösijoittaja yrittää myydä omia sijoituksiaan, on yksikkökooko suuri, jolloin kaupankäyntiin liittyy myös korkeita kustannuksia sekä kaupan syntymiseen voi kulua pitkä aika. Useimmissa tapauksissa käytetään myös välittäjää, jonka palkkio on useiden prosenttien suuruisen välityspalkkion muodossa. Suuresta yksikkökoosta johtuen myös sijoituksen normaalia jakamista ei voida tehdä, eli vallitsee sijoituksen jakamattomuus. Kiinteistöhallinnointikin on haastavaa, koska se vaatii kiinteistöalan asiantuntemusta. Toisaalta, jos sijoittaja päätyy sijoittamaan pörssissä noteerattuihin kiinteistösijoitusyhtiöiden osakkeisiin, hänelle ei synny normaalin kiinteistösijoittamisen ongelmakohtia. Sijoituksen koko on näin ollen pieni ja se on myös likvidi.

(Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 115–116.)

3 ASUNTOSIJOITTAMINEN

Tässä osiossa käsitellään tarkemmin asuntosijoittamista. Alla olevissa luvuissa on tarkoitettu tarkastella tarkemmin itse asuntosijoituksen kohdetta, valintaan vaikuttavia tekijöitä, hankintaa, vuokrausta, verotusta, tuotto-odotuksia ja riskejä. Osioden alaotsikoissa avataan olennaisimpia aihealueita.

Asuntosijoittamisen tavoitteet voidaan jakaa karkeasti kahteen vaihtoehtoon, jolla pyritään saamaan tuottoa sijoitukselle. Ensimmäinen ja yleisimmin käytetty syy, miksi ryhdytään asuntosijoittajaksi, on sijoitusasunnon hankinta vuokratuoton saamiseksi. Eli asuntosijoituksen tapauksessa, sijoittaja hakee tuottoa sijoitetulle pääomalle. Tämä tuotto voi syntyä kuukausien kuluessa vuokranmuodossa, joka peritään vuokralaiselta. Toinen syy asuntosijoittamiseen on asunnon hankinta sen mahdollista myymistä ajatellen, jos asunnon arvo nousee. (Suomen vuokranantajat. Asuntosijoittaminen. Sijoitusstrategia.)

Asuntosijoittamiseen liittyy myös usean tuottotavan lisäksi useampi positiivisempi ilmiö sijoitustoiminnaksi. Yksi positiivinen lisäys löytyy sijoitusasunnon verosuunnittelusta. Sijoitusasunnon mukana tuoma verovähennysoikeus sallii asuntosijoittajan vähentää vuokratuloista kaikista hänen omistuksessa olevista asunnoista asuntolainojen korot. Kaikista parhaimmissa tapauksissa asuntosijoittaja ei joudu maksamaan vuokratuloista ollenkaan veroja. Myös sijoitusasuntoa varten, pankki voi osallistua hankintaan jopa 70–100% lainalla. Pankin antaessa lainaa voi asuntosijoittaja siis lyhentää lainaa suoraan vuokratuloilla. Henkilön harkitessa sijoitusasunnon ostamista, on hyvä ja oleellista tietää, että hän tai kuka tahansa työssäkäyvä henkilö voi sen saada. Useimmilla nuorilla, joilla ei ole aiempaa omaisuutta tai suuria käteisvaroja, on sijoitusasunnon hankinta ensimmäinen oikea sijoitus, jonka hankinnassa täytyy käyttää suurta hankintaa. (Vuokratuotot. Vuokranantajan tietopaketti. Sijoitusasunnon ostaminen.

3.1 Sijoituskohde, vaikuttavat tekijät, hankinta ja vuokraus

Kohteena asunto-osake

Asuntosijoittamisessa sijoittamisen kohteena toimii useimmiten asunto-osakeyhtiön osake. Tästä asunto-osakeyhtiön osakkeesta käytetään tavallisimmin nimitystä asunto-osake. Tämä asunto-osake oikeuttaa sijoittajan hallinnoimaan osakkeen määrättyä huoneistoa. Tämä huoneisto sijaitsee asunto-yhtiön omistuksessa olevassa ra-

kennuksessa. Jos huoneistoon hallintaan tarvitaan useampaa kuin yhtä asunto-osaketta, puhutaan tällöin osakeryhmästä. Tähän osakeryhmään sisältyviä osakkeita ei voi erikseen luovuttaa, ellei luovuteta jokin tietty määrä, kuten puolet tai kolmasosa. Tästä ei voi poiketa, ellei yhtiöjärjestyksen muutoksen yhteydessä päätetä huoneiston muuttamisesta. Tällainen muuttaminen tapahtuu tilanteessa, jossa huoneisto pääteään jakaa kahdeksi täysin erilliseksi huoneistoksi. (Kasso, 2005, 113–114.)

Arvotekijät

Hyvä sijoittaja ymmärtää sijoituksensa arvon ja siihen vaikuttavat tekijät. Näitä tekijöitä, jotka vaikuttavat asuntosijoittamisessa asunnon arvoon, hän pystyy arvioimaan kolmeen jaetulla arvotekijä ryhmittelyllä. Nämä ryhmittelyt jakautuvat yleisiin arvotekijöihin, sijaintitekijöihin ja kohdekohtaisiin arvotekijöihin. (Kasso, 2005, 700.)

Yleisillä arvotekijöillä tarkoitetaan asioita, kuten työllisyys, kehitysnäkymät, lainsäädännön sisältö ja sen mahdolliset tulevat muutokset sekä korkotaso. Nämä tekijät kuuluvat talouden näkyymiin, markkinoiden sen hetkiseen tilanteeseen ja yhteiskunnan tilaan. Sijaintitekijöillä tarkoitetaan nimensä mukaisesti, millä sijainnilla kunnassa kyseinen asunto on. Sijaintia pidetään asunnon arvon määrittämisessä erittäin tärkeänä, sillä se määrittää asunnon arvostuksen ja vaikuttaa sen vetovoimaan. Viimeisenä tarkastelun kohteena ovat arvotekijät, jotka koskevat itse fyysistä kohdetta, eli kohdekohtaiset arvotekijät. (Kasso, 2005, 700.)

Kohdekohtaisilla arvotekijöillä tarkoitetaan joko itse rakennusta tai vaihtoehtoisesti asuntoa itseään. Kerrostalon huoneisto, jonka sijoittaja hankkii, on itse asunto, mutta itse rakennuksella tarkoitetaan kerrostaloa. Toisin kuin omakotitalossa jossa rakennus ja huoneisto ovat samoja kohdekohtaisia arvotekijöitä, on sijoittajan kiinnitettävä huomiota useisiin seikkoihin asunnon arvoa määriteltäessä. Kohdekohtaisina arvotekijöinä voidaan pitää esimerkiksi, mikä taho omistaa maapohjan, jolle rakennus on rakennettu, milloin rakennus on valmistunut eli rakennuksen ikä, onko kyseessä elementti talo tai millaisia materiaaleja on käytetty. Syytä on myös kiinnittää huomiota tehtyihin korjauksiin, esimerkiksi onko taloyhtiössä tehty putkiremontti tai kunnostettu ulkosivua sekä millaisessa kunnossa ovat pihat ja harrastustilat. Tällaisten seikkojen huomioiminen asunnon sijainnin, koon, huoneluvun, toimivuuden, kunnan ja varustelun kanssa vaikuttavat asunnon arvoon ja sitä kautta asunnon houkuttelevuuteen vuokrausmarkkinoilla. (Kasso, 2005, 700–701.)

Hankinta

Kun asunto päätetään hankkia, täytyy ostajan ja myyjän tehdä kauppa. Kaupalla tarkoitetaan sellaisen omaisuuden luovuttamista, josta saa vastikkeen. Tällaisia vastikkeitä ovat raha ja muut maksuvälineet. Asuntokaupassa siis puhutaan arvopaperikaupasta. Arvopaperikaupassa ostettava asunto tulee ostajan omaisuudeksi, kun asunto-osakeyhtiön osakkeet ovat vaihtaneet omistajaa. Voidaan tarkemmin puhua asunto-osakekaupasta. Tämä käsittää siis myös arvopaperit sekä irtaimen omaisuuden kaupan. Kauppaa tehdessä käytetään pääasiallisesti asuntokauppalakia. Asuntokauppalaisissa käydään läpi eri osapuolten velvollisuuksia ja oikeuksia. Tätä lakia voidaan soveltaa sekä uuden asunnon kaupassa, että käytetyn asunnon kaupassa. (Kasso, 2005, 361–364.)

Kauppatilanteessa voidaan ostajatyypit jakaa kahteen kategoriaan. Ostajana voi toimia joko, kuluttaja tai elinkeinonharjoittaja. Kuluttajalla tarkoitetaan henkilöä, joka on ostamassa itselleen asunto-osaketta, eikä ole käyttämässä sitä elinkeinonharjoittamiseen. Elinkeinoharjoittajalla tarkoitetaan luonnollista henkilöä sekä yksityistä tai julkista oikeushenkilöä. Tällainen henkilö myy ammattimaisesti asuinhuoneistoja tai hankkii niitä vastikkeitä vastaan. Tällaisesta henkilöstä esimerkkeinä ovat kiinteistönvälitysyritykset ja muut mahdolliset asuntokaupan ammattilaiset. Sopimusta tehdessä ei voi olla kuin kaksi osapuolta. Ennen lopullista kauppaa on mahdollista tehdä esisopimus. Esisopimus sitoo kaupan molempia osapuolia. Esisopimuksen käyttö ei ole yleistä, mutta sitä käytetään, kun kaupan päättäminen riippuu toisen osapuolen päättävästä elimestä. Jotta asuntokauppa voisi syntyä joko, suullisesti tai kirjallisesti, täytyy osapuolten välillä olla tehtynä ostotarjous sekä myyntitarjous. (Kasso, 2005, 364-368.)

Asuntokaupassa on huomioitava ero tarjouspyynnöllä sekä virallisella tarjouksella. Asuntokaupassa tarjouspyynnöllä tarkoitetaan myynti-ilmoitusta asunnon tarjoajalta. Asunnon tarjoajan tekemän tarjouspyynnön tarkoituksena on kannustaa ostajaa tekemään mahdollinen ostotarjous. Tarjouspyyntö ei näin ollen sido asunnon myyjää sitoutumaan tiettyyn ostajaan. Sitoutuminen myyjän puolelta vaatii ensin hänen antaman virallisen myyntitarjouksen. (Kasso, 2005, 368.)

Kun tehdään asunto-osakekauppaa, ostaja tekee haluamastaan kohteesta tarjouksen. Tämän tarjouksen yhteydessä ostaja maksaa yleisesti käsirahan tai sitoutuu kauppaan jollain muulla taloudellisella velvoitteella. Tällaisia taloudellisia velvoitteita ovat käsiraha, varausmaksu ja vakiokorvaus. Varausmaksua käytetään kun ostaja on asunnon ennakkomarkkinointivaiheessa varannut asunnon itselleen. Vakiokorvausta käytetään,

kun ostaja on tehnyt asunnosta ostotarjouksen ja ostotarjouksen yhteydessä sitoutuu mahdollisen vetäytymisen kohdalla maksamaan ennakkoon määrätyn korvauksen. Vakiokorvaus on lainopillinen nimitys sopimussakolle. Vakiokorvausta ei sovelleta enää tilanteessa, jossa ostaja on maksanut käsirahan. (Kasso, 2005, 370–371.)

Kun myyjä on vastaanottanut käsirahan myytävästä asunto-osakkeesta, hän ei saa ottaa vastaan muita käsirahoja, jolloin ostajan tekemä ”varaaminen” on onnistunut. Käsirahan suuruutena pidetään yleisesti ja enimmillään 4 % ostotarjouksen mukaisesta kauppahinnasta. Jos kauppa syntyy, niin käsirahan katsotaan kuuluvan kokonaan kauppahintaan. (Kasso, 2005, 370–373.)

Asuinhuoneiston vuokraus

Ensimmäiseksi on eroteltava lait, joita tulee käyttää, kun puhutaan asuinhuoneiston vuokrauksesta. Asuinhuoneiston vuokraukseen liittyvissä juridisissa velvoitteissa käytetään lakia asuinhuoneiston vuokraamisesta. (Laki asuinhuoneiston vuokraamisesta, 1995). Tätä lakia käytetään kun huoneiston käyttötarkoituksena on toimia asuntona. Kun huoneisto toimii esimerkiksi yrityksen myymälänä, toimistona tai varastona, tulee käyttää eri lakia, kuin asuinhuoneiston vuokraus. Tällöin tulee käyttää lakia liikehuoneiston vuokraamisesta. (Laki liikehuoneiston vuokraamisesta, 1995). Oikeastaan kaikkeen muuhun kuin asuinhuoneistojen vuokraamiseen, tulee käyttää liikehuoneiston vuokraamista koskevaa lakia. (Kasso, 2005, 220.)

Kun asunnon omistaja ja tuleva vuokralainen solmivat sopimuksen, puhutaan huonevuokrasuhteesta. Tässä suhteessa vuokran maksaminen on vuokralaisen päävelvoite, mukaan lukien asunnon kunnosta huolehtiminen. Asunnon kunto ei saisi aiheuttomasti huonontua. Tämä ei kuitenkaan tarkoita normaalia tai tavanomaista asunnon kulumista. Vuokranantajaa taas sitoo velvollisuus pitää asunto vuokrasopimuksen osoittamassa kunnossa. (Kasso, 2005, 221.)

Asuinhuoneiston vuokrasopimuksen on mahdollista tehdä joko, suullisesti tai kirjallisesti. Kun asuinhuoneistoa koskeva vuokrasuhde on määräaikainen, on aina tehtävä kirjallinen vuokrasopimus (Suomen laki, AHVL 5§). Myös mahdolliset muutokset määräaikaisessa vuokrasuhteessa on tehtävä kirjallisesti. Kun vuokrasuhdetta ei solmita kirjallisesti vaan suullisesti, on sopimus katsottu toistaiseksi voimassaolevaksi. Suullisen määräaikaisen sopimuksen voi tehdä vapaa-ajan asuntoon, mutta on erittäin suositeltavaa, että kaikki asunnon vuokraukseen liittyvät sopimukset tehdään kirjallisesti. (Kasso, 2005, 221.)

Vuokran määrän määrittämiseen ei ole olemassa lakia. 1990-luvun alussa vuokran sääntely purettiin osin, joka johti vuokran suuruuden määrittämisessä ainoastaan suuntaa-antaviin ohjeistuksiin, jotka määrittelevät vuokran määrän kohtuullisuuden rajoille. Vuokran määrä sovitaan siis sijoituksen omistajan eli vuokranantajan ja tulevan vuokralaisen kesken tapauskohtaisesti. (Kasso, 2005, 227.)

Vuokran korottamisen tapauksessa on huomioitava useita kohtia. Jos vuokranantaja haluaa korottaa vuokran määrää yksipuolisesti, on vuokrasopimuksessa oltava sopimusehto korotusperusteesta sekä ajankohdasta. Vuokrankorotus voidaan tehdä myös yhteisellä sopimuksella erikseen, jos vuokrasopimus on tehty määräaikaisena vähintäänkin kolmeksi vuodeksi tai toistaiseksi voimassaolevana. Näissä tapauksissa on mahdollista sopia vuokran korotukseksi tietty prosentti tai sitoa vuokran korotus indeksiin. (Kasso, 2005, 227–228.)

3.2 Verotus, tuotto-odotukset ja riskit

Verotus

Asuntosijoittamisessa verotuksen alaista tuloa ovat vuokratulot. Vuokratulojen verotuksessa käytetään pääomatuloveroa, jonka suuruus on vuodesta 2012 alkaen ollut 30 %. Tapauksissa, joissa pääomatuloa kertyy yli 50 000 euroa, on veron suuruus 32 %. (Verohallinto. Syventävät vero-ohjeet. Henkilöasiakkaan tuloverotus. Pääomatulot.) Kuitenkin vuokratulosta voi vähentää tiettyjä kuluja, joita tulee tulonhankkimisessa. Tällaisia kuluja ovat yhtiövastikkeet, lainojen korot, perusparannuskulujen poistot ja vuokratun asunnon vuosikorjauskulut. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 49.)

Jos sijoittaja päättää myydä oman sijoitusasuntonsa, niin myyntivoitosta verotettava määrä riippuu käyttäkö myyjä verotuksessa hankintamenoa vai hankintameno-olettamaa. Hankintameno-olettamalla tarkoitetaan, että omaisuuden arvosta lasketaan tietty prosentuaalinen suuruus, joka riippuu käyttövuosien määrästä. Jos omaisuuden käyttövuosissa on enemmän kuin 10 vuotta, on suuruuden määrä 40 prosenttia ja lyhemmästä ajasta se on 20 prosenttia. Jos hankintameno-olettama on pienempi, kuin todellinen hankintameno kuluineen, on järkevää käyttää todellista hankintamenoa. Hankintameno-olettamasta ei saa vähentää muita kuluja toisin kuin todellisessa hankintamenossa. Todellisessa hankintamenossa sijoittaja on oikeutettu vähentämään myynnistä aiheutuneita kuluja, kuten välityspalkkioita, leima- ja varainsiirtoveroja. Oikealla

hankintamenolla tarkoitetaan siis asunnon ostohintaa, silloin kun se on hankittu. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 49–50.)

Tuotto-odotukset

Pohdittaessa asuntosijoittamisen tuotto-odotuksia ja mahdollisuuksia, on hyvä ymmärtää, että siihen pätevät samat lainalaisuudet kuin muuhunkin sijoitustoimintaan. Vuokratiokeen tuottoa arvioitaessa huomioidaan kohteen hankintahinta, kiinteät kulut ja asuinhuoneistosta saatava vuokran määrä. Vuokran määrää arvioitaessa on hyvä huomioida, että ylihintaisina pidetyt asunnot eivät mene yhtä hyvin vuokralle ja niihin valikoituu henkilöitä, joilla on luottotietomerkintöjä. Olettamuksena voidaan pitää, että maltillisella vuokralla onnistuu saamaan pitkäaikaisemmän vuokralaisen sijoitusasuntoonsa. (Vuokrakas. Vuokratuotto, 20.11.2009.)

Sijoitusasunnolle voi helpolla kaavalla laskea sijoitetulle pääomalle prosentuaalisen vuokratuoton. Vuokratuottoon vaikuttavia asioita ovat asunnosta saatava vuokra, yhtiövastikkeen suuruus sekä tietenkin asunnon hankintahinta. Onkin erittäin olennaista, kun pohditaan sijoitusasunnon hankintaa, että sijoittaja pystyy arvioimaan realistisesti näitä asioita. Mikä on todellinen vuokra, jonka asunnosta voi saada ja kuinka paljon asuntoon järkevä sijoittaa, koska erilaiset yleiset remonttitarpeet ja suuret peruskorjaukset voivat aiheuttaa isoja menoeriä. Tietenkin asuntoon oikean ja pitkäaikaisen vuokralaisen saanti on tärkeää, koska silloin alkaa vasta asunnon tuotto.

$$\text{prosentuaalinen vuosituotto} = \frac{(\text{kuukausivuokra} - \text{hoitovastike}) \times 12}{\text{hankintahinta}} \times 100 \%$$

KUVIO 1. Prosentuaalinen vuosituotto. (Vuokraturva. Asuntosijoittamisen idea. Asuntosijoituksen tuotto.)

Esimerkki1: Prosentuaalisen vuosituoton laskeminen kuvitteellisilla summilla. Sijoittaja ostaa sijoitusasunnoksi kaksion Joensuusta. Asunnon hankintahinta on 112 000€. Vuokraa sijoittaja arvioi saavansa 600€/kk ja asunnon hoitovastike olisi 150€. Suomen vuokranantajat ry pitää sijoitusasunnon vuokratuoton vaihteluvälinä 3-10 %. Esimerkissä sijoitusasunnon prosentuaalinen vuosituotto olisi 4.65 %. Kyseissä esimerkissä asunto sopisi lukujen perusteella sijoitusasunnoksi.

$$4.65 \% = \frac{(600 - 150) \times 12}{112000} \times 100 \%$$

KUVIO 2. Prosentuaalisen vuosituoton laskeminen esimerkin avulla

On huomioitava kuitenkin, että pääkaupunkiseudulla sekä kasvukeskuksissa asuntojen hankintahinnat ovat korkeammat. Tämä laskee mahdollista vuosituottoa, koska asuntojen mahdolliset vuokrat eivät saata kasvaa samassa suhteessa. Tällöin sijoittajan kannattaa huomioida, että tällaisilla alueilla asunnon arvonnousu on todennäköisempää kuin pienemmillä paikkakunnilla, joissa vuokran ja hankintahinnan suhde on parempi. (Vuokraturva. Asuntosijoittamisen idea.)

Asuntosijoittamisen riskit

Hyvän sijoittajan on aina pidettävä mielessä, että kaikkeen sijoittamiseen liittyy aina riski. Yksityissijoittaja saattaa tehdä hätiköityjä johtopäätöksiä, jolloin hän keskittyy ainoastaan sijoituksiensa tuottotavoitteisiin, eikä ymmärrä sijoituksen sisältämiä riskejä. Perussääntönä sijoittamisessa pidetään ajatusta, että mitä suurempi on sijoituksen tuotto-odotus, sitä suurempi riski on. Ennen kuin sijoittaja tekee valintansa sijoituskohteesta, on hänen oltava selvillä omasta riskinsietokyvystään. Riskinsietokyvyn määrittämiseen ei ole olemassa yhtä ainoaa keinoa. Sijoittajan on kuunneltava itseään, kuinka suuren riskin on valmis ottamaan sijoituksissaan. Vasta tämän jälkeen on järkevää alkaa kartoittamaan hänen tarpeisiin ja tuotto-odotuksiin sopivaa sijoitusvaihtoehtoa. (Anderson & Tuhkanen, 2004, 34.)

Jos sijoitusvaihtoehtoja lähtee riskien kautta purkamaan, niin riskit voivat kohdistua tuoton määrään tai pääomaan kohdistuvaan riskiin. Kaikille erilaisille sijoitusmuodoille on olemassa oma riskiprofiilinsa. Jotta sijoituksia voisi vertailla keskenään, on ne jaettu sijoittajan helpotukseksi erilaisiin ominaisuusluokkiin. Näissä luokissa jaottelu tapahtuu tuottopotentialin ja riskiominaisuuksien perusteella. (Anderson & Tuhkanen, 2004, 34.)

Luvussa 2.2 avattiin kiinteistösijoittamista ja sen riskejä. Näissä voidaan nähdä yhtäläisyyksiä asuntosijoittamisen riskeissä. Asuntosijoittamisen yksi hankaluuksista tai

haasteesta on kohteen huono likviditeetti. Kun vertaa asuntoa muihin sijoitusvaihtoehtoihin, on yksikkö koko huomattavasti suurempi. Yksikkökoon ollessa suuri, normaalia sijoituksen jakamista ei voi tehdä ja myös kaupankäyntikustannukset nousevat. Asunnon myymiseen voi kulua pitkäkin aika ja välittäjäpalveluita käytettäessä joutuu maksamaan välityspalkkion. Nämä välityspalkkiot vaihtelevat, mutta ovat useimmiten useiden prosenttien suuruisia itse kauppahinnasta. Asunnon hallinnointikin on oma taiteenlajinsa, jossa kiinteistö/asunto puolen asiantuntemuksesta on hyötyä. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2007, 116.)

Sijoitusasunnon riskeihin kuuluu myös asuntoa hankittaessa, että siitä maksaa ylihintaa. Tuotto-odotukset eivät kohtaa asunnon arvon kanssa. Vuokralaisen valinta ja vuokrasuhteen aikana tapahtuvat muutokset ovat myös mahdollisia ja niitä ennaltaehkäistään vuokralaisen huolellisella valinnalla. Vuokrasuhteen aikana maksamattomat vuokrat ja mahdollisesti huolimattomasta asunnon huolenpidosta johtuvat korjaukset ovat ikäviä kustannuksia. (Investori. Asuntosijoittaminen. Sijoitusasunnon tuotto.)

-

4 MARKKINATUTKIMUS JA OVV ASUNTOPALVELUT

Tässä kappaleessa tarkastellaan markkinatutkimuksen määritelmää sekä sille ominaisia piirteitä. Markkinatutkimuksen mahdollisia toteutustapoja avataan ja pohditaan oikean tutkimusmenetelmään vaikuttavia tekijöitä. Toisessa osiossa esitellään OVV Asuntopalveluiden toimintaa valtakunnallisena vuokra-asuntojen välitysketjuna sekä tarkastellaan lähemmin erityisesti Kuopion toimipistettä SWOT-analyysin kautta. SWOT-analyysin ja erityisten huomioiden tarkoituksena on avata yrityksen nykytilanetta. Nykytilanteen ja markkinatutkimuksen tulosten kautta pyritään tekemään johtopäätöksiä yrityksen potentiaalista liiketoiminnan laajentumisen myötä. Myöhempänä tarkastellaan myös OVV Asuntopalveluiden toteutettavaa markkinatutkimusta, sen tavoitteita ja toteutusta.

4.1 Yleistä markkinatutkimuksesta, toteutustavat ja tutkimusmenetelmät

Yleistä markkinatutkimuksesta

Markkinatutkimus käsitteenä voidaan avata parhaiten tarkastelemalla sen tavoitteita. Markkinatutkimuksen tavoitteet voidaan yksiselitteisesti määrittää markkinoihin liittyvän tutkimustiedon selvittämisenä. (Rope & Vahvaselkä, 2000, 59). Markkinatutkimuksen osa-alueet voidaan jakaa erilaisten tavoitteiden mukaan, mitä kussakin tapauksessa halutaan selvittää. Markkinatutkimus pystyy antamaan tietoa kilpailijoiden määrästä tai heidän markkinaosuudestaan. Yleisesti markkinatutkimuksen kulmakivinä ovat olleet tiedontarve markkinoilla olevasta kysynnästä ja sen kehittymisestä. (Soimakallio, 1995, 11.)

Toteutustavat ja tutkimusmenetelmän valinta

Markkinatutkimus voidaan toteuttaa kahdella eri tavalla. Toteutustavan valintaan vaikuttaa, mikä on markkinatutkimuksen tavoite. Tutkimustavat ovat joko kvalitatiivinen tai kvantitatiivinen. Nämä tutkimustavat eroavat toisistaan niiden mukaan, mikä on tutkimuksessa mitattava asia. Jos tutkimuksen tavoitteena on mitata laatua, tulee käyttää kvalitatiivisia menetelmiä, kun taas määrää mitattaessa tulee käyttää kvantitatiivisia menetelmiä. (Soimakallio, 1995, 69.)

Kvalitatiivisen markkinatutkimuksen tarkoituksena on mitata laadullisia syitä. Kvalitatiivisen tutkimuksen valinnan perusteena on käyttäytymiseen ja päätöksentekoon vaikuttavien syiden arviointi. Tätä kautta yritys saa tietoa miten ja miksi markkinat käyt-

täytyvät niille ominaisella tavalla. Tällaisen markkinatutkimuksen otoskoko on huomattavasti pienempi kvantitatiiviseen tutkimukseen verrattuna. Yleisesti käytettyjä kvalitaatiivisia menetelmiä ovat olleet erilaiset keskustelut ja haastattelut, joiden avulla on pyritty saamaan tarpeeksi luotettavaa tietoa johtopäätösten vetämiseen. (Soimakallio, 1995, 69.)

Markkinatutkimukset, jotka pyrkivät vastaamaan kuluttajien asenne- ja arvomaailmaan rakentumiseen, ovat arvokkaita yritykselle, koska ne pyrkivät ymmärtämään asiakkaiden ostokäyttäytymistä ja siinä tapahtuvia muutoksia. Asenteiden mittaaminen on tärkeää, koska asenteiden muutos voi aiheuttaa asiakkaan kulutuskäyttäytymisessä muutoksia. Jos yritys ymmärtää kulutuskäyttäytymisessä asenteiden merkityksen, voi se yrittää ohjata kulutuskäyttäytymistä luomalla yhteyden asenteisiin. Tästä esimerkkinä on 1980-luvulla pinnalle noussut ympäristöystävällisyys ajattelu, minkä pohjalla oli ajatus ympäristöä vähemmän rasittavista tuotteista. Ympäristöystävällinen tuote vaikuttaa asenteisiin ja sitä kautta ostokäyttäytymiseen. (Rope & Vahvaselkä 2000, 59–60.)

Kun valitaan kvantitatiivinen menetelmä markkinatutkimusta varten, pyritään saamaan vastaus kysymyksiin, jotka koskevat tutkittavan asian määriä. Määrällisen tutkimusmenetelmän luotettavuuden edellytyksenä on otoksen tarpeeksi suuri koko kohdejoukkoon verrattuna. Määrällisen markkinatutkimuksen tiedon keräämiseen käytetään usein puhelinta, kirjeitä tai sähköpostia, koska kerättävä tieto on helpommin analysoitavissa tätä kautta sen koon vuoksi. (Soimakallio, 1995, 69.)

Jotta voitaisiin selvittää markkinapotentiaalia, on selvitettävä useita tietoja, jotka koskevat esimerkiksi alueen väestömäärää ja tuotealan kulutuksen määriä. Asiakaspotentiaalın tai kohderyhmän kartoituksessa tarvitaan useita taustatietoja. Tarvittavia tietoja voivat olla asiakkaan ikä, sukupuoli ja sosiaaliryhmä. Myös asiakkaan tulotaso ja perheen koko kertovat maantieteellisen jakautumisen kanssa paljon, millaisesta asiakasryhmästä on kysymys. Taustatiedot yksinään eivät kuitenkaan pysty arvioimaan markkinoiden tai asiakaspotentiaalın tilaa. Tätä tilaa arvioimaan käytetään tietoa asiakkaiden ostotavoista ja valintakriteereistä, millä haluttu tuote valitaan. Kun selvitetään pehmeitä arvoja, tarkoitetaan näillä kulutuskäyttäytymistä kuvaavia tietoja, kuten elämäntyyliä ja muita asenne- ja arvopohjaisia tekijöitä. (Rope & Vahvaselkä 2000, 59).

4.2 OVV Asuntopalvelut, markkinatutkimuksen tavoitteet ja toteutus

OVV Asuntopalvelut on valtakunnallinen vuokra-asuntojen välitysketju, joka tunnettiin aiemmin paremmin nimellä Opiskelijoiden vuokravälitys (OVV). Kyseessä on franchising-ketju. Toimipisteitä on tällä hetkellä 11 eri paikkakunnalla ja jokaisessa kaupungissa yritys on yrittäjävetoinen. Jokaisessa OVV Asuntopalveluiden toimipisteessä on LVV-pätevyuden suorittanut henkilö. Toimipisteet löytyvät tällä hetkellä paikkakunnilta Helsinki, Joensuu, Jyväskylä, Kuopio, Lahti, Oulu, Pieksämäki, Pori, Rauma, Tampere ja Turku. OVV Asuntopalveluiden toiminta on alkanut vuonna 1994. Valtakunnallisesta OVV Asuntopalveluiden ketjusta vastaa Mika Tilli, joka on ketjun toimitusjohtaja. OVV Asuntopalveluiden valtakunnallisia yhteistyökumppaneita ovat Fortum ja Fennia. Näiden yhteistyökumppaneiden tarkoitus on täydentää vuokravälityksen tarjolla olevaa palvelupakettia. (OVV- perehdytysopas, 2009, 5.)

OVV Asuntopalveluiden arvoja ja toimintaperiaatteita, joiden kautta toimintaa toteutetaan, ovat luotettavuus, ammattitaitoisuus, ystävällisyys, hyvä palvelu, nuorekkuus, tehokkuus, ihmisten kunnioittaminen ja ajan hengessä pysyminen. OVV Asuntopalvelut pyrkii erottautumaan kilpailijoista aidolla ja ystävällisellä palvelulla, jonka tarkoituksena on luoda luottamus asiakkaan kanssa jo ensimmäisellä tapaamiskerralla. (OVV-perehdytysopas, 2009, 6.)

OVV Asuntopalveluiden Kuopion toimipisteen toiminta alkoi vuonna 1999 ja sijaitsee osoitteessa Puijonkatu 16, 70110 Kuopio. Kuopion toimipisteen perustaja ja toimitusjohtaja on Pirjo Reinikainen, joka aloitti alussa toiminnan pyörittämisen itsenäisesti. Vuodesta 1999 toimipisteen henkilöstön määrä on kasvanut vakituiseen viiteen työntekijään ja yhteen muuhun työntekijään, joka on toistaiseksi voimassaolevalla sopimuksella töissä. OVV-Asuntopalveluiden Kuopion toimipiste työllistää myös Savonia- ammattikorkeakoulun opiskelijoita harjoitteluissa. (Haastattelu 16.10.2012)

SWOT ja erityisiä huomioita

Yksinkertainen ja tehokas tapa analysoida yrityksen nykytilaa ja muutostekijöiden vaikutusta on SWOT-analyysi. Sen eräänä tarkoituksena on ottaa huomioon päätöksenteossa tarvittavia tietoja ja jäsentää mahdollisimman tehokkaasti. Vahvuuksissa ja heikkouksissa analysoidaan yrityksen nykytilaa ja mahdollisuuksissa ja uhkissa taas tulevaisuuden näkymiä (Rope & Vahvaselkä, 2000, 94.)

Vahvuudet	Heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> -sitoutunut ja motivoitunut henkilökunta ja johto -innostus ja halu oppia uutta näkyvä päivittäisessä työskentelyssä -imago, maine ja historia asiantuntijudesta vuokratilauksessa - ammattitaito toimintamallin erivaiheissa -LVV-tutkinnolla pätevöityneet vakituiset työntekijät sekä kaksi LKV-tutkinnon suorittanutta -suhteet isännöitsijöihin ja talonyhtiöihin - toimiston palvelua suosittavat asiakkaat -hyvin hoidettu jälkihoito 	<ul style="list-style-type: none"> - Kokemuksen puute myynnistä - rutiinin puute ja hitaampi tahti toiminnan alussa -oikeiden työkalujen puute myynnissä (ohjelmistot testauksessa) -henkilökunnan pelko kokemuksen puutteesta asuntojen arvon arvioinnissa
Mahdollisuudet	Uhat
<ul style="list-style-type: none"> - Olemassa oleva asiakaskunta ja kyseystä esiin tullut halukkuus -liiketoiminnan kasvattamisen potentiaali ja lisäarvon tuottaminen asiakkaille - profiloituminen kilpailukentällä erityisesti asuntosiin -kilpailijoita alhaisempi välityspalkkio 	<ul style="list-style-type: none"> -henkilöstön riittävä määrä toiminnan takaamiseksi, jos myynti on odotettua isompaa - kova kilpailutilanne Kuopiossa -epävakaa taloudellinen tilanne -markkinoiden riittävyys, erityisesti myytävien asuntojen määrä -kriittisyyden puute omassa toiminnassa

KUVIO 3. SWOT-analyysi yrityksen nykytilasta (Pirjo Reinikainen 16.10.2012)

Organisaation rakennetta voisi kuvailla matala hierarkkiseksi. Alaiset ja esimies kokevat itsensä samanarvoisiksi ja he toimivatkin tehokkaasti tämän tuntemuksen pohjalta. Kaikki työntekijät tekevät samoja työtehtäviä ja työtehtävät vaihtavat tekijäänsä päivästä riippuen. Työntekijöiden palkat on porrastettu työkokemukseen ja ammattitaitoon sekä koulutukseen pohjautuen. Henkilöstö myös jakaa yrityksen tilat tasapuolisesti kahvihuoneesta saniteettitiloihin. Alaiset kykenevät kyseenalaistamaan esimiehensä päätöksiä ja heidän mielipiteensä yrityksen suunnan määrittämisessä ovat tärkeitä,

vaikka lopullisessa päätöksenteossa vastuu ja valta ovatkin esimiehellä. (Hofstede & Hofstede, 2005, 56–59.)

Markkinatutkimuksen tavoitteet

Tämän markkinatutkimuksen tavoitteena on selvittää OVV Asuntopalveluiden olemassa olevan asiakaskunnan halukkuutta ja kiinnostusta asuntosijoittamista kohtaan, koskien sijoitusasuntojen myyntiä ja ostoa. Markkinatutkimuksen tavoitteena on tarjota ensiarvoisen tärkeää tietoa nykyisestä asiakaskunnasta ja kartoittaa asiakaskunnan tarpeita ja haluja asuntosijoittamista kohtaan. Sivutavoitteena on, että OVV Asuntopalvelut voisivat käyttää tutkimuksessa esille tulleita tuloksia, kun määrittelevät omaa liiketoimintastrategiaansa laajentaessaan liiketoimintaansa.

Markkinatutkimuksen toteutus

OVV Asuntopalveluiden markkinatutkimus toteutettiin kvantitatiivisena eli määrällisenä tutkimuksena. Markkinatutkimuksessa tieto kerättiin OVV Asuntopalveluiden Kuopion toimipisteen olemassa olevilta vuokranantaja-asiakkailta. Tutkimuksen aineistoon keräämiseen käytettiin kirjeitse lähetettävää kyselylomaketta. Kirjeitse lähetetyn kyselylomakkeen sekä saatekirjeen postitus tapahtui OVV Asuntopalveluiden uutiskirjeen mukana. Vuokranantaja-asiakkaat saivat kirjeitse kyselyn, saatekirjeen sekä palautuskuoren, joka oli osoitettu OVV Asuntopalvelut Kuopion toimipisteeseen. Kaikki takaisin tulleet vastaukset syötettiin käsin SPSS-ohjelmaan. Tämän ohjelman avulla tehtiin tulosten analysointi. Analysoinnissa tutkittiin tulosten/vastausten toistuvuutta.

Kyselylomake sekä saatekirje tehtiin yhteistyössä OVV Asuntopalveluiden Kuopion toimipisteen kanssa kysymysten laadun ja oikeanlaisen tiedon hankinnan kannalta. Kirjekyselyn käyttäminen nettikyselyn sijasta oli harkittu päätös OVV Asuntopalveluiden Kuopion toimipisteen perustaja/toimitusjohtaja Pirjo Reinikaiselta. Kun kirjekysely lähetettiin uutiskirjeen mukana, arvioitiin sen olevan tehokas ja helposti lähestyttävä tapa kerätä haluttua tietoa vuokranantaja-asiakkailta. Myös asiakaskunnan ikärakenne huomioitiin tätä vaihtoehtoa käytettäessä. Kirjeitse tapahtuvan kyselyn vahvuuksia ovat myös sisällön hiominen ja kysymyksiin annettujen vastausten selkeys, kun käytetään annettuja asteikkoja. Tämän toteutustavan vaaroihin kuului kiireisen aikataulun puitteissa vastausten palautuksen hitaus.

OVV Asuntopalveluiden vuokranantaja-asiakkaita on noin 1550 kappaletta. Kysely lähetettiin 700 asiakkaalle eli kyselyssä sovellettiin otantatutkimusta. Kyseinen otoskoko on suuri, mutta perusjoukon heterogeisuus vaati sitä. Mitä heterogeisempi eli mitä

enemmän hajontaa vastausten ominaisuuksissa on, sitä suurempi perusjoukon tulee olla (Heikkilä, 2008, 42). Markkinatutkimuksen tavoitteena oli, että puolet vastaanottajista vastaisi kyselyyn. Tavoitteena on saada siis yhteensä 350 kappaletta vastauksia. Kyseisessä tavoitteessa otettiin huomioon odotettavissa oleva poistuma eli kato. Kyseisellä asialla tarkoitetaan, että hyvin harvoin vastausprosentti on täydet 100 % ja etenkin tutkimustapana kirjekysely aiheuttaa suurimman kadon. (Heikkilä, 2008, 43–44.)

5 TUTKIMUSTULOKSET

Tässä kappaleessa avataan sanallisesti kyselytutkimuksen tuloksia. Tulokset ovat jaoteltu kategorioiksi niiden selkeämmän luettavuuden vuoksi. Kategoriat ovat vastaajien taustatiedot, vastaajien nykytilanne asuntosijoittajina, asuntosijoittajien tulevaisuuden suunnitelmat sekä Kuopion toimipisteen uusi osto- ja myyntipalvelu. Jokaisesta kategoriasta on tehty vähintäänkin yksi taulukko helpottamaan lukemista. Tuloksien analysoinnissa on käytetty lukumääräistä- ja prosenttijakaumaa, koska kyselyn tuloksissa on haluttu tuoda esiin oikea vastausten määrä, jossa ei ole huomioitu tyhjien vastausten määrää. Tässä tavassa on jätetty huomioimatta, prosentit jakaantuvat annettujen vastausten perusteella.

5.1 Vastaajien taustatiedot

Vastausten määrä, sukupuoli ja ikä

Vastauksia kirjeitse tuli takaisin yhteensä 130/700 kappaletta. Totaalinen vastausprosentti on näin ollen 18,57 %. Jokaisessa kirjeitse takaisin tullessa vastauslomakkeessa, ei ollut kaikkia kohtia täytetty. Osa vastauksista oli jätetty tyhjäksi. Annetut tulokset ovat suuntaa-antavia ja niitä voidaan käyttää arvioitaessa asuntosijoittamista sijoituskohteena sekä siihen liittyviä asioita. Valitettavasti tutkimuksen vastausprosentti jäi odotettua pienemmäksi, joka asettaa otoksen edustavuuden ja luotettavuuden harkinnan alle, kun pohditaan OVV Asuntopalveluiden Kuopion toimipisteen vuokranantajien kiinnostusta uutta osto- ja myyntipalvelua kohtaan, vaikka tietty kaava vastauksissa onkin havaittavissa.

Vastaajista 50,4 % oli miehiä ja heidän vastauksiaan tuli yhteensä 61 kappaletta. Naisten määrä vastaajista oli taas 49,6 % ja heidän vastauksiaan kyselyyn tuli yhteensä 60 kappaletta. Vastaajista 9 kappaletta jättivät vastaamatta oman sukupuoltansa koskevaan kysymyksen. Tähän kysymykseen vastauksia tuli yhteensä 121/130 kaikista takaisin tulleista kyselyistä.

TAULUKKO 1. Vastaajien sukupuoli

Sukupuoli	%	Kpl
Mies	50,4	61
Nainen	49,6	60
Yhteensä	100	121

Vastaajien iässä oli selvä jakauma, joka mielestäni hieman vääristää tutkimukseen osallistuneiden henkilöiden tarkastelua. Nuorimmassa 18–35 ikäryhmässä vastaajia oli yhteensä 4 kappaletta ja heidän osuutensa vastauksista oli 3.1 %. Vastaajista 36–45-vuotiaaseen ikäryhmään kuului 14 henkilöä eli heidän osuutensa oli 10.9 %. Keskimäiseen 46–55-vuotiaaseen ikäryhmään vastaajista kuului 24 henkilöä ja heidän osuutensa oli 18.6 %. Suurimmat vastaajamäärät löytyivät ikäryhmistä 55–65 ja yli 65-vuotiaat. 55–65-vuotiaat vastaajat olivat toiseksi suurin ryhmä 24.0 % osuudella ja 31 vastauksen määrällä. Ehdottomasti suurin vastaaja ikäryhmä olivat yli 65-vuotiaat, joiden vastauksia oli yhteensä 56 kappaletta ja heidän osuutensa vastaajista oli 43.4 %. Ainoastaan yksi vastaaja jätti kertomatta ikänsä kyselyssä, näin ollen vastauksia tähän kysymykseen tuli 129/130

TAULUKKO 2. Vastaajien ikä

Ikä	%	Kpl
18–35	3,1	4
36–45	10,9	14
46–55	18,6	24
55–65	24,0	31
yli 65	43,4	56
Yhteensä	100	129

Asuinkunta ja elämäntilanne

Vastauksia saapui yhteensä 36 eri paikkakunnalta. kuitenkin suurin osa vastanneista asuu Itä-Suomessa, Iisalmi-Mikkeli välillä. Suurin vastaajaryhmä asuu Kuopiossa, jossa kaikista kyselyyn vastanneista asuu 42.3 % eli vastanneita Kuopiosta oli yhteensä 55 kappaletta. Vastaajien elämäntilanteissa oli selvää hajontaa. Pienimpänä ryhmänä oli työttömät ryhmä, johon kuului vain yksi henkilö. Toiseksi pienin olivat opiskelijat, joiden vastausten osuus kaikista vastaajista oli 2.3 % ja heitä oli yhteensä 3 henkilöä. Yrittäjien osuus vastaajista oli 10.8 % ja heitä oli yhteensä 14 henkilö. Toiseksi suurin ryhmä muodostui ansiotyössä olevista henkilöistä, joiden osuus vastauksista oli 32.3 % ja heidän vastauksiaan oli yhteensä 42 kappaletta. Ehdottomasti suurin ryhmä eläkeläisistä, joiden osuus kaikista vastaajista oli yli puolet (50.8 %) ja vastauksia heiltä tuli kyselyyn yhteensä 66 kappaletta. Neljä kappaletta vastaajista ei kuulunut mihinkään yllä olevaan ryhmään, mutta he myös jättivät kertomatta oman tilanteensa. Vastauksia tähän kysymykseen tuli yhteensä 130/130.

TAULUKKO 3. Vastaajien elämäntilanne

Elämäntilanne	%	Kpl
Työttömät	0,7	1
Opiskelijat	2,3	3
Yrittäjä	10,8	14
Ansiotyössä	32,3	42
Eläkkeellä	50,8	66
Muu, mikä?	3,1	4
Yhteensä	100	130

Talouden koko, talouden vuositulot ja koulutusaste

Pienimmät vastausten määrät löytyivät viiden ja kuuden henkilön talouksista. Viiden ja kuuden henkilön talouksia oli molempia yksi kappale ja heidän määränsä molemmissa tapauksissa oli kaikista vastaajista 0.8 %. Tasaisia vastaajamääriä saivat kolmen, neljän ja yhden hengen taloudet. Neljän henkilön talouksia oli 8 kappaletta (6,5 %), kolmen henkilön talouksia oli 11 kappaletta (8.9 %) ja yhden hengen talouksia oli 18 kappaletta ja heidän osuutensa vastauksista oli 14.6 %. Suurin vastaajaryhmä löytyi kahden hengen talouksista. Vastauksia, joiden talouden kooksi ilmoitettiin kaksi henkilöä, saapui yhteensä 84 kappaletta ja näin ollen heidän vastaajamääränsä on isoin kaikista vastaajista 68.3 % osuudella. Talouden kokoa selvittävään kysymykseen jätti vastaamatta 7 taloutta. Vastauksia talouden vuosituloja koskevaan kysymykseen tuli yhteensä 123/130. Alla oleva taulukko esittää talouden vuosituloja. Talouden vuosituloja koskevaan kysymykseen kyselylomakkeen palauttajista vastasi yhteensä 129 vastaajaa. Näin ollen vastauksia tuli yhteensä 129/130

TAULUKKO 4. Vastaajien talouden vuositulot (bruttotulot)

Talouden vuositulot	%	Kpl
Alle 20 000€	3,9	5
20 000-50 000€	33,3	43
50 001-80 000€	31,0	40
80 001-110 000€	16,3	21
110 001-135 000€	7,0	9
135 001-150 000€	4,7	6
Yli 150 000€	3,9	5
Yhteensä	100	129

Koulutusasteen tarkastelu vastaajien taustatiedoista oli kyselyn kaikista tasaisin. Yksi vastaajista ei kuulunut mihinkään annettuihin koulutusasteen vaihtoehtoihin ja oli saanut ammattinsa oppisopimuksella. Hänen osuutensa vastauksista oli 0.8 %. Vastausvaihtoehtoihin vastanneista toiseksi pienin ryhmä muodostui lukioon asti käyneistä vastaajista. Heitä oli vastaajista 6 kappaletta (4.6 %). Kolmanneksi pienin ryhmä olivat kansakouluun tai peruskouluun asti itsensä lukeneet, joiden osuus vastaajista oli 9 kappaletta (6.9 %). Ylioppilastutkintoon asti lukeneita vastaajia oli 31 kappaletta (23.8 %). Toiseksi suurin vastaajamäärä koulutusasteen mukaan löytyi korkeakoulututkinnon suorittajista, joiden määrä vastaajista oli 39 kappaletta (30.0 %). Suurin vastaajaryhmä koulutusasteen mukaan olivat ammatillisen tutkinnon suorittaneet henkilöt, joiden osuus kaikista vastaajista oli 44 kappaletta (33.8 %). Vastauksia tähän kysymykseen tuli yhteensä 130/130.

5.2 Nykytilanne asuntosijoittajina

Sijoitusasuntojen määrä

Vastaajista suurin osa omistaa joko yhden tai kaksi sijoitusasuntoa. Yleisin määrä sijoitusasuntoja on yksi kappale. Yhden sijoitusasunnon omistajia vastaajista oli 47 henkilöä, joiden osuus kaikista vastanneista oli 36.2 %. Toiseksi yleisin määrä sijoituksessa olevia asuntoja oli kaksi kappaletta. Kahden sijoitusasunnon omistajia vastaajista oli 35 henkilöä, joiden osuus kaikista vastanneista oli 26.9 %. Kolmanneksi yleisin määrä sijoitusasuntoja oli kolme kappaletta. Kolmen kappaleen sijoitusasuntojen omistajien määrä oli 16 henkilöä, joiden osuus kaikista vastanneista oli 12.3 %. Vastanneista 7 henkilöä (5.4 %) omistaa neljä sijoitusasuntoa ja 6 henkilöä (4.6 %) omistaa viisi sijoitusasuntoa. Vastanneista 7 henkilöä (5.4 %) omistaa kuusi sijoitusasuntoa ja 6 henkilöä (4.6 %) omistaa seitsemän sijoitusasuntoa. Kyselyssä yllättävänä vastauksena oli, että vastanneista 3 henkilöä (2.3 %) omistaa yhdeksän sijoitusasuntoa ja jopa kymmenen sijoitusasunnon omistajia löytyy kaksi kappaletta (1.5 %). Suurin yksittäinen sijoitusasuntojen omistaja hallinnoi jopa kahdeksatoista(18) asuntoa.

TAULUKKO 5. Sijoitusasuntojen määrä

Sijoitusasuntojen määrä	%	Kpl
Yksi	36,2	47
Kaksi	26,9	35
Kolme	12,3	16
Neljä	5,4	7
Viisi	4,6	6
Kuusi	5,4	7
Seitsemän	4,6	6
Yhdeksän	2,3	3
Kymmenen	1,5	2
Yli kymmenen	0,8	1
Yhteensä	100	130

Sijoitusasunnoista saatava tuotto

Sijoitusasunnoista saatavalla tuotolla tarkoitettiin nettotuottoa. Nettotuotolla tarkoitetaan kyseisessä kohdassa vuokratuloja, joista on vähennetty asuntoon kohdistuvat kulut. Sijoittajista suurin vastaajaryhmä 37.8 % (48 henkilöä) ilmoitti saavansa 3000–6000 euroa vuodessa tuottoa. Vastaajista 18.9 % (24 henkilöä) ilmoitti saavansa alle 3000 euroa vuodessa. 6000–10 000 euron luokkaan kuului 19.7 % (25 henkilöä) ja 10 001- 15 000 euron luokkaan kuului 12.6 % (16 henkilöä). Yli 15 000 euroa vuodessa sijoitusasunnoista tuottoa sai 4.7 % vastaajista (6 henkilöä) ja yli 20 000 euroa vuodessa sijoitusasunnoista tuottoa sai 6.3 % vastaajista (8 henkilöä). Tähän kysymykseen jätti vastaamatta kolme henkilöä. Sijoitusasunnoista saatavaan tuotto kohtaan vastauksia oli yhteensä 127/130.

TAULUKKO 6. Sijoitusasunnoista saatava tuotto

Sijoitusasuntojen tuotto	%	Kpl
Alle 3000 euroa/vuosi	18.9	24
3000- 6000 euroa/vuosi	37.8	48
6001- 10 000 euroa/vuosi	19,7	25
10 001-15 000euroa/vuosi	12.6	16
15 001 -20 000 euroa/vuosi	4.7	6
Yli 20 000 euroa vuodessa	6.3	8
Yhteensä	100	127

Asuntosijoittamisen motiivit

Kysyttäessä asuntosijoittamisen motiiveja vastaajien vastauksista oli havaittavissa selvästi samoja linjoja. Koska kyselyssä ei huomioitu mahdollisia päällekkäisyyksiä vastauksissa, eli sama henkilö pystyi vastaamaan useampaan motiivikohtaan, vertailu motiiveissa täytyy suorittaa niiden lukumäärän kautta määrään joka vastauksia tuli yhteensä takaisin. Asuntosijoittamisen motiiveista suosituin oli ehdottomasti vaihtoehto sijoitusasunnon turvallisuudesta (varallisuuden arvon säilymistä), sillä sen ilmoitti motiiviksi 62.3 % vastaajista (81 henkilöä). Toiseksi suosituin motiivi oli tasainen tuotto, minkä ilmoitti motiiviksi 54.6 % vastaajista (71 henkilöä). Vastaajista 28.5 % (37 henkilöä) ilmoitti motiivikseen varallisuuden kasvatuksen. Vastaajista 21.5 % (28 henkilöä) ilmoitti sijoitusten hajauttamisen omaksi motiivikseen. Kysymyslomakkeesta motiivien valmiista vaihtoehtoista vähiten vastanneita keräsi asunnon hankinta myöhempää käyttöä varten, jonka suuruus kaikista vastanneista oli 14.6 % (19 henkilöä). Vapaasti annettavassa vastauskohdassa, jossa käsiteltiin motiiveja, tuli yksittäisiä useita vastauksia. Kohdassa ilmoitettiin, että asunto on jäänyt opiskelualoilta, asuntoa ei ole saatu myytyä, se on eläketurvaksi tai se on tarkoitettu jälkikasvulle mahdolliseksi kodiksi.

5.3 Asuntosijoittajien tulevaisuuden suunnitelmat ja näkymät

Asuntojen myyntihintojen taso Kuopiossa

Kyselyyn vastanneista lähes puolet 49.6 % (60 henkilöä) pitää Kuopion alueen asuntojen myyntihintojen tasoa kohtuullisena. Toiseksi eniten vastauksia sai luokitus asuntojen myyntihintojen tasosta hintavana, minkä ilmoitti 46.3 % vastaajista (56 henkilöä). Asuntojen myyntihintojen tasoksi erittäin kalliiksi ilmoitti 2.5 % vastaajista (3 henkilöä), kun taas edullisena tasoa piti 1.7 % vastaajista (2 henkilöä). Kohtaan Asuntojen myyntihintojen taso Kuopiossa vastauksia tuli yhteensä 121/130 eli yhdeksän vastaajaa jätti vastamaatta kyseiseen kohtaan.

Hintakehityksen aktiivinen seuranta ja Kuopion hintatason muutos

Aktiivisesti asuntojen hintakehitystä seuraa 64.3 % vastaajista (83 henkilöä). Vastaajista 26.4 % (34 henkilöä) ei seuraa asuntojen hintakehitystä ja 9.3 % (12 henkilöä) eivät osaa sanoa seuraavatko hintakehitystä. Kyselyssä kysymykseen asuntojen hintakehitystä aktiivisesti seuraavien vastausten määrä oli 129/130. Kyselyssä pyydettiin myös arvioimaan seuraavan vuoden aikana Kuopion alueella asuntojen hintojen muutosta. Enemmistö 54.6 % vastaajista (71 henkilöä) uskoi hintojen pysyvän samana. Toiseksi eniten vastaajat uskoivat hintojen nousevan, jonka osuus kaikista vastaan-

neista oli 18.5 % (24 henkilöä). Asuntojen hintojen laskuun uskoi taas 11.5 % vastaajista (15 henkilöä) ja hintojen muutosta ei osannut sanoa 13.1 % vastaajista (17 henkilöä). Asuntojen hintojen muutosta koskevaan kysymykseen vastaajista vastasi 127/130. Näin ollen kolme henkilöä jätti vastaamatta kyseiseen kohtaan.

Sijoitusasuntojen myynti ja ostaminen kuluneen vuoden aikana

Kyselyyn vastanneista 54.6 % (71 henkilöä) ei ole harkinnut ostavansa lisää sijoitusasuntoja kuluneen vuoden aikana. Uusia sijoitusasuntoja on harkinnut kuluneen vuoden aikana ostavansa 36.9 % vastaajista (48 henkilöä). Vastaajista 7.7 % (10 henkeä) ei osaa sanoa, ovatko he harkinneet sijoitusasunnon ostoa kuluneen vuoden aikana. Vastauksia sijoitusasuntojen ostoa harkinneista tuli yhteensä 129/130.

TAULUKKO 7. Sijoitusasuntojen ostoa

Olen harkinnut ostoa	%	Kpl
Kyllä	36.9	48
Ei	54.6	71
En osaa sanoa	7.7	10
Yhteensä	100	129

Kyselyyn vastanneista 66.9 % (87 henkilöä) ei ole harkinnut myyvänsä sijoitusasuntoa/sijoitusasuntoja kuluneen vuoden aikana. Vastaajista 22.1 % (27 henkilöä) on harkinnut myyvänsä sijoitusasunnon/asuntoja kuluneen vuoden aikana. Vastaustaan, onko harkinnut myyvänsä sijoitusasunnon/asuntoja, ei osaa sanoa 6.2 % (8 henkilöä) vastaajista. Vastauksia sijoitusasunnon/asuntojen myymistä viimeisen vuoden aikana harkitsevia tuli yhteensä 122/130.

TAULUKKO 8. Sijoitusasuntojen myyntiä

Olen harkinnut myyntiä	%	Kpl
Kyllä	22.1	27
Ei	66.9	87
En osaa sanoa	6.2	8
Yhteensä	100	122

Myynnin mahdollisia syitä ja ostoon negatiivisesti vaikuttavia tekijöitä

Vastaajat ilmoittivat harkitsevansa myyvänsä sijoitusasuntojaan hyvin erilaisista syistä kyselykentässä, johon sai vapaasti kirjoittaa oman vastauksensa. Vastauksia kyseiseen kenttään tuli yhteensä 103/130. Useat vastaajat halusivat vaihtaa asuntoansa, joko uudempaan, isompaan tai pienempään. Useasta vastauksesta tuli ilmi, että taloyhtiöön on tulossa putkiremontti tai itse asuntoa joutuisi remontoimaan ja se koettiin työlääksi. Kiristynyt verotus koettiin myös sijoitusasunnon myynnin syyksi. Osa vastaajista ei ollut tyytyväisiä saamaansa tuottoon, kun taas osa pyrki hajauttamaan sijoituksiaan. Huono taloustilanne houkutteli osaa myymään omaa sijoitusasuntoaan ja vastakohtana nykyinen hintataso houkutteli taas osaa. Muutamille vastaajille myyntiharkinta rakentui toiselle paikkakunnalle muuton takia ja yksittäisessä tapauksessa vuokralainen halusi ostaa itse asunnon.

Kyselyssä pyrittiin myös selvittämään negatiivisesti vaikuttavia asioita, jotka vaikuttaisivat uusien sijoitusasuntojen hankintaan. Koska kyselyssä ei huomioitu mahdollisia päällekkäisyyksiä vastauksissa, eli sama henkilö pystyi vastaamaan useampaan negatiivisesti vaikuttavaan tekijään, vertailu vastausten välillä täytyy suorittaa niiden lukumäärän kautta. Ehdottomasti suurin negatiivisesti vaikuttavin tekijä uuden sijoitusasunnon hankinnassa oli tulevat isot peruskorjaukset (talonyhtiön putkiremontti). Tulevan ison peruskorjauksen ilmoitti negatiiviseksi vaikuttavaksi tekijäksi 89.2 % vastaajista (116 henkilöä). Toiseksi suurin negatiivisesti vaikuttava tekijä oli asunnon huono kunto, minkä ilmoitti 37.7 % vastaajista (49 henkilöä). Vastaajista 31.5 % (41 henkilöä) ilmoitti, että hyviä sijoitusasuntoja on vähäisesti ja kilpailutilanne on kireä. Asuntojen tuleva hintakehitys ja markkinoiden epävarmuus koettiin negatiivisena vaikuttavana tekijänä, minkä osuus ilmoittaneista vastaajista oli 18.5 % (24 henkilöä). Lainan ottaminen nykyisessä taloustilanteessa oli negatiivisesti vaikuttava tekijä 13.8 % vastaajista (18 henkilöä) ja asunnon valinnan sekä tuoton arvioimisen vaikeaksi koki 8.5 % vastaajista (11 henkilöä). Vapaasti annettavassa vastauskohdassa, jossa käsiteltiin negatiivisesti vaikuttavia muita tekijöitä, tuli yksittäisiä vastauksia. Kohdassa ilmoitettiin, että oma talouden tilanne ei salli uuden sijoitusasunnon ostoa tai EU:n taloustilanne koettiin uhkaavana. Vastauksissa nousi myös esiin kustannusten/vastikkeiden nousu sekä vanhojen myyntihintojen epärealistisuus. Negatiivisena koettiin myös uhka huonosta vuokralaisesta tai vuokralaisen aiheuttamista riskeistä.

5.4 Kuopion toimipisteen toiminta ja uusi osto- ja myyntipalvelu

OVV Asuntopalveluiden palvelu

Kyselyn viimeisissä kysymyksissä pyrittiin selvittämään, millaisissa asioissa OVV Asuntopalveluiden Kuopion toimipiste on auttanut ja palvellut asiakkaitaan sijoitusasuntojen hoidossa. Koska kyselyssä ei huomioitu mahdollisia päällekkäisyyksiä vastauksissa, eli sama henkilö pystyi vastaamaan useampaan kohtaan sijoitusasuntojen hoitoa koskevassa kysymyksessä, vertailu vastausten välillä täytyy suorittaa niiden lukumäärän kautta. Ehdottomasti suurin vastaajajoukko löytyy kohdasta vuokran arviointi, missä vastaajien osuus oli 76.2 % (101 henkilöä). Vastaajista toiseksi eniten apua on saatu ongelmatilanteiden ratkaisuisissa, missä vastaajien osuus oli 16.9 % (22 henkilöä). Apua on myös saatu remonttitarpeen arvioinnissa, missä vastaajien osuus oli 12.3 % (16 henkilöä). OVV Asuntopalvelut ovat myös auttaneet uuden sijoituskohteen ostopäätöksen tekemisessä 2.3 % (2 henkilöä) sekä ohjanneet muille asiantuntija tahoille, kuten haastemiehet/perintätoimistot 3.1 % (4 henkilöä). Vapaasti annettavassa vastauskohdassa, jossa käsiteltiin, kuinka OVV on auttanut sijoitusasuntojen hoidossa, tuli yksittäisiä vastauksia. Kohdassa ilmoitettiin totta kai vuokralaisen hankinnan suhteen, joka kuuluu olennaisimpina osina OVV Asuntopalveluiden toimintaan. Kiitosta tuli myös verotus- ja vähennysasioissa neuvomisesta. Myös ”avaimet käteen palvelu” ja Tapiolan asiakasilta saivat yksittäisiä huomioita. Yksittäinen kommentti huonosta puhelinpalvelusta oli negatiivisena sävöyksenä lopussa.

Avuntarve sijoitusasuntojen hankinnassa

Koska kyselyssä ei huomioitu mahdollisia päällekkäisyyksiä vastauksissa, eli sama henkilö pystyi vastaamaan useampaan kohtaan millaista apua hän tarvitsee sijoitusasuntojen hankintaa koskevassa kysymyksessä, vertailu vastausten välillä täytyy suorittaa niiden lukumäärän kautta. Suurin avuntarve tulevaisuudessa, kun hankitaan uusia sijoitusasuntoja, koetaan olevan tieto asunnon vuokrattavuuden suhteen. Asunnon vuokrattavuuden arvioinnissa apua tarvitsee vastaajista 41.5 % (54 henkilöä). Toiseksi eniten apua tarvitaan vuokra-arvion tekemisessä, jossa vastaajien määrä oli 39.2 % (51 henkilöä). Kun taas verotukseen liittyvissä kysymyksissä tarvitsi apua vastaajista 15.4 % (20 henkilöä) ja tuottoarviossa 13.8 % (18 henkilöä). Vapaassa vastauskohdassa ilmaistiin yksittäisinä kertoina, että ei ole avuntarvetta tällä hetkellä tai yleistä tietoa asuinalueista.

Uusi osto- ja myyntipalvelu

Viimeisessä ja tärkeimmässä kysymyksessä oli tarkoitus selvittää, jos OVV tarjoaisi sijoitusasuntojen myyntiin ja ostoon liittyviä palveluita, olisivatko asuntosijoittajat kiinnostuneita hyödyntämään niitä. Vastaajista 9.2 % (12 henkilöä) olisi erittäin kiinnostuneita käyttämään kyseistä palvelua. Suurin vastaajajoukko 49.2 % (64 henkilöä) olisi jossain määrin kiinnostunut käyttämään uutta palvelua. Vastaajajoukoista toiseksi suurin ryhmä 26.2 % (34 henkilöä) ei osaa sanoa olisiko kiinnostunut myynti- ja ostopalvelusta. Vastaajista 7.7 % (10 henkilöä) ei ole juurikaan kiinnostunut uusista palveluista. Ainoastaan 5.4 % vastaajista (7 henkilöä) ei ole lainkaan kiinnostunut uusista palveluista. Vastaajista 3 henkilöä jätti vastaamatta kyseiseen kysymykseen. Vastauksia kyseiseen kohtaan tuli yhteensä 127/130.

TAULUKKO 9. Uudesta osto- ja myyntipalvelusta

Olisin kiinnostunut hyödyntämään uusia palveluita	%	Kpl
Kyllä, erittäin paljon	9,4	12
Kyllä, jossain määrin	50,4	64
En osaa sanoa	26,8	34
En ole juurikaan kiinnostunut	7,9	10
En ole lainkaan kiinnostunut	5,5	7
Yhteensä	100	127

6 POHDINTA

Opinnäytetyön päätavoite oli tutkia, onko OVV Asuntopalveluiden liiketoiminnan laajentamiselle potentiaalia olemassa olevassa asiakaskunnassa ja onko järkevää laajentaa liiketoimintaa vuokravälityksestä sijoitusasuntojen myynti- ja ostopalveluun.

Markkinatutkimuksessa pyrittiin myös tuomaan esiin asuntosijoittajien mielipiteitä asuntosijoittamisen tulevaisuudesta ja motiiveista, miksi asuntosijoittaminen kannattaa. Jotta markkinatutkimuksen tuloksia voitiin analysoida mahdollisimman tehokkaasti, oli tarpeellista myös haastatella OVV Asuntopalveluiden Kuopion toimipisteen toimitusjohtajaa Pirjo Reinikaista. Toimitusjohtajan haastattelun näkemyksen ja kvantitatiivisen tutkimuksen perusteella oli tulkittavissa useita huomionarvoisia asioita uudesta palvelusta.

Ennen varsinaisten tutkimuksen tulosten pohdintaa, on hyvä tarkastella tutkimuksen luotettavuutta ja nostaa sieltä esiin eräitä tärkeitä asioita. Ensimmäisenä huomiona on, että kyselyn vastausprosentti jäi selvästi odotettua pienemmäksi, vaikka kirjekyselyn piirteisiin kuuluu alhainen vastausprosentti. Tutkimukseen saapui vastauksia yhteensä 130 kappaletta, jolloin vastausprosentti oli 18,57 %. Kyseinen vastaajamäärä käsittää alle 10 % OVV Asuntopalveluiden vuokranantaja-asiakkaista. Yksiselitteisesti kaikkia tutkimuksen johtopäätöksiä ei voida yleistää koko asiakaskuntaa koskeviksi. Laajemman vastaajamäärän saavuttamiseksi tutkimuksessa olisi voitu käyttää mahdollisuutta vastata kirjekyselyn lisäksi myös esimerkiksi web-pohjaiseen kyselyyn tai luoda jonkinlainen palkintojärjestelmä suuremman vastausprosentin saavuttamiseksi. Suuri kato voidaan myös selittää kyselyn suureholla koolla. Tutkimukseen olisi myös voinut saada syvemmän ilmeen haastattelemalla useampaa asuntosijoittajaa henkilökohtaisesti

Vaikka vastaajamäärä jäi odotettua pienemmäksi, selvisi tutkimustuloksissa, että yhdenmukaista yleistystä asuntosijoittajasta ei ole tehtävissä olemassa olevasta asiakaskunnasta. Tietyt kaavat ja motiivit toistuivat useasti vastaajien kohdalla. Mies- ja naisvastaajia oli kyselyn tuloksissa erittäin tasaisesti molempia. Vastausten ikäjakauman perusteella OVV Asuntopalveluiden ikäjakaumassa suurimmat vastaajaryhmät olivat ehdottomasti 55-65-vuotiaat ja yli 65-vuotiaat. Yli 65-vuotiaiden osuus kaikista vastanneista oli lähes puolet. Tulosten ikäjakauma oli selkeästi nähtävissä myös vastaajien elämäntilanteissa, joissa ehdottomasti suurimmat vastaajamäärät olivat eläkeläisiltä. Suurimmat vastaajamäärät olivat myös selvästi kahden hengen talouksissa, joiden osuus kaikista vastauksista oli yli 60 %. Tulosten mukaan paikkakunnassa oli eniten

hajontaa. Suurimmat vastaajamäärät olivat Kuopiosta ja vastaukset jakaantuivat muuten tasaisesti 36 paikkakunnalle.

Tarkkailtaessa sijoitusasuntojen myyntiä ja ostoa kuluneen vuoden aikana, nousi vastauksista tärkeitä asioita esiin. Yli puolet vastanneista (54,6 %) ei ole harkinnut kuluneen vuoden aikana uusia sijoitusasuntoja. Vastanneet asuntosijoittavat kokivat isot peruskorjaukset (talonyhtiön putkiremontti) sekä asunnon yleisen huonon kunnon isoiksi negatiivisiksi vaikuttajiksi. Hyvien sijoitusasuntojen vähyyks ja kilpailutilanteen kiireys keräsivät myös paljon vastauksia. Sijoitusasunnon myymistä kuluneen vuoden aikana ei ollut harkinnut yli puolet vastaajista (66,9 %). Tutkimuksen tuloksissa kääntöpuolena sijoitusasunnon myymisen motiivit olivat lähes samat kuin negatiivisesti ostoon vaikuttavat tekijät. Suuret tulevat peruskorjaukset, verotus ja saatu tuotto houkuttelivat myymään sijoitusasuntoja.

Tärkeimpänä tutkimustuloksena oli kuitenkin koko markkinatutkimuksessa, että jos OVV Asuntopalveluiden Kuopion toimipiste tarjoaisi uutta osto- ja myyntipalvelua, niin yli puolet kaikista vastanneista olisi kiinnostuneita käyttämään kyseistä palvelua (59,8 %). Tutkimustulosten mukaan OVV Asuntopalveluiden uudelle palvelulle olisi jo alustavasti kiinnostusta olemassa olevassa asiakaskunnassa. Näin ollen liiketoiminnan kasvattamiseen on olemassa potentiaalia ja ennen kaikkea kyseisellä palvelulla olisi lisäarvoa asiakaskunnalle. Vastausten perusteella OVV Asuntopalveluiden apua kyseisessä palvelussa tarvitaan ennen kaikkea asunnon vuokrattavuuden suhteen. Tuototarvion tekemisessä tarvitaan myös apua sekä verotukseen liittyvissä kysymyksissä. Sijoitusasuntojen verotukseen ja tuottoon liittyvät kysymykset koetaan jatkossakin tärkeiksi, koska suurimpia motiiveja asuntosijoittamisessa koettiin olevan sijoitusasuntojen turvallisuus. Sekä LKV-tutkinnon suorittaneet henkilöt että LVV-tutkinnon suorittaneet vahvistavat mainetta asiantuntijuudesta jatkossakin. Tulevaisuudessa OVV Asuntopalveluiden vahvuutena kilpailijoihin tulee olemaan sen profiloituminen asiantuntevana ja kokonaisvaltaisena vuokravälitys- sekä sijoitusasuntojen osto- ja myyntivälittäjänä. Uudella palvelulla tulee olemaan lisäarvoa asiakkaille ja se tukee yrityksen ydinosaamista.

OVV Asuntopalveluiden Kuopion toimipisteelle olisi myös hyvä suorittaa mahdollisia jatkotutkimuksia liiketoiminnan laajentumisen myötä. Mahdollisia aiheita esimerkiksi uusille opinnäytetöille olisi OVV Asuntopalveluiden profiilin määrittäminen kilpailukentällä tai erikoistumisen vaikutukset menestykseen. Yleisen toiminnan laadun takaamiseksi ja asiakastyytyväisyyden kannalta olisi hyvä suorittaa tietyin väliajoin myös

asiakaskyselyitä tai tyytyväisyysmittauksia. Nämä asiakaskyselyt on hyvä suorittaa vuokranantajille, vuokranhakija-asiakkaille sekä tulevaisuudessa uuden sijoitusasuntojen osto- ja myyntipalvelun käyttäjille.

LÄHTEET

Anderson, N & Tuhkanen, J. 2004. Järkevän sijoittamisen perusteet. Edita

Hofstede, G & Hofstede GJ, 2005, Cultures and organizations, Software of the Mind, McGraw-Hill books

Heikkilä K. 2008, Tilastollinen tutkimus, Edita Prima Oy

Kallunki, JP & Martikainen, M & Niemelä, J. 2007. Ammattimainen sijoittaminen. Edita

Kasso M. 2005. Asunto- ja kiinteistökauppa. Talentum.

Pirjo Reinikainen, 2012, OVV Asuntopalvelut Kuopion toimipisteen toimitusjohtaja. Haastattelu ti 16.10.2012-

Rope, P & Vahvaselkä, I. 2000. Suunnitelmallinen markkinointi: Suunnittelu, tutkimus ja kansainvälistyminen. WSOY

Soimakallio, A. 1995. Markkinatutkimus PK-Yrityksessä. KTM Yrityspalvelu. Gummerus

Laki asuinhuoneiston vuokraamisesta. [viitattu: 15.10.2012].

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1995/19950481>

Laki liikehuoneiston vuokraamisesta. [viitattu: 15.10.2012].

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1995/19950482>

Vuokraturlva. Sijoitusasunnon ostaminen. [viitattu: 18.10.2012].

<http://www.vuokraturlva.fi/palvelua-vuokranantajille/vuokranantajan-tietopaketti/sijoitusasunnon-ostaminen/>

Verohallinto. Syventävät vero-ohjeet. Henkilöasiakkaan tuloverotus. Pääomatulot [viitattu: 4.2.2013.]

[http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Paaomatulot/Paaomatulot\(12005\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Paaomatulot/Paaomatulot(12005))

Vuokrakas. Asuntosijoittajan palsta. Vuokratuotto. [Viitattu:18.10.2012.]

<http://www.vuokrakas.com/siteneews/view/-/nid/20/ngid/3>

Vuokraturva. Palvelua vuokranantajille. Vuokran-antajan tietopaketti. Sijoitusasunnon ostaminen.[Viitattu: 18.10.2012.]

(<http://www.vuokraturva.fi/palvelua-vuokranantajille/vuokranantajan-tietopaketti/sijoitusasunnon-ostaminen/>)

Invertori. Sijoittaisinko asuntoon?. [Viitattu: 19.10.2012.]

<http://www.invertori.com/j/artikkelit/asuntosijoittaminen/66-sijoittaisinko-asuntoon>

Suomen vuokranantajat. Asuntosijoittaminen, Tuotto-odotukset. [Viitattu: 18.10.2012]

<http://www.vuokranantajat.fi/asuntosijoittaminen/tuottoodotukset/>

<http://www.vuokraturva.fi/pdf/asuntosijoittaja-ala-peta-itseasi-arvopaperi.pdf>

8.10.2012

Suomen vuokranantajat. Asuntosijoittaminen. Sijoitusstrategia[Viitattu 18.10.2012.]

<http://www.vuokranantajat.fi/asuntosijoittaminen/sijoitusstrategia/>

Liite 1

Kyselyn tarkoituksena on selvittää vuokranantajien halukkuutta ja kiinnostusta asunto-sijoittamista kohtaan, liittyen sijoitusasuntojen ostoon ja myyntiin.

I TAUSTATIEDOT

1.) **Vastaja:** Mies () Nainen ()

2.) **Ikä:** 18–35() 36-45() 46-55 () 56-65() Yli 65 ()

3.) **Vakituinen asuinkuntanne:** _____

4.) Elämäntilanne:

() Ansiotyössä

() Yrittäjä

() Työtön

() Opiskelija

() Eläkeläinen

() Muu, mikä? _____

5.) **Talouden koko:** ____ henkilöä

6.) Talouden vuositulot (bruttotulot):

() Alle 20 000 euroa

() 20 000-50 000

() 50 001- 80 000

() 80 001 –110 000

() 110 01-135 000

() 135 001-150 000

() Yli 150 000

7.) Koulutusaste:

- () Kansakoulu tai peruskoulu
- () Lukio
- () Ammatillinen tutkinto
- () Korkeakoulututkinto
- () Yliopistotutkinto
- () Muu, mikä? _____

II NYKYTILANNE**8.) Montako sijoitusasuntoa omistatte/hallinnoitte tällä hetkellä yksin tai yhdessä muiden kanssa?**

Omistamme/ hallinnoimme _____ kappaletta sijoitusasuntoja.

Kuopiossa ja lähialueella

yksiö_____ kpl

kaksio_____ kpl

kolmio_____ kpl

neliö tai isompi_____ kpl

Muulla Suomessa

yksiö_____ kpl

kaksio_____ kpl

kolmio _____ kpl

neliö tai isompi_____ kpl

10.) Kuinka paljon arvioitte sijoitusasuntojen tuottavan, nykyisillä vuokratuloilla, yhteensä kaikista omistamistanne/hallinnoimistanne vuokra-asunnoista? (Nettotuotto = vuokratulot vähennettynä asuntoon kohdistuvat kulut)

- () Alle 3000 euroa /vuosi
- () 3000 - 6000 euroa /vuosi
- () 6001 – 10 000 euroa /vuosi
- () 10 001 – 15 000 euroa /vuosi
- () 15 001 – 20 000 euroa /vuosi
- () Yli 20 000 euroa vuodessa

12.) Mitä erityisesti haette asuntosijoittamisesta (voitte valita useamman vaihtoehdon)?

- () Varallisuuden kasvatus
 () Tasainen tuotto
 () Sijoitusten hajauttaminen
 () Asunto on hankittu myöhempään omaan käyttöön
 () Turvallisuus (Varallisuuden arvo säilyy)
 () Muu mikä? _____

III TULEVAISUUDEN SUUNNITELMAT

11.) Jos harkitsisitte uuden sijoitusasunnon ostamista, millainen se olisi? (voitte valita useamman vaihtoehdon)

- () Yksio () Kaksio () Kolmio () Neliö tai isompi

13.) Pidän tällä hetkellä asuntojen myyntihintojen tasoa Kuopion seudulla (ympyröi mielestäsi oikea vaihtoehto):

- | | | |
|--------------------|-----------------------|-------------------|
| 1= Erittäin halpaa | 2 = Edullisena | 3 = Kohtuullisena |
| 4 = Hintavana | 5 = Erittäin kalliina | |
-

14.) Olen viimeisen vuoden aikana harkinnut ostavani lisää sijoitusasuntoja.

- Kyllä () En () En osaa sanoa ()

15.) Olen viimeisen vuoden aikana harkinnut myyväni sijoitusasunnon/asuntoja.

- Kyllä () En () En osaa sanoa ()

16.) Jos olet myymässä sijoitusasuntoasi, niin miksi?

17.) Seuraan asuntojen hintakehitystä aktiivisesti.

Kyllä ()

En ()

En osaa sanoa ()

18.) Uskon, että seuraavan vuoden aikana Kuopion alueella asuntojen hinnat tulevat:

Nousemaan ()

Laskemaan ()

Pysymään samana ()

En osaa sanoa ()

20.) Mitkä seuraavat tekijät vaikuttavat negatiivisesti sijoitusasunnon hankintaan (Merkitä tarvittaessa useampi vaihtoehto):

- () Tulevat isot peruskorjaukset (taloyhtiön putkiremontti)
- () Asuntojen tuleva hintakehitys ja markkinoiden epävarmuus
- () Asunnon valinnan vaikeus ja tuoton arviointi
- () Asunnon huono kunto
- () Lainan ottaminen nykyisessä taloustilanteessa.
- () Hyvien sijoitusasuntojen vähyys ja kilpailutilanteen kireys
- () Muu, mikä? _____

19.) Koen tarvitsevani apua sijoitusasuntoa hankinnassa (Merkitä tarvittaessa useampi vaihtoehto):

- () Vuokra-arviossa
- () Tuottoarviossa
- () Asunnon vuokrattavuuden suhteen
- () Verotukseen liittyvissä kysymyksissä
- () Muussa, missä? _____

IV OVV ASUNTOPALVELUT

21.) Jos OVV tarjoaisi sijoitusasuntojen myyntiin ja ostoon liittyviä palveluita, olisin kiinnostunut hyödyntämään niitä.

- Kyllä, erittäin paljon
- Kyllä, jossain määrin
- En osaa sanoa
- En ole juurikaan kiinnostunut
- En ole lainkaan kiinnostunut

22.) OVV on auttanut sijoitusasunnon hoidossa seuraavasti (Merkitkää tarvittaessa useampi vaihtoehto):

- Vuokran arvioinnissa
 - Remonttitarpeen arvioinnissa
 - Auttanut uuden sijoituskohteen ostopäätöksen tekemisessä
 - Ongelmatilanteiden ratkaisuisissa
 - Ohjannut muille asiantuntijatahoilla (mm. haastemiehet/perintätoimistot)
 - Muuta, mitä ?
-

KIITOS AJASTASI.

Liite 2

Saatekirje

26.3.2012

ARVOISA VUOKRANANTAJA

Olen Savonia-ammattikorkeakoulun liiketalouden kolmannen vuoden opiskelija. Olen tekemässä markkinatutkimuskyselyä osana opinnäytetyötäni yhteistyössä Kuopion OVV Asuntopalvelun kanssa. Suoritan myös ammatillisen harjoitteluni Kuopion OVV:lla, jossa tavoitteeni on perehtyä ja kasvattaa ammatillista osaamistani vuokraus/kiinteistömaailmasta.

Kyselyn tarkoituksena on selvittää vuokranantajien halukkuutta ja kiinnostusta asuntosijoittamista kohtaan, liittyen sijoitusasuntojen ostoon ja myyntiin. Kyselyn vastauksilla on vaikutus Kuopion OVV:n toiminnan ja palvelujen kehittämiseen.

Uutiskirjeen mukana löydätte kyselylomakkeen ja sille varatun palautuskuoren. Kysely koostuu monivalintakysymyksistä, sekä avokysymyksistä. Kysely on luottamuksellinen, siihen vastaaminen on vapaaehtoista ja tapahtuu nimettömänä. Kyselyn tulokset tulevat ammattikorkeakoulujen opinnäytetyö rekisteri Theseukseen saataville ensi syksynä.

Minä itse ja Pirjo Reinikainen vastaamme mielellämme henkilökohtaisesti kaikkiin kyselyä koskeviin kysymyksiinne.

Kiitos vaivannäöstänne!